

Relaciones Económicas Perú – Chile: Integración o Conflicto?

Alan Fairlie Reinoso
Sandra Queija de la Sotta



CISEPA
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS,
ECONOMICAS, POLITICAS Y ANTROPOLÓGICAS

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ. **90 AÑOS**

Relaciones Económicas Perú – Chile: Integración o Conflicto?

Editor: Alan Fairlie Reinoso

Autores: Alan Fairlie Reinoso
Sandra Queija de la Sotta

Impresión: R&F Publicaciones y Servicios S.A.C.
Manuel Candamo 350 – Lince, Lima - Perú

Primera edición: Marzo de 2007

Tiraje: 1000 ejemplares

El contenido de este libro no expresa necesariamente la Opinión del CISEPA – PUCP, ni compromete la posición Institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,
Total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores

ISBN: 978-9972-33-383-5

Hecho el Depósito Legal N° 2007-01782

Derechos reservados

Impreso en el Perú Printed in Perú

Índice

INTRODUCCIÓN.....	13
Capítulo 1	
COMERCIO Y CONFLICTO: ENFOQUES TEÓRICOS ALTERNATIVOS.....	17
1.1. Teoría Sobre independencia Económica y Comercio.....	17
1.2. La Tesis Liberal.....	20
1.3. Críticos a la La Tesis Liberal.....	30
1.4. Balance.....	69
Capítulo 2	
EVOLUCIÓN DE INDICADORES PERÚ – CHILE: ANÁLISIS COMPARATIVO.....	75
2.1. Producto Bruto Interno	76
2.2. Total de Reservas internacionales.....	80
2.3. Indicadores de Comercio.....	82
2.3.1. Balanza Comercial de Bienes.....	82
2.3.2. Balanza Comercial de Servicios.....	85
2.3.3. Análisis de las exportaciones de Perú y Chile.....	86
2.3.3.1. Composición de las exportaciones de Perú y Chile con el mundo.....	86
2.3.3.2. Composición de las exportaciones bilaterales entre Peru y Chile.....	91
2.3.3.3. Mercados de destino de las exportaciones.....	97
2.3.4. Análisis de las importaciones de Perú y Chile.....	100
2.3.4.1. Composición de las importaciones.....	100

2.3.4.2.	Mercados de origen de las importaciones.....	101
2.4.	Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).....	103
2.5.	Indicadores de desarrollo.....	104
2.6.	Gasto militar.....	106
2.7.	Balance.....	108

Capítulo 3

	RELACIONES COMERCIALES PERÚ - CHILE.....	111
3.1.	Participación de Chile en el Comercio de Perú.....	111
3.2.	Participación de Perú en el Comercio con Chile.....	115
3.3.	Comercio Bilateral Perú – Chile.....	118
3.4.	Un Análisis Más Desagregado del Intercambio Comercial.....	124
3.4.1.	Comercio bilateral Perú – Chile por actividad económica.....	124
3.4.2.	Comercio por Capítulos NALADISA.....	127
3.4.3.	Comercio por Partidas.....	134
3.4.4.	Productos destacados.....	146
3.4.4.1	Exportaciones de Perú a Chile.....	146
3.4.4.2	Exportaciones de Chile a Perú.....	160
3.5.	Índices.....	169
3.5.1.	Índice de Diversificación de Exportaciones.....	169
3.5.2.	Índice de Intensidad del Comercio.....	173
3.5.3.	Ventajas Comparativas Reveladas.....	176
3.5.4.	Índice de “Complementariedad”	185
3.5.5.	Índice de Comercio Intraindustrial (Grubel y Lloyd).....	187
3.6	Balance de las asimetrías en el comercio bilateral.....	193

Capítulo 4

	INVERSIONES CHILENAS EN PERÚ.....	197
4.1.	Evolución de los flujos totales de inversión chilena.....	198
4.2.	Análisis sectorial de la inversión chilena en Perú.....	206
4.2.1.	Servicios de Energía.....	208
4.2.1.1.	Generación, transmisión y distribución eléctrica.....	208
4.2.1.2.	Distribución de combustibles.....	224
4.2.2.	Servicios de Transporte.....	227
4.2.2.1	Servicios Portuarios.....	227
4.2.2.2	Servicios de Transporte Aéreo.....	240
4.2.3.	Sector Financiero.....	252
4.2.3.1	Financieras.....	253
4.2.3.2	Leasing.....	261
4.2.3.3	Sector Bancario.....	267
4.2.4.	Sector Retail Peruano.....	272
4.2.4.1	Tiendas por Departamentos.....	275

4.2.4.2	Supermercados.....	285
4.2.4.3	Mercado Farmacéutico.....	293
4.2.4.4.	Centros Comerciales.....	295
4.2.5.	Inversiones en el sector industrial.....	297
4.3.	Balance.....	320

Capítulo 5

EL TLC CON CHILE		335
5.1.	Antecedentes.....	335
5.2.	Análisis de principales capítulos sensibles en el TLC Perú-Chile.....	341
5.2.1.	Análisis comparativo: APPRI y Capítulo de inversiones del TLC con Chile.....	341
5.2.2.	Comercio Transfronterizo de Servicios.....	345
5.2.3.	Análisis de las Medidas Disconformes a los Capítulos de Inversiones y Servicios.....	349
5.2.4.	Mecanismo de Solución de Controversias.....	358
5.3.	Balance.....	359
REFLEXIONES FINALES.....		363
ANEXOS.....		367
BIBLIOGRAFÍA.....		381

Prólogo

La inserción en el mercado internacional y la apertura de mercados, impulsada por el Perú con mucho dinamismo desde la década de 1990, han puesto a la orden del día el despliegue de acuerdos y tratados comerciales, los cuales, más allá de cumplir un papel meramente comercial, son expresión de las fuerzas que van trazando nuestra ubicación en el nuevo escenario geopolítico internacional. Entre los postulados teóricos que están tras esta liberalización tenemos la importancia que se da a este tipo de mecanismos como propulsor del desarrollo de las fuerzas productivas y del crecimiento económico de un país, así como el efecto positivo que tiene en la superación de conflictos el impulsar un amplio despliegue de relaciones comerciales.

Chile ha sido, entre los países de la región, uno de los pioneros en plantear una apertura comercial y en consolidar un modelo de desarrollo exitoso. Tanto por su cercanía geográfica como por la larga historia de conflictos, tensiones y reencuentros que nos acompaña, Chile es un país emblemático en el desarrollo de nuestras relaciones internacionales.

Avanzar en el estudio de este vínculo y en el alcance que pueden tener los tratados de libre comercio en el marco general de las relaciones bilaterales y multilaterales forma parte de los retos en los que se inscribe el exhaustivo trabajo que, desde hace varios años, viene llevando a cabo el profesor Alan Fairlie Reinoso al frente de su equipo de investigación. En el libro que ahora publicamos, *Relaciones económicas Perú-Chile: ¿integración o conflicto?*, Alan Fairlie y Sandra Queija de la Sotta ofrecen un consistente análisis de los vínculos económicos —tanto comerciales como de inversión— entre ambos países, sobre la base del cual adelantan algunas conclusiones acerca de su impacto en el conjunto de la relación.

Esta es la segunda oportunidad en la que el Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas (CISEPA) apoya el trabajo de este grupo de investigación. Lo hace en cumplimiento de su función de ser un canal que promueve el debate y la reflexión para buscar interpretaciones que respondan a nuestra realidad, profundizar nuestro conocimiento sobre los alcances de la globalización y la integración económica, y abrir perspectivas que hagan posible que el Perú logre un desarrollo integral.

Augusto Castro
Presidente del Consejo Directivo
CISEPA-PUCP

Agradecimientos

Este libro es el resultado de una investigación apoyada por la Dirección Académica de Investigación de la PUCP, en el concurso anual de proyectos 2006. CISEPA auspició la publicación del mismo. Nuestro reconocimiento a ambas unidades de la PUCP, que por supuesto no tienen ninguna responsabilidad en las tesis y conclusiones que el trabajo presenta.

Agradecemos también a estudiantes y/o egresados del Taller de Integración y Desarrollo (TIDEP) de la Facultad de Ciencias Sociales de la PUCP. Sheyla Alvarado, Verónica Montalva y Cristina Tello participaron puntualmente en la sistematización de datos y construcción de algún indicador. Especialmente a Milagros Rasmussen quien participó activamente en la elaboración del tercer capítulo del libro.

Introducción

El Perú impulsó como parte de su política de liberalización y apertura de los años noventa, un conjunto de acuerdos comerciales norte-sur y sur-sur sobre los que hemos reflexionado en otros trabajos*. Pero, adquiere particular relevancia el Acuerdo de Complementación Económica con Chile (ACE-38) y las negociaciones posteriores que llevaron a un TLC con ese país. No sólo por la importancia del socio comercial, sino fundamentalmente porque existen elementos estratégicos cruciales de índole geopolítica y geo-económica. Pero, lo que hace aún más compleja la relación, es la existencia de un problema de límites marítimos pendiente.

Frente a esa situación, la posición oficial del Perú ha sido la de llevar la relación por “cuerdas separadas”. Avanzar las relaciones económicas y de cooperación bilateral, dejando por otro carril el tema de límites para que no sean un obstáculo para alcanzar el objetivo de profundizar la relación bilateral. Esta densificación de intereses comunes, debería crear las condiciones para una solución armoniosa de cualquier diferendo.

Efectivamente, hay enfoques teóricos que postulan que una mayor relación comercial es un factor clave para la disminución de conflictos. Pero, se plantean algunas pre-condiciones para que esto ocurra: principalmente el hecho que ambos países se beneficien en base a una relación simétrica. Desde el propio enfoque liberal se advierte que si se crean asimetrías pronunciadas, el efecto puede ser el inverso al previsto. Otros enfoques alternativos que provienen del realismo o neomarxismo, desarrollan modelos y estimaciones que destacan el rol determinante de las asimetrías en la generación de conflictos.

¿Cuál es el carácter de la relación económica con Chile? Responder a esa pregunta constituye el objetivo central del libro. Luego del desarrollo teórico de los diferentes enfoques mencionados, se procede a realizar un análisis comparativo de diversas variables que presentan ambos países en los últimos 40 años. A continuación se analizan las relaciones de índole comercial: la importancia del comercio para cada uno de los socios, su evolución en los últimos años, un análisis desagregado con diferentes nomenclaturas estadísticas que llega al nivel de partidas.

Allí se puede apreciar, que a pesar de los saldos positivos recientes de la balanza comercial para el Perú, persiste un desequilibrio acumulado a favor de Chile. Asimismo, hay una gran concentración en las exportaciones peruanas, que además son fundamentalmente de productos primarios y de empresas transnacionales. En Chile se encuentra la situación opuesta: mayor diversificación en sus exportaciones y mayor valor agregado de las mismas. De modo tal que los saldos positivos peruanos se basan en minerales y otros productos cuyo precio internacional ha subido excepcionalmente en los últimos años, mientras que Chile tiene sus saldos favorables en manufacturas y servicios.

Luego se hacen estimaciones de algunos indicadores comerciales. Índices de diversificación, de intensidad, de ventajas comparadas, de complementariedad y de comercio intraindustrial. Allí se puede precisar que si bien Chile aún mantiene ventajas comparadas en productos primarios en su inserción mundial, ha tenido una importante diversificación y adquisición de ventajas en productos de mayor valor agregado. En la relación bilateral se manifiesta con nitidez su ventaja en productos manufacturados, mientras el Perú la tiene en productos primarios. Se aprecian algunos indicadores positivos de “complementariedad”(aunque con niveles bajos), pero se refieren al hecho que el Perú exporta materias primas y Chile les da valor agregado.

Esto se ratifica con los resultados de los índices de comercio intraindustrial donde el que se encuentra (también niveles bajos) no es horizontal, de bienes finales, sino vertical. La relación es predominantemente intersectorial consolidando un patrón norte –sur a favor de Chile. Las asimetrías cuantitativas encontradas en el análisis de variables agregadas, se agrava con los resultados que arroja el cálculo de los indicadores en el plano cualitativo, donde no se fortalece una saludable interdependencia sino que se produce una mayor dependencia de la economía peruana. Esto, dificultará - de mantenerse - las posibilidades del Perú de mejorar su inserción en la economía mundial como productor de manufacturas, servicios, bienes intensivos en capital humano y conocimiento.

A continuación se estudian las inversiones bilaterales. Frente a USD 4,600 millones de inversiones chilenas en el Perú, las nuestras bordean los USD 20 millones en Chile. La presencia de inversiones provenientes de Chile en todos los sectores productivos del país y su especial dinámica en los sectores estratégicos y de servicios, se analizan con detenimiento. Así, se estudia su participación y presencia en el mercado nacional, utilidades generadas y su impacto en el empleo, lo que permite hacer un balance preliminar ilustrativo del fenómeno. Pero, esa presencia y control es sustancialmente mayor. Se hace referencia a sectores como distribución, servicios aéreos, energía, industrial, etc. Las asimetrías son manifiestas y recientes, y el trabajo cuantifica algunas de ellas.

Finalmente, se estudia el TLC recientemente firmado por los poderes ejecutivos de ambos países. Se comparan los compromisos asumidos con aquellos del ACE 38 y también con los del TLC con EEUU. Se puede apreciar que todas las demandas chilenas para cautelar sus intereses basados en profundizar los compromisos en servicios, inversiones, solución de controversias, fueron aceptadas. Además, con concesiones similares a las que se hicieron a la

mayor potencia de la Tierra. Los temas centrales para el Perú, como es el caso de propiedad intelectual, no han sido siquiera considerados para su discusión.

De forma tal que, el TLC lo que hace es consolidar las asimetrías que identificamos en el trabajo, y al profundizar los compromisos en temas como inversiones (nueva definición de inversión e inversionista, expropiación indirecta, etc), crea condiciones para la generación de nuevos conflictos. Al hacer un balance de los resultados empíricos que encontramos en el libro, nos parece que la tesis liberal no es la que se aplica para entender la situación bilateral, sino que al margen de la voluntad de sus impulsores, puede estar creando las condiciones para nuevos momentos críticos de la relación. Si esto es así, lo más recomendable sería abandonar la política de cuerdas separadas y proceder a resolver los problemas pendientes para retomar luego la relación económica, esta vez reduciendo las asimetrías. Sólo en ese nuevo contexto se podría pensar en la bondad de la tesis liberal para una relación tan complicada como la existente con el vecino del sur

Fairlie, Alan (2005). “Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN”. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y Secretaría General de la Comunidad Andina. En: www.latn.org.ar/pdfs/farlie_ue.pdf.

Fairlie, Alan (Edit.). (2006a) “Países Andinos Frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones”. LATN, Fundación Friedrich Ebert. En: <http://www.fes.org.pe/productoi.php?e=1&c=3>

Fairlie, Alan (2006b). “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea”. En: “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una Asociación Necesaria”. Icaria. Barcelona.

Fairlie, Alan; Queija, Sandra; y Rasmussen, Milagros (2006c). “Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU: Un Balance Crítico”. CISEPA, LATN. En: www.pucp.edu.pe/invest/cisepa/docs/l_tlc.pdf

Fairlie, Alan (2007). “Acuerdos regionales en Sudamérica: entre la integración y la fragmentación”. En: Coyuntura: Análisis Económico y Social de Actualidad. Lima: CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú, año 3 número 10.

Capítulo 1

Comercio y conflicto: Enfoques teóricos alternativos

En la primera parte de este capítulo, se realiza una revisión de las principales teorías existentes que buscan explicar la relación entre la interdependencia económica y el inicio de una disputa militar entre dos países. Son tres las corrientes principales: la liberal, que sostiene que la mayor interdependencia económica entre dos países reduce la probabilidad de conflicto entre ambos; la neo-marxista, según la cual la tesis liberal no se cumple cuando las relaciones económicas entre dos países son asimétricas; y la realista que menciona que no existe una relación clara entre la interdependencia económica y el conflicto entre dos Estados.

Luego, se realiza un balance de los resultados a los que llegan los principales teóricos liberales. Se evidencia que incluso aquellos que apoyan la tesis liberal, encuentran algunos factores que pueden reducir el efecto pacificador de la interdependencia económica.

Finalmente, se realiza un balance de los principales estudios que han buscado demostrar que la hipótesis liberal no es correcta, y señalan una serie de factores que pueden incrementar la probabilidad de conflicto entre dos países que se relacionan económicamente.

1.1 Teoría sobre Interdependencia Económica y Comercio¹

En las últimas décadas ha surgido un gran interés por determinar la relación existente entre la interdependencia económica² y el conflicto entre países. Una hipótesis que ha cobrado

¹ En base a Katherine Barbieri. "The Liberal Illusion Does Trade Promote Peace?". En: <http://www.press.umich.edu/titleDetail-LookInside.do?id=16590>; y David M. Hauser. "A Little Bit Louder Now: Signaling, Interests, and the Liberal Peace". Universidad de Pittsburgh. 2006

² Es importante señalar que una situación de interdependencia es aquélla en que los beneficios de estar enlazados y los costos de desenlazarse son aproximadamente los mismos para ambos asociados; cuando esos costos y beneficios son desiguales para los asociados, se trata de una situación de dependencia (UNCTAD, 2000).

importancia ha sido aquella que sostiene que un mayor intercambio económico entre países fomenta las relaciones políticas de cooperación. Sin embargo, los críticos de esta idea señalan que bajo ciertas condiciones la interdependencia económica más que fomentar la cooperación, puede generar una mayor discordia política entre los Estados. Otros sostienen que el intercambio económico entre Estados no tiene ningún efecto importante sobre la política de seguridad nacional.

En la literatura existen trabajos teóricos y empíricos sobre los efectos positivos de la profundización de los flujos comerciales y la suscripción de acuerdos regionales de integración, sobre la reducción de las posibilidades de conflicto entre dos países. Pero, también se han modelado la existencia de asimetrías en tales intercambios, lo que ha modificado la tesis anteriormente señalada.

En general, se pueden distinguir tres perspectivas dominantes sobre el efecto que tiene la interdependencia económica en el nivel de conflicto entre los Estados: 1) La proposición liberal que sostiene que el comercio promueve la paz; 2) el enfoque realista que señala que el comercio tiene un reducido impacto en alentar o disuadir a los líderes a tener un conflicto; y 3) el enfoque neo-marxista, según el cual el comercio puede promover la paz pero sólo cuando las relaciones entre Estados son simétricas, mientras que las relaciones asimétricas incrementan la probabilidad de conflicto.

Según la hipótesis liberal la apertura de los mercados internacionales y el incremento del intercambio económico inhiben las hostilidades de un Estado a otro. Se han dado diversos argumentos para sustentar esta hipótesis.

El primer argumento sostiene que si el comercio y la inversión extranjera aumentan, existen pocos incentivos para perder estas ganancias económicas por intereses imperialistas o de expansión territorial. Así, las barreras a las actividades económicas internacionales estimulan intereses de conflicto entre dos Estados. El segundo argumento liberal menciona que la interacción entre dos países incrementa el contacto y promueve la comunicación entre los actores económicos privados de cada país, lo que se espera que fomente las relaciones políticas de cooperación. Otra idea, es que la apertura comercial genera beneficios económicos eficaces que determinan que los comerciantes y consumidores dependan de los mercados internacionales. Entonces debido a que las disputas rompen con las relaciones económicas, existen razones para presionar al sector oficial para que impida los conflictos militares. Así, el costo de oportunidad del conflicto es muy alto cuando existe un importante intercambio económico entre los países. Este último argumento ha sido la pieza central de la literatura liberal sobre el comercio y el conflicto.

Los teóricos liberales también han desarrollado la idea de la “paz democrática”. Algunos, discuten la idea de que la sensibilidad de los líderes nacionales a los costes de interrupción del comercio depende del régimen del Estado. En los regímenes democráticos los líderes deben tener políticas públicas exitosas para permanecer en el poder, así como un desarrollo económico mayor que el obtenido en los regímenes autocráticos. Dado que el comercio

puede ayudar promover el crecimiento, los líderes democráticos deben evitar la interrupción comercial que acompaña un conflicto internacional en mayor grado que los autocráticos³.

Sin embargo, el punto de vista liberal ha tenido varios críticos, entre ellos los realistas y los neo-marxistas. Los primeros rechazan la idea de que las trabas al intercambio económico entre Estados pueda tener un efecto negativo sobre la seguridad. Sostienen que las ganancias del comercio no son acumuladas proporcionalmente por los Estados, y que la distribución de estas ganancias puede afectar las relaciones de poder entre Estados.

La literatura realista sugiere que la influencia del comercio para determinar la incidencia de conflictos internacionales, está subordinada a otras consideraciones, como la decisión de los líderes sobre ir o no al conflicto. El comercio es reconocido por los realistas como una herramienta que puede influir en el conflicto, en la medida que las relaciones comerciales con Estados que proveen bienes estratégicos son valoradas. Sin embargo, cuando los líderes enfrentan la posibilidad de conflicto no necesariamente evalúan las pérdidas potenciales de la ruptura de las relaciones comerciales.

Por ejemplo, autores realistas como Morrow (1999) ofrecen razones por las que el comercio y el conflicto no obran recíprocamente de la manera descrita típicamente. Primero, el comercio debe ser reducido ex-ante donde existe riesgo de conflicto, si las firmas anticipan el contexto entre los Estados. La guerra y el conflicto son endógenos, los estados no se disuaden del conflicto si la amenaza del conflicto disuade el comercio. En segundo lugar, el comercio se muestra débil en disuadir el conflicto, puesto que los factores que inhiben la agresión por un lado, animan la agresión en otros.

De otro lado, los teóricos neo-marxistas rechazan la asunción liberal de que las relaciones comerciales son beneficiosas para todos los países, ya que según ellos la evidencia empírica ha demostrado la existencia de tensiones entre países que mantienen relaciones comerciales fluidas. Las relaciones comerciales asimétricas producen costos y beneficios desproporcionados, donde el Estado más dependiente incurre en grandes costos y menores beneficios. Bajo este enfoque, un componente natural de las relaciones comerciales es el potencial de usar la dependencia asimétrica como un método para presionar políticamente al socio comercial. Así, mientras que los liberales sostienen que el Estado más dependiente obtendrá los mayores beneficios de las oportunidades comerciales, los críticos sostienen que el comercio y la dependencia económica benefician al país más poderoso y conlleva a costos para el más débil.

La interdependencia económica entre dos países no siempre promueve relaciones pacíficas, debido a la existencia de asimetrías entre ambos países en una serie de factores (como la capacidad militar, el nivel de ingresos, la población, entre otros); así como a la influencia de ciertos factores geográficos como la contigüidad o distancia entre los países.

³ Christopher Gelpi y Joseph M. Grieco. Democracy, Interdependence, and the Sources of the Liberal Peace. Marzo, 2005

En general, se observa que las relaciones de interdependencia económica entre Estados no siempre son simétricas, lo que se traduce en relaciones de dependencia. Entre los países industrializados se observa un alto grado de interdependencia, mientras existe considerable dependencia de los países en desarrollo respecto a los países industrializados y mucha menor interdependencia entre los países en desarrollo⁴.

Así, en los últimos años se han desarrollado una serie de trabajos que buscan cuantificar a través de métodos econométricos la relación existente entre el conflicto y la interdependencia económica. Los resultados a los que han llegado los distintos autores han sido contradictorios, lo que tiene que ver en gran parte con el uso de diferentes técnicas de estimación. En la siguiente sección se busca realizar un balance de la literatura desarrollada en los últimos años sobre el tema, prestando especial atención a los modelos econométricos desarrollados y a los resultados de los mismos.

1.2. La tesis liberal

La primera generación de estudios que relaciona el crecimiento de los flujos comerciales con las relaciones pacíficas entre Estados, culminó con el resultado formal y estadístico de Polachek (1980)⁵ que demuestra que llegar a un conflicto armado es más inverosímil en épocas de crecimiento comercial. Polachek fue el primero en desarrollar un modelo microeconómico formal para determinar el vínculo entre el comercio y las relaciones pacíficas entre Estados.

La idea fundamental del autor es que la interdependencia económica entre dos Estados disuade el conflicto, ya que al usar la fuerza los costos de oportunidad asociados a la pérdida de los beneficios comerciales son muy altos⁶.

Esta hipótesis es probada mediante un análisis de regresión múltiple de corte transversal para un periodo de diez años y una muestra de 30 países. Los resultados a los que llega el autor indican que, en promedio, duplicar el comercio entre dos países conduce a una disminución de 20% en el nivel de hostilidad entre ellos.

El modelo asume la teoría económica básica, según la cual los países maximizan su bienestar social. Dadas las diferencias tecnológicas y en las dotaciones de factores, un país puede aumentar su beneficio social especializándose en la producción de bienes en los que tenga ventajas comparativas, e intercambiándolos por bienes que produzca con menor eficiencia, así surge el patrón comercial entre países. Se asume que mayores niveles de conflicto dificultan el comercio, por lo que el costo del conflicto está asociado a la disminución del bienestar por las pérdidas potenciales de comercio (ver cuadro 1.1).

⁴ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo - UNCTAD. Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el Siglo XXI. 2000.

⁵ Solomon Polachek. Conflict and Trade. EN: The Journal of Conflict Resolution. Vol. 24 N°1. Marzo 1980. 55 – 78.

⁶ El autor considera el comercio internacional como una medida de la interdependencia económica.

Cuadro 1.1
Modelo de regresión múltiple de corte transversal

El análisis realizado mediante una regresión bivariada toma el conflicto como una función del comercio, mediante la siguiente ecuación:

$$NETF_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 x_{ij} + \epsilon$$

$$NETF_{ij} = \beta_0 + \beta_1 m_{ij} + \epsilon$$

Donde $NETF_{ij}$ es el conflicto del país i hacia el país j ; x_{ij} son las exportaciones del país i al país j ; y m_{ij} son las importaciones del país i desde el país j .

Asimismo, otros factores pueden influenciar la relación entre el comercio y el conflicto, tales como el tamaño de cada país, la población, el nivel de escolaridad, la producción eléctrica, el gasto en defensa, entre otros. Todos estos factores son considerados en la regresión bivariada, mediante la siguiente ecuación:

$$Z_{ij} = NETF_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 x_{ij} + \alpha_2 A_i + \alpha_3 A_j + \epsilon$$

$$Z_{ij} = NETF_{ij} = \beta_0 + \beta_1 m_{ij} + \beta_2 A_i + \beta_3 A_j + \epsilon$$

Donde A es un vector de los atributos de cada país (que incluye los factores mencionados antes). Coeficientes negativos para α_1 y β_1 implica que los países tienen mayor interdependencia por lo que la probabilidad de conflicto es menor. Los coeficientes α_2 , α_3 , β_2 , y β_3 reflejan el impacto de los atributos de cada país sobre el conflicto. El intercepto (α_0 y β_0) refleja el nivel de conflicto.

Fuente: Polachek (1980)

La data usada abarca el período de 1958 – 1967. Los resultados del modelo muestran una fuerte relación negativa entre el comercio y el conflicto. Se observa que un incremento de 1% en el comercio disminuirá el conflicto entre 0.15% y 0.19%.

Sin embargo, estos resultados no muestran la relación de causalidad, no se sabe si el comercio disminuye el conflicto o inversamente si es el conflicto lo que tiende a reducir el comercio. El autor soluciona este problema de endogeneidad estimando el modelo mediante el uso de Mínimos Cuadrados en dos etapas. Los resultados obtenidos coinciden con los anteriores, aunque muestran un mayor efecto del comercio sobre el conflicto. Se ve que al duplicar los flujos comerciales, el nivel de conflicto disminuye en cerca de 30%.

Muchos otros estudios cuantitativos posteriores llegan a los mismos resultados hallados por Polachek. Autores como Erik Gartzke y Quan Li (2003)⁷ encuentran que el comercio

⁷ Erik Gartzke y Quan Li. War, Peace, and the Invisible Hand: Positive Political Externalities of Economic Globalization. Mayo 2003

bilateral está correlacionado con una reducción de los conflictos militares. Aunque, adicionalmente señalan que la integración asimétrica puede reducir los efectos pacificadores de la globalización.

Los autores analizan los componentes de tres literaturas que presentan diferentes enfoques sobre el tema del comercio y el conflicto. En primer lugar, analizan los estudios sobre la globalización económica, los cuales carecen de un concepto sofisticado sobre las causas de la guerra y requieren del uso de métodos estadísticos para analizar el impacto de la globalización sobre el conflicto. En segundo lugar, revisan los estudios sobre el análisis de la interdependencia y el conflicto, que proporcionan nociones sobre el papel del liberalismo económico en la generación de relaciones pacíficas, pero todavía tienen que explorar el nexo entre el Estado y el mercado detalladamente ya que se centran básicamente en el comercio. Finalmente, analizan las investigaciones sobre la lógica de la guerra y la paz, las que todavía tienen que ser aplicadas en el contexto de la integración económica. Cada una de estas tres literaturas constituye un componente analítico para el estudio del efecto de la globalización sobre la paz. Así, los autores integran estas tres literaturas ofreciendo una lógica acerca de porqué la globalización económica facilita la paz.

Para Gartzke y Li (2003), los postulados centrales de los estudios sobre la globalización son los siguientes: 1) los bienes y mercados financieros están cada vez más integrados en la medida que la producción se va descentralizando; 2) la autonomía de la política económica de los Estados está reduciéndose con la expansión del poder de mercado y 3) la globalización es simétrica e incompleta; los Estados difieren en cuanto al modo que se integran a la economía mundial. Así, las consecuencias del mercado para los Estados varían con la integración, lo que tiene especial importancia sobre las disputas militarizadas.

Los autores mencionan que los estudios sobre la interdependencia y el conflicto ofrecen importante soporte estadístico para la intuición de que la relación económica entre Estados promueve la paz. Sin embargo, estos estudios ignoran la interacción entre los Estados y los mercados.

Así, Gartzke y Li (2003) toman de la literatura sobre interdependencia la expectativa de que la integración alienta la paz, a lo cual añaden la relación entre el Estado y el mercado enfatizada por los estudios sobre la globalización. Los estudios sobre globalización, interdependencia, y sobre el conflicto entre Estados ayudan a entender cómo la globalización influencia la política. Los estudios sobre globalización muestran un concepto negativo de las consecuencias políticas de la integración. En cambio, las investigaciones sobre interdependencia ofrecen un concepto más optimista de las externalidades políticas del comercio. Esta literatura se enfoca en el mercado de bienes, dejando de lado otros aspectos de la integración. La investigación de la interdependencia también se centra en los Estados como agentes internacionales predominantes. Los autores sintetizan y extienden los elementos de estas tres literaturas para demostrar en que medida la exposición de los Estados a los mercados de capitales globales puede producir interacciones políticas más pacíficas.

Los Estados deben luchar de vez en cuando para distinguir las condiciones estratégicas actuales de las demandas de sus competidores. Con todo, la guerra es solamente una solución potencial al problema de la información asimétrica. Así, la guerra fuerza a la revelación de la información privada pero a un alto costo. Existen otros métodos alternativos no violentos, aunque también son costosos, para que los Estados resuelvan sus diferencias sin requerir la fuerza militar. Sin embargo, históricamente han habido pocas alternativas a la guerra, no tanto porque los Estados han carecido de la capacidad de imponer costes ante sí mismos, sino porque existieron pocas alternativas también para los opositores.

El imperativo de la competición anima a los agentes a que atiendan al equilibrio del poder. El proceso de dañar a un opositor revela la información necesaria para obtener negocios mutuamente aceptables. En un sistema con una integración económica limitada, la guerra no es sólo el árbitro final, sino que a menudo es el único árbitro disponible para los Estados.

Los mercados integrados se caracterizan por la capacidad de los capitales de moverse más libremente a través de las fronteras. La integración del mercado crea una tensión a los líderes entre los incentivos económicos para cooperar y los incentivos políticos para competir. Los Estados que participan en la economía global presentan costes de oportunidad para el inicio de un conflicto.

Así, Gartzke y Li (2003) determinan que bajo la teoría de la globalización y el conflicto entre Estados se tiene la siguiente hipótesis:

H1: Un par de Estados que estén integrados en un Mercado global de capitales tienen menos probabilidad de experimentar disputas militares.

Sin embargo, basándose en los críticos de la idea de que la globalización fomenta la paz, los autores mencionan que la integración asimétrica tiene el potencial de aumentar el conflicto entre Estados conduciendo a la desigualdad y a la dependencia económica. Así, desarrollan la siguiente hipótesis:

H2: Un par de Estados asimétricos que se integran en los mercados globales de capitales son levemente más conflictivos que los Estados que se integran simétricamente.

Se desarrolla un modelo estadístico para probar las dos hipótesis planteadas por los autores (ver cuadro 1.2). El modelo es probado para el periodo 1950 – 1993.

Cuadro 1.2
Modelo Estadístico

La variable dependiente ONSET, que es una variable dicotómica con valor de "1" para el primer año de conflicto militar (MID) y con valor de "0" en cualquier otro caso.

La variable MID es medida según el nivel de hostilidad de la siguiente forma: amenaza del uso de fuerza (2), exhibición de fuerza (3), uso de fuerza militar (4), o guerra (5). Se usa la variable DYMID (1.0), como una versión bilateral de la variable MID, que busca explicar los conflictos entre países.

El modelo también incluye variables relacionadas con las teorías de globalización. Se busca determinar cual es el grado de integración de las dos economías en la economía mundial en términos de producción y de capital financiero. También se mide la autonomía de la política del Estado en términos de capacidad de regular los flujos de capital. Finalmente, mientras se analiza el efecto de los mercados de capitales, también se controla el efecto de los niveles comerciales bilaterales empleados por los estudios anteriores de interdependencia. De este modo, se emplean las siguientes variables:

GOVCAPOPENL (Apertura del gobierno al capital): Indica la dificultad de los Estados para intentar imponer restricciones a los flujos de capital (el grado de pérdida de autonomía política como consecuencia de la globalización).

FDIGDPL (Exposición común al capital): Se calcula a partir de la suma del valor absoluto de los flujos y salidas de inversiones directas ponderadas por el PBI. La variable debe estar correlacionado con una probabilidad más baja del inicio de MID.

PORTFGDPL (Exposición al capital financiero): Se mide como la suma en valor absoluto de las salidas y entradas de inversiones de portafolio y otras inversiones, ponderado por la Paridad del Poder de Compra (que se basa en el PBI).

TRADELOW (Interdependencia comercial): Se construye un ratio entre el comercio bilateral y el PBI para cada país, para así representar la porción de la economía que un Estado dedicada al comercio con su socio. Se usa la más baja de las dos estadísticas de dependencia comercial para denotar el nivel mínimo común de interdependencia para cada país. Se espera que la variable TRADELOW este relacionada negativamente con el inicio de un conflicto.

También, se discute que los niveles dispares de integración entre dos países pueden reducir el efecto pacificador de la globalización. En tal sentido se incluyen las siguientes variables de asimetría en el modelo:

GOVCAPOPEND (Asimetría en la apertura del gobierno): mide la asimetría en la pérdida de autonomía sobre los flujos de capital. Es igual al valor absoluto de la diferencia entre el nivel de apertura financiera de los dos países.

FDIGDPD (Asimetría a la exposición al capital): es igual al valor absoluto de la diferencia entre la exposición al capital de ambos países, medido como la inversión directa total dividida entre la Paridad del Poder de Compra.

PORTFGDPD (Asimetría en la exposición a los flujos de capitales financieros): Es igual al valor absoluto de la diferencia entre la exposición a los capitales financieros de ambos países. Se mide como la inversión total de portafolio dividida entre el PBI.

TRADEDIF (Interdependencia comercial asimétrica): Se mide como el valor absoluto de la diferencia entre los ratios de comercio bilateral entre el PBI de cada país.

Finalmente, el modelo contiene las siguientes variables de control:

Democracia: Se usan dos variables de control según el tipo de régimen de cada país, sea de democracia (DEMOC) o autocracia (AUTOC). Las variables DEML y DEMH son respectivamente los más bajos y más altos de los valores. DEML mide la pacificación de los efectos de la democracia, mientras que DEMH mide los efectos de la existencia de regimenes diferentes en la relación.

CONTIG (Contigüidad) y **DISTANCE** (Distancia geográfica): **CONTIG** es un variable binaria para los Estados con fronteras comunes o separados en menos de 150 millas de agua. La variable **DISTANCE** es el logaritmo natural de la distancia entre las ciudades capitales de ambos Estados. La idea es que una menor distancia entre los países aumenta la probabilidad de un conflicto militarizado (MID).

ALLIES (Alianzas Militares): Es una binaria que indica la presencia de un pacto de defensa o de neutralidad entre los países.

CAPRATIO (Ratio de Capacidades Relativas): Mide el balance de poder entre los dos países, es igual al logaritmo natural del radio del Estado más fuerte militarmente entre el más débil.

MAJPOWER (estatus de poder): Es una variable binaria con valor de "1" si el país contiene un gran poder y "0" de otra forma.

De este modo, el modelo para estimar la probabilidad de conflicto es el siguiente:

$$\begin{aligned}
 ONSET_{ij,t} = & \beta_0 + \beta_1 DEML_{ij,t-1} + \beta_2 DEMH_{ij,t-1} + \beta_3 CONTIG_{ij,t-1} + \beta_4 DISTANCE_{ij,t-1} \\
 & + \beta_5 MAJPOWER_{ij,t-1} + \beta_6 ALLIES_{ij,t-1} + \beta_7 CAPRATIO_{ij,t-1} \\
 & + \beta_8 GLOBALIZATION_{ij,t-1} + \beta_9 ASYMMETRY_{ij,t-1} + \beta_m SPLINES_{ij}
 \end{aligned}$$

Donde, las variables GLOBALIZATION y ASYMMETRY son vectores de las variables señaladas anteriormente para probar las hipótesis 1 y 3. La hipótesis 1 sugiere que GLOBALIZATION está relacionada negativamente con ONSET; mientras que la hipótesis 2 implica que la ASYMMETRY se relaciona positivamente con ONSET.

Se estiman seis especificaciones del modelo para un par de países. El modelo básico incluye cada una de las variables de control así como las variables de comercio (TRADELLOW y TRADELIF). El segundo modelo añade al primer modelo las variables para la pérdida de autonomía de un Estado sobre los flujos de capital (GOVCAOPENL y GOVCAOPENL). El tercer modelo añade al modelo 1 las variables de capital (FDIGDPL y FDIGDPL). El cuarto modelo introduce al modelo 1 las variables de capitales financieros (PORTFGDPL y PORTFGDPL). El modelo 5 incluye todas variables claves incluidas en los cuatro modelos anteriores. Para determinar el efecto total de la globalización financiera el Modelo 6 usa un índice agregado de integración del Banco Mundial (2000). La medida agregada es igual a los flujos de capital privado totales sobre el PBI. El más bajo de valores (CAPITALL) mide la integración financiera común entre los países, mientras que la diferencia del valor absoluto entre los valores altos y bajos (CAPITALD) representa la asimetría entre los dos países.

Fuente: Erik Gartzke y Quan Li (2003)

Los resultados del modelo muestran que las asimetrías en las relaciones entre países pueden disminuir los efectos pacifistas de la integración económica. Sin embargo, el autor llega a la conclusión de que los Estados –sean simétricos o no- pueden desalentar el conflicto promoviendo mayores lazos económicos globales y fomentando la equidad del desarrollo.

Otro autor dentro de la corriente liberal es Sherman (2001)⁸, quien sostiene que existe abundante evidencia para apoyar la hipótesis de que la interdependencia económica reduce la probabilidad de conflictos militarizados.

El autor señala que los flujos comerciales se ven influenciados por las expectativas de conflicto, por lo que la evidencia empírica existente presenta un problema de endogeneidad. Así, Sherman reexamina el efecto de la interdependencia sobre el conflicto corrigiendo este problema a través del uso de un modelo de variables instrumentales logit (ver cuadro 1.3).

⁸ Richard Sherman. New Evidence on Interdependence and Conflict. July, 2001

Cuadro 1.3
Modelo de variables instrumentales logit

Sherman (2001) emplea un modelo de variables instrumentales logit, mediante una estimación en 2 etapas (que es una extensión del Mínimos Cuadrados en 2 Etapas – MC2E). Para empezar se construye una ecuación a estimar, donde la disputa militar es la variable dependiente (MID), y donde hay un conjunto de variables de control que miden la interdependencia comercial y la democracia. Se estima la ecuación usando un logit ordinario para generar un conjunto de estimaciones a comparar. Y luego se vuelve a estimar la ecuación usando el procedimiento en dos etapas.

En la primera etapa la variable de interdependencia comercial es tratada como endógena y es estimada (usando Mínimos Cuadrados Ordinarios - MCO) como una función de las variables independientes restantes y los instrumentos para medir las expectativas del conflicto. El valor predicho de la dependencia comercial en esta primera etapa es sustituido por los valores observados de dependencia comercial en la ecuación principal de la segunda etapa. Este procedimiento arrojó estimaciones incorrectas del error estándar, por lo que se usó Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG) para hallar las estimaciones correctas.

Las estimaciones se hacen para un conjunto de pares de países entre el periodo de 1950- 1990. La variable dependiente (MID) es una variable binaria que toma el valor de “1” si existe una disputa militar entre Estados y “0” de otra manera.

Asimismo, se hace una estimación con una versión alternativa de la variable dependiente, Force, que toma el valor de “1” si la disputa militar implica el uso de la fuerza y “0” de otra forma. La data para la variable MID –al igual que en la mayoría de estudios sobre el tema- es tomada de la data “Correlates of War” (Jones, Bremer, and Singer 1996).

Los autores incluyen las siguientes variables independientes en el modelo:

- El comercio entre el país i y el país j medido como la suma de las exportaciones de i a j y de las exportaciones de j a i ($X_{ij} + X_{ji}$). El menor ratio comercio bilateral sobre el PBI, es medido como el menor valor de:

$$\frac{100 \times (X_{ij} + X_{ji})}{PBI_i}$$

- Data sobre el tipo de régimen de cada Estado (en base a Oneal y Russett). Así, se incluye la data “Polity III” (Jaggers and Gurr 1995), que emplea una medida estándar que substraer un puntaje para la autocracia política de cada Estado, dando como resultado una variable de número entero que se encuentra entre -10 a +10. Así, se usa el valor más bajo de esta variable para construir la variable “Lower democracy score”
- Se incluye el PBI en las ecuaciones para medir el tamaño económico de cada Estado. Sin embargo, no es posible incluir el valor más bajo y mas alto del

PBI por problemas de colinealidad. Así, se construye la variable PBI Ratio (GDP ratio), que es una medida del ratio entre el PBI más alto sobre el más bajo entre los países. La idea es que el nivel de ingresos puede influenciar la probabilidad de conflicto.

- Se incluyen cuatro variables de control usadas para indicar la probabilidad de conflicto: 1) Tau of alliance portfolios, que es una medida para el número de alianzas a las que pertenece cada miembro; 2) Alliance dummy, que es una variable binaria con valor de “1” cuando los Estados son formalmente aliados y “0” de otra forma; 3) Distancia (Distance) medida en millas entre las ciudades capitales; y 4) Ratio de capacidades (Capabilities ratio).

En las ecuaciones de la primera etapa, se tiene como variable dependiente a la variable “Lower trade dependence”. Asimismo, se tienen a las variables explicativas restantes de la ecuación principal en el lado derecho junto con las dos variables instrumentales adicionales previstas para capturar las expectativas de conflicto y las cuatro variables incluidas para mejorar el ajuste de las ecuaciones.

Las variables de expectativa de conflicto son los mayores valores de la medida de la utilidad esperada de la guerra, generadas por Eugene, y el número de años de disputas militares entre los países. Las variables instrumentales restantes son los valores más altos y bajos de población, y el mayor ratio Comercio / PBI (superior dependencia comercial).

Fuente: Sherman (2001)

En general, el estudio de Sherman (2001) difiere del resto de estudios que han tratado el efecto pacificador del comercio en dos puntos:

- 1) Toma en cuenta el problema de endogeneidad entre el comercio y la expectativa de conflicto, estimando un modelo de ecuaciones simultáneas de los flujos comerciales y las disputas militares. La idea es estimar la interdependencia económica bilateral como una función de las variables relacionadas con la expectativa de conflicto, y luego usar esa información para estimar el efecto de la interdependencia sobre el conflicto.
- 2) Se desagrega la data separando las disputas entre aquellas en donde se usó la fuerza y aquellas en donde se hizo sólo una amenaza. La discusión teórica es que la interdependencia económica disminuye la probabilidad de guerra, con lo cual algunos conflictos militarizados leves no se extenderían.

La estimación del modelo se realiza sobre: 1) todos los países disponibles, 2) todos los países políticamente relevantes (se excluyen a aquellos países en los cuales el conflicto armado es

⁹ Bennett, D. Scott, and Allan C. Stam. 2000. EUGene: Expected Utility Generation and Data Management Program. University Park, PA: Department of Political Science, Pennsylvania State University.

una imposibilidad técnica), 3) aquellos países contiguos (los que comparten una frontera de tierra o están separados por 150 millas de agua como máximo) y 4) aquellos grupos de países en donde existe por lo menos una energía importante.

Así, se desagrega el concepto de relevancia política estimando primero sobre países contiguos y luego sólo sobre aquellos relacionados en los que por lo menos existe una energía importante. Luego, para explorar las posibles diferencias entre los socios contenidos dentro de una sola región y aquellos que atraviesan regiones geográficas, se estiman ambos por separado. Finalmente, se explora la relevancia de los resultados estimando sobre aquellos socios que han experimentado por lo menos un conflicto militarizado durante el período de la muestra.

Los resultados mostraron que el efecto de la interdependencia económica como reductor del conflicto es bastante robusto sobre el sistema entero de estimaciones. Aunque, se evidencia que el efecto pacificador de la interdependencia es más débil en los países que se encuentran dentro de una misma región y aquellos que han experimentado antes algún conflicto militarizado.

Así, el estudio de Sherman (2001) encuentra que el efecto de reducir el conflicto de la dependencia comercial es absolutamente fuerte, más fuerte de hecho que en las pruebas empíricas que no pueden explicar la endogeneidad. La democracia, por otra parte, no tiene efectos constantes sobre la reducción del conflicto, por lo que la fuerza de la paz democrática parece ser exagerada en la literatura liberal.

Otros estudios encuentran que la tesis liberal se cumple pero sólo en determinadas situaciones. Philippe Martin y otros (2006)¹⁰ demuestran que la intuición de que el comercio promueve la paz es sólo parcialmente verdadera incluso en un modelo en donde el comercio sea beneficioso para todos y los conflictos militares reduzcan ese comercio.

Según los autores, cuando la guerra ocurre debido a la presencia de información asimétrica, la probabilidad de conflicto es menor para los países que tienen mayores flujos comerciales entre sí, debido al coste de oportunidad asociado a la pérdida de las ganancias comerciales. Sin embargo, los países más abiertos al comercio global tienen una probabilidad más alta de guerra ya que la apertura comercial multilateral disminuye la dependencia bilateral en cualquier país dado.

El objetivo de este estudio es responder a la siguiente pregunta: ¿si el comercio promueve paz, por qué la globalización (interpretada como liberalización comercial a nivel global) no ha cumplido con su promesa de disminuir el predominio de conflictos de un Estado a otro?.

Se prueban las predicciones teóricas de que el comercio bilateral y multilateral tienen efectos opuestos sobre la probabilidad de conflicto militar durante el período 1950-2000 usando la data del proyecto Correlates Of War (COW).

¹⁰ Philippe Martin, Thierry Mayer y Mathias Thoenig. Make Trade not War?. Abril, 2006

Se considera la asimetría entre los países, para lo cual se usa un simple promedio aritmético del flujo bilateral de importaciones sobre el PBI. Para la apertura del comercio bilateral, se usa el promedio aritmético del total de las importaciones de los dos países (excluyendo las bilaterales) divididas entre el PBI. Se estima la probabilidad de conflicto a través del uso de un modelo logit.

Los resultados a los que llegan los autores son robustos y son cuantitativamente sustanciales. Se tiene que históricamente, entre 1960 y 2000, la mayor apertura bilateral entre países separados por lo menos en 1000 km ha conducido a una disminución de la probabilidad de conflicto militar en 22%. Sin embargo, durante el mismo periodo, el crecimiento de la apertura multilateral ha conducido a un aumento en esta misma probabilidad en 66%.

Se demuestra que dos países con un mayor comercio bilateral tienen una menor probabilidad de conflicto. Sin embargo, la apertura comercial multilateral tiene el efecto opuesto, cualquier par de países más abiertos con el resto del mundo disminuyen su grado de dependencia bilateral y esto da lugar a una mayor probabilidad de guerra bilateral.

Una predicción teórica del modelo es que la globalización de los flujos comerciales cambia la naturaleza de los conflictos, disminuye la probabilidad de los conflictos mundiales (quizá el más costoso en términos de bienestar humano), pero aumenta la probabilidad de los conflictos locales. La razón es que la globalización disminuye la dependencia bilateral para todos socios comerciales y actúa como seguro contra el coste de oportunidad de un conflicto local.

De este modo, el estudio llega a la conclusión de que la intuición de que el comercio promueve paz es correcta sólo parcialmente: el comercio bilateral al aumentar el coste de oportunidad de la guerra bilateral disuade de hecho la guerra bilateral. Sin embargo, la apertura comercial multilateral, al reducir el coste de oportunidad de ir a la guerra con cualquier país dado, aumenta la probabilidad de guerra entre cualquier par de países.

1.3. Críticos a la tesis liberal

Según algunos autores, la tesis liberal se cumple sólo en determinadas circunstancias, mientras que señalan la existencia de una serie de factores que pueden propiciar el conflicto entre dos países. Se han criticado los estudios empíricos sobre el comercio y el conflicto, debido a que generalmente usan data muy agregada que no rescata el patrón comercial de los socios, que puede ser muy asimétrico. Existen argumentos teóricos que señalan que el comercio de algunas mercancías tiene un mayor impacto en la probabilidad de conflicto.

En este sentido, Dorussen (2004)¹¹ examina la relación entre el comercio y el conflicto a un mayor nivel de desagregación (nivel del sector industrial). Explora discusiones teóricas acerca de porqué la relación existente entre el comercio y el conflicto debe variar según las mercancías que se comercian.

¹¹ Han Dorussen. *Heterogeneous Trade Interests and Conflict*. Septiembre 2004

El punto de partida para el desarrollo del modelo teórico es que el comercio reduce el conflicto entre dos países. Pero, se realiza un análisis más específico a un mayor nivel de desagregación, ya que ciertas mercancías son más importantes para la seguridad de los Estados.

El autor mantiene la tesis liberal acerca de que los niveles más altos de comercio incrementan los costes previstos del conflicto. Sin embargo, busca demostrar que las mercancías que son más difíciles y/o más costosas de sustituir deben tener un mayor efecto sobre el conflicto.

La dependencia de países en una relación comercial tiene que ver con un producto específico. El efecto del comercio sobre el conflicto depende de la elasticidad de sustitución entre bienes, proveedores y consumidores. El comercio tendrá un menor efecto sobre el conflicto, si los exportadores o importadores esperan poder encontrar mercados alternativos.

Generalmente es más difícil cambiar el origen y destino de bienes manufacturados, porque estos tienen cualidades específicas de un país. El comercio en bienes primarios es relativamente fácil de diversificar, salvo por el caso de algunos bienes como la energía, el oro y minerales.

De este modo, algunos bienes son más importantes para la seguridad de los Estados que otros. El comercio de bienes que tienen una importancia estratégica disminuirá la propensión al conflicto. Los bienes estratégicos tienen una menor elasticidad precio, y su comercio se relaciona más con una relación específica.

El modelo de utilidad esperada desarrollado por los autores se basa en las siguientes Hipótesis:

H1: A mayor comercio entre Estados se hace menos probable el conflicto.

H2: El comercio influencia la probabilidad de conflicto donde:

H2.1: El conflicto es menos probable entre dos países que comercien sobre todo productos manufacturados (avanzados).

H2.2: El comercio en productos primarios y manufacturados con bajo nivel de tecnología tiene una menor influencia en la probabilidad de conflicto.

De otro lado, el análisis realizado también considera las teorías de la dependencia, que argumentan que el comercio entre naciones industrializadas y países de la (semi) periferia es bastante asimétrico por lo que tienen una mayor probabilidad de conflicto en sus relaciones, en comparación con los países industriales que son más simétricos.

Los países industriales no sólo se distinguen de los periféricos por su nivel de desarrollo, sino también por los bienes que producen y comercian. Los bienes primarios principalmente son producidos en la periferia, los bienes de consumo masivo en la semi – periferia, y los bienes intensivos en capital son producidos en los países industrializados. Por lo tanto, el patrón comercial varía entre socios. Los países más adelantados comercian entre ellos bienes

similares, mientras que su comercio con países de la semi – periferia se concentra en sectores con ventajas relativas.

El dominio tecnológico de los países más desarrollados les da una clara ventaja militar sobre los países menos desarrollados, lo que hace para ellos más atractivo el uso de la fuerza. Sin embargo, las relaciones económicas entre los países industriales y la periferia contienen una semilla aún más importante para el uso de la fuerza militar, a saber las grandes inversiones de los países adelantados en los países de la periferia. En varias ocasiones la fuerza militar se ha utilizado para proteger inversiones contra la nacionalización y la interrupción del gobierno.

Por lo tanto, el efecto pacificador del comercio debe ser menos obvio si las relaciones comerciales se concentran en los sectores económicos que confían más en las inversiones extranjeras. El comercio que implica inversiones en los sectores industriales hace más probable que la fuerza se use para proteger estas inversiones. Las siguientes hipótesis resumen estas ideas:

H3: En relación a la simetría del comercio en la probabilidad del conflicto se tiene:

H3.1: El comercio entre países simétricos (que comercian bienes manufacturados avanzados) hace menos probable la probabilidad de conflicto.

H3.2: La simetría del comercio en bienes primarios de bajo nivel tecnológico tiene una menor influencia sobre la probabilidad de conflicto.

H3.3: El comercio asimétrico entre bienes no manufacturados y bienes industriales conduce a un incremento de la posibilidad de conflicto.

La evaluación empírica de los efectos heterogéneos del comercio sobre el conflicto parte de un modelo de comercio y conflicto que incluye variables realistas y liberales. Las hipótesis son probadas usando una data desagregada al nivel del sector industrial para el periodo de 1970–1997.

El análisis se limita a aquella muestra de socios relevantes. Los socios relevantes son aquellos que tienen fronteras continuas o aquellos en donde al menos un país tiene un mayor estatus de poder. En general, estudios previos han mostrado que la probabilidad de conflicto es mayor entre países que se encuentran próximos o entre países que mantienen relaciones asimétricas.

El autor desarrolla seis variantes del modelo central (ver cuadro 1.4) para calcular el efecto del comercio sobre el conflicto. Los dos primeros replican el modelo central de la paz triangular, introduciendo algunas desviaciones. Los modelos 3 y 4 incluyen flujos comerciales desagregados. El modelo 3 se centra en la composición del comercio, mientras que el modelo 4 también incluye la interacción entre la composición y los niveles de interdependencia económica. Todos estos modelos concluyen que el comercio reduce la probabilidad de

conflicto, aunque dependiendo del patrón comercial. Sin embargo, el perfil comercial del comercio bilateral de ambos países se analiza más detalladamente en los modelos 5 y 6.

Cuadro 1.4 Modelo

La variable dependiente es la existencia de conflicto militarizado (MID) entre Estados. Muchos modelos incluyen información sobre los conflictos nuevos así como los que están en curso. Asimismo, el modelo incluye las siguientes variables realistas (que miden la oportunidad de usar la fuerza):

NON-CONTIGUITY, que es una variable dummy que indica aquellos países que se encuentran separados por más de 150 millas de agua.

DISTANCE: Es el logaritmo natural de la menor distancia entre los dos países.

MINOR-POWERS: Es una variable dummy que indica el país que tiene el menor estatus de poder.

Se ha construido un índice (**POWER-RATIO**) compuesto de las capacidades relativas para medir el equilibrio de poder entre los socios. El índice contiene información sobre población (total y urbana), consumo de energía, producción de hierro y acero, mano de obra militar, y gasto militar. El índice es el logaritmo natural del ratio entre el índice de poder del país más fuerte con el más débil.

También se incluye información sobre aliados. La variable **ALLIANCE** mide la existencia de acuerdos de mutua defensa, un pacto de neutralidad, o un entendimiento cordial entre los socios. Así, la variable **DEFENSE PACT** mide la existencia de un pacto de defensa en un año determinado

El modelo también incluye variables liberales sobre la democracia (**DEMOCRACYL**) y las organizaciones internacionales (**IGO**). Si uno de los países es menos democrático existen más posibilidades de que entren en conflicto, la paz democrática se aplica cuando ambos países son democráticos.

La variable **IGO** mide el número de organizaciones internacionales de las que ambos países son miembros. La expectativa "liberal" es que mientras ambos países estén integrados en una red de organizaciones internacionales, será más fácil resolver sus conflictos pacíficamente.

Se incluye la variable **PEACE YEARS** como una variable de control para el número de años en que un par de países han estado sin disputas militares. El conflicto es menos probable, mientras más largos han sido los periodos pacíficos entre dos Estados.

La data comercial ha sido desagregada en cinco sectores industriales: 1) sector de alimento y productos relacionados, 2) ropa y otros productos textiles y de cuero, 3) bienes intensivos en capital (principalmente industrias primarias químicas y metálicas), industrias que requieren mano de obra altamente especializada (maquinaria, equipos del transporte, etc.) y 5) bienes no manufacturados (bienes primarias agrícolas, energía y minerales).

El primer conjunto de variables (**SITOTAL**) describe el comercio atribuible a un

sector industrial en particular como una proporción del comercio bilateral durante un año dado. Aquí, el comercio abarca las exportaciones del país a al b, así como las importaciones del país b a a.

Asimismo, se incluye la variable **DEPENDL** para medir la interdependencia económica. Para ello se calcula el ratio comercio bilateral / PBI. Así, el país que tenga un menor nivel de dependencia económica tendrá menos razones económicas para no ir a un conflicto.

Finalmente, se incluye la interacción entre la proporción de comercio por sector y la interdependencia económica. Por sector, esta interacción viene dada por:

$$S_i \text{TOTAL} \cdot \text{DEPENDL} = \frac{(\text{imports}_{ab}^i + \text{exports}_{ab}^i)}{\sum_{i=1}^5 (\text{imports}_{ab}^i + \text{exports}_{ab}^i)} \cdot \frac{\sum_{i=1}^5 (\text{imports}_{ab}^i + \text{exports}_{ab}^i)}{\text{GDP}_a} = \frac{(\text{imports}_{ab}^i + \text{exports}_{ab}^i)}{\text{GDP}_a}$$

S_iDEPENDL, donde $\text{GDP}_a > \text{GDP}_b$

Se define la asimetría de los flujos comerciales como la diferencia absoluta entre la proporción de importaciones y exportaciones en un sector industrial en particular:

$$S_i \text{ASYMMETRY} = \left| \frac{\text{exports}_{ab}^i}{\sum_{i=1}^5 \text{exports}_{ab}^i} - \frac{\text{imports}_{ab}^i}{\sum_{i=1}^5 \text{imports}_{ab}^i} \right|$$

De otro lado, la variable **Salienc** (que mide la dependencia económica mutua entre dos países) viene dada por:

$$S_i \text{SALIENC} = \frac{\text{exports}_{ab}^i}{\sum_{i=1}^5 \text{exports}_{ab}^i} \cdot \frac{\text{imports}_{ab}^i}{\sum_{i=1}^5 \text{imports}_{ab}^i}$$

Fuente: Han Dorussen (2004)

Los resultados hallados en el modelo se resumen en los siguientes puntos:

- Si el comercio consiste en gran parte en productos manufacturados más avanzados, la probabilidad del conflicto se reduce más a fondo.

- Se encuentra que al aumentar el nivel de interdependencia económica la probabilidad de conflicto se reduce; pero al incrementar la dominación (Salienc) de cualquier sector la probabilidad de conflicto aumenta.

-La concentración del comercio en bienes primarios es menos útil para mantener las relaciones pacíficas entre dos países, mientras que el comercio en bienes manufacturados es más útil.

-Si el comercio se vuelve más asimétrico (lo que significa que un sector en particular se vuelve más o menos importante para exportar comparado con las importaciones) la probabilidad de conflicto se incrementa si el comercio total se mantiene constante. Equivalentemente, el efecto pacificador de incrementar el comercio se reduce si un país se vuelve más dependiente en un sector industrial en particular.

-En el modelo 6 se realizan 4 simulaciones. Según la simulación final, cuando el comercio se da entre países productores de alimentos y países productores de manufacturas avanzadas, el desarrollo industrial de este último parece aumentar la probabilidad de conflicto. Estos resultados provén cierto soporte a la hipótesis 3.3.

De este modo, se tiene que las relaciones comerciales entre los países industrializados y los países semi-periféricos pueden contribuir a incrementar la probabilidad de conflicto. Particularmente, el comercio puede aumentar el riesgo de conflicto entre países que fabrican productos avanzados y los que poseen industrias básicas. Así, el conflicto es menos probable si el patrón comercial de ambos socios es simétrico.

Otros estudios han buscado demostrar que el impacto de pacificación de las interacciones comerciales no es igual de fuerte o no se extiende a todos los Estados, particularmente a aquellos que mantienen relaciones asimétricas.

Barbieri (2002)¹² sostiene que es más probable que las relaciones simétricas conduzcan a relaciones pacíficas; mientras que las relaciones asimétricas conducen a relaciones conflictivas con mayor probabilidad. La autora desarrolla las medidas para la simetría y las relaciones comerciales entre dos Estados, y enmarca la interdependencia como el producto de los dos. Los resultados de sus estudios demuestran que los mecanismos causales que generan la paz se encuentran en aquellas relaciones comerciales importantes y equilibradas entre dos países.

Barbieri realiza un test empírico para analizar la hipótesis liberal sobre que el comercio es promotor de paz. Para ello utiliza una muestra de más de 100,000 observaciones de pares de países entre 1870 – 1993. En su test incluye proposiciones teóricas alternativas concernientes a la relación entre el comercio y el conflicto, incluyendo una relación negativa entre ambas variables, así como los lazos económicos diferenciados que relacionan a un estado con otro, los contingentes sobre si la dependencia es simétrica o asimétrica, el aumento de los flujos comerciales que tienden a aumentar el conflicto, y ningún efecto significativo del comercio sobre conflicto de un Estado a otro.

¹² Katherine Barbieri. *The Liberal Illusion: Does Trade Promote Peace?* EN: University of Michigan Press. 2003.

De este modo, en base a la evidencia Barbieri investiga las teorías divergentes sobre la relación entre la interdependencia y el conflicto. Explora si la interdependencia afecta las características de los conflictos que se presentan entre los Estados. Además, examina el grado en que la hipótesis de que el comercio conduce a la paz encuentra soporte en la evidencia empírica.

Para algunos, los resultados a los que llega Barbieri son polémicos, ya que encuentra que la interdependencia puede aumentar la probabilidad de que los Estados que comercian entre sí entren en un conflicto o guerra el uno con el otro –probabilidad que es mayor cuando los Estados no son simétricos-. Los políticos, por lo tanto, necesitan manejar sus relaciones comerciales para obtener las ventajas de la apertura, pero al mismo tiempo deben estar atentos a la posibilidad de un conflicto.

De otro lado, Harvard Hegre (2004)¹³ desarrolla un modelo que considera como las asimetrías en el poder militar afectan la relación entre el comercio y el conflicto. El modelo teórico y el análisis empírico desarrollado por el autor demuestran que los cambios en los flujos comerciales disminuyen el riesgo de conflicto, pero en mayor medida para los países de igual tamaño. Así, el comercio tiene un impacto más grande cuando este es importante para ambos países, esto es, cuando ambos países son similares.

Para llegar a estos resultados, se desarrolla un modelo de utilidad esperada, que asume que los Estados van a ir siempre a la guerra si tienen algún incentivo y si las soluciones negociadas no son accesibles. El modelo se centra en la idea de que la relación entre el comercio y el conflicto dependen del tamaño de la asimetría entre dos países (ver cuadro 1.5).

¹³ Harvard Hegre. Size Asymmetry, Trade, and Militarized Conflict. EN: Journal of Conflict Resolution. Vol. 48 No. 3, Junio 2004

Cuadro 1.5

Modelo

El país 1 controla una parte s de las unidades de producción localizadas en el territorio y el país 2 controla el resto $(1 - s)$. La producción doméstica es igual al número de las unidades de producción más un término que sea proporcional al número de las unidades domésticas que pueden ser apareadas.

$$P_1 = s + \theta s^2 \text{ and } P_2 = (1 - s) + \theta(1 - s)^2, \theta > 0$$

Donde s unidades del país 1 pueden interactuar con $(1 - s)$ unidades del país 2, tal que la utilidad del flujo comercial entre los dos Estados es proporcional al producto de las porciones del recursos ($T \sim s(1 - s)$). Esto implica que la utilidad del flujo comercial es proporcional a su volumen.

Los beneficios de la cooperación (o del comercio) son $s(1 - s)$ para los dos Estados, independientemente de la magnitud de s . Se define un parámetro de eficiencia comercial e como el factor proporcional entre la utilidad del comercio para cada país y el producto de sus tamaños $s(1 - s)$.

$$T = es(1 - s).$$

La Ecuación anterior demuestra que el comercio entre dos países es más importante en términos absolutos cuando estos son de igual tamaño.

La Utilidad total en periodos de paz es la suma de las utilidades de la producción y del comercio:

$$P_1 + T_1 = s + \theta s^2 + es(1 - s) = s(1 + \theta s + e(1 - s))$$

La producción y el comercio continúan en perpetuidad. Sin embargo, es probable que los agentes prefieran ganancias ahora en vez de ganancias similares más adelante: las rentabilidades futuras son percibidas como inciertas (la corriente de rentabilidad puede terminar por una razón imprevista), y es probable que los agentes sean impacientes. Por lo tanto, las ganancias son descontadas en el tiempo.

Assumiendo un horizonte infinito, el beneficio descontado del comercio y la producción en periodos de paz es:

$$I_1 = \frac{P_1 + T_1}{1 - \delta} = \frac{s(1 + \theta s + e(1 - s))}{1 - \delta}$$

La utilidad de la guerra W_1 para el estado 1 aumentan con probabilidad p_1 de que ese estado gane la guerra. Pero en cada periodo disminuye por el coste de la guerra c . Es más probable que el Estado 1 prefiera la guerra si esta exige costes pequeños. Si $p_1 < c_1$, la utilidad de la guerra es negativa y nunca son preferidos a la producción y al comercio en tiempos de paz. Finalmente, la rentabilidad esperada de la guerra es creciente en δ : la guerra es más útil para los agentes pacientes porque es más probable que las ganancias a largo plazo de ganar control sobre el otro territorio compensen los costes a corto plazo.

$$W_1 = \frac{p_1(I_V) + p_2(I_D) - c_1}{(1 - p_0)(1 - \delta)^2} = \frac{p_1(1 + \theta) - c_1}{(1 - p_0)(1 - \delta)^2}$$

Las tres probabilidades p_1 , p_2 , y p_0 se pueden derivar de una función estándar del éxito. Si se asume que un valor particular para el parámetro de decisión y si los dos países tienen igual eficacia en la batalla y gastan la misma parte de sus recursos en la contienda, las tres probabilidades se expresan en los términos del parámetro s de la asimetría como:

$$p_1 = s^2,$$

$$p_2 = (1 - s)^2,$$

$$p_0 = 2s(1 - s).$$

Para modelar tanto las pérdidas comerciales como el mecanismo alternativo de acceso, el costo por periodo (c_1) tiene dos componentes: la variable γ que representa la destrucción de la producción en los dos países, y la variable τ que representa la fracción de la producción que es perdida en los dos países durante la guerra.

$$c_1 = \gamma + \tau es(1 - s).$$

Así, la utilidad de guerra (W_1) se calcula substituyendo en la expresión anterior las probabilidades (p_1 , p_2 , y p_0) y el costo de guerra (c_1), con lo que se tiene:

$$W_1 = \frac{s^2(1 + \theta) - \tau es(1 - s) - \gamma}{(1 - p_0)(1 - \delta)^2}$$

El Estado preferirá la guerra si la utilidad prevista descontada de la guerra W excede la renta descontada de la producción y del comercio con la distribución inicial de los recursos I . La siguiente ecuación permite determinar como el mecanismo de pérdida de comercio depende de la asimetría en la misma manera que el mecanismo de la utilidad de la conquista.

$$\begin{aligned}
 W_1 > I_1 \\
 \Leftrightarrow \frac{s^2(1+\theta) - \tau es(1-s) - \gamma}{p_E(1-\delta)^2} &> \frac{s(1+\theta s + e(1-s))}{1-\delta} \\
 \Leftrightarrow \gamma < -es(1-s)(\tau + p_E(1-\delta)) + s(s(1+\theta) - p_E(1-\delta)(1+s\theta)) &\equiv \underline{\gamma}_1
 \end{aligned}$$

La deriva parcial de γ con respecto a e es:

$$\frac{\partial \underline{\gamma}_1}{\partial e} = -s(1-s)(\tau + p_E(1-\delta))$$

La diferenciación de este umbral permite el indicar un sistema de proposiciones sobre el efecto de la asimetría, de la eficacia comercial, y del parámetro de pérdida comercial sobre los incentivos para el conflicto militarizado.

De otro lado, la relación se puede representar en términos de la dependencia comercial (D_1) como:

$$D_1 = \frac{T_1}{I_1} = \frac{\eta e(1-s)}{1+\theta s + e(1-s)} \Leftrightarrow e = \frac{(1+\theta s)D_1}{(1-s)(\eta - D_1)}$$

La derivada de γ con respecto a D_1 es:

$$\frac{\partial \underline{\gamma}_1}{\partial D_1} = -(1+\theta s) \frac{\eta}{(\eta - D_1)^2} (\tau + p_E(1+\delta))$$

La porción de los recursos del estado s es operacionalizada como el PBI de un país (GDP) dividido entre la suma del PBI de los dos países

$$s = \frac{\text{GDP actor}}{(\text{GDP actor} + \text{GDP target})}$$

En el modelo, la variable e mide el grado en que son semejantemente las unidades de producción en el comercio entre ambos países. Donde e se puede expresar como

$$\text{Dyadic trade} = \frac{e}{(\text{GDP actor} + \text{GDP target})} (\text{GDP target}) (\text{GDP actor})$$

Se tiene que la variable e es función de los factores de impedimento comercial (como distancia, tarifas, etc.). La variable e puede calcularse entonces como el ratio de comercio / producción (D1) multiplicado por

$$\frac{(\text{GDP actor} + \text{GDP target})}{\text{GDP target}}$$

Las variables de control incluidas en el modelo son las siguientes:

- **Dependencia temporal:** Para modelar cómo las acciones militares dependen de acciones anteriores, la historia de los socios es cifrada en tres variables. Todas las variables se definen como funciones que decaen en el tiempo desde el acontecimiento anterior de ese tipo: Proximidad = $2^{-t/\alpha}$, donde α es el parámetro del periodo y t es el número de días desde el acontecimiento. Esta función tiene el valor 1 si el acontecimiento es muy reciente, 0 si el acontecimiento es muy distante, y es 0,5 si $t = \alpha$.
- **Democracia:** El índice de política demócrata va de 0 (no democrático) a 10 (democrático), se construye en base a Jagers y Gurr (1995).
- **Desarrollo de cada país:** El desarrollo encontrado, es medido como el GDP per capita, que está asociado a una probabilidad más baja de conflicto.
- **Contigüidad:** Los Estados son cifrados como contiguos si los dos comparten una frontera de la tierra o tienen menos de 25 millas náuticas de agua entre ellos.
- **Distancia:** Esta variable es la distancia entre las capitales de los dos países.
- **Tamaño:** Es definido como el $\ln(\text{GDP actor} + \text{GDP target})$. La variable substituye el mayor o menor poder de la variable de energía incluida rutinariamente en modelos comparables.

Fuente: Harvard Hegre (2004)

Los resultados obtenidos de estimar el modelo fueron los siguientes: la variable democracia, los indicadores de desarrollo y el coeficiente de distancia fueron estadísticamente significativos y negativos; mientras que la contigüidad y variable de tamaño fueron estadísticamente significativas y positivas. Estos resultados indican que mientras mayor sea la distancia entre dos Estados, menor será el riesgo de conflicto, o que mientras más contiguos sean los Estados la probabilidad de conflicto es mayor. Asimismo, cuanto más grandes sean los dos Estados es

¹⁴ Jagers, Keith, and Ted Robert Gurr. 1995. Tracking democracy's third wave with the Polity III data. *Journal of Peace Research* 32 (4): 469-83.

más probable el conflicto. La variable de tamaño captura las diferencias del comportamiento del conflicto entre los Estados más importantes y los de menor importancia, mostrando que los más poderosos tienen una mayor capacidad de interacción.

Otro importante resultado del estudio, que tiene que ver con la dependencia temporal de las variables, fue que las acciones hostiles son mucho más frecuente entre enemigos anteriores en conflictos militarizados que en Estados que nunca lo han sido.

Este estudio, confirma teórica y empíricamente la hipótesis de que el comercio entre dos Estados reduce el conflicto, pero sólo para socios simétricos. Aquí, es importante hacer una distinción entre el efecto de las asimetrías comerciales y las de poder militar. En este estudio se han definido ambos aspectos de asimetría en términos del tamaño de la economía de un país, ya que esto se relaciona con otros conceptos de asimetrías.

El análisis no ha cubierto todos los aspectos concebibles de relaciones asimétricas entre los Estados. Es concebible que tomando en cuenta las diferencias en las exportaciones de ambos socios o la concentración de uno de ellos en el comercio de commodities, o las diferencias en el grado en que los Estados exportan manufacturas, puede llevar a diferentes conclusiones.

En un estudio posterior, Harvard Hegre (2005)¹⁵ busca demostrar, a través de un modelo gravitacional de comercio, que el conflicto militarizado es más común no sólo entre países más cercanos, sino también entre países de mayor tamaño (en términos del PBI y del nivel de población). El autor muestra que la inclusión de una serie de variables de tamaño en el modelo, aumentan significativamente la probabilidad de conflicto entre dos países.

La omisión de estas variables en otros estudios tiene serias implicancias. Si el tamaño en términos de PBI o población es un importante predictor del conflicto y es omitido como variable de control, entonces el impacto será calculado por variables como el comercio en términos del PBI, el PBI per capita, el ratio de capacidad de poder (denominado como “power capability ratio”), o el status de poder principal. Entonces, no sólo el tamaño del PBI de los países estará correlacionado con estos indicadores, sino que incluso forma parte de la definición de alguna de ellas. Las variables que son explicadas por la variable dependiente y están correlacionadas con la variable explicatoria, pueden verse afectadas por la omisión de variables.

En su modelo gravitacional, Hegre analiza incluye cinco variables principales: 1) comercio bilateral / PBI, 2) comercio total / PBI, 3) cociente de capacidad, 4) estatus de poder, y 5) ingresos promedios de un país.

El modelo contiene variables que representan la distancia entre dos Estados y sus tamaños. Particularmente, países vecinos tienen los conflictos más frecuentes y más serios. Esto es en

¹⁵ Harvard Hegre. *Gravitating Toward War? The Gravity Model of Trade and the Liberal Peace*. Mayo, 2005

parte una oportunidad, ya que los países que están cerca pueden traer una cantidad suficiente de unidades militares. Así, la distancia aumenta los costes de traer unidades militarizadas. Además, los países vecinos también son más propensos a la guerra porque tienen más a menudo una motivación para luchar. Los países también son más propensos a ir a conflictos militarizados serios mientras más grandes son.

Los países escogen entre la política militar y la estrategia comercial. En el modelo usado (ver cuadro 1.6) se asume que los países escogen entre acceder a los bienes o a los recursos de otros países por medio de la fuerza o través del comercio.

Cuadro 1.6
Modelo Gravitacional

El modelo se refiere al país más grande como el país i , y al país más pequeño como j . Se usa w como subíndice de las mismas variables cuando se refiere al resto del mundo. El tamaño nominal del PBI del país i es representado por G_i y el tamaño de su población es P_i . La distancia entre dos países es D_{ij} . Los parámetros usados son los siguientes:

- λ = Magnitud de la guerra
- ω = Alianzas y organizaciones internacionales
- β = Para los modelos con conflictos como variable dependiente

En un modelo gravitacional, el comercio entre los dos países es formulado de la siguiente forma:

$$T_{ij} = \alpha_{ij} \frac{G_i^{\gamma_1} G_j^{\gamma_2}}{C_{ij}^{\gamma_3} D_{ij}^{\gamma_4}}$$

Donde, G_i y G_j son los PBI del país i y j respectivamente; C_{ij} es un indicador de contigüidad entre los países; y D_{ij} es la distancia. α_{ij} es una constante que puede descomponerse en los flujos promedio de comercio entre los países y la posible variación sobre el tiempo. Se incluyen las variables P_i y P_j que miden el tamaño de la población de los países. Así, las variables de tamaño se refieren a P y G .

Después de la transformación logarítmica, el comercio de cada país con el resto del mundo estaría dado por la siguiente formula:

$$\ln T_i = \delta_0 + \delta_{P_i} \ln P_i + \delta_{P_w} \ln P_w + \delta_{G_i} \ln G_i + \delta_{G_w} \ln G_w + \delta_C \ln C_{iw} + \delta_D \ln D_{iw} + v_{iw}$$

Si se asume que todos los bienes en un país son igualmente apropiables e igualmente deseables para otros, entonces se tiene el modelo plausible de la magnitud de guerra (W_{ij}):

$$\ln W_{ij} = \lambda_0 + \lambda_{P_i} \ln P_i + \lambda_{P_j} \ln P_j + \lambda_G \ln G_i + \lambda_{G_j} \ln G_j + \lambda_C C_{ij} + \lambda_D \ln D_{ij} + \eta_i$$

Donde, el tamaño nominal del PBI es G_i ; el tamaño de la población es P_i ; y la distancia entre los países es D_{ij} . Para determinar la probabilidad de guerra, se emplea un modelo logit, definido de la siguiente forma:

$$\ln \left(\frac{p_{ij}}{1-p_{ij}} \right) = \beta_{10} + \beta_{1P_i} \ln P_i + \beta_{1P_j} \ln P_j + \beta_{1G_i} \ln G_i + \beta_{1G_j} \ln G_j + \beta_{1C} C_{ij} + \beta_{1D} \ln D_{ij} + \varepsilon_{1ij}$$

Donde:

$$W_{ij} = \ln \left(\frac{p_{ij}}{1-p_{ij}} \right) = \ln W_{ij} + \beta X + \varepsilon_{ij}$$

De otro lado, se incluye una variable diseñada para probar si en una relación de preponderancia de poder de un país sobre el otro es más probable que se de un conflicto militar. Esta variable se denomina "capability ratio", que comúnmente es medido como el logaritmo del ratio entre el CINC del país más poderoso sobre el CINC del menos poderoso. El CINC es construido a través de data para cada país de seis variables: gasto militar, personal militar, consumo de energía, población urbana, población total, producción de acero y hierro.

El "capability ratio" es expresado de la siguiente forma:

$$\ln A_{ij} = 2 \ln \left(\sqrt{\frac{G_i P_i}{G_j P_j}} \right) = (\ln G_i - \ln G_j + \ln P_i - \ln P_j)$$

Lo que es equivalente a estimar el modelo gravitacional de la siguiente forma:

$$\ln \left(\frac{p_{ij}}{1-p_{ij}} \right) = \beta_{20} + \beta_{2A} \ln P_i - \beta_{2A} \ln P_j + \beta_{2A} \ln G_i - \beta_{2A} \ln G_j + \beta_{2C} \ln C_{ij} + \beta_{2D} \ln D_{ij} + \varepsilon_{2ij}$$

Se demuestra que mientras más asimétricos sean dos países, existen mayores riesgos de que ambos comiencen un conflicto militarizado. El modelo gravitacional también incluye el efecto de la dependencia comercial bilateral, que es calculada de la siguiente forma:

$$\ln \left(\frac{T_{ij}}{G_i} \right)$$

En el modelo la dependencia comercial es descompuesta en T_{ij} y en G_i , de la siguiente forma:

$$\ln \left(\frac{p_{ij}}{1-p_{ij}} \right) = \beta_{50} + \beta_{5T1} \ln T_{ij} + \beta_{5P_i} \ln P_i + \beta_{5P_j} \ln P_j + (\beta_{5G_i} - \beta_{5T1}) \ln G_i + \beta_{5G_j} \ln G_j + \beta_{5C} C_{ij} + \beta_{5D} \ln D_{ij} + \varepsilon_{5ij}$$

El modelo final a estimar sería el siguiente:

$$\ln \left(\frac{p_{ij}}{1 - p_{ij}} \right) = \beta_0 + \beta_{T1} f \left(\frac{T_{ij}}{G_{i,j}} \right) + \beta_{T2} f' \left(\frac{T_{ij}}{G_{i,j}} \right) + \beta_O \ln O_{ij} \\ + \beta_C C_{ij} + \beta_D \ln D_{ij} + \beta_A \ln A_{ij} + \beta_I \ln I_{ij} + \beta_M M_{ij} + \beta_I f'' \left(\frac{G_{i,j}}{P_{i,j}} \right) + \beta X + \varepsilon_{ij}$$

Donde p_{ij} es la probabilidad de guerra, $f(T_{ij}/G_{i,j})$ es una función del comercio bilateral dividido por el PBI de cada país, $f'(T_{ij}/G_{i,j})$ es una función del comercio total dividido por el PBI de cada país. De otro lado, O_{ij} es el número de organizaciones internacionales de la que cada país es miembro; C_{ij} denota en que medida los dos Estados son contiguos; D_{ij} es una función de la distancia entre dos Estados; A_{ij} es una función de la asimetría de poder existente; I_{ij} es una función del ingreso promedio; M_{ij} es una función de la información sobre el status de poder del principal país; $f''(G_{i,j}/P_{i,j})$ es una función del PBI dividido por la población para cada país; y X es un vector de otras variables explicatorias como democracia, alianzas, etc.

Fuente: Havard Hegre (2005)

En general, el modelo gravitacional empleado, incluye una serie de variables que han sido omitidas por otros estudios, estas son: asimetría de poder, dependencia comercial bilateral, dependencia comercial total, desarrollo económico y el principal status de poder. Son pocos los estudios que usan todas estas variables simultáneamente. Así, el modelo gravitacional proporciona una buena descripción de la frecuencia de conflictos militarizados entre países.

El autor encuentra que el conflicto militarizado no es sólo más frecuente entre los países que están geográficamente cerca, sino también entre países más grandes. Se demuestra que un sistema de variables de tamaño -basadas en población de los países y el producto interno bruto- aumenta perceptiblemente y fuertemente la probabilidad de conflictos militarizados entre los países. Incluyendo cuatro variables de tamaños se conduce a un incremento de la probabilidad cerca de 180 puntos. Los análisis empíricos presentaron aquí claramente la demostración que las variables del tamaño están asociadas a la probabilidad de conflictos militarizados entre los países.

Según Gerald Schneider y Günther G. Schulze (2005)¹⁶ un problema con las proposiciones liberales es la negación de un posible conflicto armado. Tomando en cuenta los efectos redistributivos de un conflicto, los autores ofrecen un modelo sector – específico sobre la relación entre el comercio y la guerra. El análisis demuestra que la liberalización comercial tiene una naturaleza condicional. La integración económica producirá paz tanto como los

¹⁶ Gerald Schneider y Günther G. Schulze. Trade and Armed Conflict: The domestic Foundations of Comercial Liberalism. 2005

votantes y los sectores productivos de la economía tengan la suficiente influencia sobre el gobierno para que este se mantenga haciendo frente a los posibles enemigos.

Schneider y Schukza mencionan que el argumento liberal sobre el costo de oportunidad, que postula que el aumento del comercio reduce el atractivo de la guerra, no ofrece un mecanismo causal convincente. Por el contrario, una explicación convincente sería tratar la guerra y la apertura económica como instrumentos de política que los gobiernos pueden manipular simultáneamente. En su estudio, los autores intentan superar este problema y desarrollar micro-fundaciones sólidas, para explicar cómo se toman las decisiones sobre guerra y comercio, y cómo estas se influyen mutuamente.

Ambas tradiciones clásicas en la teoría comercial - Heckscher-Ohlin y Ricardo-Viner - sugieren que la interdependencia económica crea ganadores y perdedores a nivel doméstico. Se asume que las consecuencias de las políticas domésticas que la interdependencia económica tiene sobre la renta de grupos sociales pueden motivar a los gobiernos a emprender políticas externas agresivas, aunque esto pueda disminuir la renta de la población en general. Los incentivos políticos que la interdependencia económica crea pueden explicar así algunas de las excepciones a la regla que el comercio cada vez mayor hace a los Estados más pacíficos. Así, los autores examinan la relación entre comercio y paz mediante un modelo estándar de Ricardo-Viner sobre el desarrollo de políticas comerciales. El análisis demarca las condiciones domésticas bajo las cuales la liberalización comercial conduce a la paz y bajo cuáles no lo hace.

Se examinan las condiciones bajo las cuales un gobierno oportunista puede tener una razón para elegir una postura de política exterior más agresiva a pesar de los lazos comerciales. Para determinar los efectos redistributivos de la interdependencia sobre la probabilidad de conflicto, se adopta una aproximación específica del sector.

Así, los autores desarrollan un modelo simple de factores específicos con bienes transables, donde el primer sector es importador y el segundo exportador. Se asume una economía pequeña abierta con competencia perfecta incapaz de ejercer cualquier influencia en los precios del mercado mundial. Se agrega a este marco un sector militar que usa los recursos de la economía. La capacidad del gobierno para redirigir los recursos al sector militar gravando a los sectores productivos de la economía depende del tamaño total de la economía y del nivel de hostilidad. Así, la optimización de la política económica determina el nivel de hostilidad, que depende del nivel de apertura de la economía.

El argumento se desarrolla en cuatro pasos: 1) se introduce un modelo de política económica sobre las interacciones entre los dos sectores productivos; 2) se agrega un sector militar; 3) se describe el cálculo de la optimización política para determinar el nivel de hostilidad de un gobierno con otro Estado; 4) se deriva cómo el nivel óptimo de hostilidad cambia con un movimiento hacia un régimen comercial más liberal (ver cuadro 1.7).

Cuadro 1.7
Modelo de política económica

La Economía: Se asume que cada sector de la economía produce un bien transable usando capital específico y fuerza laboral. La fuerza laboral es móvil entre sectores. Las funciones de producción toman la forma neoclásica:

$$f_i(K_i, L_i), i=I, II \text{ con } f_{K_i} > 0, f_{L_i} < 0, f_{KK_i} < 0, f_{LL_i} < 0$$

donde L denota fuerza laboral, K capital sector-específico, y el superíndice romano indica los sectores. El nivel de hostilidad H afecta la producción total X_i ($i=I, II$) negativamente en los dos sectores. Tanto como un país se acerque a la guerra, las autoridades incrementan sus recursos hacia las necesidades prioritarias y confían en regulaciones proteccionistas (como controles de capital, rentas o precios, entre otras) que interfieren con la libertad para hacer negocio, por lo que llevan a una reducción del producto doméstico.

El incremento del conflicto conlleva a una combinación de factores menos eficiente. El modelo del conflicto también incluye la destrucción de las capacidades productivas. Se introduce el nivel de hostilidad como una proxy para el curso de la política exterior.

Los PBI sectoriales estarían dados por:

$$X^I = g(H) f^I(K^I, L^I)$$

$$X^{II} = g(H) f^{II}(K^{II}, L^{II})$$

Los factores son internacionalmente inmóviles y las dotaciones del factor están dadas por:

$$K^I = \bar{K}^I, K^{II} = \bar{K}^{II}, \bar{L} = L^I + L^{II}$$

El salario (w) es igual en ambos sectores:

$$w = p f_L^I g(H) = f_L^{II} g(H)$$

Donde p es el precio relativo del bien de importación

El sector militar

Recibe recursos a través de tributos indirectos sobre los sectores productivos. Así, a mayores niveles de hostilidad (H) las tasas impositivas (t) son mayores. Los recursos totales que las fuerzas armadas tienen (AF) están dados por:

$$AF = t(H) Y$$

Donde Y es el ingreso nacional que esta dado por:

$$Y = pX^I + X^{II} + \tau \pi M$$

Con M como la cantidad de importaciones y X de exportaciones. El sector militar se beneficia con un aumento del producto nacional y su existencia se justifica por la existencia de problemas de seguridad.

El mayor nivel de hostilidad afecta los ingresos de los dos sectores productivos, por ello no están interesados en una política externa agresiva que afecte su actividad económica. Después del impuesto, las rentas de estos sectores están dadas por:

$$\Pi^I = p(1-t)g(H) \left[f^I(K^I, L^I) - L^I f_L^I \right]$$

$$\Pi^{II} = (1-t)g(H) \left[f^{II}(K^{II}, L^{II}) - L^{II} f_L^{II} \right]$$

Esto significa que la hostilidad nunca será una política racional si el sector militar no tiene influencia política.

El sector militar intenta maximizar la cantidad de recursos (AF). Aunque la defensa es de interés público, permite que los empresarios políticos extraigan considerables rentas.

Existen dos efectos compensatorios: cuando el ingreso domestico cae, la hostilidad aumenta. Los militares alcanzan su nivel óptimo de hostilidad (HAF) cuando el efecto negativo de la base del impuesto es compensado por el efecto positivo de la imposición fiscal.

Dado que el sector militar sigue recibiendo ingresos aun en tiempos de paz, la condición de hostilidad estaría dada por:

$$\left. \frac{\partial AF}{\partial H} \right|_{H=0} > 0$$

Finalmente se derivan las políticas óptimas que un gobierno oportunista intentará alcanzar. La aprobación doméstica dependerá del grado en que los grupos de interés relevantes consideran sus objetivos satisfechos por el gobierno. Este modelo, retrata el cálculo de optimización con una función política PS que el gobierno intenta maximizar. Las discusiones de esta función son los objetivos de los grupos de interés relevantes es decir, los recursos del sector militar y de también renta nacional que explica los intereses del votante medio.

El gobierno maximiza:

$$PS = PS(\Pi^I, \Pi^{II}, AF, Y)$$

El equilibrio político, se deriva con respecto al nivel óptimo de hostilidad (H):

$$\frac{\partial PS}{\partial H} = PS_{\Pi I} \Pi_H^I + PS_{\Pi II} \Pi_H^{II} + PS_{AF} AF_H + PS_Y Y_H = 0$$

Sin embargo, este nivel cambiará si los parámetros relevantes se alteran. Así, se analiza la influencia del régimen comercial en el nivel óptimo de hostilidad.

El equilibrio político hallado anteriormente se altera con la liberalización comercial, por lo que se aplica una nueva función para el equilibrio. Se calcula el impacto del régimen comercial sobre los beneficios sectoriales, la renta nacional y los recursos de las fuerzas armadas.

Fuente: Schneider y Schukza (2005)

Se demuestra que debido a que las hostilidades reducen la eficacia con la cual ambos sectores producen; las ganancias de aumentar la protección son bajas. Esto significa que la sociedad en su conjunto sufrirá el tener una menor protección, mientras mayor sea el nivel de hostilidad. En tiempos de guerra, la resistencia pública contra políticas proteccionistas por lo tanto será más pequeña que durante períodos pacíficos.

Debido a que la protección reduce la base del impuesto (Y) para los militares, las ganancias de aumentar los recursos para la hostilidad serán menores en esta economía. Por lo tanto, no queda claro el hecho de que si un gobierno se liberaliza comercialmente será menos propenso al conflicto, en comparación con su contraparte que mantiene su economía cerrada. Si las políticas agresivas no se postulan simplemente, sino que se derivan de un proceso doméstico de optimización, entonces se muestra que la hipótesis liberal no es necesariamente correcta.

La apertura aumenta la base del impuesto y por consiguiente también la renta de los militares. El sector de la exportación puede tolerar un aumento en hostilidades mientras las ganancias de la liberalización comercial excedan la renta perdida como consecuencia de la mayor hostilidad. En general, si el PBI aumenta, la población puede tolerar mayores niveles de hostilidad. Sin embargo, el sector importador sufrirá siempre con una mayor apertura comercial y con una política exterior agresiva.

Si las hostilidades se reducen en el curso de la liberalización comercial, el cambio militar en la política depende de cómo el efecto positivo de la base de impuesto excede el efecto negativo de la imposición fiscal. La población recompensará una reducción en hostilidad con la ayuda política.

Otra implicancia del modelo es que se evidencia una alianza tácita de los militares con el sector de exportación más que con el sector de importación. Esta posible alianza tácita en tiempos de interdependencia cada vez mayor funciona opuestamente a la manera tradicional en la cual las teorías de guerra se formulan. La expectativa típica de estas teorías es que el conflicto militarizado es una consecuencia de manejar mal la economía doméstica.

Finalmente, se espera que los países democráticos sean menos propensos al conflicto que los autocráticos. Esto se debe al peso cada vez mayor que el gobierno atribuye a los intereses de la población cuando el nivel de democracia crece. El modelo sugiere que el nivel de hostilidad disminuirá como consecuencia del aumento de la democracia.

Luego, para demostrar teóricamente que el poder doméstico de los militares condiciona el impacto pacificador que ejerce el comercio sobre el comportamiento de la política exterior, los autores aplican un modelo longitudinal logit de los conflictos militarizados de un estado a otro (militarized interstate disputes - MIDs) y de las características relevantes del país (ver cuadro 1.8). La data usada en el modelo cubre el periodo de 1950 – 1992 e incluye información para 124 países.

Cuadro 1.8
Modelo longitudinal logit

Las variables usadas por el modelo son las siguientes:

Variable endógena: Se busca descubrir si la apertura, la fuerza del sector militar y la fuerza de la sociedad civil desempeñan un papel significativo en explicar el nivel de hostilidad según las predicciones del modelo teórico. Como variable endógena se usa una variable binaria que indica si un país inicia un conflicto, tiene valor de uno cuando la hostilidad se inicia en un año particular y cero de otra manera. Se usan cinco diferentes variables de acuerdo al nivel de hostilidad (de 1 a 5).

Variable exógena: Para medir la dependencia comercial se usa el siguiente ratio: Comercio / PBI.

Se calcula la influencia del gasto militar dividido por el PBI. Se usa esta variable porque se acerca a la idea teórica de que la búsqueda de los militares para maximizar los recursos es una variable de control. Alternativamente se usa el personal militar como porcentaje de la población total. El uso de estas dos variables crea un problema de endogeneidad, que es corregido con el uso de una variable instrumental, MILITARY. Esta variable binaria es uno si algún jefe del poder ejecutivo (Presidente, el Primer Ministro, etc.) es oficial militar y cero de otra manera. También se incluye una variable dummy que mide si un país goza o no de un estado importante de poder (los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la O.N.U como 1, otros Estados como 0). Para calcular el efecto de la sociedad civil, se incluye una variable de democracia (POLITY). Asimismo, se usa el porcentaje de población urbana como voz de los intereses políticos (están mejor informados, más educados y más organizados). Para las variables de control del tamaño e ingresos de una nación se usan datos de la población total y del PBI per capita.

Se hacen tres regresiones con los diferentes niveles de hostilidad sobre la apertura, el índice político, los gastos militares, el PBI per capita, la población y la variable dummy para los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la ONU. Se ve que a un nivel de hostilidad entre 1–5 para los conflictos iniciados, sólo la variable dummy, el gasto militar y la población son significativos y tienen un impacto positivo. Cuando se cambian los niveles de hostilidad, la influencia de la democracia y del PBI per cápita son significativos y tienen una influencia negativa en la probabilidad de conflicto.

Fuente: Schneider y Schukza (2005)

Los resultados del modelo mostraron que la apertura comercial tiene un efecto significativo y negativo sobre el conflicto, sólo cuando se incluyen los dos niveles de hostilidad más altos. Esto respalda la noción teórica de que la apertura no necesariamente tiene un impacto negativo sobre la propensión del conflicto, su impacto dependerá de la naturaleza del equilibrio político, especialmente de la influencia de la sociedad civil y del sector militar. Se muestra la importancia de otras variables en el modelo teórico. Los gastos militares y el ser miembro permanente del Consejo de Seguridad tienen un impacto significativamente positivo en la probabilidad de conflicto.

El análisis formal presentado en este estudio demuestra que es posible explicar sistemáticamente porqué un número relativamente grande de Estados que comercian libremente han seguido siendo relativamente agresivos aún con una interdependencia económica cada vez mayor.

El mecanismo causal, se basa en la asunción de que el impuesto a la renta que el gobierno concede a los militares depende del nivel de la hostilidad y del nivel de la interdependencia. Un nivel cada vez mayor de interdependencia económica puede conducir a una política exterior cada vez más agresiva, siempre que la base del impuesto exceda el efecto de la imposición fiscal del aumento de las hostilidades. Un gobierno oportunista utilizará ambos instrumentos políticos simultáneamente, la agresividad y la apertura económica.

Se demuestra que en los regímenes menos democráticos, la ayuda del sector militar es importante para la supervivencia del gobierno. Las pruebas empíricas confirman que la fuerza del sector militar es una fuerza importante que interviene en el impacto pacificador de los lazos comerciales entre los Estados. Mientras más altos sean los gastos militares de un Estado, más alto es su riesgo de iniciar una guerra. El análisis estadístico muestra que la interdependencia económica sirve solamente como impedimento para que los niveles de conflicto aumenten.

Un factor que ha sido identificado en muchos estudios como un importante determinante del conflicto ha sido la distancia entre ambos países. Según la hipótesis liberal, el comercio reduce el conflicto a un mayor grado cuando los socios están geográficamente cerca, pero tiene un mayor efecto en la cooperación cuando los países son más distantes¹⁷. Sin embargo, algunos críticos a esta idea mencionan que los países contiguos, que comparten una frontera o se encuentran ubicados uno cerca del otro, tienen una mayor probabilidad de conflicto (sin importar el nivel de sus relaciones comerciales) que aquellos países que se encuentren distantes.

Gledit y Buhaug¹⁸ desarrollan un estudio que busca explicar el efecto del factor distancia en la probabilidad de conflicto. La interacción -positiva o negativa- entre dos Estados está determinada en gran parte por la distancia entre las partes que interactúan. Los autores muestran que las disputas militarizadas se encuentran influenciadas por la distancia, ya sea

¹⁷ John Robst, Solomon Polachek y Yuan-Ching Chang. *Geographic Proximity, Trade and International Conflict/ Cooperation*. Febrero 2006

¹⁸ Nils Petter Gledit & Halvard Buhaug. *The Death of Distance? The Globalization of Armed Conflict*.

medida como la contigüidad entre Estados, distancia mínima, distancia entre capitales o longitud de tierra fronteriza.

La interacción es el intercambio de información o valores entre dos Estados (el comercio y los lazos diplomáticos transmiten valores positivos, y la guerra es un valor negativo). Los autores se centran en el elemento de la oportunidad geográfica para iniciar un conflicto.

La Oportunidad es usualmente una variable proxy de la distancia entre países, lo que puede afectar la interacción entre países de varias maneras. En primer lugar, se tiene que a mayor distancia las relaciones conflictivas entre países resultan más costosas, ya que la transmisión de valores e información depende de esfuerzo humano, infraestructura física y medios de transporte, todo lo cual requiere inversión. Si bien no se puede asumir que el costo de la interacción es proporcional a la distancia, se puede decir que este aumenta con la mayor distancia entre países. Otra forma en que la distancia puede afectar la interacción entre países tiene que ver con el factor tiempo. Es claro que a mayor distancia mayor el movimiento de las fuerzas militares significara un mayor tiempo, y por ende un mayor costo. Finalmente, se tiene otro factor importante, denominado la oportunidad de intervenir de un país sobre el otro, que es inversamente proporcional a la distancia entre los países.

Otra racionalidad para el conflicto armado entre vecinos tiene que ver con la existencia de recursos compartidos en el límite de sus territorios, como recursos de agua. Asimismo, otro factor importante tiene que ver con la innovación tecnológica, que reduce los costos de la interacción, incrementa su velocidad y el rango de vehículos para la integración. El intercambio de bienes, dinero, o información puede realizarse a un bajo costo, pero también el intercambio de “males” como bombas o soldados invasores. Así, se asume que la innovación tecnológica aumenta la interacción entre Estados. Sin embargo, no atenúa el factor de distancia, ya que con el fin de ahorrar costos los países preferirán interactuar con sus vecinos.

La globalización ha revitalizado la posición de que el factor de distancia es menos importante. La tecnología de guerra ha avanzado, los territorios son penetrados a través de ataques aéreos o guerra atómica.

La globalización se relaciona con el rápido aumento comercial, la inversión extranjera, y otras formas de interacción económica. Algunos han señalado que las ventajas económicas de la globalización hacen económicamente irracional la guerra. Desde la visión de la globalización, la guerra entre Estados es cada vez más independiente de la distancia. La infraestructura electrónica desempeña un papel crucial en la guerra moderna.

Si bien la escuela liberal sobre relaciones internacionales postula que la integración económica (en la medida que aumenta los flujos de inversión extranjera y de comercio entre países) debe aumentar la posibilidad de desarrollar una relación pacífica en el largo plazo, otras teorías han manifestado que las asimetrías entre los países disminuyen los efectos pacificadores de la integración.

Los autores resumen las diferentes teorías sobre el conflicto en cinco hipótesis:

H1: La incidencia de conflicto armado esta relacionada negativamente con la distancia entre las partes en conflicto.

H2: La caída de los costos absolutos de interacción conduce a un incremento de las gamas del conflicto armado y a la eliminación de las barreras absolutas para el conflicto.

H3a: La caída de los costos absolutos de interacción conducen a una caída de las relaciones entre la incidencia de conflicto armado y la distancia entre los países en conflicto (hipótesis de globalización)

H3b: La declinación de los costes absolutos de interacción no afecta los costes relativos y por lo tanto no influye en la relación entre el conflicto y la distancia entre los países (hipótesis de interacción).

H4: El número absoluto de países vecinos que no están en guerra aumenta en el tiempo.

H5: Mientras más viejos sean los países tenderán a ser más pacíficos.

La mayoría de los modelos que buscan determinar la relación entre la distancia y el conflicto postulan que los países más grandes tienen más probabilidad de ir al conflicto. Por ello, los autores consideran el tamaño de los países en su análisis.

En el modelo se emplean varias medidas para la distancia. La variable de distancia entre Estados fue construida combinando data de distancias mínimas para el Estado próximo con las medidas de la distancia inter-capitales. El período de análisis cubierto por la data de distancia fue entre 1875-1998. Para comparar los efectos de la contigüidad de la tierra y del mar, los autores también incluyen la versión 3.0 de la data de contigüidad directos del “Correlates of War”. La medida final de la distancia para el análisis del conflicto entre Estados es la longitud de la frontera de los Estados contiguos.

Los resultados de la estimación se resumen en los siguientes puntos:

- Para testear la hipótesis 1, se muestra la relación entre la disputa militarizada y tres medidas de distancia (contigüidad de tierra, distancia entre Estados y longitud de la frontera). Se vio que la contigüidad de tierras y la longitud de la frontera tuvieron un efecto positivo sobre el nivel de disputa, mientras que la distancia entre Estados tuvo un efecto negativo. También se controló el nivel de poder de los países, donde se concluye que incluso las energías importantes parecen tener sólo una capacidad limitada de superar la tiranía de la distancia cuando se mueven más allá de sus vecinos inmediatos.

- Para la hipótesis 2 sólo la medida de distancia entre Estados es relevante. Se muestra que la distancia entre países que entran en disputas es alrededor de 10,000 km, mientras que la distancia máxima es cerca de 20,000 km.
- Para testear la hipótesis 3, se analiza la distancia promedio entre todos los pares de países y la distancia promedio entre los países que han tenido conflictos. Se evidencia que la distancia entre los países que han tenido conflictos militares es mucho menor a la distancia del resto de países que interactúan. Si la hipótesis de la globalización fuese correcta, se esperaría encontrar un porcentaje pequeño de conflictos entre Estados cercanos. Sin embargo, se evidencia que la parte de MIDs que ocurren entre países contiguos y próximos está aumentando claramente. En los últimos años, se evidencia que los Estados más próximos han incrementado su probabilidad de conflicto militarizado. Esto es opuesto a lo predicho por la hipótesis de la globalización.
- En relación a la hipótesis 4, se evidencia que el número de países contiguos sin MIDs se ha incrementado en un cierto plazo, particularmente después de la Segunda Guerra Mundial. Asimismo, también ha aumentado el número total de países contiguos con MIDs, aunque en menor medida. Algunos países continuos que ahora tienen conflictos son países que han tenido conflictos en periodos anteriores.
- En relación a la hipótesis 5, se muestra que esta es incorrecta. Así, se tiene que los países más viejos son más propensos a tener conflictos.

De este modo, se concluye que la oportunidad geográfica es un determinante importante de la interacción internacional, tanto positiva como negativa. No se ha encontrado ninguna evidencia que muestre que el efecto de la distancia sobre conflicto armado está desapareciendo, incluso con la rápida expansión de la globalización.

Otros estudios, han manifestado que el efecto del comercio sobre el conflicto entre Estados, depende de los socios comerciales en particular. Rafael Reuveny y Heejoon Kang (2003)¹⁹ desarrollan un modelo de ecuaciones simultáneas (SEM) entre el comercio bilateral (BT) y el conflicto y cooperación (CC) para determinar la relación entre ambas variables. Los autores consideran que esta relación puede darse de las siguientes formas: 1) el comercio genera paz porque implica ganancias económicas, 2) el comercio causa conflicto porque implica competencia y mayor vulnerabilidad para enemigos potenciales, y 3) es la hostilidad lo que reduce el comercio.

El modelo de cooperación y conflicto usado (ver cuadro 1.9) se basa en los trabajos de Polachek (1992, 1997) y Boulding (1962). Polachek asume que el gobierno maximiza su utilidad en función del nivel de consumo y del nivel de conflicto con su socio comercial, pero no especifica por que el gobierno demanda conflicto. Boulding asume que CC emana del gobierno hacia otro país dependiendo de la CC enviada por el actor en periodos previos.

¹⁹Rafael Reuveny y Heejoon Kang. A simultaneous – Equations Model of Trade, Conflict and Cooperation. En: Review of International Economics, 11 (2), 279 – 295. 2003.

Pero esta aproximación no explica por que los países demandan conflicto o cooperación, o como empieza el proceso. Así, los autores combinan las dos aproximaciones para modelar la cooperación o el conflicto enviado de un país a otro como una elección en dos etapas.

Cuadro 1.9
Modelo de ecuaciones simultáneas

El modelo usado por los autores asume un consumidor y productor representativo. Los consumidores distinguen entre productos según su país de origen y los productores de acuerdo al país de destino. Cada país produce bienes tanto para el mercado interno como externo y consume bienes nacionales o importados. Se asumen dos tipos de bienes, unos homogéneos (como materias primas, maquinas, etc.) y otros sustitutos imperfectos (están relacionados con una localización específica).

En el caso de los productores, en una primera etapa colocan sus productos en el mercado domestico; mientras que en la segunda etapa colocan sus exportaciones entre mercados externos. Cuando la relación de un país se deteriora con un socio comercial, los consumidores adquieren menos importaciones de ese país y los productores requieren más recursos para producir para ese destino.

En el modelo hay N naciones y un bien. El índice J denota lo que produce la nación y el índice K indica lo que produce el socio. La cantidad y el precio de lo producido en J están dados por Q_{jk} y P_{jk} respectivamente. Los consumidores en K maximizan su utilidad escogiendo un vector de productos Q_k en función de sus ingresos. El problema de maximización se resuelve en dos etapas, en una primera etapa los consumidores eligen entre bienes domésticos y foráneos y en la segunda etapa eligen el nivel de importaciones M_k entre surtidores extranjeros. El CC bilateral es introducido en la asignación de importaciones en la segunda etapa. La relación bilateral del país K con el país J, desde el punto de vista de los consumidores de Q_{jk} esta modelado por b_{jk} :

$$b_{JK} = \exp(\gamma_K CC^{JK})$$

Donde CC^{JK} denota el status de la relación bilateral entre J y K (la notación CC_{JK} usada luego denota las acciones de cooperación y conflicto de J hacia K) y γ_K es un parámetro positivo.

La utilidad de los consumidores provenientes de las importaciones, U_k , aumentan con Q_{jk} y CC^{JK} y esta dada por una función de sustitución de elasticidad constante (SEC)

$$U_K = \sum_{j=1}^{N-1} \left[b_{JK} Q_{JK}^{\frac{\sigma_K}{\sigma_K-1}} \right]^{\frac{\sigma_K-1}{\sigma_K}}$$

El precio del producto Q_{jk} , P^*_{jk} , esta dado por:

$$P^*_{JK} = \frac{P_{JK} TC_{JK} (1+t_{JK})}{E_{JK}}$$

Los consumidores en K maximizan U_k escogiendo Q_{jk} sujeto al gasto destinado a las importaciones, M_k . Las condiciones de primer orden estarían dadas por:

$$Q_{JK}^D = \frac{b_{JK}^{\sigma_K} P_{JK}^{*1-\sigma_K} M_K}{\sum_{j=1}^{N-1} (b_{JK}^{\sigma_K} P_{JK}^{*1-\sigma_K})}$$

Donde M_K es el valor de las importaciones del país K. La cantidad demandada por los consumidores de K se incrementa cuando las relaciones políticas (b_{jk}) mejoran. Por el lado de las exportaciones, las relaciones J-K desde el punto de vista de los exportadores de Qjk son modelados por a_{jk}

$$a_{JK} = \exp(-\delta_j CC^{JK})$$

R_j denota la cantidad de factores disponibles para la producción de exportaciones en el país J. Los productores asignan R_j de acuerdo a la elasticidad constante de transformación (CET).

$$R_j = \sum_{K=1}^{N-1} \left[a_{JK} Q_{JK}^J \right]^{\frac{\tau_j}{1+\tau_j}}$$

Los productores de J maximizan sus beneficios sujetos a R_j . La condición de primer orden sería:

$$Q_{JK}^S = \frac{P_{JK}^{\tau_j} X_j}{a_{JK}^{\tau_j+1} \sum_{K=1}^{N-1} a_{JK}^{-\tau_j} P_{JK}^{\tau_j+1}}$$

Donde X_j denota el valor de las exportaciones del país J. La cantidad ofertada decrece cuando la relación política (a_{jk}) se deteriora.

De este modo es posible derivar P_{jk} y Q_{jk} , así como el valor del BT:

$$P_{JK} = (M_K X_j^{-1} a_{JK}^{\tau_j+1} b_{JK}^{\sigma_K} P_T P_S^{-1} ETC_{JK}^{\sigma_K})^{\frac{1}{\tau_j+\sigma_K}}$$

Esta ecuación muestra dos efectos sobre el conflicto. Cuando los importadores de K perciben una mejora en las relaciones entonces b_{jk} se incrementa y P_{jk} aumenta. Pero cuando los exportadores perciben que las relaciones mejoran, entonces a_{jk} decrece y P_{jk} cae. La solución para Q_{jk} es:

$$Q_{JK} = M_K^{\frac{\tau_j}{\tau_j+\sigma_K}} X_j^{\frac{\sigma_K}{\tau_j+\sigma_K}} a_{JK}^{\frac{-\sigma_K(\tau_j+1)}{\tau_j+\sigma_K}} b_{JK}^{\frac{\sigma_K \tau_j}{\tau_j+\sigma_K}} P_T^{\frac{\sigma_K}{\tau_j+\sigma_K}} P_S^{\frac{\tau_j}{\tau_j+\sigma_K}} ETC_{JK}^{\frac{\tau_j \sigma_K}{\tau_j+\sigma_K}}$$

Podemos ver que si tanto los importadores como los exportadores perciben que las relaciones bilaterales mejoran, entonces Q_{jk} aumenta. El valor de BT (T_{jk}) es derivado de la multiplicación de P_{jk} con Q_{jk} (se incluyen los costos de transporte que vienen representados por ETC_{jk}).

$$T_{JK} = RM_K^{\tau_J + \sigma_K} R X_J^{\tau_J + \sigma_K} a_{JK}^{\tau_J + \sigma_K} b_{JK}^{\tau_J + \sigma_K} ETC_{JK}^{\tau_J + \sigma_K}$$

Se asume que la hostilidad incrementa el precio que debe ser pagado para las importaciones y reduce los precios a los cuales las exportaciones pueden ser vendidas. P_{jk} puede incrementarse con la cooperación y caer con el conflicto, pero eso depende de la fuerza de a_{jk} y b_{jk} .

El CC enviado de J a K es modelado a través de una elección en dos etapas. Primero, J escoge CC_{jk} dependiendo de la acción de K hacia J (CC_{kj}). Segundo, J actualiza su decisión para reflejar el comercio con K. Así, las condiciones de primer orden estarían dadas por:

$$\frac{\partial Z}{\partial Q_{JK}} = \frac{-\lambda P_{JKZ}}{U_{ZZ} + \lambda(Q_{JK} P_{JKZZ} - Q_{KJ} P_{KJZZ})}$$

$$\frac{\partial Z}{\partial Q_{KJ}} = \frac{\lambda P_{KJZ}}{U_{ZZ} + \lambda(Q_{JK} P_{JKZZ} - Q_{KJ} P_{KJZZ})}$$

El efecto del comercio sobre el conflicto es negativo, entonces cuando Q_{kj} y Q_{jk} aumentan, Z declina. Las conclusiones de Polachek se basan en estos resultados, que provienen de asumir que la hostilidad incrementa los precios de las importaciones y reduce el de las exportaciones. Pero en el modelo usado por los autores el efecto del comercio sobre CC es ambiguo y depende de las curvas de demanda de importaciones y de oferta de exportaciones bilaterales, lo que varía entre distintos socios comerciales.

Los autores estudian las implicancias de asumir que J no comercia con K. La decisión de J de una acción de CC hacia K (CC^*_{jk}) depende de una acción CC actual de K hacia J (CC^*_{kj}).

$$CC^*_{JK_t} = \lambda_0 + \lambda_1 CC_{KJ_t} + e_{JK_t}$$

Donde e_{jk} representa un cambio inesperado de CC de J hacia K. Las decisiones del gobierno en el presente (periodo t) dependen de las decisiones pasadas (t-1):

$$CC_{JK_t} = CC_{JK_{t-1}} + \gamma (CC^*_{JK_t} - CC_{JK_{t-1}})$$

Así, CC_{jk} estaría dada por:

$$CC_{JK_t} = \gamma \lambda_0 + \gamma \lambda_1 CC_{KJ_t} + (1 - \gamma) CC_{JK_{t-1}} + \beta T_{JK_t} + \delta T_{KJ_t} + \gamma e_{JK_t}$$

Esta ecuación mide el nivel de conflicto enviado de J a K en el tiempo t. Donde T_{jk} (T_{kj}) es el valor de las exportaciones de J hacia K (de K hacia J) en el tiempo t, y β y δ son los efectos del comercio sobre el conflicto y la cooperación.

De este modo, el modelo incorpora tanto comercio–conflicto, como las hipótesis económicas puras. La hipótesis del comercio y el conflicto será: el efecto de CC sobre el BT, así como el efecto de BT sobre CC, dependerá de los socios comerciales en particular. La hipótesis económica pura será: el efecto del valor total multilateral verdadero de las importaciones sobre el valor de BT será positivo; el valor total multilateral verdadero de las exportaciones sobre el valor de BT será ambiguo; y el valor de BT se incrementará cuando las tarifas caigan.

Los autores estudian todas las posibles relaciones entre EEUU, Unión Soviética, China, Japón y Alemania Occidental, para una data anual de 1948 a 1993. El modelo es estimado separadamente para cada par de países.

Los resultados mostraron que el efecto de la cooperación y el conflicto sobre el comercio bilateral cambian según los socios comerciales. En el caso del efecto del comercio sobre el conflicto y la cooperación, se vio que los países que exportan tienden a causar menos conflicto hacia sus importadores; mientras los países que importan tienden a causar más conflicto hacia los que les exportan.

Otros estudios señalan la relación existente entre el régimen comercial de un país y su política de seguridad. Según Skaperdas y Syropoulos (2001)²⁰ los Estados soberanos se arman para defender intereses verdaderos o hipotéticos. Muchas formas de restricciones comerciales se han utilizado y continúan siendo utilizadas como extensiones de las políticas de la seguridad, mientras que algunas políticas de seguridad se pueden atribuir a la política comercial. El autor señala la existencia de una relación entre los regímenes comerciales y las políticas de seguridad.

La evidencia empírica no ha mostrado necesariamente la validez de la hipótesis liberal acerca de que el mayor comercio reduce la posibilidad de conflicto entre dos Estados. Aquello que puede interferir con la hipótesis liberal ha sido llamado por algunos la “externalidad de seguridad del comercio”. El comercio cambia los incentivos para armarse a un grado en que el coste puede compensar las ventajas de la apertura.

Los autores emplean un modelo simple (ver cuadro 1.10) que permite la posibilidad de inseguridad así como de comercio. Se examina un ambiente económico en cual dos países pequeños se disputan un recurso que se puede utilizar en la producción de bienes transables. Las demandas del recurso se desarrollan a medida que cada país se va armando. Se analizan los efectos de diversos regímenes comerciales en el bienestar de cada país y en la política de armarse. Los incentivos para armarse pueden ser muy diferentes en presencia de comercio que bajo autarquía.

²⁰ Stergios Skaperdas y Constantinos Syropoulos. *Guns, Butter, and Openness: On the Relationship Between Security and Trade*. 2001

Cuadro 1.10
Modelo

En el modelo se consideran dos países, cada uno posee T_i unidades de tierra segura y L_i unidades de fuerzas de seguridad. Hay T_0 unidades de tierra en disputa, esta tierra es valiosa porque posee un bien preciado O_i . Por simplicidad, se asume que una unidad de tierra equivale a una unidad de O_i , mientras que el trabajo se puede utilizar para producir armas o el bien B_i . Además, G_i representa la cantidad de armas bajo el control del país i .

$$U_i(O_i, B_i) = O_i^\alpha B_i^\beta$$

$$\alpha + \beta = 1 \quad \alpha \in (0, 1)$$

Un país que desarrolle una demanda sobre la tierra disputada T_0 (y, por lo tanto, de la cantidad asociada del bien O_i), tiene que armarse. El otro país, que se convierte en su adversario, puede también armarse. Las demandas de los dos países de las tierras T_0 dependen de su cantidad relativa de armas (ϕ_i).

$$\phi_i = \frac{G_i^m}{G_1^m + G_2^m} \quad \text{for } m \leq 1.$$

Se tiene que p_i denota el precio relativo del bien B_i , medido en unidades de O_i . Bajo la estructura de producción, p_i representa el precio relativo de la fuerza de trabajo y el costo de oportunidad de armarse. Dado el nivel de armas, el valor del PBI del país (R_i) es:

$$R_i = T_i + \phi_i T_0 + p_i(L_i - G_i)$$

$$i = 1, 2.$$

Resolviendo el problema del consumidor de maximizar la función de utilidad sujeto a la restricción presupuestaria de que el gasto agregado del país es igual al PBI, se tiene la siguiente función de utilidad indirecta:

$$V_i = \Gamma p_i^{-\beta} R_i$$

Donde: $\Gamma \equiv \alpha^\alpha \beta^\beta$ for $i = 1, 2$

Esta es una función de dos países armados, el precio relativo del bien B_i , su factor seguro de dotaciones y de tierra disputada. Se asume que los "policy makers" de los dos países determinan el nivel de seguridad nacional (es decir, cuántas armas producir) para maximizar el bienestar V_i .

Hay dos canales potenciales a través de los cuales las armas tienen un efecto. El primer canal es el PBI del país. A mayor G_i el ingreso del país R_i se incrementa, porque aumenta la parte de O_i disputado en T_0 . Sin embargo, un aumento en armas también causa la disminución del PBI porque menos trabajo

se utiliza para la producción del bien B_i . El segundo canal a través de el cual las armas pueden tener un efecto es el precio relativo de B_i , pero la forma en que este precio se ve afectado depende del régimen que uno considera.

Por ello, los autores exploran las implicaciones para armarse y el bienestar bajo dos regímenes: (i) autarquía, en la cual los dos países dividen la tierra disputada (T_i) según las cantidades relativas de armas, y entonces cada país consume el O_i y B_i producidos nacionalmente; y (ii) comercio, por el que las tierras disputadas se dividen según las cantidades relativas de armas, y entonces el O_i y B_i se comercian en los mercados internacionales.

En autarquía, el precio relativo del bien B_i y de la fuerza laboral, estaría dado por:

$$p_i^A = \left(\frac{\beta}{\alpha} \right) \left(\frac{T_i + \phi_i T_0}{L_i - G_i} \right) \quad i = 1, 2.$$

Un incremento de la producción de armas en el país i causa un incremento de ese precio relativo, porque se incrementa la oferta domestica de O_i y se reduce la oferta de B_i .

El bienestar de cada país puede expresarse como función de la estrategia de seguridad (producción de armas). Como se muestra en la siguiente ecuación, la cantidad de armas (G_i) en equilibrio aumenta en la cantidad de trabajo L que cada país posee y en la eficacia del parámetro de conflicto m , pero decrece en la cantidad de tierra segura y en la importancia relativa de B_i en el consumo (B/α).

$$G_i^A = \frac{\frac{m}{4}}{\frac{m}{4} + \left(\frac{\beta}{\alpha} \right) \left(\frac{1}{2} + \tau \right)} L \quad i = 1, 2$$

Finalmente, el precio de autarquía estaría dado por la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} \bar{p}_i^A &= p_i^A(G_1^A, G_2^A) \\ &= \frac{T_0}{L} \left[\frac{m}{4} + \left(\frac{\beta}{\alpha} \right) \left(\frac{1}{2} + \tau \right) \right] \end{aligned}$$

Cuando se asume Comercio, se tiene que los dos países participan en el mercado mundial, donde O_i y B_i son comerciados libremente a un precio p .

$$G_i^F = \frac{m}{4p} T_0 \quad i = 1, 2.$$

Debido a que ambos países tienen el mismo precio p , del bien B_i y del trabajo L , el costo de oportunidad de armarse será igual entre los países. Así, se obtiene el siguiente equilibrio:

Debido a que los dos países tienen el mismo costo de oportunidad de armarse, ambos producirán la misma cantidad de armas. Contrario al caso de autarquía, el equilibrio no depende de la fuerza laboral inicial o de las tierras seguras, o de las preferencias de los consumidores. El comercio implica un mayor o menor armamento que la autarquía.

Cuando el precio mundial de B_i excede su nivel autarquía, B_i se convierte en un bien de mayor valor, mientras que O_i de menor valor, lo que lleva a un incremento del coste de oportunidad de armarse. Entonces, los países escogerían usar menos fuerza laboral para producir armas, y producirían más B_i para exportar mientras importan O_i . Sin embargo, cuando B_i es menor que el nivel de autarquía, ocurre lo contrario.

Fuente: Skaperdas y Syropoulos (2001)

La extensión del comercio y la interdependencia económica en los últimos 50 años, sumado a la ausencia de guerras importantes, puede dar la impresión de seguridad. Sin embargo, la inseguridad y contención entre Estados se mantiene en muchas partes de mundo.

Los autores concluyen que la inseguridad y el armarse pueden tener efectos significativos indirectos sobre la postura comercial adoptada por los países afectados. Solucionar el problema de la inseguridad exige el desarrollo de dispositivos que reduzcan o eliminen la necesidad de armarse. Tales dispositivos no son fáciles de conseguir, y toman un largo plazo para concretarse. Así, el autor concluye que el comercio e interdependencia económica no son suficientes para reducir el conflicto.

Hasta este punto, los estudios presentados se han centrado en el análisis de la relación entre el comercio y el conflicto, así como en el efecto de otras variables sobre el conflicto, tales como la contigüidad entre los Estados y las asimetrías. Sin embargo, existen otros factores a tener en cuenta a la hora de identificar los determinantes del conflicto. Algunos teóricos argumentan que el hecho de pertenecer a un acuerdo comercial o a una institución comercial tiende a disminuir el conflicto.

Siguiendo con la hipótesis liberal algunos teóricos afirman que los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACPs) proporcionan importantes incentivos institucionales para prevenir el conflicto entre los Estados miembros, ya que crean beneficios económicos que compensan las ventajas de la agresión militarizada.

En este sentido, Hafner-Burton (2005)²¹ proporciona un acercamiento social alternativo sobre cómo las instituciones internacionales afectan el comportamiento del conflicto. Los ACRs hacen más que reducir las expectativas de ganancias económicas y reducir el oportunismo; también crean redes sociales jerárquicas entre los Estados que pueden suprimir o animar el conflicto bajo diversas condiciones.

La hipótesis liberal se basa en la idea de que las instituciones comerciales disminuyen la probabilidad de conflicto a través de tres mecanismos: 1) aumentan el costo de oportunidad de la guerra creando expectativas racionales sobre las ganancias comerciales; 2) proporcionan las estructuras institucionales que ayudan a resolver la disputa; y 3) crean intereses compartidos e identidad como comunidad segura.

Sin embargo, existen serias limitaciones a esta discusión liberal. Tal como menciona Hafner-Burton, existen varios ejemplos de conflictos entre Estados miembros del mismo acuerdo o de la misma institución comercial. Algunos autores demuestran que aún cuando la guerra es costosa, es posible que dos países rivales prefieran ir a la guerra, impulsados por incentivos para mantener la información privada, problemas de compromisos después del acuerdo, entre otros temas.

Además, las estructuras comerciales de la institución no se diseñan generalmente para ocuparse de los conflictos militarizados y la calidad de miembro no proporciona la información exacta sobre capacidades o resolución militar, ni crean necesariamente relaciones de confianza entre los Estados para superar problemas relacionados con los compromisos. De otro lado, las interacciones también pueden crear envidia sobre la distribución relativa de las ganancias, lo que puede animar el conflicto.

El estudio de Hafner-Burton, busca analizar la penetración de la red social para investigar cómo los Estados en el sistema internacional forman relaciones en calidad de miembros en instituciones de comercio internacional, como ACRs y en la OMC, y cómo estas relaciones crean una estructura internacional que puede dar lugar al conflicto.

Los lazos institucionales ponen a los Estados en posiciones particulares de poder dentro de una red social. Aquí, el autor se centra en dos posiciones sociales particulares, en la influencia directa de un Estado sobre el otro y en su prestigio dentro de la red social. Ambas posiciones se relacionan con las jerarquías que son creadas entre Estados por la calidad de miembro en la institución comercial. Para cualquier par de Estados, la influencia relativa de un Estado en otro aumenta con el número de calidades de miembro. Estados que tienen mucha influencia sobre muchos otros Estados tienen un alto prestigio; esta calidad aumenta más lejos para los Estados que tienen influencia sobre otros Estados influyentes.

²¹ Emilie Hafner-Burton. War, Trade, and Envy: Why Trade Agreements Don't Always Keep the Peace. 2005

Las asimetrías de influencia o prestigio entre socios definen las posiciones relativas de dos Estados en la red social creada a través de las instituciones comerciales. Se presume que tales asimetrías aumentan el conflicto puesto que minan la confianza y promueven la envidia entre Estados.

La relación comercial podría también provocar hostilidades entre los Estados porque las ganancias no son proporcionales y las desigualdades en la distribución relativa de estas ganancias podrían cambiar de puesto el equilibrio del poder de un Estado a otro.

En contraste con la hipótesis liberal, el autor menciona tres mecanismos por los cuales puede darse conflicto entre socios: 1) la expectativa de costes económicos no es suficiente para disuadir el conflicto; 2) muchos ACPs no proveen las estructuras institucionales necesarias para reducir el conflicto; y 3) no todas las instituciones comerciales crean confianza.

De este modo, el autor desarrolla las siguientes hipótesis:

H1: La idea es que es más probable que los Estados miembros de una institución comercial entren en conflicto cuando un Estado tiene mucho más influencia que el otro; bajo estas condiciones, la disparidad en influencia es más probable conducir a la envidia que confianza, y por lo tanto, proporcionar los incentivos para el Estado envidioso al conflicto. Socios caracterizados por una gran disparidad de influencia tendrán mayor probabilidad de iniciar un conflicto.

H2: Un Estado con mucho prestigio –con un gran número de fuertes lazos- es particularmente poderoso socialmente e importante en la red de instituciones comerciales. Es más probable que se forme confianza entre Estados que son igualmente prestigiosos, mientras que la disparidad de prestigio conduce a la envidia y por lo tanto al conflicto.

Las disparidades en la influencia y prestigio conducen a la envidia a través de dos mecanismos: 1) grandes diferencias en las características sociales crean las expectativas para el comportamiento; 2) las disparidades crean asimetrías en la capacidad de los Estados para ejercer coerción social, sobornar, recompensar, o sancionar al otro. Estados más influyentes y más prestigiosos tienen más capital social para expender; mientras que los Estados menos influyentes tienen poca capacidad de responder a la coerción social y así que pueden elegir responder de una manera material con la acción militar.

Las hipótesis son probadas usando un modelo pooled de series de tiempo (ver cuadro 1.11). Se usa data para los socios durante el periodo de 1950 a 2000. Para asegurar la comparación con los estudios que apoyan la tesis liberal, el autor basa su análisis en Mansfield y Pevehouse (2000), que consideran los efectos de los ACPs sobre el conflicto. Se observa una gran cantidad de ACPs entre 1950 a 2000. En la muestra se incluye a los miembros de GATT.

Cuadro 1.11
Modelo pooled de series de tiempo

Para testear su hipótesis sobre las redes sociales, el autor crea una medida de la calidad de miembro en instituciones mutuas, y así determinar en que medida dos Estados miembros de un mismo acuerdo tienen menos probabilidad de tener conflictos.

Se incorporan todas las instituciones comerciales en la muestra, incluyendo instituciones no preferenciales (GATT, ACPs con otros ACPs y numerosos acuerdos de la UE con otros Estados). Se trata a todos los miembros como simétricos, con el propósito de calcular las variables liberales y de la red social.

Para cada año, se observa n Estados y k instituciones comerciales existentes ese año, que forman una matriz A ($n \times k$). Se convierte la matriz A en una matriz social S multiplicando la matriz por su transpuesta ($S = A'A$). Los elementos de la diagonal son el número total de ACPs a los que un país pertenece; y los elementos de la off-diagonal indican el número de ACPs de dos países (variable PTASAME $_{ij}$). Se deriva una medida de los lazos directos entre los países, la que es llamada influencia.

Se define la variable influencia del Estado i sobre el Estado j como el número de acuerdos entre i y j dividido por el número total de membresías en instituciones comerciales del Estado j :

$$INFLUENCE_{ij} = S_{ij} = S_{ij} / S_{jj}$$

Esto produce una matriz de influencia S , a través de la cual se pueden computar los valores de prestigio para cada Estado. Mientras más prestigioso sea un país, tendrá un mayor número de acuerdos. La medida de influencia es derivada de la medida de prestigio. Según la hipótesis, las disparidades de prestigio entre Estados crean las condiciones para el conflicto. Se define el prestigio de un Estado como la suma de la influencia de un Estado sobre todo el resto de agentes (n) en el sistema, ponderado por el prestigio de los agentes que envían lazos a ese Estado.

Luego se convierten esas medidas para la relación bilateral entre los países, a través de la diferencia en valor absoluto para la cantidad de cada país:

$$INFLUENCED = |INFLUENCE_{ij} - INFLUENCE_{ji}|$$

$$PRESTIGED = |PRESTIG_i - PRESTIG_j|$$

Usando los nuevos datos sobre las instituciones comerciales, los autores replican lo presentado por Mansfield y Pevehouse (2000) y agregan algunas variables adicionales, con lo cual se tiene el siguiente modelo:

$$\begin{aligned}
 MID_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 PTASAME_{ij} \\
 & + \beta_2 DEM_L + \beta_3 DEM_H + \beta_4 GROWTH_L + \beta_5 TRADE_{ij} \\
 & + \beta_6 GDP_L + \beta_7 GDP_H + \beta_8 CAPRATIO_{ij} + \beta_9 ALLIES_{ij} + \beta_{10} HEGEMONY \\
 & + \beta_{11} CONTIG_{ij} + \beta_{12} MAJPOWER_{ij} + \beta_{13} LOGDIST_{ij} + \varepsilon_{ij}
 \end{aligned}$$

Donde:

MIDij: Representa la disputa militar internacional.

PTASAMEij: Medida continua de las instituciones comerciales.

DEML: Mide el carácter político del Estado menos democrático, lo que se espera sea un fuerte determinante del conflicto.

DEMH: Representa el tipo de régimen del Estado más democrático.

GROWTHL: Representa una medida del desarrollo económico, que mide el cambio porcentual del PBI per capita durante los 3 años previos para el Estado que ha experimentado el menor cambio.

TRADEij: Es una medida de la suma de las exportaciones de i hacia j y de las importaciones de i desde j en el año t.

GDPH y GDPL: Miden el PBI real del Estado con el ingreso nacional más alto y más bajo, respectivamente.

CAPRATIOij: Es el ratio de la mayor capacidad militar de un Estado –medido en función de la población total, población urbana, gasto militar, personal militar, producción de hierro y acero, y consumo de energía- respecto al miembro más débil.

ALLIESij: Iguala 1 si los miembros tienen un tratado de defensa mutua, pactos de neutralidad, e iguala a 0 si es de otra manera.

HEGEMONY: Esta variable es incluida para medir la fuerza del Estado más poderoso relativo a otro Estado dentro del sistema internacional.

CONTIGij: Controla el potencial de que un MIDs resulte cuando al menos uno de los miembros puede alcanzar al otro miembro con la fuerza militar eficaz. La variable iguala 0 si dos Estados no están directamente o indirectamente contiguos y 1 si comparten un límite territorial.

LOGDISTij: Variable de control para el logaritmo natural del kilometraje entre las dos capitales de cada Estado.

MAJPOWERij: Variable de control del efecto del más poderoso. Toma valores de 0 si el socio tiene menor poder.

Usando el Modelo como base se agregan las variables de INFLUENCED y PRESTIGED en un segundo modelo para testear la hipótesis de la red social acerca de la influencia y el prestigio. Los resultados mostraron que ser miembro de una institución comercial puede aumentar o disminuir el conflicto entre miembros.

Según la hipótesis liberal, el incremento de la información a través de mecanismos organizacionales tanto como la interacción social que genera un sentimiento de identificación mutua, disminuye el conflicto entre socios. Contrario a esta hipótesis, el autor encuentra circunstancias bajo las cuales el ser parte de una institución comercial puede aumentar perceptiblemente la probabilidad de conflicto entre miembros. Cuando los socios se caracterizan por tener disparidades de influencia o de prestigio dentro de la red de lazos comerciales que caracteriza la estructura de la economía política internacional, es más probable que los Estados entren en conflicto.

La conclusión a la que llega el autor es que el ser miembro de una institución comercial no asegura automáticamente la paz entre los Estados. Existe una importante variación de los efectos que trae ser miembro de un acuerdo o institución comercial en el sistema internacional. Para muchos Estados ser miembros de un acuerdo o institución comercial puede aumentar el conflicto definiendo las jerarquías del prestigio.

Es importante rescatar que una negociación comercial no siempre asegura la paz, y los mecanismos liberales no son aplicables universalmente. Tal como ha demostrado Hafner-Burton, las instituciones comerciales también pueden crear disparidades relativas en el poder social entre los miembros, y estas disparidades tienen el poder de aumentar la probabilidad de conflicto.

En general, el grueso de estudios sobre la relación entre el conflicto y las relaciones económicas entre dos países se centran básicamente en el efecto de los flujos comerciales sobre la probabilidad de conflicto, dejando de lado la importancia de los flujos de inversión entre los dos países.

Los teóricos liberales de la paz identifican que el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) promueve la paz disipando la información privada, aumentando los costos de oportunidad de conflictos, y proporcionando la forma alternativa de extraer bienestar.

Polachek y otros (2004)²³ sostienen que no sólo las relaciones comerciales están aumentando, sino también la cantidad de flujos de capital. La inversión extranjera directa (IED) ha experimentado el crecimiento más rápido en los años 80 y 90, y ahora se ha convertido en una fuerza económica importante que puede fomentar relaciones pacíficas globales.

El estudio de los autores busca determinar en que medida los flujos de IED tienen un efecto sobre el conflicto y la cooperación entre Estados. Según los autores, la IED genera ganancias

²³ Polachek, Seiglie y Xiang. Globalización y Conflicto Internacional: ¿Puede la IED aumentar la paz como el comercio?. 2005

económicas tanto para el país de origen como para el país anfitrión. Si ambos países inician un conflicto, entonces es absolutamente posible que la inversión directa disminuya dentro de estos dos países. Por lo tanto, muchas de las ganancias se pierden. Entonces, para proteger sus ganancias, ambos gobiernos reducen el conflicto y promueven la cooperación.

Un examen más cuidadoso de la ventaja comparativa de la IED puede dar razones más fuertes por las que se puede reducir el conflicto de un Estado a otro que con el comercio. Además, las multinacionales pueden utilizar su poder para empujar a ambos gobiernos a adoptar políticas cooperativas en lugar de conflictivas. De este modo, Polachek desarrolla un modelo de utilidad esperada para calcular el efecto de la IED sobre el nivel de conflicto (ver siguiente cuadro).

Cuadro 1.12
Modelo de Utilidad Esperada

Según el modelo usado, las preferencias de un país dependen del nivel de consumo (C) y del nivel de conflicto o cooperación (Z), de modo que la utilidad (U1) dependerá de C₁ y Z₁. U₁ = U₁(C₁, Z₁). Los conflictos requieren recursos, ya sea para armas o para presión diplomática.

Al principio del período, el individuo representativo tiene una cantidad de k capital que se pueda asignar a la producción en el país propio, o en otro país. Las inversiones generan retornos de R₁ y R₃. El problema es:

$$\text{Max}_{Z_1} U_1 = U_1(R_1 k_1' + R_2 k_2' - Z_1, Z_1)$$

Donde las condiciones de primer orden son:

$$\frac{\partial U_1}{\partial Z_1} = \frac{\partial U_1}{\partial C_1} - \frac{\partial U_1}{\partial C_1} \frac{\partial R_2}{\partial Z_1} k_2'$$

El lado de la derecha expresa el nivel óptimo de conflicto, mientras que el lado de la izquierda expresa que una unidad de conflicto implica renunciar a una unidad de consumo, y que a mayor conflicto la pérdida de rentabilidad de la inversión del país socio es mayor.

Esta condición indica que el nivel óptimo de conflicto está determinado en el punto donde son iguales las ventajas marginales de la unión con las relaciones conflictivas con el país 2 medido por el lado izquierdo (coste marginal). Este coste se compone de dos términos: el primero expresa los costes sociales de unidad adicional de Z que disminuye el consumo de bienes en una unidad ($\partial U/\partial C$), y el segundo expresa el coste indirecto a los residentes domésticos que han optado invertir en el país 2 y que sufren una reducción en sus retornos ($\partial R_2/\partial Z_1$).

Según los resultados del modelo, se esperaría que un aumento de la IED reduzca el conflicto o anime la cooperación. Una vez hallada esta relación, los autores exploran su evidencia empírica.

El modelo que trata la relación entre la IED y la interdependencia es un modelo simultáneo de dos ecuaciones. De acuerdo con la teoría, se espera que la IED y la interdependencia se influyeran y se espera que ambos tengan un impacto positivo. Por lo tanto, la IED y la interdependencia son variables endógenas. Solo mirando a ambas en un contexto de ecuaciones simultáneas se consiguen resultados imparciales (ver siguiente cuadro).

Cuadro 1.13
Modelo de Ecuaciones Simultáneas

La variable que mide la interdependencia es la suma de todos los acontecimientos del conflicto y de la cooperación por cada año. Se denota esta variable como "total" y representa la cantidad neta de cooperación. Cuando es positiva implica que la cooperación compensa el conflicto. Por lo tanto, definiendo la cooperación como la variable dependiente (total), se exploran los incrementos o disminuciones del conflicto y la cooperación, y el cambio de las variables independientes. Los coeficientes observados son interpretados como las medidas de los efectos marginales sobre el conflicto o la cooperación.

La variable IED mide la entrada o salida de inversión entre un par de países en un año específico. Puesto que la inversión de un país hacia el otro está influenciada por el grado de paz en la relación y puesto que la paz puede ser influenciada por cuánto invierte un país en el otro, se adopta un sistema de ecuaciones simultáneas para examinar cómo la IED afecta las relaciones entre dos países y cómo las relaciones afectan la IED. El modelo usado queda de la siguiente forma:

$$\text{Total} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{FDI} + \alpha_2 A_t + \alpha_3 B_t + \varepsilon_1$$

$$\text{FDI} = \beta_0 + \beta_1 \text{Total} + \beta_2 B_t + \beta_3 A_t + \varepsilon_2$$

Donde A y B son los vectores de atributos de cada país (PBI Total, población total, gasto militar, personal militar, población urbana, tipo de régimen, líneas telefónicas por casa 1,000 habitantes, nivel de escolaridad, y gasto en salud como % del PBI)

Fuente: Polachek y otros (2004)

Los resultados del estudio confirmaron que la IED y las relaciones políticas entre ambos países están mutuamente relacionados. Pero como la IED puede tener un papel similar que el comercio no es obvio. Para resolver esta duda, los autores comparan los coeficientes o la elasticidad de la IED y el comercio con respecto a la variable de política de la relación (total) en un contexto similar. Así, los resultados a los que llegan indican que la IED tiene un efecto comparable al comercio en influenciar la interdependencia política.

De este modo, los autores llegan a la conclusión de que no es sólo el comercio entre dos Estados lo que promueve relaciones de paz, sino que también los flujos de inversión bilaterales

pueden tener un efecto similar. A conclusiones similares han llegado otros autores liberales, como es el caso de Gartzke, Quan Li y Boehmer (2001)²⁴ y Hoon Lee (2005)²⁵.

De otro lado, autores como Souva (2002)²⁶ discuten que la interdependencia comercial, así como la inversión extranjera, no siempre promueven la paz entre las naciones. Los efectos de la interdependencia dependen del tipo de mercancías que se comercian y de la relación política entre los Estados. Según el autor, los Estados dependientes de la importación de materias estratégicas y los Estados con recursos estratégicos son más probables de ser blanco de conflictos militarizados.

En general, las pruebas empíricas han examinado básicamente sólo los efectos del comercio en las relaciones de un Estado a otro, dejando de lado otras formas importantes de interacción económica entre los Estados (tales como préstamos, concesiones, inversión directa, inversión de cartera o portafolio, entre otros). Los flujos comerciales entre dos Estados no explican toda la interdependencia económica, el comercio ha servido como una variable proxy para todas las otras formas de interacción económica, entre las que se encuentran la inversión extranjera directa²⁷.

De este modo, si consideramos la inversión directa como una medida de la interdependencia entre dos Estados, se tendría bajo la hipótesis neo-marxista que la asimetría entre dos países en relación a sus flujos bilaterales de inversión aumentaría la probabilidad de conflicto entre estos países.

1.4 Balance

Se han revisado las principales teorías acerca de la relación existente entre el conflicto y la interdependencia económica entre países. Por un lado se encuentra el enfoque liberal, según el cual la mayor interdependencia económica entre países reduce la probabilidad de conflicto. El principal argumento usado para defender esta hipótesis ha sido aquel que sostiene que el costo de oportunidad de un conflicto es muy alto cuando los países mantienen relaciones económicas importantes, ya que el conflicto conlleva a una pérdida de las ganancias de la relación.

Existen otros enfoques críticos a la hipótesis liberal (principalmente neo-marxistas y realistas), los que señalan que la mayor interdependencia económica no siempre conlleva a relaciones pacíficas entre Estados, y han identificado una serie de factores que tienden a incrementar la probabilidad de conflicto.

²⁴ Gartzke, Erik, Quan Li, and Charles Boehmer. "Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict," *International Organization* 55(2): 391-438. 2001

²⁵ Hoon Lee. *Foreign Direct Investment and Militarized Interstate Conflict*. 2005

²⁶ Souva, Mark. *Essays on Interdependence, Institutions, and International Conflict*. 2002

²⁷ David M. Hauser. *A Little Bit Louder Now: Signaling, Interests, and the Liberal Peace*. 2006

Se presentó un balance de los principales estudios estadísticos desarrollados sobre el tema, distinguiendo aquellos que defienden el enfoque liberal de aquellos críticos a esta postura. El siguiente cuadro resume los principales hallazgos de los estudios presentados, señalando aquellas variables (dependientes e independientes) que cada autor incluyó en su modelo, así como el periodo de análisis y el tipo de modelo estadístico usado.

Cuadro 1.14

Autor	Periodo de análisis	Modelo	Variable Dependiente	Variabes Independientes	Resultados
Autores Liberales					
Polachek (1980)	1958-1967	Regresión múltiple de corte transversal	Armed Conflict Events Data ²⁸	- Comercio - Vector de atributos de cada país (tamaño de cada país, población, escolaridad, producción eléctrica, gasto en defensa, etc.)	El crecimiento del comercio entre dos países esta correlacionado con la disminución del conflicto.
Erik Gartzke y Quan Li (2003)	1950-1992	6 Modelos estadísticos simples	ONSET: variable dicotómica "1" para el primer año de conflicto militar (MID ²⁹) y "0" en otro caso.	- GOVCAPOPENL: Apertura del gobierno al capital. - FDIGDPL: Exposición común al capital. - PORTFGDPL: Exposición al capital financiero. - TRADELOW: Interdependencia comercial. - Variables de control: 1) régimen del país, 2) Contigüidad y Distancia geográfica, 3) Alianzas Militares, 4) Ratio de Capacidades Relativas (CAPRATIO ³⁰) y 5) estatus de poder.	Se puede reducir el conflicto entre Estados promoviendo mayores lazos económicos globales, aunque las asimetrías en las relaciones pueden disminuir los efectos pacifistas de la integración económica.
Sherman (2001)	1950-1990	Modelo logit	Disputa militar (MID), es una variable binaria de valor "1" si hay disputa militar y "0" de otra manera ³¹	- Comercio/PBI - Data sobre el tipo de régimen ("Polity III") - Ratio entre el PBI mas alto sobre el más bajo. - Variables de control: 1) número de alianzas de una país, 2) Alliance dummy (mide si los Estados son formalmente aliados o no), 3) Distancia entre países y 4) Ratio de Capacidades Relativas	El incremento de la interdependencia económica esta correlacionada con la disminución de MID, pero ese efecto es más para los países que están dentro de una misma región y los que han tenido algún conflicto antes.
Polachek y otros (2004)	1990 - 2000	Modelo de dos Ecuaciones Simultaneas	Disputa militar (MID)	- IED (Inversión Extranjera Directa) Atributos de cada país (PBI Total, población total, gasto militar, personal militar, población urbana, tipo de régimen, líneas telefónicas por casa 1,000 habitantes, nivel de escolaridad, y gasto es salud)	Los mayores flujos de inversión bilaterales pueden promover relaciones pacificas entre los Estados

²⁸ Es una base de datos que provee la historia militar de los conflictos documentados ocurridos entre 1800 y 1999.

²⁹ MID (Militarized Interstate Dispute) es una base de datos que cubre el periodo entre 1816-1992 y proporciona información sobre los conflictos en los cuales uno o más estados amenazan o utilizan la fuerza contra unos o más de los otros estados.

³⁰ Esta variable es muy usada en este tipo de estudios y depende de las siguientes variables: gasto militar, personal militar, consumo de energía, población urbana, población total, producción de acero y hierro.

³¹ También se hace una estimación con una versión alternativa de la variable dependiente, Force, que toma el valor de "1" si la disputa militar implica el uso de la fuerza y "0" de otra forma.

Autor	Periodo de análisis	Modelo	Variable Dependiente	Variables Independientes	Resultados
Philippe Martin y otros (2006)	1950-2000	Modelo Logit	Disputa militar (MID)	<p>- Apertura comercial bilateral (Se usa un promedio del Flujo de importaciones / PBI, rescata la asimetría entre los países).</p> <p>- Apertura comercial multilateral (promedio de las importaciones totales de los dos país –excluyendo las importaciones bilaterales- entre sus PBI).</p> <p>- Variables de control: 1) numero de años de paz entre ambos países, 2) duración del conflicto, 3) distancia, 4) dummy para los flujos comerciales con valor de cero, 5) contigüidad, 6) índice de semejanza en el lenguaje, 7) existencia de un área de comercio preferencial, y 8) variables políticas (la suma de los índices de democracia, la suma de las áreas de los dos países (en log) y la correlación de los votos de la O.N.U.)</p>	Dos países con un mayor comercio bilateral tienen menor probabilidad de conflicto. Pero, la apertura comercial multilateral tiene el efecto opuesto
Críticos a la hipótesis liberal					
Dorussen (2004) ³²	1970-1997	Modelo de utilidad esperada (se hacen 6 variantes)	Disputa militar (MID)	<p>- Variables para la composición de flujos de comercio: 1) Set de variables (SITOTAL) que describen el comercio atribuible a un sector industrial en particular como proporción del comercio bilateral en un año y 2) Comercio bilateral / PBI (mide la dependencia).</p> <p>- Variables realistas: 1) dummy para los países separados más de 150 millas, 2) distancia entre países, 3) dummy que indica el país que tiene el menor estatus de poder, 4) índice del equilibrio de poder entre socios (POWER-RATIO), 5) variable que mide la existencia de acuerdos de mutua defensa, pacto de neutralidad, o entendimiento cordial entre los socios.</p> <p>- Variables liberales: 1) Democracia, 2) número de organizaciones internacionales de las que ambos países son miembros, 3) variable de control para el número de años en que un par de países han estado sin disputas militares (PEACE YEARS).</p>	Las relaciones comerciales entre los países industrializados y los países semi-periféricos pueden contribuir a incrementar la probabilidad de conflicto. El comercio puede aumentar el riesgo de conflicto entre países que fabrican productos avanzados y los que poseen industrias básicas
Barbieri (2002)	1870-1992		Disputa militar (MID)	Dependencia Comercial (Comercio total/PBI). Contigüidad (países que comparten una frontera), tipo de régimen, número de alianzas de un Estado en un año dado y estatus de poder de un país.	La interdependencia puede aumentar la probabilidad de conflicto o guerra, probabilidad que es mayor cuando los Estados no son simétricos.

³² El autor examina la relación entre el comercio y el conflicto a un mayor nivel de desagregación, a saber en a nivel del sector industrial.

Autor	Periodo de análisis	Modelo	Variable Dependiente	Variables Independientes	Resultados
Harvard Hegre (2004)	1950-1992	Modelo de utilidad esperada	Disputa militar (MID)	- Dependencia Comercial (Comercio total/PBI). - Variable de Asimetría (en función del PBI). - Dependencia temporal (acciones militares dependen de acciones anteriores). - Índice de política democrática. - Desarrollo de cada país (PBI per capita) - Contigüidad, distancia entre las capitales y variables de tamaño.	El comercio entre dos Estados reduce el conflicto sólo para socios simétricos. Mientras más contiguos sean los Estados la probabilidad de conflicto es mayor. Las acciones hostiles son mucho más frecuente entre enemigos anteriores en conflictos militarizados
Harvard Hegre (2005)	1950-1992	Modelo Gravitacional	Probabilidad de Conflicto $\ln(p_{ij}/(1 - p_{ij}))$	- Dependencia comercial (comercio bilateral/PBI) - Comercio total / PBI. Variables de Control: 1) Asimetría de poder existente (en función del PBI nominal y la población), 2) estatus de poder, 3) ingresos promedios de un país, 4) número de organizaciones internacionales de la que cada país es miembro, 5) distancia entre dos Estados y sus tamaños, 6) tipo de régimen, y 7) alianzas.	El conflicto militarizado no es sólo más frecuente entre los países que están geográficamente cerca, sino también entre países más grandes
Schneider y Schulze (2005)	1950-1992	Modelo longitudinal logit	Disputa militar (MID)	- Dependencia comercial: Comercio / PBI. - Variables de control: 1) Si es Miembro Permanente en el Consejo de seguridad de la ONU, 2) Apertura comercial. (Exportaciones + Importaciones)/PBI, 3) régimen político (democracia o autocracia), 4) Gasto militar como porcentaje del PBI, 5) Personal militar como porcentaje del PBI, 6) Si el país tiene régimen militar, 7) PBI per capita, 8) población total y porcentaje de población urbana.	La apertura no tiene necesariamente un impacto negativo sobre el conflicto, su impacto dependerá de la naturaleza del equilibrio político, especialmente de la influencia de la sociedad civil y del sector militar. El gasto militar y ser miembro permanente del Consejo de Seguridad tienen un impacto positivo en la probabilidad de conflicto.
Gledit y Buhaug	1875-1998		Disputa militar (MID)	- Tres medidas de distancia (contigüidad de tierra, distancia entre Estados y longitud de la frontera). - Nivel de poder de los países. - Años de paz. - Periodo de interacción de los socios	La contigüidad y la longitud de la frontera tienen un efecto positivo sobre el nivel de disputa. La distancia entre países que han tenido conflictos militares es mucho menor a la del resto de países
Reuveny y Kang (2003)	1948 - 1992	Modelo de ecuaciones simultaneas	Conflicto y Cooperación ³³	Comercio Bilateral (considera las tarifas, tasa de cambio y costos de transporte)	El conflicto y cooperación dependen de los socios en particular. Los países que exportan tienden a causar menos conflicto hacia sus importadores; mientras los países que importan tienden a causar más conflicto hacia los que les exportan.

³³ El autor examina la relación entre el comercio y el conflicto a un mayor nivel de desagregación, a saber en a nivel del sector industrial.

Autor	Periodo de análisis	Modelo	Variable Dependiente	Variables Independientes	Resultados
Hafner-Burton (2005)	1950 a 2000	Modelo pooled de series de tiempo	Disputa militar (MID)	<ul style="list-style-type: none"> - Medida del número de instituciones comerciales. - Tipo de régimen - Medida del desarrollo económico - Comercio (suma de las exportaciones e importaciones bilaterales) - PBI real - Ratio de capacidad militar de un Estado - Variable binaria que es 1 si los miembros tienen un tratado de defensa mutua o pactos de neutralidad. - Variable que mide la fuerza de un Estado sobre otro. - Variables de control: 1) contiguidad, 2) distancia entre las dos capitales y 3) variable binaria igual a 1 para el país más poderoso. 	Ser miembro de una institución comercial no asegura automáticamente la paz entre los Estados; más bien puede aumentar el conflicto si crean disparidades de poder o prestigio entre los socios.

Fuente: Elaboración Propia

En general, los diversos estudios han incluido una serie de variables en sus modelos, tales como variable de asimetrías, variables relacionadas con el tamaño de los países (en términos de PBI y población), variables relacionadas con las políticas militares (como gasto en armas), ratio de capacidades relativas, régimen del Estado, distancia entre los países, entre otras.

Los autores liberales encuentran que la interdependencia económica entre Estados (aproximada ya sea a través de los flujos comerciales o de inversión) tiende a disminuir la probabilidad de conflicto. Aunque, algunos señalan que el poder pacificador de las relaciones económicas puede reducirse dependiendo de ciertos factores. Por ejemplo, para Erik Gartzke y Quan Li (2003) las asimetrías entre países disminuyen los efectos pacifistas de la interdependencia económica. Según Sherman (2001) el efecto pacificador de la interdependencia es más débil en los países que se encuentran dentro de una misma región o en aquellos que han experimentado antes algún conflicto militarizado. Asimismo, Philippe Martin y otros (2006) mencionan que el efecto pacificador de la interdependencia económica sólo se da cuando existe gran dependencia en las relaciones bilaterales, mientras que la apertura comercial multilateral por el contrario puede generar conflicto.

De otro lado, los críticos a la hipótesis liberal encuentran que el mayor comercio entre países no conduce necesariamente a relaciones pacíficas. Algunos han resaltado que las asimetrías en el patrón comercial entre los socios puede incrementar la probabilidad de conflicto. Por ejemplo, Dorussen (2004) señala que el comercio entre países que fabrican productos avanzados y los que poseen industrias básicas puede aumentar el riesgo de conflicto.

Asimismo, han señalado que las relaciones entre países asimétricos (en relación a su desarrollo económico, estatus de poder, capacidad militar, etc.) pueden generar mayor riesgo de conflicto.

A esta conclusión han llegado autores como Barbieri (2005) o Harvard Hegre (2004), que sostienen que las relaciones económicas entre Estados asimétricos pueden aumentar la probabilidad de conflicto.

La distancia entre los países es otro factor que ha sido señalado como un determinante de la probabilidad de conflicto entre los Estados. Autores como Gledit y Buhaug o Harvard Hegre (2005), señalan que países que están ubicados geográficamente cerca, son contiguos o comparten alguna frontera, tienen una mayor probabilidad de iniciar un conflicto.

Otros factores señalados, han sido la capacidad militar de cada Estado, o el estatus de poder de uno sobre el otro. En general, gran parte de los autores han empleado en sus estudios una variable (Ratio de Capacidades Relativas) para medir el equilibrio de poder entre los socios. Esta variable se construye en base a los siguientes indicadores: gasto militar, personal militar, consumo de energía, población urbana, población total, producción de acero y hierro. La idea es que las asimetrías de poder entre Estados incrementa la probabilidad de conflicto. Así, Schneider y Schulze (2005) señalan al gasto militar como una de las variables que pueden incrementar la probabilidad de conflicto.

Algunos críticos encuentran una dependencia temporal entre las variables empleadas en los modelos. Así, uno de los resultados a los que llega Harvard Hegre (2004) es que las acciones hostiles son mucho más frecuentes entre países que han tenido conflictos militares anteriores.

En general, los críticos a la hipótesis liberal sostienen que las relaciones económicas entre países asimétricos, se traduce en relaciones de dependencia. El comercio y la dependencia económica benefician al país más poderoso y conlleva a costos para el más débil. Así, un componente de las relaciones económicas es el potencial de usar la dependencia asimétrica como un método para presionar políticamente al socio comercial.

Sobre la base de estos hallazgos, en las siguientes secciones se busca identificar las principales características de las relaciones económicas entre Perú y Chile; así como las asimetrías existentes entre ambos países. En el siguiente capítulo se muestra la evolución de una serie de variables (económicas y sociales) para Perú y Chile, con el fin de realizar un análisis comparativo entre las mismas.

Capítulo 2

Evolución de indicadores Perú – Chile: Análisis comparativo

En este capítulo, se presenta un análisis de las asimetrías existentes entre Perú y Chile, para lo cual se han realizado comparaciones entre una serie de indicadores económicos (actividad económica, comercio, inversión, etc.) y de desarrollo (tasas de mortalidad y natalidad, nivel de pobreza, educación, empleo, índices de tecnología, etc.). Así, se han construido series de tiempo de cada indicador para cada país, con el fin de analizar la evolución de cada economía

Entre las variables económicas analizadas se tiene el PBI total y per cápita, la distribución sectorial del PBI y el nivel de reservas internacionales. También, se han analizado una serie de indicadores de comercio entre ambos países, para determinar las principales diferencias entre los flujos y composición de las exportaciones e importaciones, así como los principales socios comerciales de cada país.

Además, se analizan los flujos de IED recibidos por cada país (1980 – 2004), donde se evidencia que los flujos recibidos por Chile han sido considerablemente superiores a los recibidos por Perú en los últimos años. En relación a los flujos de IED realizados por cada país (1980 – 2004), se observa que la capacidad de invertir en el extranjero de Perú es sumamente inferior a la de Chile.

Por otra parte, se realiza una comparación entre los indicadores básicos de desarrollo de cada país, tales como población urbana (%), tasa de nacimiento y mortalidad, acceso a agua potable y servicios sanitarios adecuados, etc. Asimismo, se han revisan indicadores de educación (analfabetismo y tasa de inscripción primaria, secundaria y terciaria), empleo (tasa

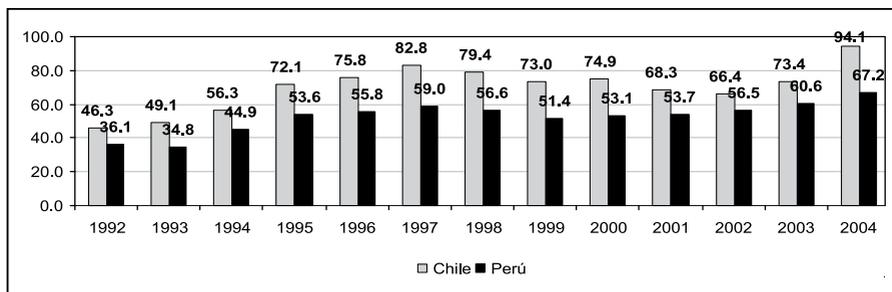
de desempleo, empleo en industria y en servicios), migración, y tecnología e información. En general, en todos los indicadores analizados, las asimetrías a favor de Chile son considerables.

Finalmente, en el último punto de esta sección se hace una comparación entre el gasto militar de Chile y Perú; así como del personal militar con que cuenta cada país. Como vimos en el capítulo anterior, el poder militar constituye una variable importante en las relaciones entre ambos países.

2.1. Producto Bruto Interno

En general, a lo largo de la década del noventa el PBI de Chile y de Perú ha tenido un comportamiento similar, aunque la brecha entre ambas economías se ha ampliado. En 1992 el PBI chileno (USD 46 mil millones) fue mayor al peruano (USD 36 mil millones) en 28%. Para el 2004 esta diferencia se amplió considerablemente, siendo el PBI chileno (USD 94 mil millones) mayor al peruano (USD 67 mil millones) en 40%. Así, entre 1992 – 2004, el PBI de Chile creció en 103.2% y el de Perú en 86%.

Gráfico 2.1
Producto Bruto Interno (USD Miles de millones)



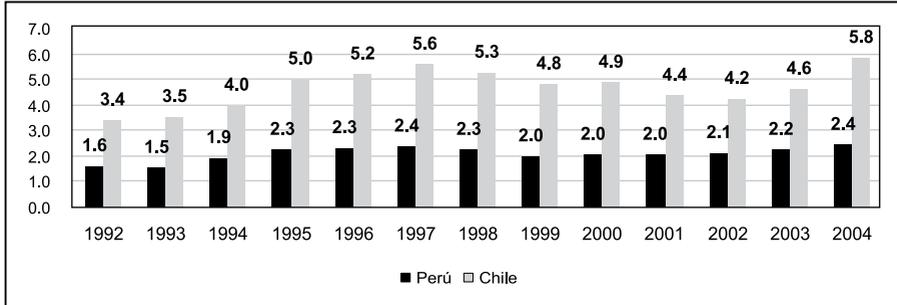
Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

PBI per cápita

En el caso del PBI per cápita, se tiene que a lo largo de la década del noventa el de Chile ha sido más del doble del peruano³⁴. Durante el 2004, el PBI per cápita chileno fue de USD 5,800, mientras que el peruano fue de USD 2,400. Además, se evidencia un estancamiento en el PBI per cápita de Perú, que ha fluctuado alrededor de los USD 2,000 durante los últimos años. Mientras que, en Chile se ha pasado de USD 3,400 a USD 5,800 entre 1992 - 2004.

³⁴ Durante el 2004, la población peruana bordeaba los 28 millones de habitantes mientras que en Chile se contabilizaron cerca de 16 millones de habitantes (CEPAL, 2005).

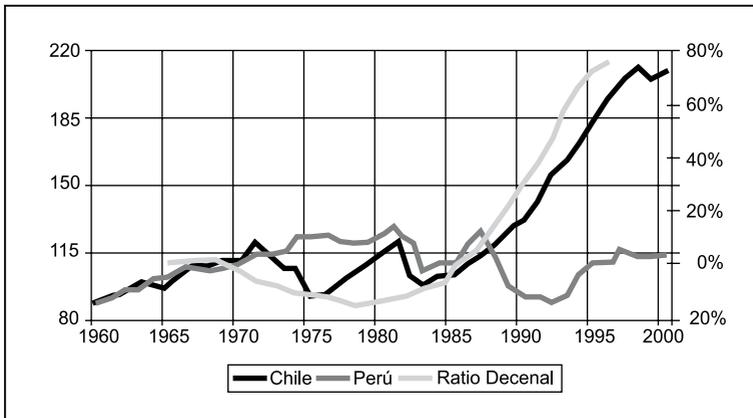
Gráfico 2.2
PBI Real per cápita 1992 – 2004 (USD miles)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Un estudio de la CEPAL (2003)³⁵, que analiza el nivel de crecimiento del PBI per cápita real de Chile en función al de Perú, encontró que el PBI real chileno superó en más del 70% al peruano en el año 2000 en comparación con lo que ocurría en la década del sesenta. Como vemos, desde inicios de los noventa las diferencias entre la economía chilena y la peruana se amplían en gran medida (ver siguiente gráfico).

Gráfico 2.3
PBI per cápita (1960-69=100)

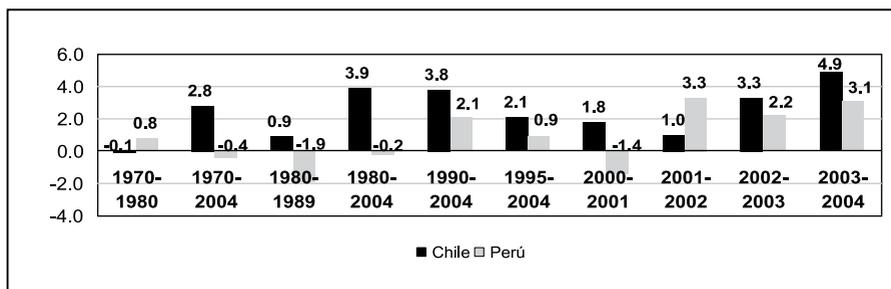


Fuente: CEPAL (2003)

³⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL. Evoluciones contradictorias: PBI per cápita real en moneda doméstica y PBI per cápita en dólares de paridad. Junio de 2003

Durante el 2004 las economías de América Latina y el Caribe alcanzaron un crecimiento del PIB per cápita de 4.4% en promedio³⁶. En el caso de Chile, el crecimiento fue ligeramente superior al promedio (4.9%), mientras que en el caso de Perú el crecimiento fue inferior al promedio de la región (3.3%). En general, desde 1970 el crecimiento promedio del PIB per cápita en Chile ha sido superior al de Perú. Entre 1970 – 2004 la variación promedio del PIB per cápita en Chile fue de 2.8%, mientras que en Perú fue de -0.4% principalmente por la desaceleración sufrida en los años 80.

Gráfico 2.4
Variación del PIB Real per cápita



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En los últimos dos años la brecha entre el PIB per cápita de Chile y Perú se ha seguido ampliando. Durante el año 2006, el PIB per cápita chileno ascendió a USD 8,570, lo que representó un incremento de 20% en relación al año anterior en que fue de USD 7,124. En el caso de Perú, el PIB per cápita es sumamente pequeño en comparación con la economía chilena, habiendo alcanzado el monto de USD 3,151 en el año 2006 (menor en USD 5,400 al PIB per cápita chileno). Además, la tasa de crecimiento del PIB per cápita en los últimos años ha sido menor en Perú en comparación con Chile.

Cuadro 2.1
PIB per capita

	País	2005	2006
Perú	Unidades US\$	2,841	3,151
	Tasa de crecimiento	18.4%	10.9%
Chile	Unidades US\$	7,124	8,570
	Tasa de crecimiento	22.8%	20.3%

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del FMI

³⁶ CEPAL. Panorama social de América Latina. 2005

Distribución sectorial del PBI

El principal sector de la economía peruana es el sector servicios (donde se incluyen otros servicios³⁷, comercio, construcción y electricidad y agua), que durante el 2005 explicó el 66% del PBI global de la economía. Ese mismo año, el segundo sector en importancia fue el manufacturero, que explicó el 17% del PBI global, seguido por el sector comercio (15.5%), agropecuario (9.3%) y minería (7.3%). En general la composición del PBI no ha cambiado sustancialmente en los últimos años, salvo por el sector agropecuario y minero que ha crecido levemente en los últimos años.

En el caso del sector servicios, según datos desagregados al 2004, se tiene que las categorías más representativas fueron: Comercio (23.7%), Transporte y Comunicaciones (13.4%), Servicios prestados a las empresas (11.5%), y Servicios Gubernamentales (10.4%), Construcción (8%) y Restaurantes y hoteles (7%) que en conjunto explicaron el 75% del rubro. Aunque, cabe mencionar, que en las cuentas de servicios prestados a las empresas, se incluye a los servicios conexos a la actividad financiera, por lo cual la cifra estaría totalmente sobreestimada³⁸.

Gráfico 2.5

Perú: Producto Bruto Interno por sectores (%)

Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Otros Servicios	43.5	43.3	43.8	43.3	43.7	43.7	43.4	43.0	42.5	42.8	42.6	42.6
Manufactura	17.7	17.3	17.1	16.8	16.4	16.0	16.5	16.5	16.6	16.5	16.9	16.9
Comercio	16.1	16.6	16.3	16.5	16.1	15.7	15.8	15.9	15.7	15.5	15.6	15.5
Agropecuario	8.4	8.5	8.7	8.6	8.7	9.5	9.8	9.8	9.9	9.7	9.4	9.3
Minería	5.2	5.0	5.1	5.2	5.5	6.1	6.0	6.6	7.0	7.2	7.2	7.3
Construcción	6.2	6.7	6.4	6.9	7.0	6.1	5.6	5.2	5.3	5.4	5.3	5.4
Electricidad y Agua	2.1	1.9	2.0	2.1	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.4	2.3	2.3
Pesca	0.8	0.6	0.6	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.6

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCRP

La composición del PBI de la economía chilena es similar al de la economía peruana, la actividad más importante es el sector servicios, que durante el 2005 explicó el 63% del PBI. En segundo lugar se encuentra el sector manufactura que representó el 16% del PBI, seguido por la actividad minera (7,4%, principalmente por el cobre) y agrícola (4.5%).

³⁷ Incluye: Transportes y Comunicaciones, Servicios Financieros y Seguros, Alquiler de Vivienda, Servicios Prestados a Empresas, Restaurantes y Hoteles, Servicios Personales (Servicios Mercantes y no Mercantes prestados a Hogares, Salud y Educación Privada), y los Servicios Gubernamentales

³⁸ Triveño y Niño (2005) señalan en su estudio que si bien en el año 2002 los servicios prestados a las empresas representaron el 12.5% del PBI, después de restarse la participación de los servicios financieros auxiliares, estos sólo representaban el 3.5% del PBI.

Cuadro 2.2
Chile: Producto Bruto Interno por sectores (%)

Sector	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Otros servicios	40.7	40.6	41.1	41.8	41.8	41.9	42.3	42.0	41.4	41.0
- Servicios financieros	12.1	12.2	12.5	12.5	12.5	12.6	12.7	12.6	12.6	12.6
- Servicios personales	10.6	10.6	10.5	10.8	10.7	10.7	10.8	10.7	10.4	10.2
- Propiedad de vivienda	7.5	7.3	7.4	7.6	7.5	7.4	7.4	7.2	7.0	6.7
- Transportes	4.5	4.7	4.7	4.4	4.5	4.5	4.6	4.7	4.6	4.6
- Comunicaciones	1.9	2.0	2.2	2.6	2.8	3.1	3.2	3.3	3.3	3.4
- Servicios Gubernamentales	4.0	3.8	3.8	3.9	3.7	3.7	3.7	3.6	3.5	3.4
Industria manufacturera	17.5	17.2	16.3	16.3	16.4	15.9	15.9	15.8	16.0	15.8
Comercio, restaurantes y hoteles	11.1	11.2	11.3	10.8	10.8	10.8	10.6	10.7	10.8	11.0
Construcción	9.3	9.3	9.2	8.3	7.9	8.0	8.0	8.0	7.9	8.1
Minería	6.7	7.0	7.3	8.2	8.1	8.2	7.7	7.8	7.9	7.4
- Cobre	5.6	5.9	6.1	7.1	7.0	7.2	6.7	6.9	7.0	6.6
Agropecuario-silvícola	4.2	4.0	4.1	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.6	4.5
Electricidad, gas y agua	2.8	2.9	2.9	2.8	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9
Pesca	1.2	1.3	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.4	1.5	1.3

Fuente: Elaboración propia en base a Banco de Reserva de Chile

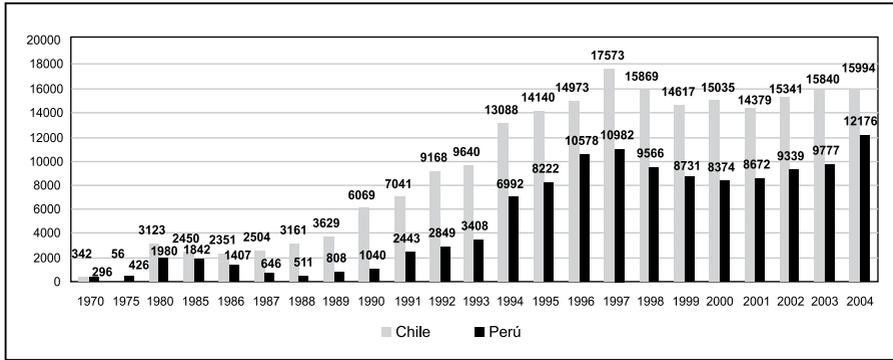
Si bien en ambos países los sectores más importantes son los mismos, se evidencian algunas diferencias. En Perú, el sector agrícola explica el 9,3% del PBI global, mientras que en Chile apenas representa el 4,5%. En el caso del sector servicios, para Chile los sectores más importantes son los servicios financieros y servicios personales; mientras que para Perú el principal sector es comercio, básicamente por el comercio al por menor donde la mayor parte de trabajadores son subempleados y donde existe un amplio sector informal.

2.2. Total de Reservas internacionales

En el ámbito externo, las reservas internacionales de Chile durante el 2004 fueron cercanas a los USD 16,000 millones, cerca de 24% mayores a las que alcanzó Perú ese mismo año (USD 12,176 millones). Como vemos en el gráfico 2.6, las reservas internacionales en Chile crecieron sostenidamente desde mediados de la década de los 80 hasta el año 1997 (donde se registró el mayor pico), pasando de USD 2,351 a USD 17,573 millones.

En el caso de Perú la crisis de mediados de los 80 significó una caída importante de las reservas. Entre 1986 – 1997 las reservas de Perú pasaron de USD 1,407 a USD 10,982 millones. Ambos países vieron reducir sus reservas entre 1998 - 2000, como resultado de la crisis internacional. Luego, desde el 2001 ambos países han experimentado un crecimiento sostenido de las reservas, en el caso de Chile a una tasa promedio de 3.6% y en el caso de Perú al 12.3%.

Gráfico 2.6
Reservas internacionales menos oro 1970 – 2004 (USD millones)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Durante el año 2005, las reservas internacionales de Chile experimentaron un crecimiento de 5.8%, pasando de USD 15,994 millones a USD 16,929 millones. Este mismo año, las reservas de Perú crecieron a una tasa de 11.7%, pasando de USD 12,176 a USD 13,599 millones. Así, durante el año 2005 la brecha entre las reservas de Perú y Chile fue de USD 3,330 millones, a favor de Chile. Al segundo trimestre del 2006 se observa un aumento de esta brecha, siendo esta de USD 4,329 millones. Este período las reservas de Chile crecieron a una tasa de 9.2% en relación al mismo período del año 2005; mientras que las reservas de Perú lo hicieron a una tasa de 3.4% (ver siguiente cuadro)

Cuadro 2.3
Reservas internacionales
(USD millones)

Pais	2004	2005	2005 II Trimestre	2006 II Trimestre	Variación 2004/2005	Variación 2005/2006 II Trimestre
Chile	15,994	16,929	16,625	18,161	5.8%	9.2%
Perú	12,176	13,599	13,380	13,832	11.7%	3.4%

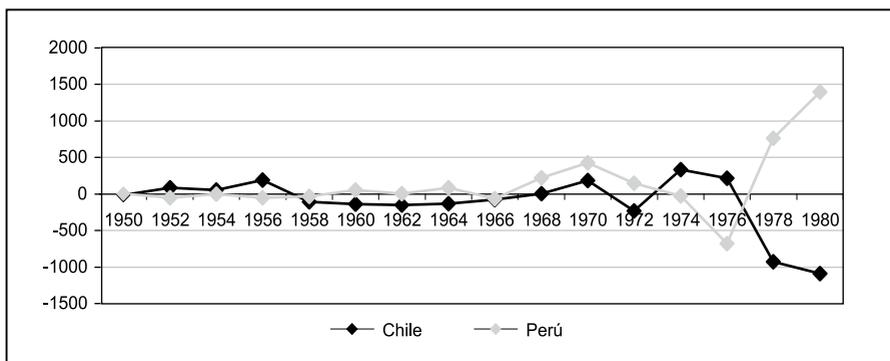
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas CEPAL

2.3. Indicadores de Comercio

2.3.1 Balanza Comercial de Bienes

Durante la década del cincuenta, la balanza comercial de Perú con el resto del mundo fue negativa la mayor parte del periodo, mientras que la de Chile por el contrario fue positiva. En los sesenta la tendencia cambia y se observa un déficit sostenido en la balanza comercial de Chile durante los primeros años. Para finales de los setenta, Chile alcanzó su mayor déficit histórico de balanza comercial (USD 914 millones), mientras que Perú alcanzó su mayor superávit (USD 1,671 millones). Sin embargo, esta situación es revertida a inicios de los ochenta.

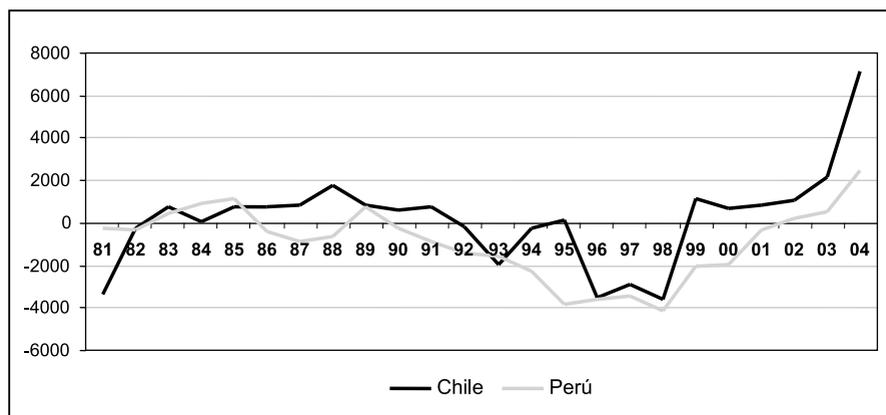
Gráfico 2.7
Balanza Comercial 1950 – 1980 (USD millones)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Como vemos en el siguiente gráfico, la balanza comercial de Perú con el resto del mundo desde 1980 ha sido deficitaria la mayor parte del tiempo, en general ha existido déficit a lo largo de la década del noventa hasta el año 2002 en que se alcanzó un superávit de USD 230 millones. En el caso de Chile, se presentan menos períodos de déficit, y se tiene un superávit sostenido desde 1999. Durante el año 2004, la balanza comercial de Perú con el resto del mundo alcanzó un superávit de USD 2,446 millones, mientras que en Chile fue de USD 7,153 millones.

Gráfico 2.8
Balanza Comercial 1981 – 2004 (USD millones)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Según datos al 2005³⁹, la balanza comercial de Chile alcanzó el monto de USD 10,180 millones, siendo casi el doble de la alcanzada por Perú en el mismo año, que fue de USD 5,163 (casi la mitad de la chilena). Así, la brecha en la balanza comercial entre ambos países con el mundo se ha venido ampliando en los últimos años.

Exportaciones

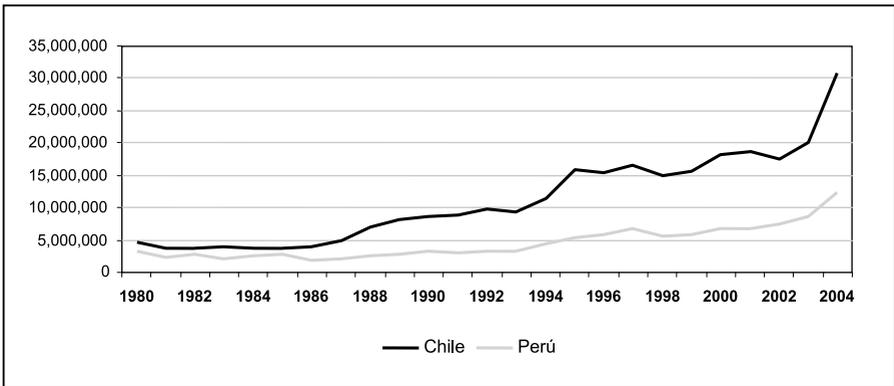
Entre 1980 – 2004, el monto de las exportaciones chilenas ha sido mayor al de las exportaciones de Perú, aunque la diferencia se ha ido ampliando en los últimos años. Entre 1980 – 1989, las exportaciones chilenas pasaron de USD 4,705 millones a USD 8,522 millones, es decir crecieron en 80%. Mientras que en ese mismo periodo las exportaciones de Perú se mantuvieron prácticamente constantes (pasando de USD 3,308 a USD 3,312 millones). Así, mientras que a inicios de los 80 las exportaciones de Chile eran mayores a las peruanas en 42%, para finales de la década la diferencia se amplía a 157%.

Durante la década del noventa, el nivel de las exportaciones chilenas continuaron en ascenso, pasando de USD 8,960 millones a USD 15,619 millones entre 1990 – 1999. En este periodo, las exportaciones de Perú consiguieron un mayor dinamismo que en el periodo anterior, pasando de USD 3,088 millones a USD 6,866 millones, aunque las diferencias con Chile se mantuvieron.

³⁹ Estadísticas de la CEPAL

En los últimos años las exportaciones de ambos países han crecido a un ritmo acelerado. Entre 2000 – 2004, las exportaciones de Chile pasaron de USD 18,214 a USD 30,894 millones; mientras que las de Perú pasaron de USD 6,866 millones a USD 12,434 millones. Así, para el 2004 el monto de las exportaciones chilenas fue mayor en 148% (USD 18,459 millones) al de las peruanas.

Gráfico 2.9
Exportaciones Totales (US\$ Miles)

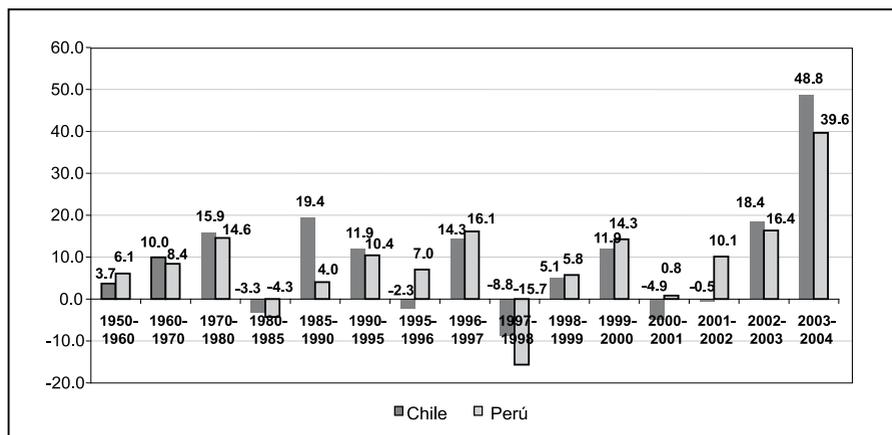


Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En el año 2005, Chile registró exportaciones por un monto de USD 40,574 millones; mientras que las de Perú alcanzaron la cifra de USD 17,247 millones. Así, las exportaciones fueron 135% mayores a las peruanas.

Durante el 2004, la tasa de crecimiento de las exportaciones chilenas alcanzó el nivel más alto desde 1950, siendo de 48.8%. El Perú también se alcanzó un pico, con un crecimiento de 40%. Cabe mencionar que en Perú la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido positiva desde 1999, mientras que en el caso de Chile está ha sido negativa en los años 2001 y 2002.

Gráfico 2.10
Tasa de Crecimiento de las Exportaciones 1950 - 2004



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En el año 2005, las exportaciones chilenas experimentaron un crecimiento de 31%; mientras que Perú registró un mayor crecimiento, alcanzado una tasa de 38%. En general, en los últimos años se observan altas tasas de crecimiento en ambos países, como resultado en parte del aumento de los precios internacionales de los minerales.

2.3.2 Balanza Comercial de Servicios

En relación a la Balanza de servicios, se tiene que esta ha sido deficitaria en ambos países a lo largo del período comprendido entre 1990 – 2003. Aunque, en el caso de Chile las exportaciones de servicios durante ese período han sido considerablemente mayores a las peruanas. Durante el año 2005, las exportaciones chilenas de servicios alcanzaron la suma de USD 7,172 millones; mientras que las de Perú fueron de USD 2,179 millones. Así, las exportaciones de servicios por parte de Chile superan a las peruanas en cerca de USD 5, 000 millones.

En el caso de Perú, los servicios de viajes explican la mayor parte de sus exportaciones (cerca del 60% durante el 2005); mientras que la participación de los servicios de transporte y otros servicios han perdido peso dentro de las exportaciones. En el caso de Chile por el contrario, son los servicios de transporte y otros servicios los que constituyen la mayor parte de las exportaciones.

Cuadro 2.4
Balanza de Servicios Transfronterizos (Millones de dólares)

Servicios	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Perú																
Crédito	798	825	838	837	1,064	1,131	1,414	1,553	1,775	1,594	1,529	1,455	1,530	1,695	1,914	2,179
Transporte	310	303	318	293	307	338	324	293	306	238	243	257	266	309	381	449
Viajes	217	224	156	215	331	428	670	816	845	890	837	733	814	940	1,078	1,241
Otros	271	298	364	329	425	365	420	443	623	466	449	465	451	445	455	489
Débito	-1,164	-1,237	-1,412	-1,387	-1,534	-1,864	-2,085	-2,339	-2,432	-2,256	-2,234	-2,345	-2,471	-2,549	-2,756	-3,092
Transporte	-465	-601	-609	-626	-732	-905	-844	-902	-958	-795	-855	-914	-884	-922	-1,096	-1,316
Viajes	-295	-262	-255	-269	-266	-297	-350	-434	-453	-443	-423	-545	-580	-598	-620	-680
Otros	-404	-374	-548	-492	-536	-662	-891	-1,004	-1,021	-1,018	-956	-885	-1,007	-1,029	-1,040	-1,096
Balanza	-366	-412	-574	-550	-470	-733	-671	-786	-657	-663	-705	-890	-941	-854	-843	-913
Chile																
Crédito	1,848	2,127	2,360	2,513	2,840	3,333	3,588	3,892	3,952	3,869	4,083	4,138	4,386	4,986	6,063	7,172
Transporte	714	780	935	913	1,142	1,194	1,651	1,818	1,910	2,039	2,188	2,294	2,205	2,647	3,298	...
Viajes	531	687	704	791	825	911	931	1,103	1,105	911	819	799	898	859	1,091	...
Otros	603	660	721	809	873	1,228	1,006	971	937	919	1,076	1,046	1,282	1,480	1,674	7,172
Débito	-2,076	-2,093	-2,536	-2,742	-2,990	-3,657	-3,589	-4,028	-4,404	-4,606	-4,802	-4,983	-5,087	-5,631	-6,752	-7,760
Transporte	-939	-1,042	-1,245	-1,295	-1,299	-1,904	-1,745	-1,891	-1,999	-2,060	-2,191	-2,260	-2,300	-2,514	-3,221	...
Viajes	-426	-417	-530	-560	-606	-703	-736	-839	-888	-752	-620	-708	-673	-775	-892	...
Otros	-711	-634	-761	-887	-1,185	-1,050	-1,107	-1,297	-1,517	-1,794	-1,991	-2,015	-2,114	-2,343	-2,639	-7,760
Balanza	-228	34	-176	-229	-150	-324	-1	-136	-452	-737	-719	-844	-701	-646	-689	-588

Elaboración propia en base a estadísticas de la CEPAL

Estos datos sobre la balanza comercial de servicios sólo consideran los servicios transfronterizos, pero no las exportaciones de servicios a través de filiales en el extranjero. En el caso de Chile estas exportaciones bordearon los USD 6.000 millones durante el 2004, principalmente por los sectores comercio (34%), transporte (32%) y energía (30%)⁴⁰. El principal país donde Chile exporta sus servicios, después de EEUU, es Perú; mientras que en el caso de Perú las exportaciones de este tipo de servicios son prácticamente nulas.

2.3.3 Análisis de las exportaciones de Perú y Chile

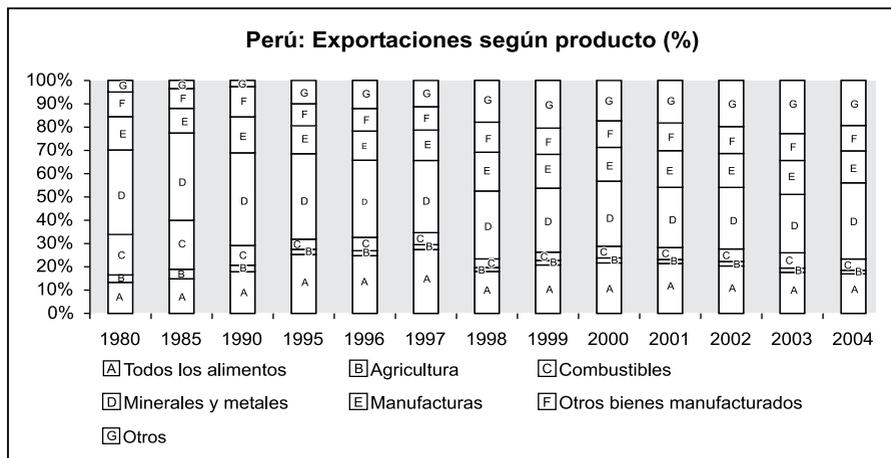
2.3.3.1 Composición de las Exportaciones de Perú y Chile con el Mundo

Clasificación según de la UNCTAD

Según la clasificación empleada por la UNCTAD, la composición de las exportaciones con el mundo es similar en Perú y Chile. Como vemos en los siguientes gráficos, tanto Perú como Chile exportan principalmente minerales y metales, en ambos países este tipo de exportaciones genera alrededor de la mitad de las divisas. Aunque, en el caso de Chile las exportaciones del sector agrícola tienen una mayor importancia que en el caso peruano.

⁴⁰ Estadísticas del Servicio Nacional de Aduanas de Chile

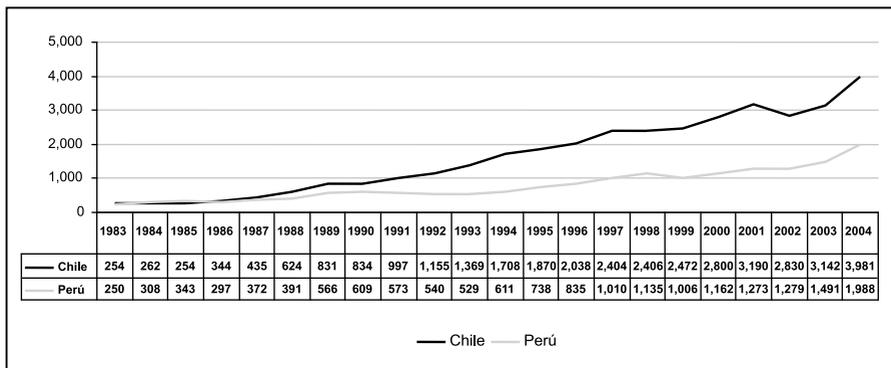
Gráfico 2.11



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Si bien el sector manufactura como porcentaje del total de exportaciones es menor en Chile que en Perú, la realidad es que el monto total de las manufacturas exportadas por Chile ha sido casi el doble de lo exportado por Perú durante el 2004. Como vemos en el siguiente gráfico, durante la década del 80 las divisas generadas por el sector manufactura eran similares en ambos países, lo que comienza a cambiar a inicios de los noventa. En 1990 Chile exportaba USD 834 millones de manufacturas y Perú lo hacía por USD 609 millones. Para finales de la década, el monto de las exportaciones chilenas de manufacturas (USD2,472 millones) ya era más del doble, aunque la brecha a disminuido levemente en los últimos años.

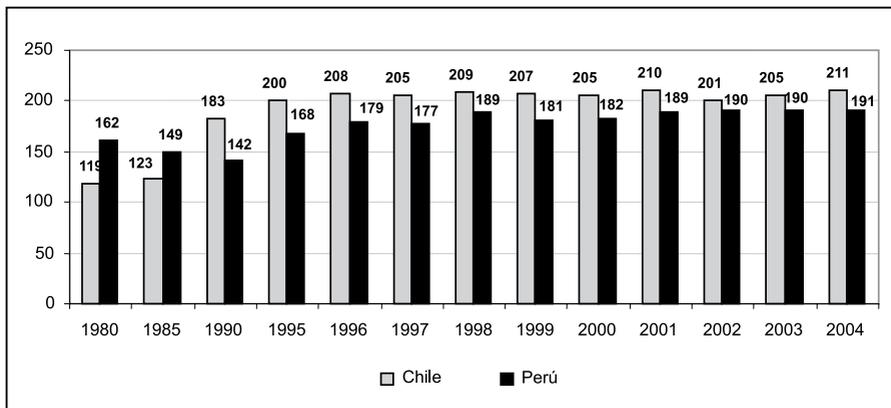
Gráfico 2.12
Exportaciones de Manufacturas (USD millones)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En el caso de Chile, existe una mayor diversificación del número de commodities exportados en comparación con Perú, aunque la diferencia es poca. Entre 1980 – 2004, el número de commodities exportados por Chile ha pasado de 119 a 211, lo que implica un incremento de 77%; mientras que en Perú el número de commodities exportados ha crecido en 47%, pasando de 162 a 191.

Gráfico 2.13
Número de Commodities exportados



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Clasificación sectorial del Banco Mundial⁴¹

En esta parte analizaremos la estructura de las exportaciones de Chile y Perú al mundo según la clasificación sectorial empleada por el Banco Mundial en su base de datos “World Development Indicators”, allí se consideran 5 grandes sectores que agregan los siguientes tipos de productos:

Cuadro 2.5

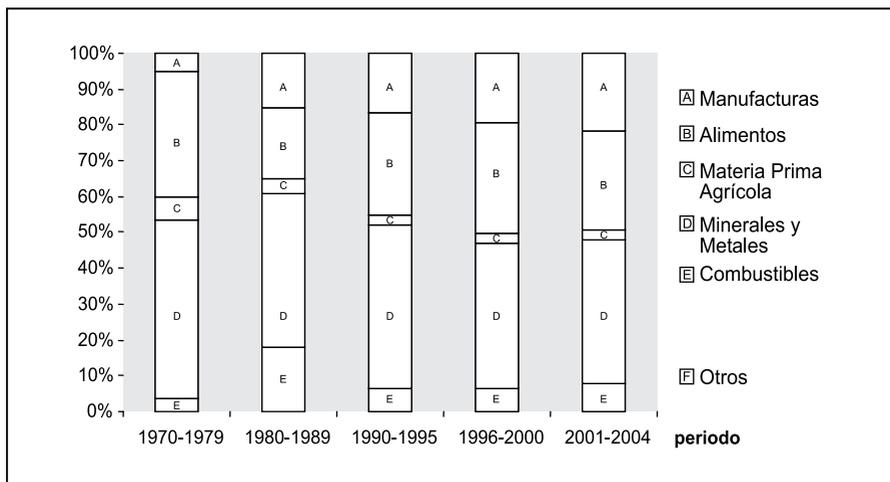
Sector	Descripción
<i>Alimentos</i>	Corresponde a los productos en las secciones CUCI: 0 (alimentos y animales vivos), 1 (bebidas y tabaco) y 4 (aceites y grasas animales y vegetales) y a la división 22 (aceites de semillas y de nueces)
<i>Materia prima agrícola</i>	Corresponde a la sección 2 del CUCI (materiales crudos excepto combustibles) excluyendo las divisiones 22, 27 (fertilizantes crudos y minerales excluyendo carbón, petróleo y piedras preciosas) y 28 (minerales metalíferos)
<i>Minerales y metales</i>	Corresponde a las divisiones 27, 28 y 68 del CUCI (metales no ferrosos)
<i>Combustibles</i>	Corresponde a la sección 3 del CUCI (combustibles)
<i>Manufacturas</i>	Corresponde a las secciones CUCI: 5 (químicos), 6 (manufacturas básicas), 7 (maquinaria y equipo de transporte) y 8 (otros bienes manufacturados) excluyendo la división 68.

Como se puede observar en los gráficos a continuación, tanto el Perú como Chile mantienen una importante proporción de sus exportaciones al mundo concentradas en Minerales y Metales.

En el caso peruano, la participación de este sector a lo largo del período considerado (1970-2004) se ha mantenido prácticamente constante, con un promedio de 44.7%, siendo las principales exportaciones: hierro, metales no ferrosos, productos de plata y cobre. En el caso de Chile, este sector ha representado en promedio el 58.3% de las exportaciones al mundo, siendo los productos más representativos el cobre y el hierro. Sin embargo, se observa una caída en la participación de este sector particularmente a partir del subperíodo 1990-1995, a pesar de lo cual no deja de ser uno de los principales sectores exportadores.

⁴¹ Esta sección se basa en estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas, la base de datos COMTRADE.

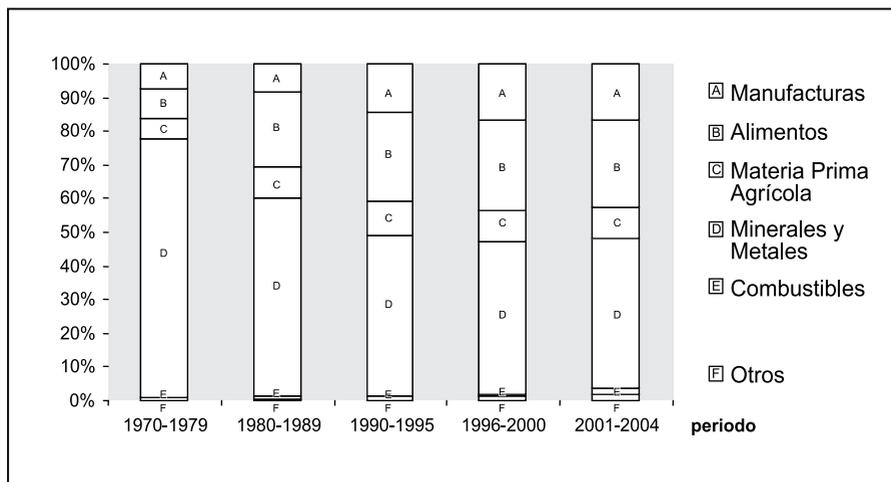
Gráfico 2.14
Estructura de las exportaciones de Perú



Si bien el sector Minerales y Metales es el más representativo en ambos países, en el caso de Chile su importancia ha estado en declive, mientras que el sector Alimentos ha ganado espacio. Así, ocupa el segundo lugar con una participación promedio de 20.1%, donde los principales productos son carne, leche, fruta y pescado fresco y conservado. Este sector también es el segundo rubro de exportaciones en el caso peruano, con una participación promedio de 28.4%, siendo las exportaciones de: pescado fresco y preservado, café, alimento para animales, tubérculos y vegetales, las más representativas.

El sector Manufacturas en Chile, tuvo a lo largo del período una participación de 11.2% sobre el total, siendo importantes las exportaciones de papel, químicos orgánicos y cables eléctricos. En el caso de Perú este tipo de exportaciones ha mostrado también una ligera expansión liderada por los productos textiles y de joyería, siendo la participación promedio del sector de 13.7%.

Gráfico 2.15
Estructura de las exportaciones de Chile



Debido al nivel de recursos energéticos, en la estructura exportadora de Perú se observan exportaciones del sector Combustibles, lo que no ocurre en el caso Chileno. Particularmente en el subperíodo 1980-1989 la participación de este sector en las exportaciones peruanas fue importante, aproximándose al 20%.

Se puede observar que ambos países han mantenido en los últimos 30 años una estructura de exportación liderada por los Minerales y Metales pero que han ido ganando espacio los Alimentos y Manufacturas, siendo el patrón de expansión de Chile más claro. Así, tanto Chile como Perú son países que se insertan al mercado mundial básicamente a través de materias primas. Pero, como veremos seguidamente, el patrón comercial entre ambos países muestra claras asimetrías a favor de Chile.

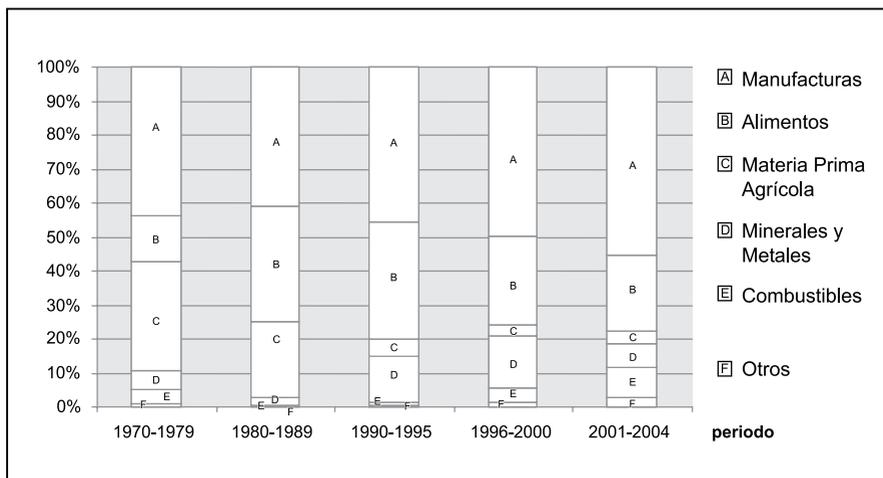
2.3.3.2 Composición de las exportaciones bilaterales entre Perú y Chile

Esta sección se analiza la composición del comercio bilateral entre Perú y Chile (según la clasificación sectorial del Banco Mundial) para el período comprendido entre 1970 – 2004. Con ello, se busca delinear el patrón comercial que se ha ido consolidando entre ambos países en las últimas décadas. Cabe mencionar que en el siguiente capítulo se presentan datos más recientes del comercio bilateral, y a un mayor nivel de desagregación.

Respecto a la estructura de las exportaciones de Chile a Perú, tenemos que estas han estado compuestas principalmente por manufacturas. Entre 1970 – 2004, las manufacturas han tenido

una participación promedio de 45.4% en el total de las exportaciones. Además, se puede apreciar que esta participación ha tenido una tendencia creciente a lo largo del periodo, siendo mayor de 50% entre 2001- 2004.

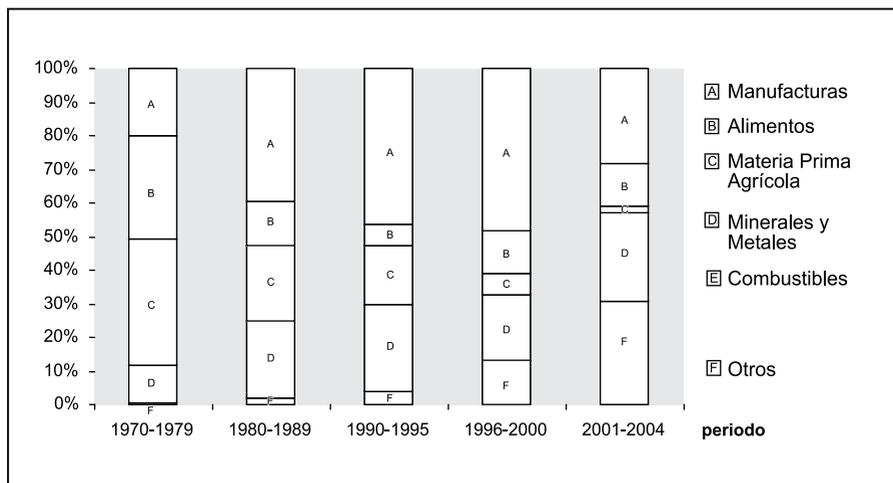
Gráfico 2.16
Estructura de las exportaciones de Chile hacia Perú



Otro sector importante de las exportaciones chilenas es el de alimentos, con una participación promedio de 25.6% en el período de análisis, siendo los principales productos: cereales, comidas preparadas y frutas. El resto de sectores en conjunto (materia prima agrícola, minerales y metales, combustibles y otros) tienen han mantenido una participación de alrededor de 20% desde 1980.

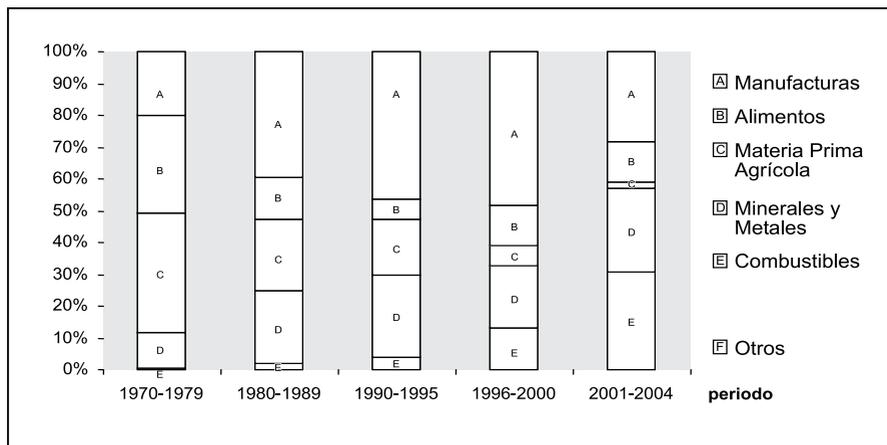
En relación con la estructura de las exportaciones de Perú a Chile, se evidencia que las manufacturas han perdido peso en el último período (2001 – 2004); mientras que los combustibles y minerales y metales explican cerca del 60% de las exportaciones en dicho período. La participación de los combustibles ha pasado de ser prácticamente nula entre 1970 – 1995, a explicar más del 30% de las exportaciones entre 2001 - 2004. En los últimos dos años (2005 y 2006) las exportaciones de manufacturas muestran una clara disminución, siendo los principales productos exportados minerales y combustibles.

Gráfico 2.17
Estructura de las exportaciones de Perú hacia Chile



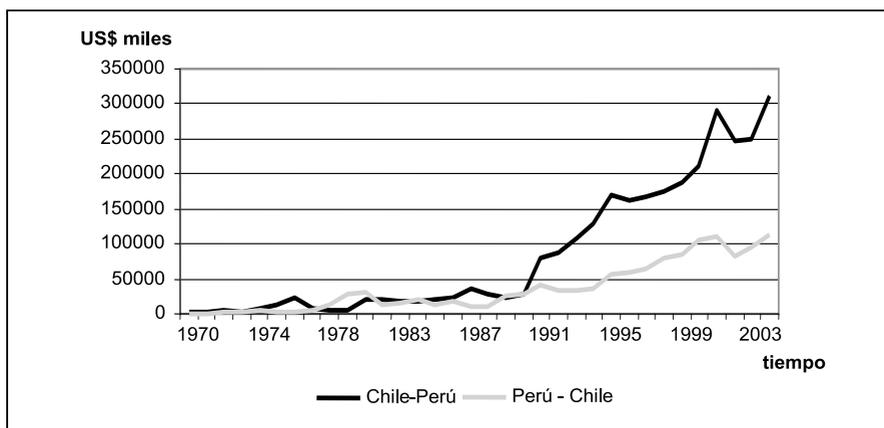
De este modo, en los sectores manufactura y alimentos, Perú mantiene una balanza comercial negativa con Chile. En cuanto al sector Materias Primas Agrícolas se observa que ha ido perdiendo participación tanto en las exportaciones de Chile a Perú, como en las de Perú a Chile. En los sectores Combustibles y Minerales y Metales, la balanza es positiva para el Perú, y su participación se ha incrementado. Como se verá con mayor detalle más adelante, son los productos correspondientes a estos sectores los que explican el superávit alcanzado con Chile en los últimos años.

Gráfico 2.18
Estructura de las exportaciones de Perú hacia Chile



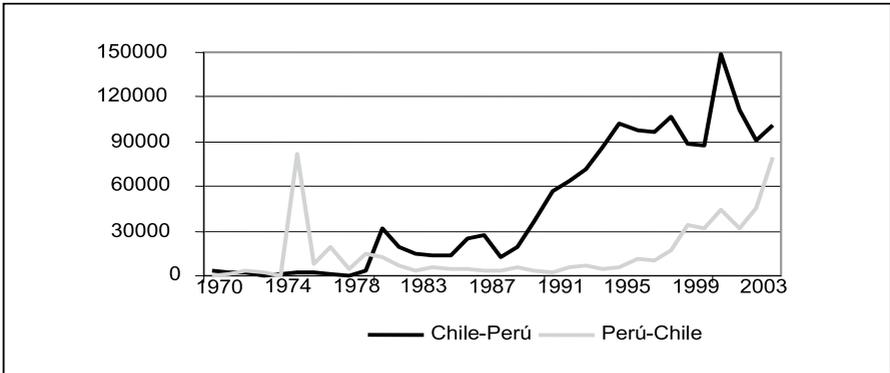
Si observamos los valores de comercio por sector, tenemos que las exportaciones chilenas del rubro manufacturero han mostrado un incremento de 24% entre 1995 - 2004, mientras que las exportaciones de Perú a Chile sólo crecieron en 12%. Así, la brecha en el nivel de exportaciones de manufacturas se ha ido ampliando considerablemente a favor de Chile. Al 2004, las ventas de manufacturas de Chile a Perú superaron en 254% a las ventas de Perú a Chile.

Gráfico 2.19
Exportaciones de manufacturas
Miles US\$



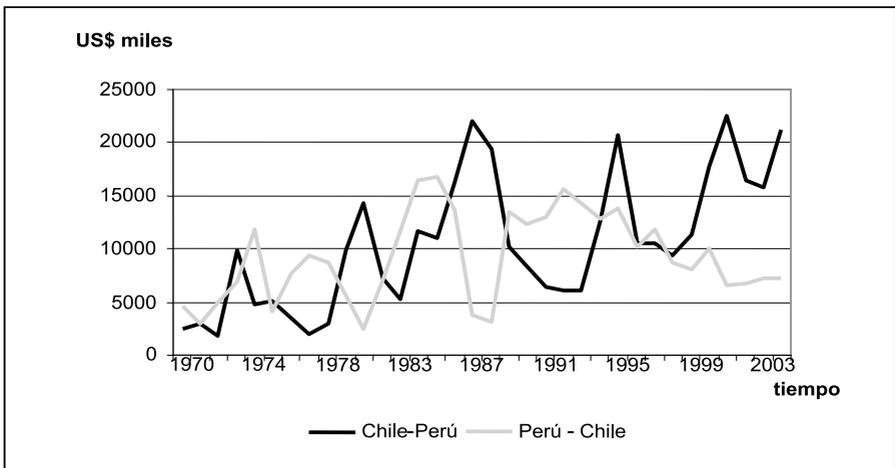
En las exportaciones de Alimentos se aprecia que a partir de 1979 Chile mantiene un mercado superávit frente a Perú, el cual alcanzó su pico en el año 2001 cuando monto a favor de Chile fue de USD 104 millones.

Gráfico 2.20
Exportaciones de alimentos
Miles de US\$



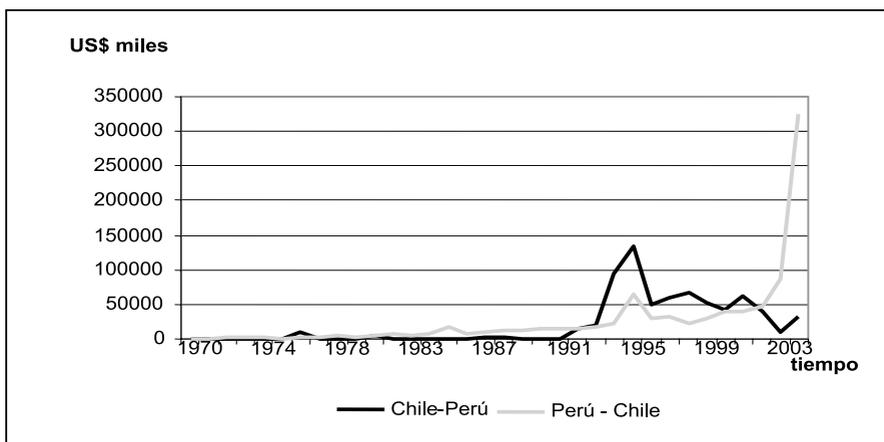
Las exportaciones de materia prima agrícola no han mostrado una tendencia clara a lo largo del periodo. Pero, en los últimos años las exportaciones de Chile a Perú se han mantenido por encima de las de Perú a Chile, observándose una clara brecha.

Gráfico 2.21
Exportaciones de materia prima
Miles US\$



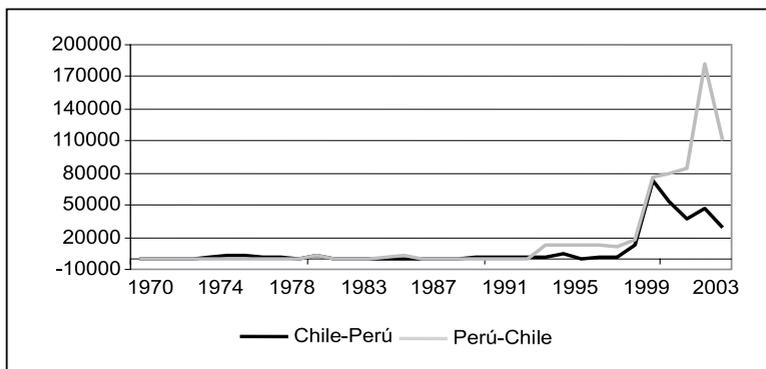
El valor de las exportaciones de Metales de Perú a Chile ha mostrado un incremento constante entre 1998 – 2004, con un crecimiento promedio de 80% en ese periodo, principalmente debido al mayor incremento de los últimos años (siendo el crecimiento del 2004 de 270%). En contraste, las exportaciones de metales de Chile a Perú han mostrado una tendencia decreciente desde 1995 con una ligera recuperación en el 2004.

Gráfico 2.22
Exportaciones de metales
Miles US\$



A partir del año 1994, el Perú presenta superávit en el sector Combustibles, el cual alcanza su mayor valor en el año 2003 cuando se alcanza el monto de USD 135 millones.

Gráfico 2.23
Exportaciones de combustibles
(Miles de USD)



Podemos concluir que si bien hay intercambio intrasectorial en manufacturas, la balanza de dicho sector es positiva a Chile, lo cual también se observa en el sector Alimentos. El saldo sólo es positivo a Perú cuando tomamos las exportaciones de los sectores Minerales y Metales, y Combustibles.

Si bien hemos alcanzado niveles mayores de comercio con Chile, particularmente respecto al nivel de exportaciones, la estructura de nuestras exportaciones no ha variado en gran medida, no se ha logrado consolidar exportaciones de mayor valor agregado. Lo que se observa es que durante los dos primeros subperiodos era significativo el peso de las exportaciones de Materia Prima Agrícola y de Minerales y Metales y que si bien el peso de las Materias primas en las exportaciones a Chile cayó, el peso de los Minerales y Metales fue incrementándose al igual que en el caso de los Combustibles.

Así, el Perú no ha logrado alcanzar un patrón exportador cualitativamente mejor, sino que ha reemplazado las exportaciones de materias primas agrícolas por exportaciones de tipo extractivo como son los combustibles y minerales, las cuales se ven altamente influenciadas por los precios internacionales y son por lo tanto muy susceptible a sus cambios.

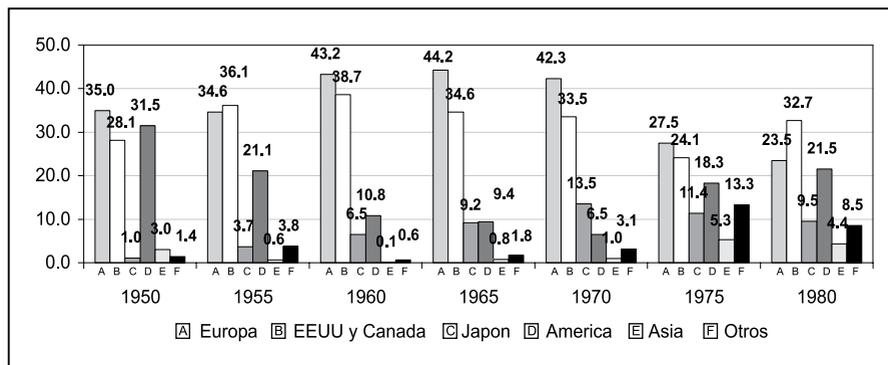
En cuanto a la relación bilateral si bien había presencia relativa importante de exportaciones no tradicionales hasta los noventa, apreciamos con mayor nitidez la consolidación de un patrón norte – sur de comercio. Tenemos un déficit sistemático y creciente en el intercambio de manufacturas donde Chile afianza sus exportaciones, mientras el Perú lo hace en materias primas.

2.3.3.3 Mercados de destino de las exportaciones⁴²

En el caso de Perú, desde 1950 los principales socios comerciales han sido Europa y EEUU, aunque en un inicio América también fue importante. En 1950 el 35% de las exportaciones peruanas se dirigían a la UE, el 31.5% a América y el 28.1% a EEUU). Para mediados de los años 70, otros socios empiezan a cobrar importancia como destino de las exportaciones peruanas, tal es el caso de Japón y otros países asiáticos. Así, para 1980 el 32.7% de las exportaciones peruanas se dirigían a EEUU, el 23.5% a Europa, el 21.5% a América, el 9.5% a Japón y el 4.4% a Asia (sin incluir Japón).

⁴² En esta sección se presentan los principales mercados de destino de las exportaciones de Perú y Chile para el periodo de 1980 – 2004, los datos más recientes son presentados en el siguiente capítulo.

Gráfico 2.24
Perú: Exportaciones por socio comercial 1950 – 1980 (%)

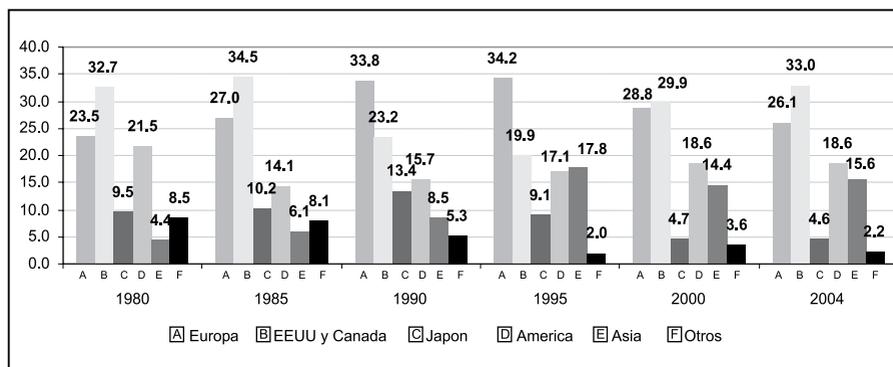


* Asia no incluye Japón

Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Hacia mediados de los 80, se evidencia una caída en la importancia de América como socio comercial, así como una mayor importancia de Japón y Asia. Entre 1990 – 1995, la importancia de Europa como destino de las exportaciones peruanas se incrementa sobrepasando a EEUU. Sin embargo, en los últimos años el mercado de EEUU se ha consolidado como el principal destino de las exportaciones peruanas. Durante el 2004 el 33% de lo exportado por Perú fue a EEUU, seguido por Europa (26.1%), América (18,6%), Asia (15,6%) y Japón (4,6%).

Gráfico 2.25
Perú: Exportaciones por socio comercial 1980 – 2004 (%)

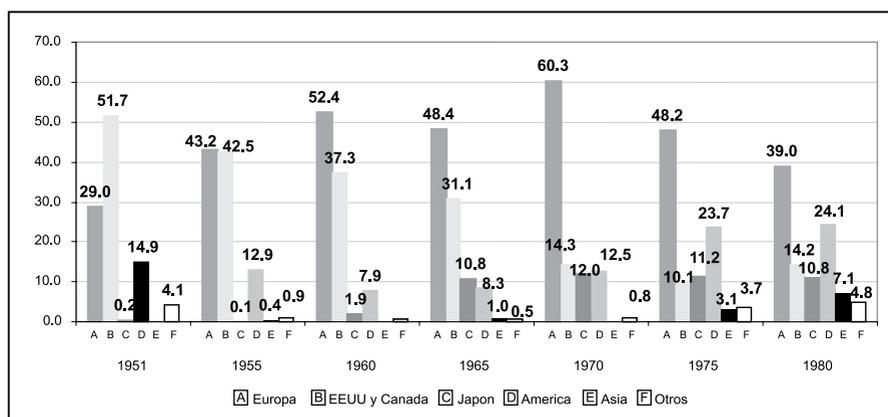


* Asia no incluye Japón

Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En el caso de Chile, en un inicio el principal destino de las exportaciones era EEUU (en 1951 el 51.7% de las exportaciones chilenas se dirigían a EEUU, el 29% a Europa y el 15% a América). Desde mediados de los 50, Europa se convierte en el principal destino de las exportaciones chilenas, mientras que EEUU va perdiendo importancia. Entre 1960 – 1970, Europa captó en promedio el 54% de las exportaciones, seguido por EEUU (27.6%), América (9,6%) y Japón (8.2%) que fue cobrando importancia desde 1965. En 1980 Europa seguía siendo el principal destino de las exportaciones chilenas, aunque con un menor peso que el de años anteriores (39%).

Gráfico 2.26
Chile: Exportaciones por socio comercial 1950 – 1980 (%)

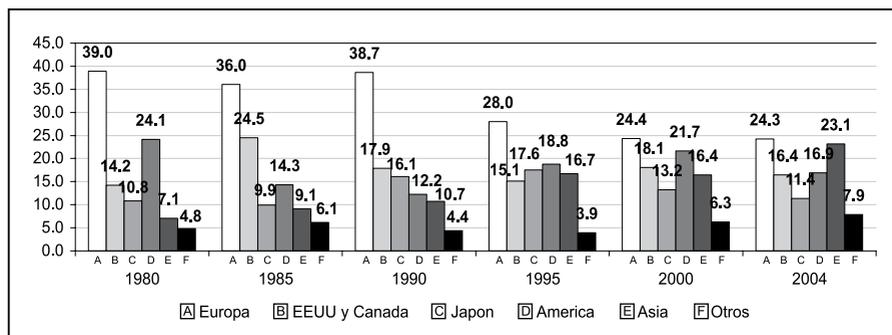


* Asia no incluye Japón

Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

Entre 1985 – 1990, Europa siguió estando por encima de los otros destinos de las exportaciones chilenas. Pero ya para mediados de los 90, se evidencia una caída en el peso de Europa como mercado de destino de las exportaciones, ya que otros socios empiezan a cobrar importancia, como es el caso de Asia y América. Así, para el 2004 las exportaciones chilenas ya no se encuentran concentradas en el mercado europeo. Este mercado capta el 24.3% de estas, seguido por Asia (23.1%), América (16.9%), EEUU (16.4%) y Japón (11.4%).

Gráfico 2.27
Chile: Exportaciones por socio comercial 1980 – 2004 (%)



* Asia no incluye Japón

Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

De este modo, mientras que en el caso de Perú los principales socios comerciales son EEUU y Europa, que juntos captan el 60% de sus exportaciones; en el caso de Chile las exportaciones se encuentran menos concentradas y los principales mercados de destino son Europa y Asia

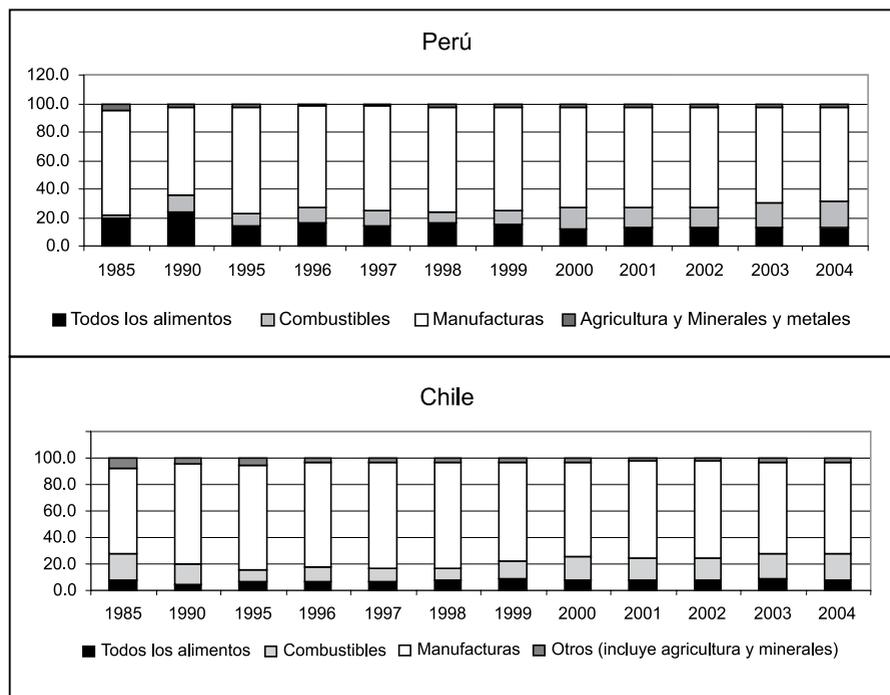
2.3.4 Análisis de las importaciones de Perú y Chile

2.3.4.1 Composición de las importaciones

La composición de las importaciones también es similar entre ambos países. La mayor parte de las importaciones de ambos países corresponde a las manufacturas (productos químicos, otros bienes manufacturados y maquinarias).

Durante el 2004 las importaciones chilenas de este rubro explicaron el 68.2% de las importaciones totales, mientras que en el caso de Perú las manufacturas representaron el 65.6% de las importaciones totales. De otro lado, las importaciones de alimentos son más significativas para Perú que para Chile. Durante el 2004 el 12.7% de las importaciones peruanas fueron de alimentos, mientras que en Chile el 7.4% de las importaciones totales. De este modo, el estado de la seguridad alimentaria es más sensible en Perú que en Chile.

Gráfico 2.28
Importaciones por producto (%)



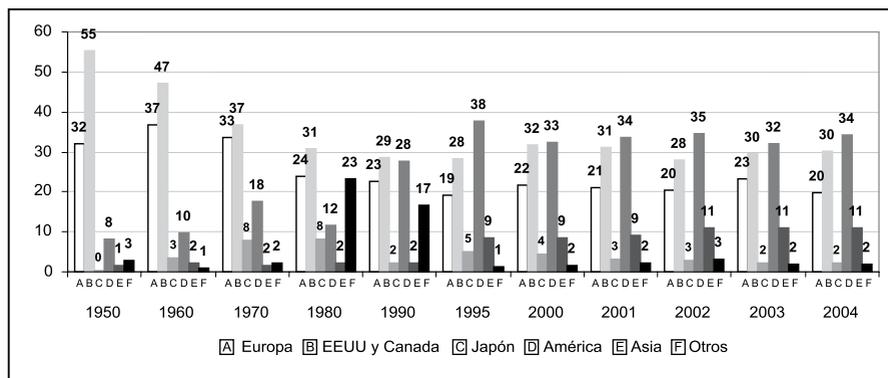
Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

2.3.4.2 Mercados de origen de las importaciones ⁴³

Sobre la procedencia de las importaciones del Perú, se tiene que entre 1950 – 1990 el principal socio fue EEUU, aunque desde 1990 se evidencia una mayor importancia de América. Así, durante el año 2004, el 34% de las importaciones de Perú procedieron de América, seguido por EEUU (30%), Europa (20%) y Asia (11%).

⁴³ En esta parte se presentan los principales mercados de origen de las importaciones de Perú y Chile para el periodo de 1980 – 2004, los datos más recientes son presentados en el siguiente capítulo.

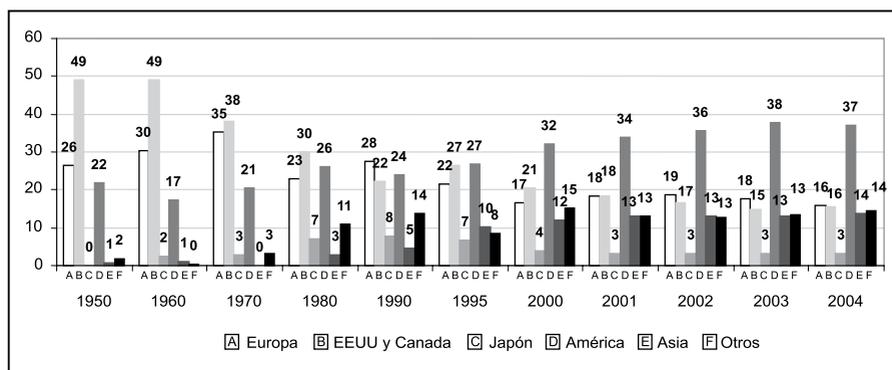
Gráfico 2.29
Perú: Importaciones por socio comercial (%)



Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

En Chile también en un inicio el principal país de origen de las importaciones fue EEUU, pero a diferencia del caso peruano, esto sólo duró hasta 1980. A partir de 1990, América comienza a cobrar importancia como origen de las importaciones chilenas. Así, durante el 2004 el 37% de las importaciones chilenas provienen de América, seguido por Europa y EEUU (ambos con 16%) y Asia (14%).

Gráfico 2.30
Chile: Importaciones por socio comercial (%)

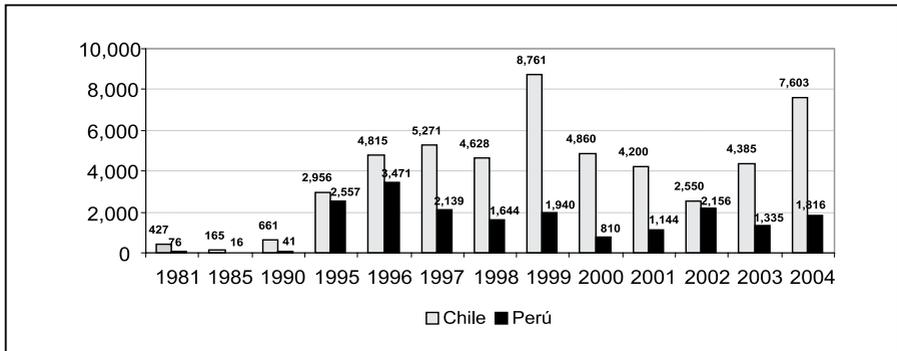


Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

2.4. Flujos de IED recibida 1980 – 2004

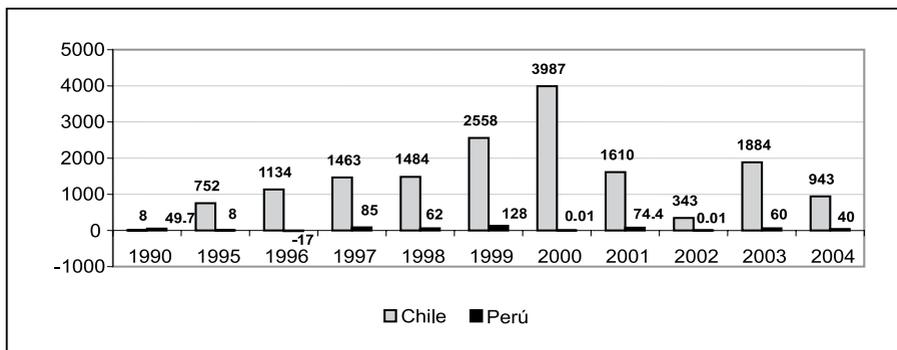
Antes de 1990, tanto en Chile como principalmente en Perú los flujos de IED recibidos eran sumamente escasos. Durante el año 2004, la economía chilena recibió USD 7,603 millones de inversión extranjera, lo que significó más de cuatro veces lo que recibió Perú ese mismo año (USD 1,816 millones). En general, los flujos de IED recibidos por Chile han sido considerablemente superiores a los recibidos por Perú en los últimos años.

Gráfico 2.31
Flujos de IED recibidos (USD Millones)



En relación a los flujos de IED realizados por cada país, se tiene que la capacidad de invertir en el extranjero de Perú es sumamente inferior a la de Chile. Durante el 2004, Chile invirtió USD 943 millones en el exterior –principalmente en países de la región como Perú, Argentina, Colombia, Brasil y el resto de Mercosur-, mientras que Perú tan sólo invirtió USD 40 millones.

Gráfico 2.32
Flujos de IED emitidos (USD Millones)



A inicios de la década del 80, el stock de IED recibido por Chile era comparable al recibido por Perú, sin embargo ya a inicios de los 90 el stock de IED recibido por Chile (USD 10,067 millones) era considerablemente superior al recibido por Perú (USD 1,330 millones). Al 2004, el stock de IED recibida por la economía chilena fue de USD 54,464 millones, mientras que el recibido por Perú fue bastante inferior, alcanzando los USD 13,310 millones.

Según datos para el año 2005, los flujos de inversión extranjera captados por Chile fueron de USD 6,667 millones, esto es, USD 4,088 millones superiores a los captados por el Perú, que fueron de USD 2,579 millones. En el caso de la inversión emitida, se tiene que el Perú apenas invirtió USD 60 millones en el extranjero; mientras que Chile invirtió 35 veces este monto (USD 2,146 millones)

Respecto al stock de IED emitida, se tiene que Chile supera al Perú considerablemente. Al 2004, la inversión acumulada de Chile ascendió a USD 13,310 millones; mientras que la de Perú fue de USD 874 mil.

2.5. Indicadores de desarrollo

En relación a los indicadores de desarrollo básicos, es claro que existen marcadas diferencias entre ambos países, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 2.6
Perú - Chile: Indicadores de Desarrollo 2004

Indicadores	Chile	Perú
Población urbana (% del total de población)	87.0	74.0
Tasa de nacimiento por 1000 habitantes	15.0	23.0
Tasa de mortalidad por 1000 habitantes	5.0	6.0
Tasa de mortalidad infantil por cada 1000 nacidos	8.0	32.0
Esperanza de vida (años)	78.0	70.0
Muertes estimadas por SIDA	1,400	4,200
Personas viviendo con SIDA	26,000	82,000
Aceso a agua potable (% de la población)	95.0	81.0
Acceso a servicios sanitarios adecuados (% de la población)	92.0	62.0
Emisiones de CO2 (1000 toneladas métricas de carbono)	57,320	25,489
Emisiones de CO2 per capita (toneladas métricas de carbono)	3.6	1.0

Fuente: Elaboración propia. Base de datos UNCTAD

- La tasa de natalidad y mortalidad es mayor en Perú, mientras que la esperanza de vida es 8 años más en Chile. La principal diferencia se da en a tasa de mortalidad infantil, que en Perú es de 32/1,000, mientras que en Chile es de 8/1,000.
- La oferta de servicios básicos en Perú es sumamente baja en comparación con Chile. En Chile el 95% de la población tiene acceso al agua potable y el 92% a los servicios básicos sanitarios; mientras que en Perú el 81% de la población tiene acceso a agua potable y sólo el 62% a servicios sanitarios.
- Finalmente, las emisiones de CO2 de Chile son más del doble de las de Perú.

En el caso de otros indicadores, como los de educación, nivel de empleo, migración y tecnología, las diferencias entre ambos países también son grandes (ver cuadro 2.7).

Cuadro 2.7
Perú – Chile: Otros indicadores 2004

Indicadores	Chile	Peru
Educación		
Tasa de inscripción primaria	86	100
Tasa de inscripción secundaria	79	69
Tasa de inscripción terciaria	42	32
Tasa de analfabetismos.	4	12
Empleo		
Tasa de desempleo (como % total del empleo)	7	10
Empleo en la industria (como % total del empleo)	24	18
Empleo en servicios (como % total del empleo)	63	73
Migración		
Número de neto de migrantes (en miles)	30	-300
Tasa Neta de migración por 1000 habitantes	0.38	-2.23
Tecnología e Información		
Líneas telefónicas por 100 habitantes	22.1	6.7
Llamadas internacionales salientes por habitante (minutos)	18.602678	5.2786148
Llamadas internacionales recibidas por habitante (minutos)	31.06*	39.77*
Teléfonos móviles por cada 100 habitantes	51.135059	10.607842
Costo de línea fija mensual (dólares)	9.221	14.489
Computadoras por 1000 habitantes	135.99	41.91*
Usuarios de Internet por 1000 habitantes	271.98488	103.93342
Ganancias totales de las telecomunicaciones (US\$ millones)	2420.94*	1395*
Inversión en telecomunicaciones (US\$ millones)	588.76*	175*
Exportaciones de equipos de Telecomunicaciones (US\$ millones)	8.32*	3.394
Importaciones de equipos de Telecomunicaciones (US\$ millones)	468.53	191.17
Televisiones por 1000 habitantes.	535.04*	168.23*

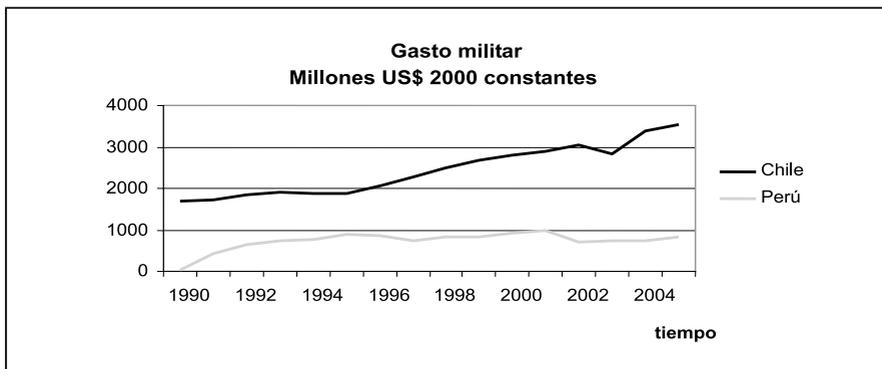
* Los datos son al 2002
Fuente: Base de datos UNCTAD

- En relación a los indicadores de educación, en Perú la tasa de inscripción primaria es del 100%, mientras que la de Chile es de 86%. Sin embargo tanto en el caso de la inscripción secundaria como terciaria las tasas son mayores en Chile. Además, la tasa de analfabetismo es tres veces mayor en Perú (12%) en relación con Chile (3%), lo cual es un serio problema que afecta el desarrollo del capital humano.
- En Perú el nivel de desempleo es de 10%, mientras que en Chile es ligeramente inferior, siendo de 7%. Sin embargo, la tasa de trabajadores en la industria es mayor en Chile (24%) en relación a la de Perú (18%), mientras que el empleo en el sector servicios es mayor en Perú (73%) que en Chile (63%), lo que se relaciona con la importancia del empleo en el sector comercio minorista en Perú.
- En relación a la situación migratoria de cada país, se tiene que mientras que en Perú se van del país cerca de 300,000 habitantes al año, a Chile ingresan 30,000 –de los cuales gran parte son inmigrantes peruanos-.
- Los indicadores de desarrollo de las tecnologías de la información indican que en Chile se ha logrado un mayor avance, ya que cuenta con más líneas telefónicas, teléfonos móviles, computadores y televisores por habitante. Aunque en Perú hay experiencias novedosas como las cabinas públicas de internet que subestiman los indicadores para el caso peruano.

2.6. Gasto Militar

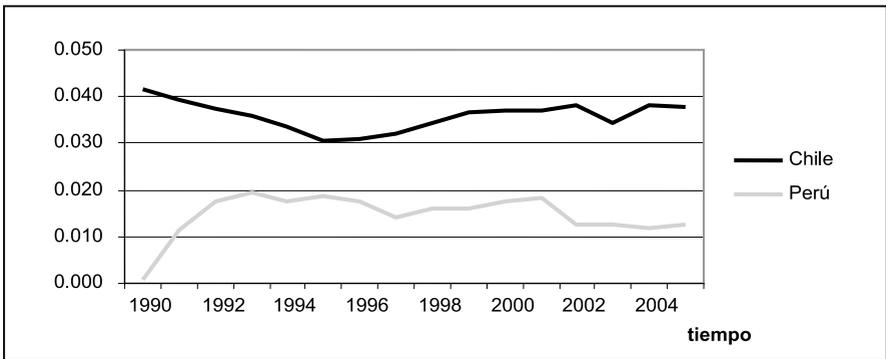
Existe una importante brecha entre el gasto militar ejecutado por Chile y por el Perú. Como vemos en el siguiente gráfico, entre 1990 – 2004 el gasto militar realizado por el Perú se ha mantenido estable, por debajo de los USD 1,000 millones. En el caso de Chile, el gasto militar ha presentado una tendencia creciente, partiendo de menos de USD 2,000 millones en 1990, hasta alcanzar una cifra cercana a los USD 4,000 millones durante el año 2004.

Gráfico 2.33
Gasto Militar (USD millones)



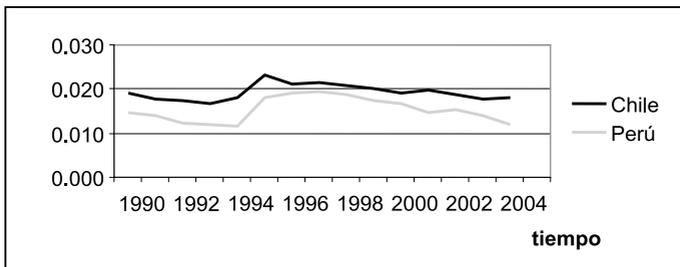
Analizando el gasto militar como porcentaje del PBI entre 1990 – 2004, se tiene que en el caso de Chile este fluctuó entre 3% y 4%; mientras que en el mismo período el gasto del Perú ha sido entre 1% y 2% del PBI. Además, se aprecia que desde el año 2001 el gasto militar del Perú como porcentaje del PBI se ha ido reduciendo, pasando de valores cercanos al 2% del PBI, a representar casi el 1% del PBI durante el 2004. En el caso de Chile por el contrario, es en los últimos años ue el gasto alcanza valores cercanos al 4% del PBI.

Gráfico 2.34
Gasto Militar (% del PBI)



En relación al personal militar como porcentaje de la fuerza laboral, se tiene que entre 1990 – 2004 esta variable ha seguido una tendencia similar en ambos países. Aunque, en el caso de Chile, el personal militar ha representado un mayor porcentaje de la fuerza laboral en comparación con el Perú. Durante el año 2004, el personal militar de Chile representó cerca del 2% de la fuerza laboral; mientras que en Perú representó aproximadamente el 1%.

Gráfico 2.35
Personal militar (% de la fuerza laboral)



2.7. Balance

En el presente capítulo se mostraron una serie de indicadores para el Perú y Chile, con el fin de realizar un análisis comparativo entre ambas economías. Sobre la base de ello, podemos concluir lo siguiente:

- En relación con el PBI de ambas economías, se aprecia la existencia de una importante brecha a favor de Chile, la cual se ha ido incrementando en los últimos años. En el caso del PBI per cápita la brecha es aún mayor, siendo el chileno superior en USD 5,400 al peruano. Además, se evidencia un estancamiento en la tasa de crecimiento del PBI per cápita peruano, mientras que en el caso de Chile existe un importante dinamismo.
- Si bien la composición sectorial del PBI es similar en ambas economías, siendo el principal sector el de servicios, se aprecian algunas diferencias importantes. El principal subsector en Perú es el de comercio (principalmente por el comercio ambulatorio), mientras que en el caso de Chile destacan los servicios financieros y personales.
- En comparación con el Perú, la economía chilena cuenta con un monto considerablemente superior de reservas internacionales. Actualmente la brecha es de aproximadamente USD 4,329 millones.
- Con relación a la balanza comercial de bienes, se vio que el superávit comercial de Chile con el resto del mundo fue casi el doble del superávit alcanzado por el Perú durante el año 2005. Desde inicios de los años ochenta, el monto de las exportaciones chilenas ha sido mayor al de las peruanas; y en los últimos años esta diferencia se ha ido ampliando.
- La balanza comercial de servicios con el resto del mundo ha sido deficitaria para ambos países. Aunque, se aprecia que el monto de las exportaciones de servicios por parte de Chile es considerablemente superior al alcanzado por el Perú. Además, en el caso de Perú los servicios de viajes explican más del 60% de las exportaciones; mientras que en Chile estas exportaciones se encuentran más diversificadas.
- Analizando la composición de las exportaciones con el resto del mundo, se apreció una similitud entre ambos países. Sin embargo, cuando se analizó la composición de las exportaciones en el comercio bilateral, se vio que se ha ido consolidando un patrón norte – sur entre ambos países, donde las exportaciones de manufacturas por parte de Chile se han ido incrementando; mientras que en el caso de Perú el mayor dinamismo ha estado en las exportaciones de minerales y combustibles.
- Respecto a los mercados de destino de las exportaciones de ambas economías, Chile presenta una mayor diversificación; mientras que en el caso de Perú se evidencia una importante concentración en el mercado de EEUU.
- De otro lado, los flujos de inversión extranjera recibidos por Chile en la última década han sido superiores a los recibidos por la economía peruana. En algunos años, la IED

captada por Chile incluso ha triplicado la captada por el Perú. En relación con los flujos de inversión emitidos, se tiene que el Perú prácticamente no invierte en el extranjero; mientras que Chile posee importantes inversiones.

- Se evidenció una importante brecha a favor de Chile en relación con los principales indicadores de desarrollo, con los niveles de educación, empleo, y tecnología.
- Finalmente, se analizó la evolución del gasto militar de ambas economías. En el caso de Chile, el gasto ha sido creciente desde mediados de los noventa; mientras que en Perú se aprecia un estancamiento del mismo. Además, se vio que Chile destina casi el 4% del PBI en gasto militar; mientras que Perú destina cerca del 1%. Así, Chile ha dedicado importantes recursos para el sector militar en los últimos años, ha diferencia del Perú.

Capítulo 3

Relaciones comerciales Perú – Chile

En el presente capítulo se realiza una sistematización de los flujos de comercio entre Perú y Chile. En primer lugar, se analiza la importancia que tiene para cada país el comercio bilateral, en función de los principales mercados con los que cada uno comercia.

Luego, se revisa la composición del comercio bilateral entre Perú y Chile según distintas desagregaciones, con el fin de mostrar el patrón comercial existente entre ambos países. Así, se presenta un balance del comercio bilateral por actividad económica, por capítulos NALADISA y a un mayor nivel de desagregación (por productos). También, se identifican los principales productos comercializados entre ambos países (Perú exportador de materias primas y Chile exportador de manufacturas), y se muestra la evolución del intercambio comercial en estos productos.

Finalmente, se realiza el cálculo e interpretación de 5 índices de comercio entre Perú y Chile: 1) Diversificación de Exportaciones, 2) Intensidad del Comercio, 3) Ventajas Comparativas Reveladas, 4) Complementariedad y 5) Comercio Intraindustrial (Grubel y Lloyd). A través de estos índices es posible analizar con mayor detalle las asimetrías existentes en el comercio entre Perú y Chile.

3.1 Participación de Chile en el Comercio de Perú

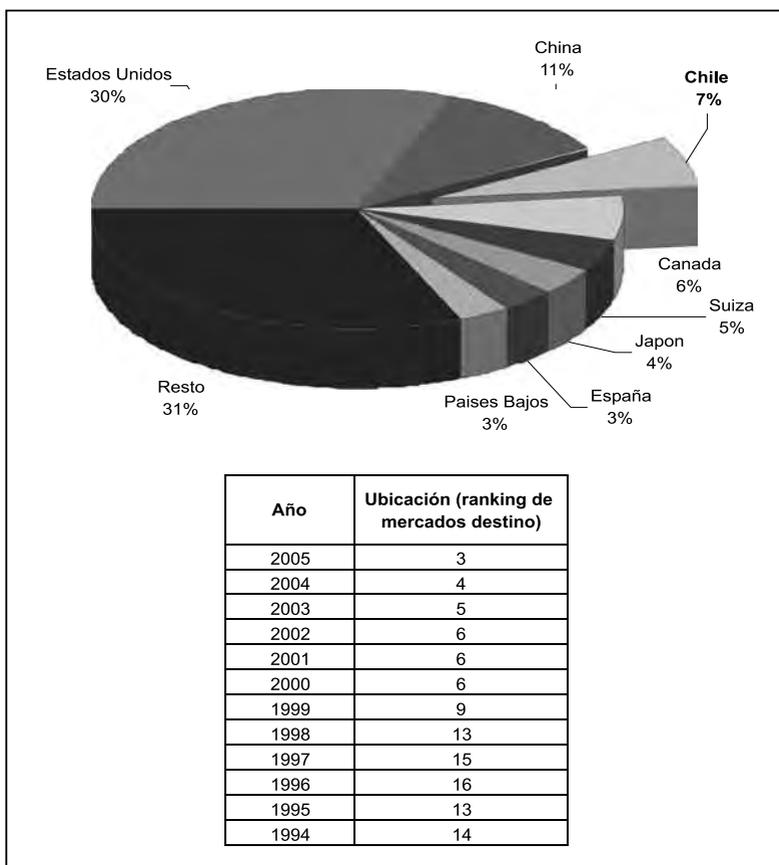
Durante los últimos años Chile se ha convertido en un socio comercial importante para nuestro país, tanto en destino de exportaciones como en origen de importaciones. En el primer caso se debe a las mayores ventas de dos sectores tradicionales: minería y petróleo, que además se han visto favorecidos por el incremento de los precios internacionales.

Exportaciones Peruanas

Durante el período 1994-2006 Chile estuvo entre los 15 principales destinos de exportación, pero es a partir del año 2000 cuando se vuelve el primero en el bloque sudamericano. En los años previos al 2000, Brasil, Colombia y Venezuela eran más importantes.

En particular, a partir del 2003 el mercado chileno cobra mayor importancia superando en el ranking de países destino a mercados como Japón y Suiza. En el 2005 Chile se ubica como tercer mercado destino, por debajo de Estados Unidos –primer socio comercial durante todo el período 1994-2005– y China.

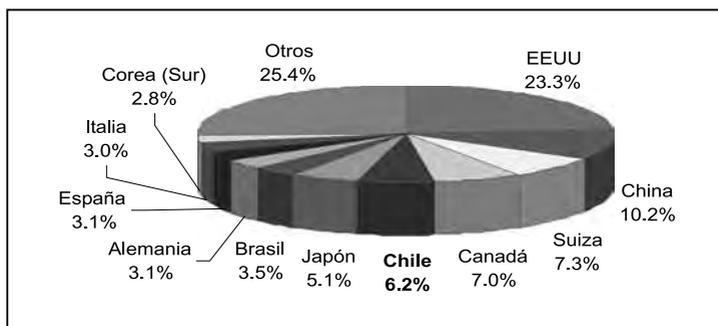
Gráfico 3.1
Principales destinos de exportación 2005



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Así, Chile ha pasado de ser el comprador del 1.97% de las exportaciones peruanas (1994) a ser el receptor del 6.55% de las mismas en el año 2005. Según datos al III trimestre de 2006, la participación de Chile como destino de las exportaciones peruanas fue de 6.2%. Así, Chile se ubicaría en el quinto lugar como destino de las exportaciones peruanas (después de EEUU, China, Canadá y Suiza).

Gráfico 3.2
Perú: Exportaciones por país de destino
III Trimestre 2006



Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas de ALADI

Cabe señalar que las exportaciones a Chile han crecido a un ritmo mayor que las exportaciones totales. En el período 1994-2005 las exportaciones peruanas se cuadruplicaron, pasando de USD 4,390 millones a USD 17,242 millones (tasa de crecimiento promedio acumulado de 13.24). En ese mismo período las exportaciones a Chile se incrementaron 11 veces, pasando de USD 86 millones a USD 1,284 millones (tasa de crecimiento promedio acumulado de 25.3). Esto se explica por el mayor dinamismo de las exportaciones a Chile en los últimos años.

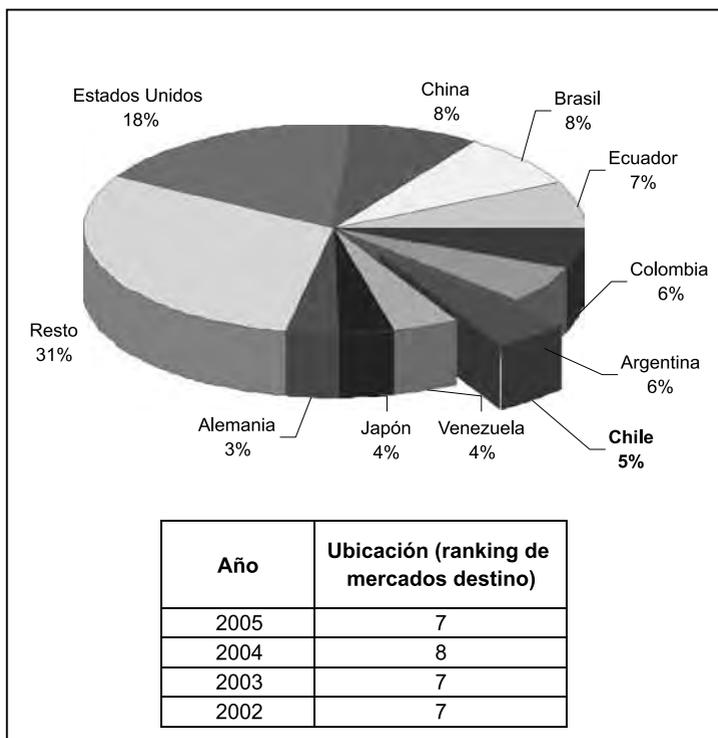
Es a partir del año 2003 que las exportaciones a Chile dan un importante salto. Entre 2003 – 2006 la tasa de crecimiento promedio acumulada de las exportaciones fue de 53%, lo que representó más del doble de la obtenida entre 1994 – 2006. Sin embargo, como veremos en las siguientes secciones, el mayor nivel de exportaciones alcanzado a partir de 2003, se explica casi exclusivamente por las exportaciones de minerales de molibdeno en algunos años o por las exportaciones de aceites crudos de petróleo o minerales de cobre en otros.

Importaciones peruanas

Por el lado de las importaciones, Chile es el séptimo proveedor en importancia, ubicándose por debajo de otros países del bloque sudamericano como: Brasil, Ecuador, Colombia y Argentina. En el 2005 nuestro principal proveedor fue EEUU, seguido de China.

Durante los últimos 4 años Chile ha mantenido esa posición en el ranking de los países proveedores (en el 2004 se ubicó incluso en el puesto 8). En el 2005 explicó el 4.7% de las importaciones totales.

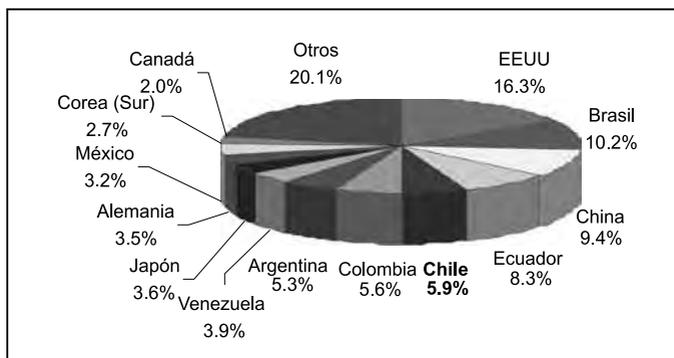
Gráfico 3.3
Principales orígenes de importación 2005



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

De otro lado, según datos al tercer trimestre de 2006 la participación de Chile como origen de las importaciones peruanas sería de 5.9%, lo que representa un aumento de 1.3 puntos porcentuales en relación al mismo período del año anterior. De este modo, la importancia de Chile dentro de las importaciones peruanas ha aumentado en el último año, ubicándose en el quinto lugar.

Gráfico 3.4
Principales orígenes de importación
(2006 - III Trimestre)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Si bien es cierto que Chile compra al Perú más que la CAN en su conjunto (durante el año 2005, las exportaciones a Chile representaron el 6.5% del total, mientras que las exportaciones a la CAN representaron el 6.35%), las exportaciones al grupo andino son de mayor valor agregado. Además, Chile ha superado a la CAN como destino de nuestras exportaciones recién a partir del año 2005 (por ejemplo, en el 2004 el 6.25% de nuestras exportaciones se dirigieron a la CAN, y un 5.65% a Chile; en el 2003 las cifras fueron 6.2% y 4.57%, respectivamente) debido principalmente al incremento de las exportaciones de molibdeno y otras materias primas que se han visto favorecidas por los precios internacionales.

3.2 Participación de Perú en el Comercio de Chile

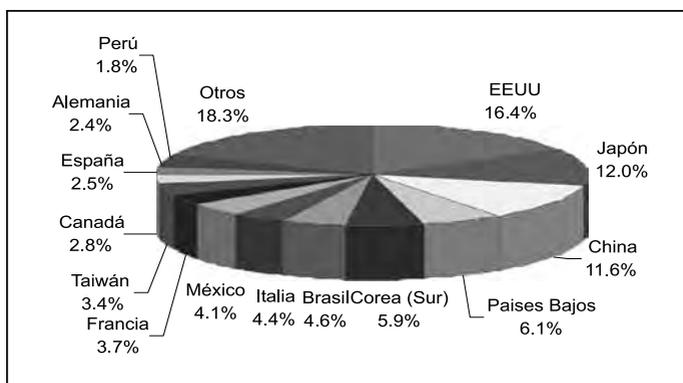
Exportaciones chilenas

Desde la perspectiva de la economía chilena, Perú no constituye un mercado destino importante. Entre los mercados de destino de las exportaciones chilenas, Perú se encontró en el puesto número 14 durante el año 2005, ubicándose por debajo de Brasil que es el principal destino de las exportaciones chilenas en la región (ocupando el puesto 6).

Los principales mercados para las exportaciones chilenas son EEUU y países asiáticos como Japón, China y Corea del Sur. Aunque, si bien EEUU es al igual que en el caso peruano el principal mercado de las exportaciones chilenas, este sólo recibe el 14.78% del total. La diferencia con el segundo mercado destino es muy pequeña (Japón es el segundo mercado destino y recibe el 11.97% de las exportaciones chilenas). De este modo, las exportaciones chilenas según el país de destino se encuentran más diversificadas que en el caso peruano.

Durante el año 2005, Perú representó el mercado para 1.8% de las exportaciones chilenas. El 2001 fue el año en el que Perú alcanzó una mayor significancia, siendo destino para el 3.73% de las exportaciones ubicándose como el país destino número 13.

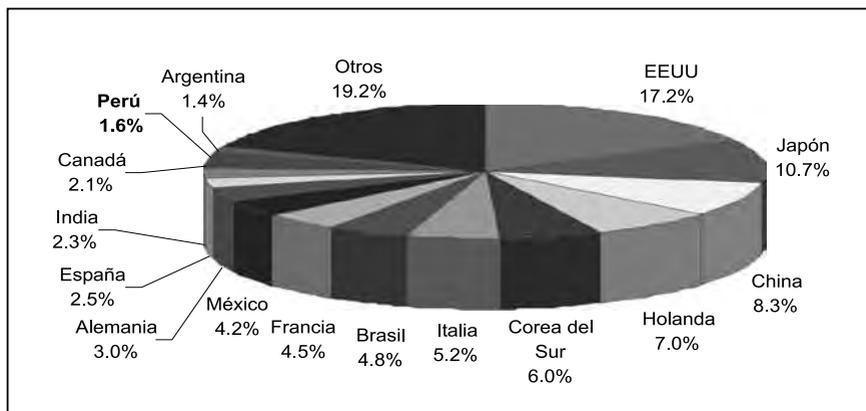
Gráfico 3.5
Países destino de las exportaciones chilenas
(2005)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Según datos al tercer trimestre de 2006, la participación de Perú como mercado de destino de las exportaciones chilenas fue de 1.6%, lo que significó una leve caída en relación al mismo período del año anterior.

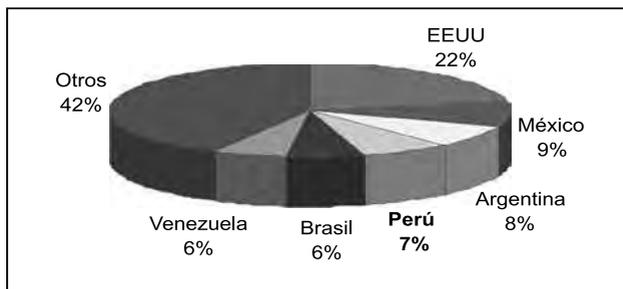
Gráfico 3.6
Chile: Exportaciones por país de destino
(2006 - III Trimestre)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Cabe mencionar que para Chile el mercado peruano es importante como destino de sus exportaciones de manufacturas. Según datos a noviembre de 2006, sólo tomando en cuenta las exportaciones de estos productos, el Perú hubiera sido el cuarto mercado de destino de las exportaciones chilenas, con una participación de 7,1%.

Gráfico 3.7
Chile: Exportaciones de Manufacturas por país de destino
(Noviembre - 2006)

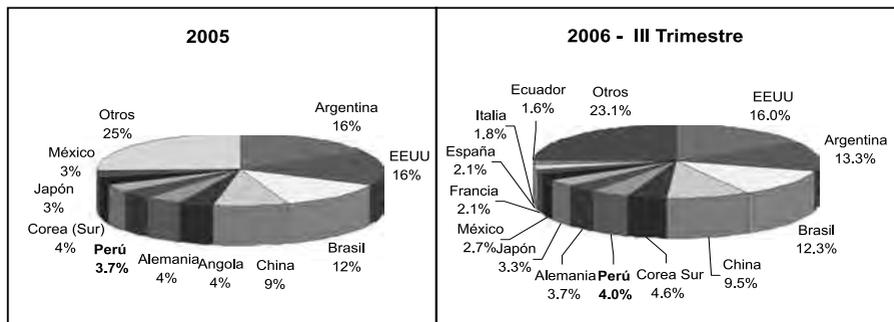


Fuente: ASEXMA Chile. Enero 2007

Importaciones chilenas

El mercado peruano es de mayor importancia para Chile como origen de importaciones que como destino de exportaciones. Durante el año 2005, la participación de Perú como mercado de origen de las importaciones chilenas fue de 3.7%, con lo cual se ubicó en el puesto 7 dentro de los países a los que Chile importa, encontrándose después de países como Argentina, EEUU y Brasil, que son los principales mercados. Al tercer trimestre de 2006, la participación de Perú como origen de las importaciones chilenas fue de 4%, lo que representó un leve aumento en relación al mismo período del año anterior.

Gráfico 3.8
Chile: Importaciones por país de origen



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Se puede apreciar que hay una mayor diversificación relativa de los mercados de destino de las exportaciones e importaciones chilenas, lo que reduce su dependencia de un mercado particular. El Perú no tiene la misma situación, pero mantiene una diversificación también significativa en relación a otros países de Latinoamérica (el mercado de EEUU tiene mucho menor peso que para otros países andinos y centroamericanos).

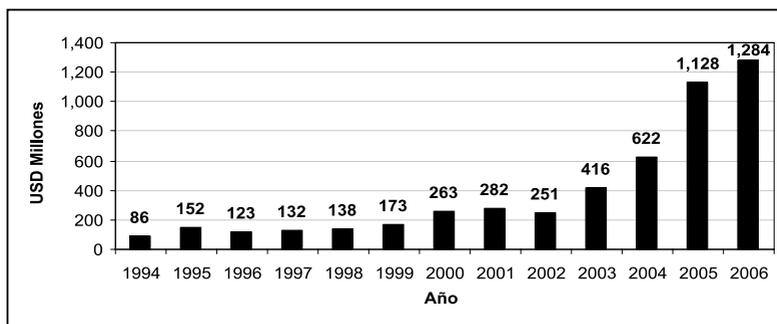
Pero, el dato más relevante es que Chile es más importante para el Perú como mercado de destino y proveedor, que el Perú para Chile. Aquí, se configura una primera asimetría en la relación bilateral, que se profundiza si se considera el tipo de comercio y las otras relaciones económicas bilaterales.

3.3 Comercio Bilateral Perú - Chile

En esta sección se analizan las cifras de comercio bilateral entre Perú y Chile durante los últimos 12 años (período 1994-2006.)

Como se había mencionado, las exportaciones a Chile se han mostrado muy dinámicas entre 1994 – 2006, pasando de USD 86 millones a USD 1,284 millones, con una tasa de crecimiento promedio acumulado para el período de 25.3 (ver siguiente gráfico.)

Gráfico 3.9
Perú: Exportaciones a Chile (USD millones)

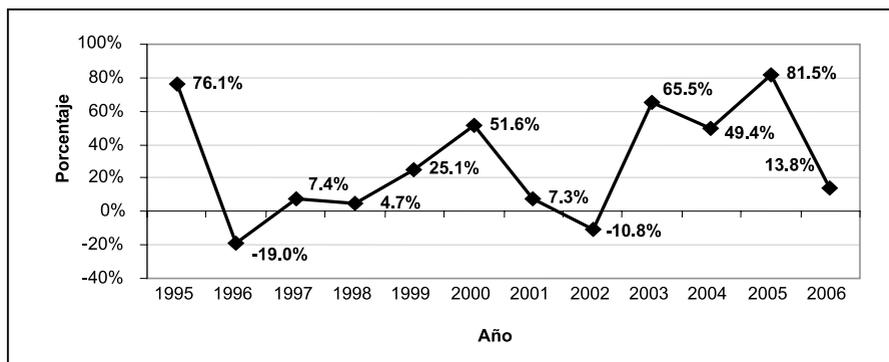


Fuente: Elaboración propia en base a ALADI

Observando la tendencia de las exportaciones en el período, notamos que estas empiezan a crecer a un ritmo más acelerado a partir del año 2003. Si tomando este año como punto de quiebre tenemos que la tasa de crecimiento promedio acumulado del sub-período 1995-2003 fue de 17.8, mientras que la tasa del sub-período 2003-2006 fue de 53.5.

Como vemos, las tasas de crecimiento anual en el primer sub-período son pequeñas, a excepción de los años 1995 y 2000 donde las tasas son de 76.1 y 51.6 respectivamente; mientras que durante el segundo sub-período se observan tasas anuales de crecimiento muy altas, particularmente en los años 2003 (65.5) y 2005 (81.5).

Gráfico 3.10
Tasa de Crecimiento de las exportaciones peruanas a Chile
1995 - 2006



En el siguiente cuadro podemos apreciar que el mayor nivel de exportaciones alcanzado en los últimos años, se explica en gran medida por las mayores ventas de tres productos primarios (minerales de molibdeno, aceites crudos de petróleo y minerales de cobre.)

Cuadro 3.1
Perú: Exportaciones a Chile (USD millones)

Exportaciones	2002	2003	2004	2005	2006
Totales	251.4	416.1	621.5	1,128.3	1,284.4
Tasa de Variación (%)	-10.8	65.5	49.4	81.5	13.8
Minerales de Molibdeno	27.9	72.1	228.3	688.8	459.4
Tasa de Variación (%)	52.2	158.6	216.8	201.7	-33.3
Participación en el Total (%)	11.1	17.3	36.7	61.0	35.8
Aceites Crudos de Petróleo	79.1	150.8	109.8	84.4	266.3
Tasa de Variación (%)	30.5	90.6	-27.2	-23.1	215.3
Participación en el Total (%)	31.5	36.3	17.7	7.5	20.7
Minerales de Cobre	6.5	0.0	42.0	77.2	214.5
Tasa de Variación (%)	102.5	-100.0	-	83.9	177.8
Participación en el Total (%)	2.6	0.0	6.8	6.8	16.7

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ADEX

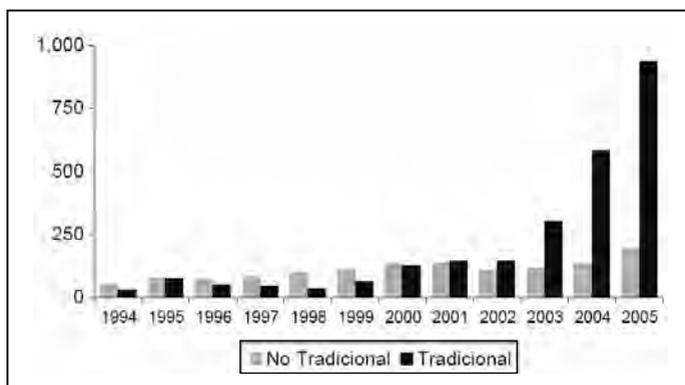
Durante el año 2003, más del 50% de las exportaciones a Chile fueron explicadas por dos productos: aceites crudos de petróleo (36.3%) y minerales de molibdeno (17.3%). Las exportaciones del primero crecieron 90.6% en relación al año anterior, mientras que las exportaciones del segundo lo hicieron en 158.6%. En el año 2004, estos productos continuaron explicando más del 50% del comercio, sólo que en proporciones distintas.

Es en el año 2005 que las exportaciones a Chile alcanzan la mayor tasa de crecimiento (81.5%) de todo el período comprendido entre 1994 – 2006. Este salto no se explica por un mayor desempeño exportador, sino casi exclusivamente por las mayores exportaciones de minerales de Molibdeno, que tuvieron un crecimiento de 201.7% y explicaron el 61% de las exportaciones totales. Estas exportaciones se vieron favorecidas por el importante incremento de los precios internacionales. El precio del molibdeno históricamente se ha mantenido en rangos entre los US\$2 y US\$5 la libra, sin embargo, en 2005 se ubicó en un valor promedio anual de US\$ 31,74 la libra⁴⁴.

Durante el 2006, las exportaciones a Chile experimentaron un crecimiento moderado (13.8%) en relación con los años previos. Este año, se aprecia una disminución de 33% en las exportaciones de molibdeno, principalmente como consecuencia de la caída del precio internacional del mineral, que paso de 31.7 a 24.8 USD/lb (aunque el producto siguió manteniendo una participación importante). Asimismo, se observó un importante incremento de las exportaciones de aceites crudos de petróleo (215%) y de minerales de cobre (177%). Estos tres productos explicaron el 73% de las exportaciones a Chile.

En general, se aprecia que desde el año 2003 las exportaciones peruanas a Chile han crecido básicamente como consecuencia de las mayores ventas de los productos tradicionales (específicamente en el sector minero y petróleo y derivados), mientras que las exportaciones de productos con mayor valor agregado han mostrado un crecimiento muy reducido (ver siguiente gráfico).

Gráfico 3.11
Exportaciones peruanas a Chile
(USD Millones)



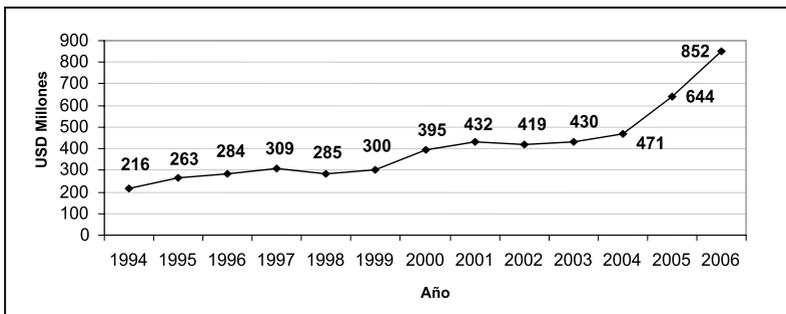
Fuente: PROMPEX. Guía de mercado Chile 2006. Mayo de 2006

⁴⁴ Ver Anexo 3.1

Pero, el dato cualitativo central es que en el período previo al ACE con Chile las exportaciones no tradicionales eran más importantes que las tradicionales. Es a partir de 1999 y específicamente desde el año 2000, que esta situación se revierte dramáticamente. En años recientes se ha dinamizado el comercio a partir de exportaciones primarias peruanas con precios internacionales excepcionalmente altos

Por el lado de las importaciones peruanas a Chile, también se dio un crecimiento durante el período de análisis, pero con una tendencia más uniforme que en el caso de las exportaciones. Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, las importaciones desde Chile han pasado de USD 216 millones a USD 852 millones entre 1994 – 2006. Se puede ver un crecimiento superior en los últimos tres años, período en el que prácticamente se han duplicado (las importaciones aumentaron de USD 471 a USD 852 millones).

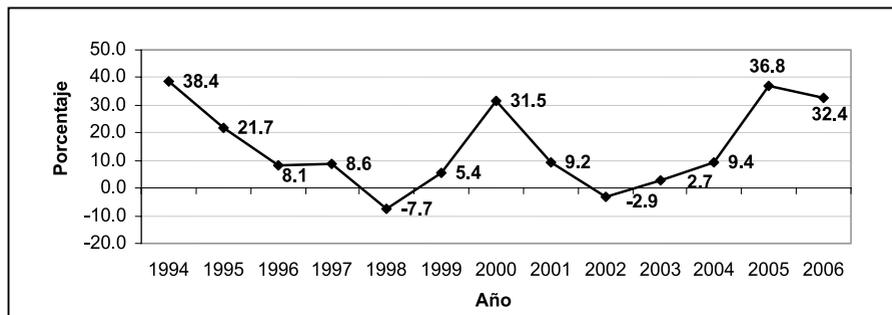
Gráfico 3.12
 Importaciones procedentes de Chile
 (USD Millones)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Así, las importaciones de Perú provenientes de Chile han mostrado una tasa de crecimiento promedio acumulado de 14.9 durante el período. En cuanto a las tasas anuales de crecimiento, observamos que los años de mayor crecimiento han sido 1994 (38.4), 2000 (31.5), 2005 (36.8) y 2006 (33.4). El crecimiento promedio en los dos últimos años (34.6) ha sido considerablemente superior al crecimiento promedio acumulado del período.

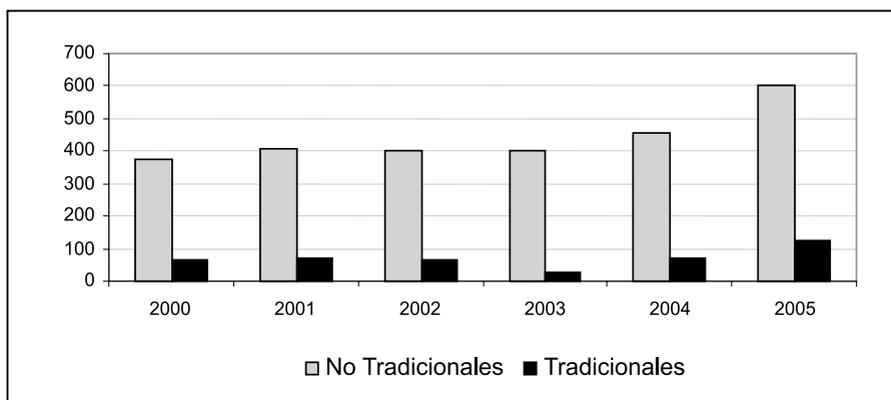
Gráfico 3.13
Tasa de Crecimiento de las importaciones peruanas desde Chile
1994 - 2006



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones de Perú a Chile, que han mostrado un mayor dinamismo como consecuencia de las mayores ventas de productos tradicionales, las exportaciones chilenas a Perú son básicamente de productos no tradicionales, por lo que han mostrado una tendencia más estable a lo largo de período.

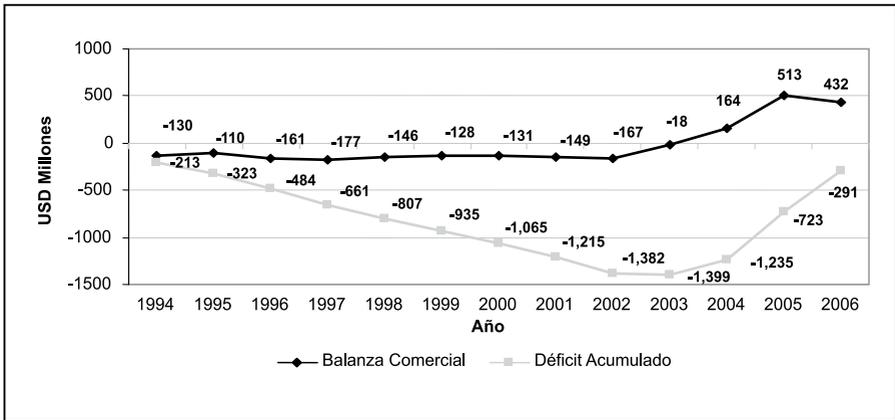
Gráfico 3.14
Exportaciones chilenas a Perú
(USD Millones)



Fuente: Prochile. Analisis de las exportaciones chilenas 2005. Mayo 2006

El mayor dinamismo de las exportaciones tradicionales en los últimos años ha llevado a un cambio de patrón en la balanza comercial. Así, hemos pasado de tener un déficit promedio anual de USD 144 millones entre 1994 - 2002, a mostrar un superávit promedio anual de USD 370 millones en los últimos tres años.

Gráfico 3.15
Comercio Perú - Chile
USD Millones



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Este superávit es particularmente importante durante el año 2005, cuando las exportaciones superaron a las importaciones en USD 513 millones, como consecuencia básicamente del importante aumento del precio internacional del molibdeno que incrementó el valor de estas exportaciones considerablemente. Durante el 2006, también se dio un superávit importante (USD 432 millones), aunque menor al conseguido el año anterior debido en parte a la caída del precio del molibdeno.

Sin embargo, a pesar de que las exportaciones se han mostrado más dinámicas que las importaciones –particularmente en los últimos años–, mantenemos un déficit comercial acumulado de USD 291 millones. Además, es importante tener en cuenta que el superávit comercial alcanzado con Chile responde en mayor medida a factores externos y no a un mejor desempeño exportador, por lo que podría no ser sostenible en el tiempo.

Además, debe observarse que cuando las exportaciones no tradicionales peruanas eran las más importantes a inicios de los noventa, teníamos un déficit en la balanza comercial bilateral. Al haberse consolidado el patrón primario – exportador del intercambio bilateral, el superávit actual caerá tan pronto se modifique la coyuntura internacional de precios altos, y se mantendrá un desequilibrio no sólo cuantitativo sino cualitativo en el comercio de productos no tradicionales y manufacturados.

En las siguientes secciones se muestra el comercio con Chile a un mayor nivel de desagregación, con el fin de mostrar el tipo de productos intercambiados y explicar más detenidamente el patrón comercial entre ambos países.

3.4 Un Análisis Más Desagregado del Intercambio Comercial

En la primera parte de esta sección analizaremos el tipo de comercio que tienen Chile y Perú por actividad económica. En las siguientes secciones se analiza el comercio bilateral a un nivel de desagregación por capítulos NALADISA y por partidas comerciadas. Finalmente, se realiza un análisis de los principales productos que han caracterizado el comercio entre Perú y Chile.

3.4.1 Comercio bilateral Perú – Chile por actividad económica

De acuerdo a las estadísticas de la Direcon⁴⁵, las exportaciones de Chile a Perú según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) corresponden en mayor medida al sector industrial. Durante el año 2005, este sector habría explicado el 84.1% (USD 611 millones) de las exportaciones chilenas a Perú, seguido por la minería (6.8%), el sector de servicios considerados de exportación (6.3%)⁴⁶ y la agricultura (3%).

Ese año las principales exportaciones correspondientes a la industria provinieron de tres sectores, que en conjunto explicaron el 61.5% de las exportaciones totales, estos son: productos químicos, petróleo y derivados, caucho y plástico (33.3%); industria alimentaria, bebidas, licores y tabaco (15.4%); y Productos metálicos, maquinaria, equipos material eléctrico, instrumentos de medida y material de transporte (13.8%).

⁴⁵ DIRECON. Comercio Exterior de Chile: Tercer trimestre 2006. Noviembre 2006

⁴⁶ Hay que tener en cuenta las diferencias de clasificación utilizadas, por lo que las cifras totales no necesariamente coinciden con las estadísticas presentadas anteriormente.

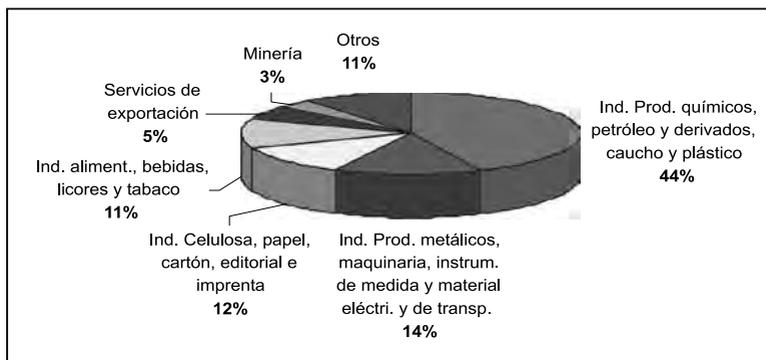
Cuadro 3.2
Exportaciones de Chile a Perú 1999 – 2006
(USD millones FOB)

Clasificación de acuerdo al CIU	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Enero - Septiembre	
								2005	2006
I. Agricultura, Fruticultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca Extractiva	17,7	15,3	2 0,6	1 3,3	1 5,2	1 7,6	2 0,2	16,4	17,5
Agricultura, fruticultura y ganadería	17,3	15,0	20,3	13,0	14,8	17,2	19,9	16,1	17,1
Silvicultura	0,4	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4
II. Minería	48,0	41,3	55,1	37,6	5,8	25,9	49,7	39,8	23,5
Cobre	43,4	37,6	52,3	34,6	3,6	20,9	42,1	34,3	21,7
Resto	4,7	3,7	2,8	3,0	2,2	5,1	7,5	5,5	1,8
III. Industria	282,8	374,1	396,5	400,4	397,5	450,9	611,0	435,0	606,9
a. Industria alimentaria, bebidas, licores y tabaco	72,3	73,2	87,9	101,9	83,2	87,1	112,0	79,2	78,7
b. Industria textil, prendas de vestir y cuero	10,1	13,5	13,1	11,5	11,3	14,2	16,8	11,9	11,3
c. Forestales y muebles de madera	14,2	10,0	11,7	13,9	18,1	17,9	25,4	17,6	21,2
d. Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta	57,5	72,2	74,7	75,2	79,2	81,5	95,5	72,9	81,8
e. Productos químicos básicos y preparados, petróleo y derivados, caucho y plástico	65,4	142,1	144,7	136,0	143,5	162,1	241,9	177,7	296,1
f. Productos de barro, loza y porcelana, vidrio y productos minerales no metálicos	10,4	8,5	10,0	7,7	9,2	9,4	10,9	7,8	8,2
g. Industria básica del hierro y del acero industria básica de metales no ferrosos	5,8	10,8	6,8	6,6	9,8	13,4	13,1	9,0	12,5
h. Productos metálicos, maquinaria, equipos material eléctrico, instrumentos de medida y material de transporte	46,5	43,0	46,8	46,4	41,8	63,0	93,3	57,2	95,4
i. Industria manufacturera no expresada	0,7	0,8	0,8	1,3	1,4	2,5	2,1	1,5	1,6
IV. Servicios Considerados de Exportación	5,6	8,6	7,0	13,9	8,0	29,5	45,9	35,3	36,6
Total Exportaciones	354,1	439,2	479,1	465,2	426,5	524,0	726,8	526,4	684,5

Fuente: Direcon (Noviembre, 2006)

Al tercer trimestre del 2006, la participación de los productos industriales en el total de las exportaciones chilenas a Perú habría sido de 88.6%, lo que significó un incremento de 6 puntos porcentuales en relación con el mismo período del año anterior. Los principales sectores fueron: la industria de productos químicos, petróleo y derivados, caucho y plásticos (44%); Productos de metal, maquinaria, equipo eléctrico y materiales de transporte (14%); industria de Celulosa, papel, cartón, editoriales e imprenta (12%); la industria alimentaria, bebidas, licores y tabaco (11%); servicios de exportación (5%) y Minería (5%).

Gráfico 3.16
Exportaciones de Perú a Chile por CIU
(2006 - Tercer Trimestre)



Fuente: Direcon. Informe sobre Comercio Exterior de Chile, 3er Trimestre 2006

En el caso de las exportaciones de Perú a Chile, según estadísticas de ADEX⁴⁷ estas se encuentran concentradas en el sector tradicional. Durante el año 2005, las actividades comprendidas dentro de este sector explicaron el 83.8% de las exportaciones; mientras que el sector no tradicional explicó apenas el 17.2%.

Cuadro 3.3
Exportaciones de Perú a Chile por actividad económica
2004 - 2005

SECTOR	2004		2005		Crecimiento 2004 - 2005 (%)
	USD MILLONES	% DEL TOTAL	USD MILLONES	% DEL TOTAL	
TOTAL TRADICIONAL	497.2	78.4	934.6	82.8	88.0
MINERIA TRADICIONAL	321.7	50.7	794.5	70.4	147.0
PETROLEO	110.4	17.4	109.5	9.7	-0.8
PESCA TRADICIONAL	64.2	10.1	28.8	2.6	-55.2
AGRO TRADICIONAL	1.0	0.2	1.8	0.2	88.7
TOTAL NO TRADICIONAL	137.3	21.6	193.6	17.2	41.0
SIDERÚRGICO Y METALÚRGICO	26.0	4.1	43.2	3.8	66.2
QUIMICO	28.8	4.5	39.4	3.5	36.9
METAL - MECANICO	15.8	2.5	27.6	2.4	75.1
AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAS	14.6	2.3	22.7	2.0	55.8
TEXTIL	19.7	3.1	20.6	1.8	4.3
PRENDAS DE VESTIR	11.1	1.8	14.8	1.3	32.9
MINERIA NO METALICA	7.8	1.2	9.7	0.9	24.4
PESCA	3.3	0.5	3.2	0.3	-2.7
MADERAS	0.3	0.0	0.6	0.1	93.3
VARIOS	10.1	1.6	12.0	1.1	19.3
TOTAL	634.6	100.0	1128.3	100.0	77.8

Fuente: Área de Inteligencia Comercial ADEX. Relación Comercial Perú – Chile. 2006

⁴⁷ Área de Inteligencia Comercial ADEX. Relación Comercial Perú – Chile. 2006

En el sector tradicional destacan las exportaciones de las actividades mineras, que alcanzaron los US\$ 794 millones (70.4% del total) durante el año 2005, lo que significó un incremento de 147% en relación con el año anterior. Asimismo, destacan las exportaciones de petróleo con un monto de USD 109 millones (9.7% del total).

En el caso de las exportaciones no tradicionales, los principales tres sectores tuvieron una participación conjunta de 9.8% en las exportaciones totales, estos fueron: Sector siderúrgico y metalúrgico (3.8%); Sector químico (3.5%) y Metal – mecánico (3.4%).

Es importante notar que a pesar de haberse incrementado el monto de las exportaciones no tradicionales durante el año 2005, la participación de las mismas dentro de las exportaciones totales experimentó una importante caída con relación al año anterior, pasando de 21.6% a 17.2%.

3.4.2 Comercio por Capítulos NALADISA⁴⁸

En esta sección se analiza el comercio bilateral entre Perú y Chile, a un nivel de desagregación por capítulos NALADISA. Esto corresponde a la Nomenclatura de la ALADI, que divide a los bienes comerciados en 97 capítulos.

Exportaciones de Perú a Chile

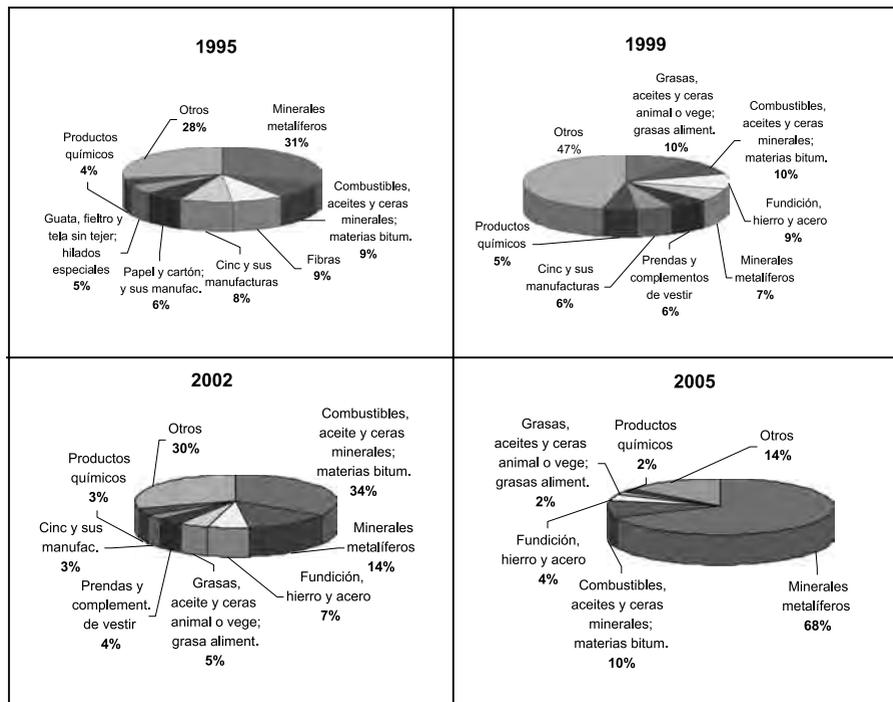
El análisis del intercambio comercial entre Perú y Chile por capítulos Naladisa, muestra un claro aumento de la concentración de las exportaciones peruanas en los últimos años. El nivel de concentración de las exportaciones de Perú a Chile es considerablemente superior al de las exportaciones chilenas a Perú.

La concentración de las exportaciones peruanas se ha ido acentuando a partir del año 2000. En los años previos (entre 1995 - 1999), el principal capítulo exportado no superaba el 11% de las exportaciones totales (salvo durante 1995 que se observó una concertación superior al 30%). Es a partir del año 2000 que el principal capítulo de exportación (combustibles) salta la barrera del 30% de participación en las exportaciones totales; y en los últimos 3 años se observa una mayor concentración (el principal capítulo –ya sea combustibles o minerales– mostraba participaciones superiores al 40%).

Analizando el tipo de exportaciones en cada período, tenemos que entre los años 1995-1997 las principales fueron las del capítulo 26 (Minerales metalíferos); en 1998 las del capítulo 28 (Productos químicos inorgánicos); en 1999 del capítulo 15 (Grasas y aceites animales o vegetales); entre 2000 - 2003 fueron las del capítulo 27 (Combustibles y aceites minerales y productos de su destilación); y durante los dos últimos años, las principales han sido del capítulo 26.

⁴⁸ Para esta sección se utilizaron los datos de la ALADI, que se encuentran disponibles hasta el tercer trimestre del año 2006.

Gráfico 3.17
Exportaciones de Perú a Chile
(por Capítulo Naladisa)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI.

Es importante notar que los años donde las exportaciones totales de Perú a Chile han mostrado un mayor crecimiento (1995, 2003, y 2005), coinciden con aquellos años en los que las exportaciones han estado más concentradas. Así, en los años 1995 y 2005 se observa una elevada concentración del capítulo 26 en las exportaciones; mientras que durante el año 2003 el capítulo 27 concentró la mayor parte de las exportaciones.

En el siguiente cuadro se analiza el desempeño de los capítulos a lo largo del período 1999 – 2005, para ello se calcula la tasa de crecimiento promedio acumulado durante el período, con el fin de determinar que capítulos han mostrado un mayor dinamismo.

Cuadro 3.4

Capítulo	Descripción	Crecimiento Prom. Acum.
19	Preparaciones de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	104
72	Fundición, hierro y acero	103
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	57
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos; aleaciones pirofóricas; materias inflamables	51
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	49
83	Manufacturas diversas de metal común	42
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	35
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	34
63	Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	32
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	32
73	Manufacturas de fundición, hierro o acero	28
27	Combustibles y aceites minerales y prod. de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	26

Como se observa, entre los capítulos que más han crecido en el período se encuentran aquellos relacionados con materias primas (capítulos 72, 26, 15, y 27), que son también aquellos capítulos que ocupan los primeros lugares en el ranking de exportaciones durante el año 2005. Entre los capítulos de mayor valor agregado que han experimentado crecimiento durante el período se tienen a los capítulos 19, 49 y 63, que actualmente explican una parte muy reducida de las exportaciones (ninguno tiene una participación mayor al 0.5% de las exportaciones totales realizadas a Chile en el 2005).

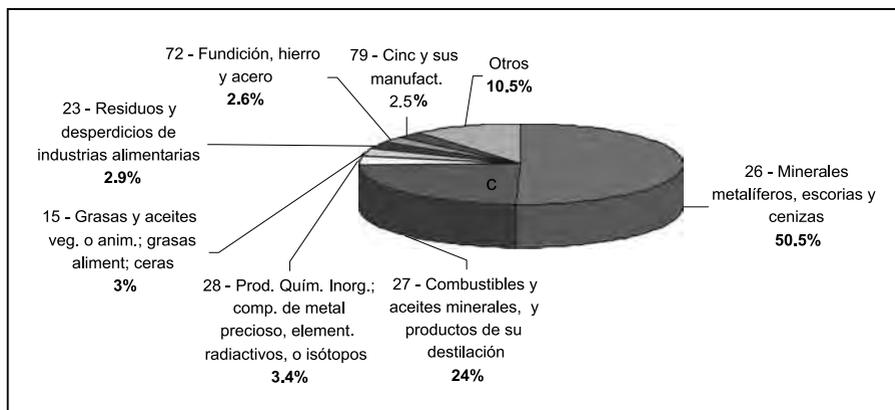
Durante el año 2005, se alcanzó el mayor nivel de concentración de todo el período, siendo 2 los capítulos que explicaron cerca del 80% de las exportaciones. El principal capítulo exportado fue el de Minerales metalíferos, escorias y cenizas, que por sí solo explicó el 68% de las exportaciones, seguido por el capítulo de Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales (10%). El tercer capítulo exportado (Fundición, hierro y acero) tuvo una participación de apenas 4%, y le siguieron otros capítulos con menos de 2% de participación (Grasas, aceites y ceras animales o vegetales, productos de su desdoblamiento, grasas alimenticias elaboradas; Productos químicos inorgánicos y compuestos de metal; entre otros).

Este año se registraron exportaciones en 87 de los 97 capítulos NALADISA. De ellos, 62 presentaron tasas de crecimiento positivas respecto al 2004 y los otros 34 negativas. Los capítulos que más crecieron fueron: Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados (6,255%); Cobre y sus manufacturas (495%); Azúcares y artículos de confitería (460%); Cereales (440%); Manufacturas de fundición, hierro o acero (296%); Calzado, polainas y artículos análogos (204%); Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes (203%), Minerales metalíferos, escorias y cenizas (189%); y Aparatos de relojería y sus partes (180%). Sin embargo, de estos capítulos sólo el de Minerales metalíferos tiene una participación relevante en el comercio, mientras que el resto de capítulos en conjunto apenas representaron el 3.96% de las exportaciones peruanas.

Los capítulos que experimentaron las mayores caídas fueron los siguientes: Animales vivos (-94%); Productos fotográficos o cinematográficos (-88%); Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas (-75%); Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (-73.8 %); Cacao y sus preparaciones (-55%); Grasas y aceites animales o vegetales (-43.6%); Alfombras y demás revestimientos para el suelo (-43.9%); y Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (-41.3%). De estos capítulos, sólo tres son significativos: Grasas y aceites animales o vegetales; Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias y Artefactos mecánicos, que en conjunto explicaron cerca del 3% de las exportaciones durante el 2005; mientras que un año antes explicaban cerca del 12% de las mismas.

Según datos al tercer trimestre del 2006, la concentración de las exportaciones no habría variado en gran medida. Los dos principales capítulos (Minerales metalíferos y Combustibles minerales) habrían explicado el 74.5% de las exportaciones peruanas. Aunque, se observa una reducción en la concentración de las exportaciones en el capítulo de Minerales, y un aumento en el capítulo de combustibles.

Gráfico 3.18
Exportaciones de Perú a Chile por Capítulo Naladis
(2006 - Tercer Trimestre)



Exportaciones de Chile a Perú

A lo largo de todo el período 1995-2005 se observa una escasa concentración de las exportaciones chilenas a Perú. El principal capítulo en cada año no ha superado el 20% de participación, con la única excepción del año 1995, cuando el capítulo Minerales metalíferos, escorias y cenizas representó el 27% del total de exportaciones.

Entre 1995 y 1999 el principal Capítulo exportado por Chile fue el capítulo 26 (Minerales metálicos); mientras que entre 2001 - 2004 el capítulo principal fue el 48 (Papel y cartón, y sus manufacturas), que durante los demás años que comprenden el período ocupó el segundo lugar. En los últimos años, el Capítulo de Combustibles minerales se ha vuelto importante.

En el siguiente cuadro se muestran las tasas de crecimiento promedio acumulado de las exportaciones chilenas por capítulo. Como vemos, los capítulos que ha mostrado un mayor dinamismo han sido los siguientes:

Cuadro 3.5

Capítulo	Descripción	Crecimiento Prom. Acumulado
31	Abonos	52
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	33
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	24
28	Prod. químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos	24
3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	20
9	Café, té, yerba mate y especias	20
10	Cereales	16
60	Tejidos de punto	16
12	Semillas y frutos oleaginosos y diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	15
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	15
36	Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos; aleaciones pirofóricas; mat. inflamables	14
38	Productos diversos de las industrias químicas	5

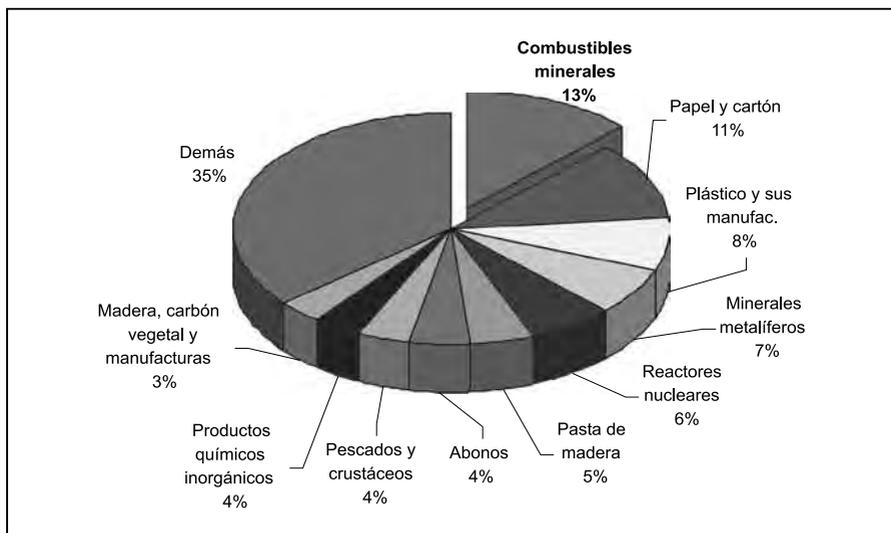
Podemos observar la presencia de capítulos que involucran un mayor valor agregado como son los productos químicos (capítulos 38 y 28), tejidos y productos a base de tabaco, que en conjunto representan más del 5% de las exportaciones chilenas.

Cabe mencionar que de los capítulos señalados en el cuadro, sólo 4 tienen una participación superior al 3% dentro de las importaciones procedentes de Chile durante el año 2005 (capítulos 31, 27, 28 y 3); mientras que el resto no supera el 0.7% de participación.

Asimismo, si bien los capítulos 48 y 39 (Papel y cartón y sus manufacturas; y Plástico y sus manufacturas) no tuvieron tasas de crecimiento promedio destacables, su participación en de las importaciones es importante dado que durante todos los años que comprenden el período, se ubicaron por encima de los USD 21.5 millones y USD 14.5 millones, respectivamente (teniendo años pico en los que las importaciones llegaron a ser de USD 63 y US 55 millones).

En cuanto a las exportaciones chilenas durante el año 2005, se observa un alto nivel de diversificación en comparación con las exportaciones peruanas. Ese año el 90% de las exportaciones de Chile a Perú se encontraron concentradas en 31 capítulos; mientras que en el caso de las exportaciones de Perú a Chile el mismo porcentaje se concentró en apenas 8 capítulos.

Gráfico 3.19
Exportaciones de Chile a Perú por capítulo Naladisa (2005)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

Como vemos, los 8 principales capítulos sólo concentran el 57% de las exportaciones. El principal capítulo (Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales) tiene una participación del 13%; seguido por los capítulos de Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón (11%); Plástico y sus manufacturas (8%), Minerales metalíferos, escorias y cenizas (7%); Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos (6%); Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (5%); Abonos (4%); y Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos (4%).

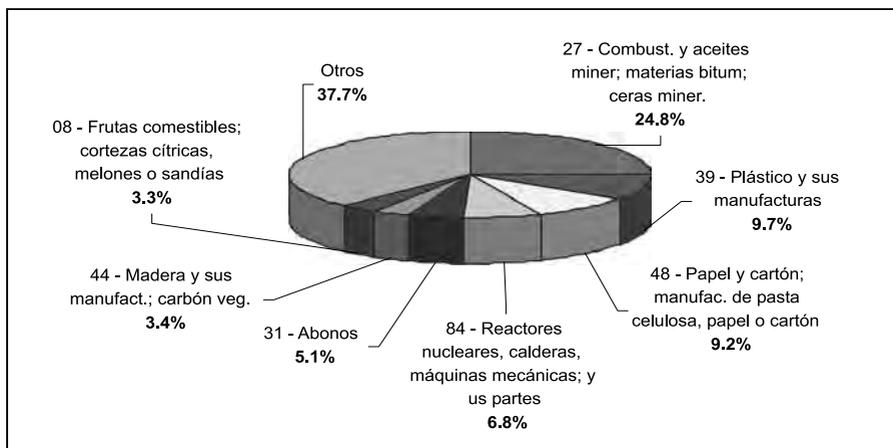
Durante el año 2005 se importaron desde Chile productos pertenecientes a 95 de los 97 capítulos NALADISA. Ese año, 10 capítulos registraron incrementos respecto a las importaciones del 2004. Estos fueron: Manufacturas de espartería o cestería (2,300%); Plantas vivas y productos de la floricultura (1,600%); Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios (91%); Corcho y sus manufacturas (38.5%); Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales (33.8%);

Carne y despojos comestibles (27.3%); Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias (10.8%); Cobre y sus manufacturas (7.7%); Productos químicos inorgánicos (1.4%); y Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil (1.4%). Cabe señalar que de estos 10 capítulos, sólo 4 registraron importaciones superiores al millón de dólares, siendo las más significativas las de Combustibles minerales (USD 38.8 millones).

Un hecho que resalta es que tanto en el caso de las exportaciones de Perú a Chile como en el caso de las exportaciones de Chile a Perú, el capítulo 27 (Combustibles minerales) es uno de los principales. Esto se explica porque las exportaciones del capítulo 27 de Perú a Chile corresponden a la Partida 2709 (Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso); mientras que las exportaciones chilenas a Perú de ese capítulo corresponden a la Partida 2710 (Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte). De este modo, como se verá con mayor detalle en las siguientes secciones, Perú le exporta a Chile crudo de petróleo; mientras que Chile le exporta a Perú el petróleo refinado con valor agregado (principalmente diesel).

Según datos al tercer trimestre de 2006, la concentración de las exportaciones chilenas en el principal capítulo habría aumentado. El capítulo 27 explicó el 24.8% de las exportaciones, seguido por los capítulos de Plásticos y sus manufacturas (9.7%); Papel y cartón y sus manufacturas (9.2%); y Reactores nucleares, calderas; máquinas mecánicas y sus partes (6.8%). Así, los principales 8 capítulos habrían explicado cerca del 65% de las exportaciones chilenas a Perú.

Gráfico 3.20
Exportaciones de Chile a Perú por Capítulo Naladisa (2006 - Tercer Trimestre)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la ALADI

De este modo, una vez analizado el comercio bilateral según capítulo Naladisa, se puede concluir que existen importantes diferencias. En primer lugar, el grado de concentración reflejado en las exportaciones de Perú a Chile es considerablemente superior al grado de concentración de las exportaciones chilenas (las exportaciones peruanas se concentran en 8 de los 97 capítulos, mientras que las exportaciones de Chile a Perú no muestran una fuerte concentración). Aunque, al tercer trimestre del 2006 se evidencia un mayor nivel de concentración en las exportaciones chilenas del capítulo 27, lo que -como se vera con mayor detalle en las siguientes secciones- se debe a las mayores ventas de diesel 2 por parte de la empresa chilena ENAP.

En segundo lugar, durante el año 2005 las exportaciones peruanas experimentaron incrementos en 62 capítulos, mientras que las exportaciones de Chile sólo registraron incrementos en 10 capítulos. Este es un indicador interesante, pero no muestra una tendencia consistente, en cuyo caso serviría para por lo menos atenuar la asimetría señalada. Pero, el monto exportado de la mayoría de los capítulos en los que Perú registró incrementos no fue significativo, sólo fueron importantes las exportaciones de algunas materias primas (principalmente minerales y combustibles).

También se observa que los años en los que Perú ha mostrado un mayor crecimiento de sus exportaciones totales, coinciden con una mayor concentración de las exportaciones (ya sea en los capítulos de Combustibles minerales o Minerales), lo que se relaciona con mejores precios internacionales.

Por último, existen diferencias en el tipo de comercio, las principales exportaciones de Perú a Chile, y aquellos capítulos de mayor dinamismo son de escaso o ningún valor agregado; mientras que las exportaciones de Chile a Perú se caracterizan por tener un mayor valor agregado y diversificación. Con el análisis más desagregado se confirma nuevamente las asimetrías que se presentan en el comercio bilateral

3.4.3 Comercio por Partidas⁴⁹

Exportaciones de Perú a Chile

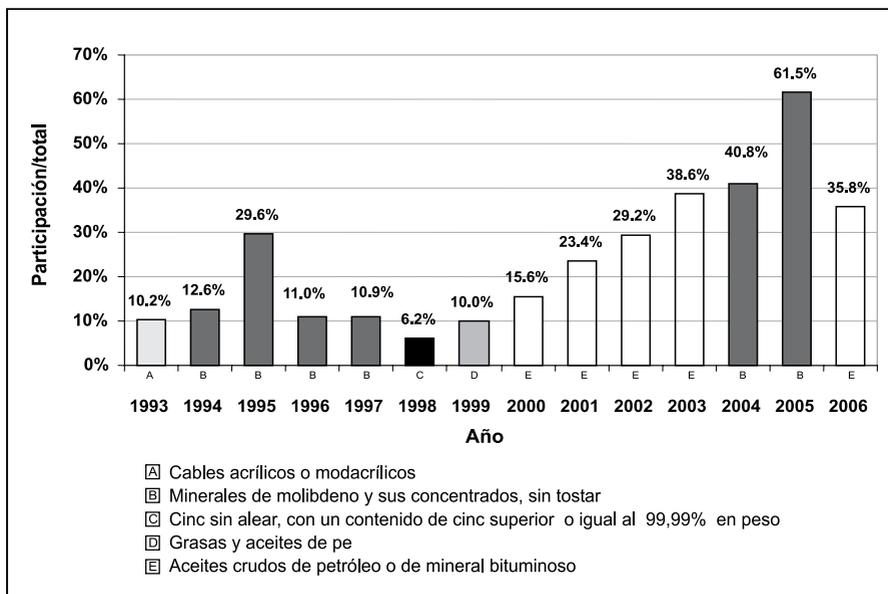
Analizando la evolución del comercio entre Perú y Chile por partidas, se observa que la concentración de las exportaciones peruanas se ha incrementado considerablemente entre 1993 - 2006, particularmente en el sub-período de 1999 – 2005.

En el siguiente cuadro se observa el peso de la principal partida dentro de las exportaciones totales. Como vemos, entre 1999 – 2005 la concentración paso de 10% a 61.5%; mientras que en el período previo (1993 – 1998) la concentración promedio fue de 13.4%. Durante el año 2006, la concentración de la principal partida (Aceites crudos de petróleo) siguió siendo

⁴⁹ Nomenclatura nacional (datos del MEF)

alta (35.8%), aunque considerablemente menor en relación con el año anterior. Los años de mayor concentración han sido 2004 y 2005, debido a las mayores exportaciones de minerales de molibdeno.

Gráfico 3.21
Peso de la principal exportación de Perú a Chile



Con excepción del año 1998, en todos los años del período el peso de la principal exportación supera el 10% del total, y a partir del año 2000 la concentración se vuelve marcadamente mayor, pasando de 15% a 61% en el 2005 y a 35.8% en el 2006.

Si analizamos la evolución de las exportaciones de las 20 principales partidas, notamos un crecimiento sostenido del nivel de concentración. Como vemos en el siguiente cuadro⁵⁰, durante el período de 1997 – 2005 el nivel de concentración de los 20 principales productos paso de 34.3% a 90.6%. Entre los principales productos resaltan: los minerales de molibdeno, los aceites crudos de petróleo, minerales de cobre, las demás barras, y las grasas y aceites de pescado.

⁵⁰ En el Anexo 3.2 se muestra el valor de las exportaciones de los 20 principales productos entre 1997 – 2005.

Cuadro 3.6
Exportaciones de Perú a Chile 1997 – 2005:
Principales productos (%)*

N°	Subpartida Nadandina	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	10.9	6.2	7.2	6.0	6.5	10.8	18.1	37.4	61.5
2	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0.0	2.5	6.1	15.7	21.6	30.7	37.8	18.0	7.5
3	Minerales de cobre y sus concentrados	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	2.5	0.0	6.9	6.9
4	Las demás barras, de los demás aceros aleados.	0.0	2.8	9.0	9.2	9.3	6.5	4.2	3.7	3.1
5	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones	1.5	4.4	9.9	5.7	7.0	2.7	6.5	5.8	2.6
6	Zinc en bruto, sin alear, con contenido superior al 99.99%	7.9	6.2	5.0	4.5	3.7	3.0	2.1	2.1	1.2
7	Queroseno	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	1.2	1.1
8	Bolas y artículos similares para molinos de fundición.	1.3	0.6	0.5	1.9	2.4	0.9	0.2	0.3	1.0
9	Propano, licuado	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9
10	Hidróxido de sodio en disolución acuosa	0.1	0.0	1.2	0.9	1.4	0.6	1.0	0.9	0.8
11	Hidrogenoortofosfato de calcio ("fosfato dicalcico")	2.2	2.2	1.7	1.2	1.4	1.6	1.1	0.7	0.6
12	Bolas y art. similares para molinos forjadas o estampadas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.5
13	Redes de mallas anudadas, en paño o en piezas.	0.0	0.0	1.2	0.7	1.0	0.7	1.0	0.8	0.4
14	Tabaco rubio total o parcialmente desvenado o desnervado	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
15	Plomo en bruto refinado	4.0	1.6	1.2	1.1	1.0	0.4	0.3	0.3	0.4
16	Pastas alimenticias s/cocer, rellenar ni otra forma	0.3	1.8	1.3	1.5	1.4	1.7	1.0	0.6	0.4
17	Estaño sin alear	0.0	0.1	0.5	0.6	0.2	0.3	0.7	1.0	0.3
18	Libros, folleto e impreso similar, menos diccionarios	0.0	0.0	0.1	0.8	0.7	0.5	1.0	0.7	0.3
19	Ácido sulfúrico	3.7	5.6	2.0	0.5	1.0	0.7	0.5	0.4	0.3
20	"T-shirts" y camisetas de algodón.	2.3	3.3	3.6	2.8	2.0	1.6	0.6	0.5	0.3
Principales 20 productos		34.3	37.4	50.4	53.2	61.9	65.2	77.5	81.7	90.6

* Los recuadros sombreados indican los principales tres productos de exportación durante cada año.

Fuente: Elaboración propia en base a SGCAN. Intercambio Comercial entre la CAN y Chile 1997-2005. Agosto 2006

Observando la participación conjunta de las 20 principales partidas durante el año 2005, nos damos cuenta de que estas representan prácticamente el total del monto exportado (USD 1,068 millones de un total de USD 1,128 millones), a pesar de haberse registrado exportaciones en 1,585 partidas arancelarias.

Realizando un ranking de las principales partidas de exportación, según el monto acumulado durante todo el período 1997-2005, se tiene que los Minerales de molibdenos han ocupado el primer lugar (32.2% de las exportaciones, USD 1,086 millones), seguido por los aceites crudos de petróleo (16.01%, USD 540 millones) y las demás barras, de los demás aceros aleados (4.75%, USD 160 millones). Estos tres productos en conjunto han explicado más del 50% de las exportaciones durante todo el período. (ver cuadro 3.7)

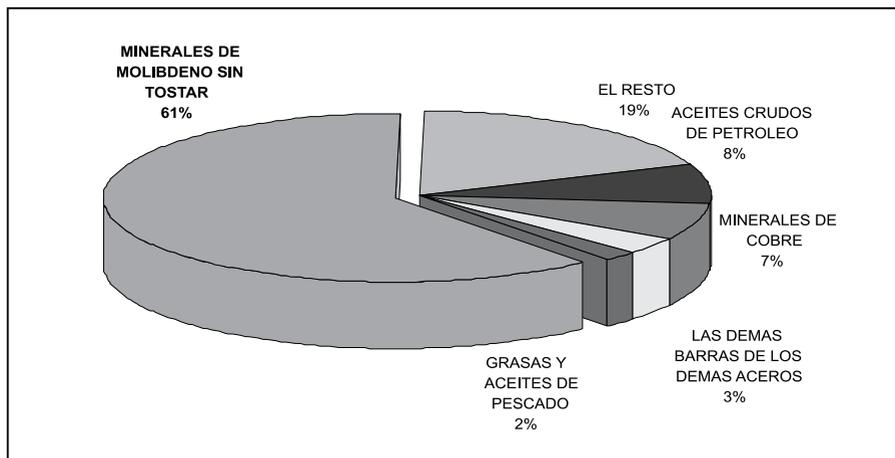
En general, no se aprecia mayores variaciones en la composición del comercio con Chile en todo el período analizado. Los 20 principales productos exportados se han caracterizado por ser materias primas, ya sean minerales (Plomo, Cinc, Molibdeno, Barras de acero, cátodos de cobre), combustibles (gas, petróleo), aceite y harina de pescado, o productos de tipo agrícola. Son pocos los productos que encierran mayor valor agregado, como: pastas alimenticias, libros, confecciones, o botellas. Estos últimos, tienen una participación muy escasa en el conjunto.

Cuadro 3.7
Exportaciones acumuladas de Perú a Chile 1997 - 2005

Subpartida Nadandina		USD Mil	% Particip.	% Acum.
Exportaciones Acumuladas Totales		3,375,231	100	100
1	Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	1,086,715	32.20	32.20
2	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	540,305	16.01	48.20
3	Las demás barras, de los demás aceros aleados.	160,207	4.75	52.95
4	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. Aceite de hígado.	157,217	4.66	57.61
5	Minerales de cobre y sus concentrados	128,882	3.82	61.43
6	Zinc en bruto, sin alear, con contenido superior al 99.99%	92,032	2.73	64.15
7	"T-shirts" y camisetas de algodón.	39,696	1.18	65.33
8	Hidrogenoortofosfato de calcio ("fosfato dicalcico")	35,310	1.05	66.38
9	Bolas y artículos similares para molinos de fundición de hierro o acero, moldeado	31,789	0.94	67.32
10	Ácido sulfúrico	29,803	0.88	68.20
11	Pastas alimenticias s/cocer, rellenar ni otra forma, sin huevo	29,237	0.87	69.07
12	Hidróxido de sodio en disolución acuosa	28,516	0.84	69.91
13	Queroseno	25,243	0.75	70.66
14	Plomo en bruto refinado	24,185	0.72	71.38
15	Redes de mallas anudadas, en paño o en piezas.	22,554	0.67	72.05
16	Libros, folletos e impresos similares, excepto diccionarios o enciclopedias	17,724	0.53	72.57
17	Estaño sin alear	16,383	0.49	73.06
18	Propano, licuado	9,781	0.29	73.35
19	Bolas y artículos similares para molinos forjadas o estampadas, de hierro o acero	8,369	0.25	73.59
20	Tabaco rubio total o parcialmente desvenado o desnervado	4,917	0.15	73.74

En el año 2005, destaca es el hecho de que el principal producto de exportación (minerales de molibdeno y sus concentrados sin tostar) representó el 61.51% del total de exportaciones destinadas a dicho mercado, superando incluso el grado de concentración observado el año previo que fue de 43.7%. Le siguieron en importancia aceites crudos de petróleo, minerales de cobre, las demás barras de acero y las grasas y aceites de pescado. En conjunto, estas 5 partidas representaron el 81.4% de lo exportado durante el 2005.

Gráfico 3.22
Principales Exportaciones de Perú a Chile - 2005



Durante el año 2006, también se observó un alto nivel de concentración de las exportaciones. Los 20 principales productos explicaron el 92% de las exportaciones totales, cifra similar en relación con el año anterior. Se observó que los tres principales productos concentraron el 73% de las exportaciones: Minerales de molibdeno (35.7%), Aceites crudos de petróleo (20.7%) y Minerales de cobre (16.7%).

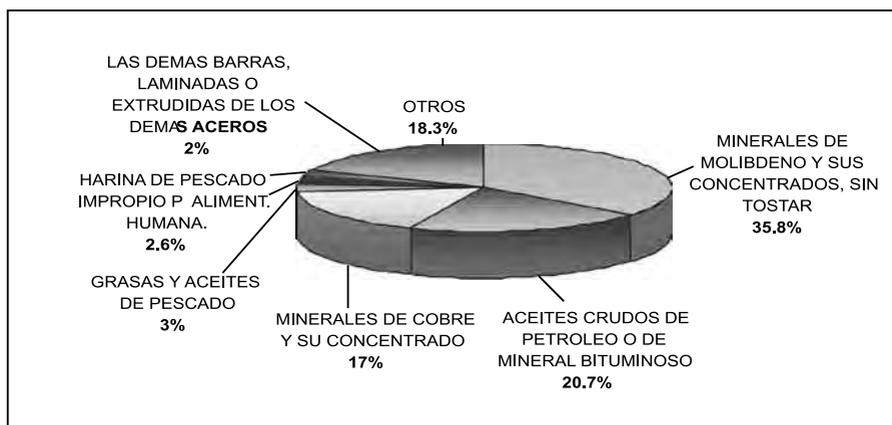
Cuadro 3.8
Exportaciones de Perú a Chile - 2006

Nº	Partida	Descripción	Valor FOB (Mil USD)	% Particip.	% Acum.
1	2613900000	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS, SIN TOSTAR	459,358	35,77	35,77
2	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	266,261	20,73	56,50
3	2603000000	MINERALES DE COBRE Y SUS CONCENTRADOS	214,482	16,70	73,20
4	1504201000	GRASAS Y ACEITES DE PESCADO Y SUS FRACCIONES EXC. ACEITE DE HIGADO	42,585	3,32	76,51
5	2301201009	HARINA D'PESCADO S/DESGRASAR,IMPROPIO PLA ALIMENT. HUMANA,C/CONT.DE GRASA>2% EN PESO	34,141	2,66	79,17
6	7228300000	LAS DEMAS BARRAS, SIMPLEMENTE LAMINADAS O EXTRUDIDAS EN CALIENTE DE LOS DEMAS ACEROS	31,886	2,48	81,65
7	7901110001	CINC SIN ALEAR, CON UN CONTENIDO DE SUPERIOR O IGUAL A 99,99% EN PESO	30,480	2,37	84,03
8	2833250000	SULFATO DE COBRE	23,057	1,80	85,82
9	2710191121	CARBURORACTORES TIPO QUEROSENO PARA REACTORES Y TURBINAS DESTINADOS A EMPRESAS DE AVIACION	11,757	0,92	86,74
10	2711120000	GAS PROPANO, LICUADO	10,719	0,83	87,57
11	7325910000	BOLAS Y ARTICULOS SIMILARES P' MOLINOS DE FUNDICION DE HIERRO O ACERO	10,243	0,80	88,37
12	2835250000	HIDROGENOORTOFOSFATO DE CALCIO ("FOSFATO DICALCICO")	10,188	0,79	89,16
13	5608190000	DEMÁS REDES DE MALLAS ANUDADAS (TEXTIL SINTETICO O ARTIFICIAL)	8,802	0,69	89,85
14	2815120000	HIDROXIDO DE SODIO EN DISOLUCION ACUOSA (LEJIA DE SOSA)	5,307	0,41	90,26
15	6908900000	LOS DEMAS PLAC.Y BALDO.,DE CERAM.,BARNIZADAS O ESMALTADAS, P'PAVIMENT.O REVESTIM.,CUB	5,159	0,40	90,66
16	1902190000	DEMÁS PASTAS ALIMENTICIAS S/COCCER, NI RELLENAR	4,069	0,32	90,98
17	4901990000	DEMÁS LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES	3,975	0,31	91,29
18	5506300000	FIBRAS ACRILICAS O MODACRILICAS ,CARDADAS,PEINADAS O TRANSFORMADAS P LA HILATURA	3,657	0,28	91,57
19	2817001000	OXIDO DE CINC (BLANCO O FLOR DE CINC)	3,008	0,23	91,81
20	8001100000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	2,329	0,18	91,99
21	2401102000	TABACO RUBIO SIN DESNEVAR O DESNERVAR	2,232	0,17	92,16
22	3920200000	LAS DEMAS PLACAS,LAMINAS,HOJAS Y TIRAS DE POLIMEROS DE PROPILENO	2,196	0,17	92,33
23	3603004000	CAPSULAS FULMINANTES	2,015	0,16	92,49
24	7801100000	PLOMO EN BRUTO REFINADO	2,003	0,16	92,65
25	1211903000	OREGANO (ORIGANUM VULGARE)	1,958	0,15	92,80
26	7901200000	ALEACIONES DE CINC	1,936	0,15	92,95
27	307919000	DEMÁS MOLUSCOS VIVOS, FRESCOS O REFRIGERADOS APTOS PARA LA ALIMENTACION HUMANA	1,895	0,15	93,10
28	2807001000	ACIDO SULFURICO	1,644	0,13	93,23
29	3923309000	LOS DEMAS BOMBONAS, BOTELLAS, FRASCOS Y ARTICULOS SIMILARES	1,616	0,13	93,35
30	5501300000	CABLES ACRILICOS O MODACRILICOS	1,541	0,12	93,47
31	4818100000	PAPEL HIGIENICO, EN BOBINAS DE UNA ANCHURA <=36 CM	1,504	0,12	93,59
32	6111200000	PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO PARA BEBES, DE ALGODON	1,456	0,11	93,70
33	4911100000	IMPRESOS PUBLICITARIOS, CATALOGOS COMERCIALES Y SIMILARES	1,357	0,11	93,81
34	901110000	CAFE SIN DESCAFEINAR, SIN TOSTAR	1,198	0,09	93,90
35	2202100000	AGUA MINERAL Y GASEADA, C/ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE	1,173	0,09	93,99
Total			1,284,353		

Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas – ADEX.

En general, no se aprecia ninguna variación en la composición de las exportaciones, los principales productos continúan siendo los mismos de años previos. Aunque, se evidencia un aumento de la participación de los minerales y combustibles en las exportaciones totales, siendo esta superior al 80%; mientras que en el período comprendido entre 2001 – 2004 estos productos explicaban alrededor del 60% de las exportaciones totales. Esto, a pesar del hecho de que las exportaciones de Molibdeno cayeron considerablemente, debido principalmente al menor precio internacional del metal.

Gráfico 3.23
Principales exportaciones de Perú a Chile - 2006



De otro lado, las principales exportaciones con mayor valor agregado durante el año 2006 fueron: 1) manufacturas moldeadas de fundición, hierro o acero (Bolas y artículos similares para molinos), 2) productos cerámicos (demás Placas y baldosas), 3) productos editoriales (demás libros, folletos e impresos similares; e impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares), 4) papel higiénico, 5) materias textiles y sus manufacturas (Cables de filamentos sintéticos; Fibras sintéticas discontinuas; Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés; y Demás redes de mallas anudadas); 6) productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco (Demás Pastas alimenticias; Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada; y Tabaco rubio sin desvenar o desnervar); 7) Plásticos y sus manufacturas (Bombonas, botellas, frascos y artículos similares); y 8) productos de las industrias químicas (cápsulas fulminantes). Sin embargo, las exportaciones de estos productos en conjunto no fueron significativas, habiendo representado el 3.69% de las exportaciones totales (USD 47.3 millones).

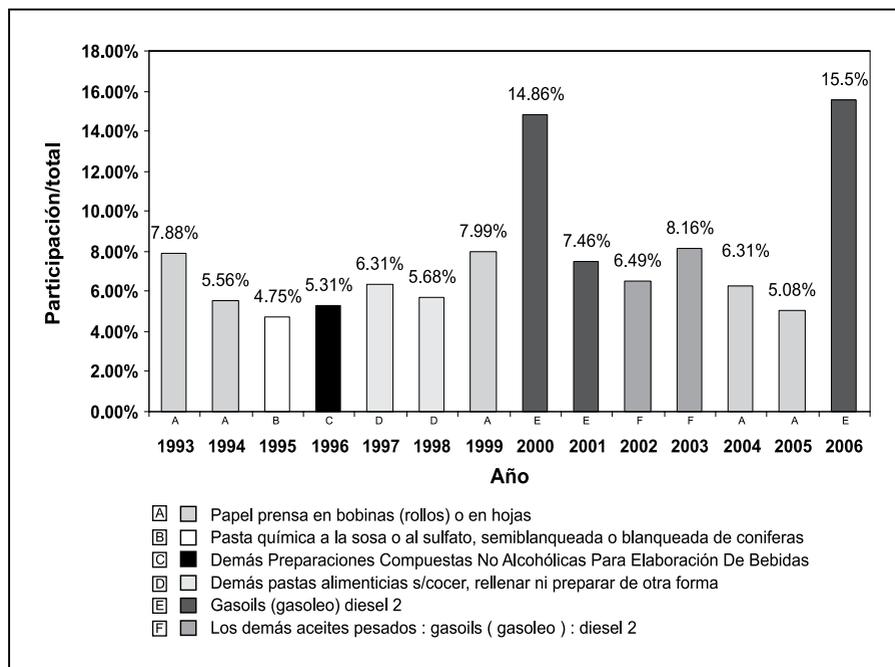
Exportaciones de Chile a Perú

A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones de Perú a Chile, las exportaciones de Chile a Perú no muestran un nivel de concentración tan elevado. La principal exportación entre 1993 – 2006, ha tenido una participación promedio anual de 7.7%. Sólo en los años

2000 y 2006 se evidencian tasas relativamente elevadas de concentración, de 14.8% y 15.5% respectivamente. Estos años, la principal partida exportada fue la de Gasoils (Diesel).

Se observa que la partida Papel en bobina, además de ser la principal importación durante los años 2004 y 2005, ha sido el principal producto en 1993, 1994, y 1999. Otros productos que ocuparon el primer lugar de las exportaciones chilenas al Perú fueron, la Pasta química a la sosa, las Demás preparaciones compuestas no alcohólicas, las Demás pastas alimenticias, los Gasoils, y los Demás aceites pesados.

Gráfico 3.24
Peso de la principal exportación de Chile a Perú



Al igual que en el caso de las exportaciones peruanas a Chile, en las exportaciones de Chile a Perú se evidencia un aumento del nivel de concentración de los 20 principales productos, habiendo pasado de 12% a 48% entre 1997 – 2005⁵¹. Aunque, en el caso peruano la concentración es mucho mayor (paso de 35% a 90% en ese período).

⁵¹ Ver Anexo 3.3.

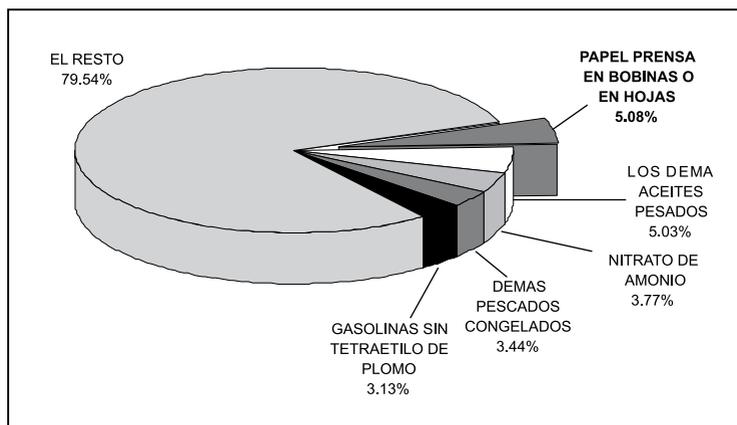
En el siguiente cuadro se aprecian los principales 20 productos exportados por Chile a Perú según el monto acumulado entre 1997 – 2005. Entre los principales productos exportados durante el período destacan los siguientes: Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas (5.8%, USD 231 millones); Gasoils (4.9%, USD 194 millones); y Gasolina de motores (3.6%, USD 104 millones). Estos tres productos en conjunto han representado el 13.4% de las exportaciones chilenas entre 1997 – 2005; mientras que en el caso peruano los tres principales productos explicaban el 50% de las exportaciones acumuladas durante el mismo período. Además, en el caso de las exportaciones chilenas se aprecia una significativa participación de bienes con mayor valor agregado.

Cuadro 3.9
Exportaciones acumuladas de Chile a Perú 1997 - 2005

Subpartida Nadandina		USD Mil	% Particip.	% Acum.
Exportaciones Acumuladas Totales		3,956,051	100	100
1	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	231,168	5.8	5.8
2	Gasoils (gasóleo)	194,071	4.9	10.7
3	Gasolina de motores, excepto de aviación	104,745	2.6	13.4
4	Preparaciones compuestas con grado alcohólico inferior al 0.5% vol, para la elaboración de bebidas	102,347	2.6	16.0
5	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa	99,861	2.5	18.5
6	Manzanas, frescos	98,138	2.5	21.0
7	Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares.	83,354	2.1	23.1
8	Polipropileno, en formas primarias	79,885	2.0	25.1
9	Demás papeles y cartones multicapas, estucado con caolín u otras sustancias orgánicas	71,230	1.8	26.9
10	Pasta química a la sosa o al sulfato, de maderas coníferas, excepto pasta para disolver	55,111	1.4	28.3
11	Minerales de cobre y sus concentrados	51,440	1.3	29.6
12	Pasta química a la sosa o al sulfato, de maderas distinta de las de coníferas, excepto pasta para disolver	50,562	1.3	30.9
13	Demás pescados congelados excepto filetes y demás carne de pescado de partida 03.04	48,850	1.2	32.1
14	Demás placas, hojas, películas, bandas y láminas de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar, sin soporte, de polímeros de propileno	38,613	1.0	33.1
15	Demás tableros de partículas y similares de madera, incluso aglomerados con resinas.	36,736	0.9	34.0
16	Copolímeros de propileno, en formas primarias	23,183	0.6	34.6
17	Cigarrillos de tabaco rubio	22,392	0.6	35.2
18	Sulfato de potasio	21,120	0.5	35.7
19	Ácido sulfúrico	17,873	0.5	36.2
20	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	14,195	0.4	36.5

Durante el año 2005, las 5 principales partidas exportadas por Chile representaron cerca del 20.5% del total importado (USD 126 millones), y las 20 principales el 46.74%. Este año, las exportaciones de Perú a Chile de una sola partida (Minerales de molibdeno) representaron el 61.5% de las exportaciones totales. Para una participación similar en las exportaciones de Chile a Perú, se tendrían que sumar los montos de 37 partidas (las cuales acumulan el 61.13% del total).

Gráfico 3.25
Principales Exportaciones de Chile a Perú - 2005

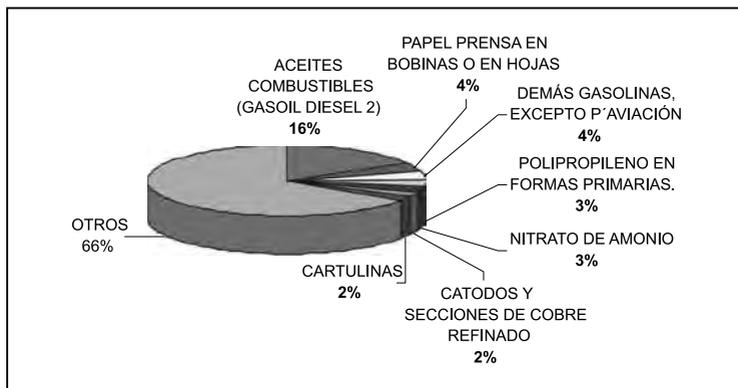


La principal partida de exportación de Chile a Perú fue el Papel en bobinas o en hojas, la cual tuvo una participación de 5.08% sobre el total. Le siguieron en importancia los demás aceites de pescado (5.03%), el nitrato de amonio para uso minero (3.77%), los demás pescados congelados (3.44%), y las gasolinas sin tetraetilo de plomo (3.13%). La diferencia del monto importado entre ellas es muy pequeña, cada una de estas partidas representaron entre 3.13 y 5.08% del total importado desde Chile durante el 2005.

Este año, entre las 50 principales exportaciones de Chile a Perú, encontramos un mayor número de productos con valor agregado como: papel, cartulinas, pañales, leche condensada, neumáticos, cigarrillos, conservas de duraznos, margarinas, vinos, polipropileno y planchas de polipropileno, productos farmacéuticos, productos químicos, y productos de vidrio.

Durante el año 2006, se evidencia un cambio importante en la composición de las exportaciones chilenas a Perú. La principal partida exportada fue la de Aceites combustibles destilados (Gasoil Diesel 2), que alcanzó el monto de USD 132 millones, representando el 15.5% de las exportaciones totales. Otras exportaciones importantes fueron las siguientes: Papel prensa en Bobinas (4.1%), Demás gasolinas excepto para aviación (3.9%); Prolipropileno en formas primarias (3.1%); Nitrato de Amonio (3%); y Cátodos y secciones de cátodos de cobre (3.1%).

Gráfico 3.26
Exportaciones de Chile a Perú (2006)



Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas comerciales de Prochile

De este modo, se observa un mayor nivel de concentración de la principal partida (Diesel 2) en relación con años previos. Asimismo, aumentaron otras partidas relacionadas con los combustibles, como es el caso de las Demás gasolinas excepto para aviación, que representó el 3.9% de las exportaciones. Esto se relaciona con las mayores ventas de gasolina refinada al Perú por parte de la empresa chilena ENAP.

En general, el nivel de concentración no es alto ya que el resto de partidas explican cada una menos del 4% de las exportaciones. Además, se observan exportaciones de mayor valor agregado como son: papel prensa en bobinas; cartulinas; pasta química de madera; cigarrillos; geomembranas; entre otras.

Cuadro 3.10
Exportaciones de Chile a Perú - 2006

N°	Partida	Descripción	Valor FOB (Mil USD)	% Particip.	% Acum.
1	2710194000	ACEITES COMBUSTIBLES DESTILADOS (GASOIL DIESEL 2)	132,257	16.4	16.4
2	4801001000	PAPEL PRENSA EN BOBINAS O EN HOJAS	33,205	4.1	20.5
3	2710112900	LAS DEMÁS GASOLINAS, EXCEPTO PARA AVIACIÓN	31,532	3.9	24.4
4	3902100000	POLIPROPILENO EN FORMAS PRIMARIAS.	25,155	3.1	27.6
5	3102300000	NITRATO DE AMONIO INCLUSO EN DISOLUCION ACUOSA.	24,509	3.0	30.6
6	7403110000	CATODOS Y SECCIONES DE CATODOS DE COBRE REFINADO	16,872	2.1	32.7
7	4810921000	CARTULINAS	15,975	2.0	2.0
8	2710112300	GASOLINA PARA VEHICULOS TERRESTRES SIN PLOMO DE 97	14,123	1.8	3.7
9	4703290000	PASTA QUIMICA DE MADERA SEMBLANQUEADA O BLANQUEADA DISTINTA DE LA DE CONIFERAS. (01) DISTINTA DE LA DE CONIFERAS	13,561	1.7	5.4
10	2402200000	CIGARRILLOS QUE CONTENGAN TABACO. (01) CIGARRILLOS QUE CONTENGAN TABACO	12,945	1.6	7.0
11	3920101000	GEOMEMBRANA LISA DE POLIETILENO (DENSIDAD INFERIOR A 094)	11,557	1.4	8.5
12	3902300000	COPOLIMEROS DE PROPILENO EN FORMAS PRIMARIAS.	9,214	1.1	9.6
13	1107100000	MALTA SIN TOSTAR.	8,930	1.1	1.1
14	3920201000	DEMÁS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS, DE PLASTICO NO CELULAR, DE POLIMEROS DE PROPILENO DE ESPESOR INFERIOR A 010 MM	8,253	1.0	2.1
15	4703210000	PASTA QUIMICA DE MADERA DE CONIFERAS SEMBLANQUEADAS O BLANQUEADAS (01) DE CONIFERAS	8,093	1.0	3.1
16	3104300000	SULFATO DE POTASIO.	7,341	0.9	4.0
17	3901101000	POLITILENO DE ALTA PRESION (CONVENCIONAL)	6,879	0.9	4.9
18	4410320000	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTICULAS Y TABLEROS SIMILARES DE MADERA: RECUBIERTOS EN LA SUPERFICIE CON PAPEL IMPREGNA	6,674	0.8	5.7
19	3004901000	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS, PARA USO HUMANO	6,484	0.8	0.8
20	4804210000	PAPEL KRAFT PARA SACOS CRUDO. (01) CRUDO	6,459	0.8	1.6
21	8474109000	LAS DEMÁS MAQUINAS Y APARATOS DE CLASIFICAR, CRIBAR, SEPARAR O LAVAR TIERRA, PIEDRA U OTRA MATERIA MINERAL SÓLIDA (INCLUIDOS EL POLVO	6,200	0.8	2.4
22	7402001000	COBRE PARA EL AFINO (BLISTER) (01) COBRE PARA EL AFINO	6,046	0.7	3.1
23	2008701100	PERAS Y DURAZNOS EN MITADES	6,001	0.7	3.9
24	2106902900	DEMÁS PREPARACIONES NO ALCOHÓLICAS P' FABRICACIÓN DE BEBIDAS	5,994	0.7	4.6
25	806201000	MORENAS	5,049	0.6	0.6
26	3920102000	GEOMEMBRANA LISA DE POLIETILENO (DENSIDAD SUPERIOR O IGUAL A 094)	4,909	0.6	1.2
27	8474901000	COLADAS O MOLDEADAS DE FUNDICION HIERRO O ACE	4,844	0.6	1.8
28	4818402000	PANALES PARA BEBES	4,723	0.6	2.4
29	4411110000	TABLEROS DE FIBRA DE MADERA CON MASA VOLUMICA SUPERIOR A 08 G/CM3 SIN TRABAJO MECANICO NI RECUBRIMIENTO DE SUPERFICIE (01) SIN TRABAJO	4,430	0.5	3.0
30	2106902100	PREPARACIONES COMPUESTAS NO ALCOHÓLICAS PARA LA FABRICACIÓN DE BEBIDAS CON SABOR A FRUTAS	4,414	0.5	3.5
31	8414909000	LAS DEMÁS PARTES DE BOMBAS DE AIRE O VACÍO, COMPRESORES DE AIRE U OTROS GASES Y VENTILADORES, CAMPANAS ASPIRANTES PARA EXTRACCIÓN O	4,192	0.5	0.5
32	7308900000	LAS DEMÁS CONSTRUCCIONES Y SUS PARTES, DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO; CHAPAS, BARRAS, PERFILES, TUBOS Y SIMILARES, DE FUNDICIÓN, HIERRO O	4,146	0.5	1.0
33	4011100000	NEUMÁTICOS NUEVOS DE CAUCHO DEL TIPO UTILIZADO EN AUTOMOVILES DE TURISMO (INCLUIDOS: FAMILIARES TIPO "BREAK" O "STATION WAGON" Y LOS DE	3,994	0.5	1.5
34	7401200000	COBRE DE CEMENTACION (COBRE PRECIPITADO) (01) COBRE DE CEMENTACION (COBRE PRECIPITADO)	3,945	0.5	2.0
35	4407101900	LAS DEMÁS MADERAS ASERRADAS O DESBASTADAS LONGITUDINALMENTE, DE PINO INSIGNE, CORTADA O DESENROLLADA, INCLUSO CEPILLADA, LIJADA O	3,740	0.5	2.5
36	8537201000	PARA UNA TENSION SUPERIOR A 1.000 V PERO INFERI	3,728	0.5	2.9
37	303792100	ENTERO	3,610	0.4	0.4
38	1004000000	AVENA	3,519	0.4	0.9
39	2834211000	NITRITOS; NITRATOS CON UN GRADO DE PUREZA INFERIOR O IGUAL A 98%	3,476	0.4	1.3
40	8418500000	LOS DEMÁS ARMARIOS, ARCONES (COFRES), VITRINAS, MOSTRADORES Y MUEBLES SIMILARES PARA LA PRODUCCIÓN DE FRÍO	3,388	0.4	1.7

Es importante tener en cuenta que una de las principales exportaciones de Chile a Perú son los servicios; mientras que en el caso de Perú este tipo de exportaciones son muy reducidas.

En el siguiente cuadro podemos ver que durante el año 2006, el monto de las exportaciones de servicios de Chile a Perú fue de USD 46 millones. Si incluimos esta cifra dentro de las exportaciones chilenas totales al Perú, las exportaciones de estos servicios representarían el 5.4% de dichas exportaciones. Así, los servicios representan la segunda principal exportación para Chile.

Cuadro 3.11

Exportaciones de Chile a Perú: Servicios considerados de Exportación

Exportaciones	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valor FOB (USD millones)	5.6	8.6	7.0	13.9	8.0	29.5	45.9	46.0
Participación en las exportaciones totales (%)	1.6	2.0	1.5	3.0	1.9	5.6	6.3	5.4
Tasa de Crecimiento (%)	-	53.6	-18.6	98.6	-42.4	268.8	55.6	0.2

Se puede apreciar que la participación de los servicios dentro de las exportaciones totales ha aumentado considerablemente entre 1999 – 2006, pasando de 1.6% a 5.4%. La tasa promedio anual de crecimiento durante el período fue de 59.4, siendo los principales años de expansión 2002 y 2004, en los que se dieron tasas de crecimiento de 98.6 y 268.8 respectivamente.

3.4.4 Productos destacados

Como se ha señalado en los puntos anteriores, las exportaciones de Perú a Chile se caracterizan por ser de un menor valor agregado que las exportaciones de Chile a Perú. En esta sección analizaremos los flujos de comercio de algunos de los productos que caracterizan el intercambio comercial entre Perú y Chile.

En el caso de las exportaciones de Perú a Chile, los principales productos que analizamos a continuación resaltando las tendencias de los últimos años son básicamente minerales y otras materias primas.

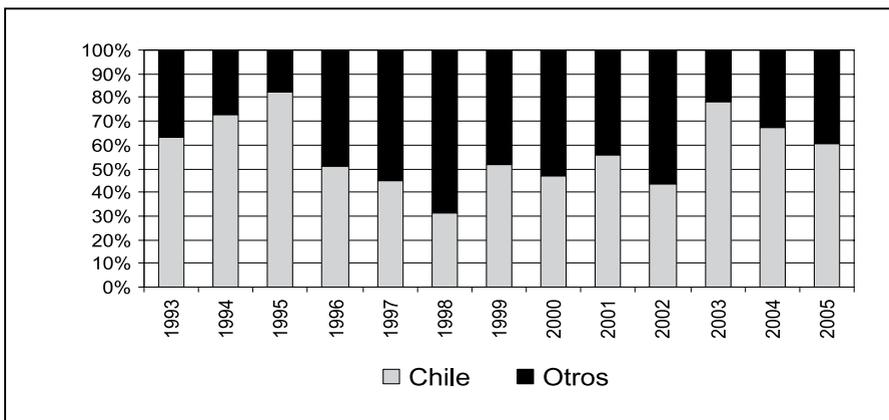
3.4.4.1 Exportaciones de Perú a Chile

Molibdeno

Los minerales de molibdenos y sus concentrados sin tostar han adquirido a partir del año 2004 una participación importante en las exportaciones de Perú a Chile. Como ya se mencionó este producto ha sido además el principal entre los años 1994-1997 y ha tenido una marcada concentración no sólo en el 2004 y 2005 sino también en 1995 donde se observa un pico en la tendencia.

Durante la última década Chile ha sido el principal destino de las exportaciones peruanas de molibdeno. Entre 1993 – 2005, la participación promedio anual de Chile como mercado destino de las exportaciones de este mineral ha sido de 58%. Así, Chile ha ocupado el primer lugar como destino de las exportaciones de molibdeno durante todo el período, con excepción de los años 1997, 1998 y el 2003. (en que Holanda fue el principal destino).

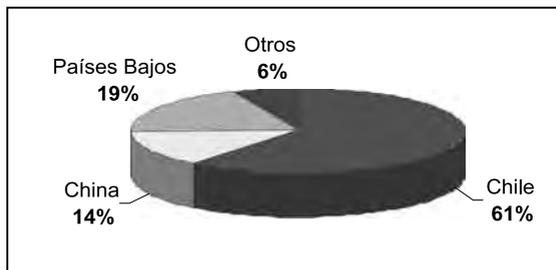
Gráfico 3.27
Participación de los mercados destino



Además de Holanda, otro mercado importante es China, destino al que empezamos a exportar recién desde 1996, y que se viene disputando desde entonces el segundo lugar con Holanda. El 2000 fue el año en el cual alcanzó su porcentaje de participación más elevado (30%).

Durante el año 2005, a pesar del importante aumento de las exportaciones peruanas de molibdeno a Chile, la participación de este mercado como destino se mantuvo prácticamente igual a la de años previos (alrededor de 60%). Según datos a Octubre de 2006, Chile sería el comprador del 61% de las exportaciones peruanas de molibdeno, seguido por Holanda (19%), y China (14%).

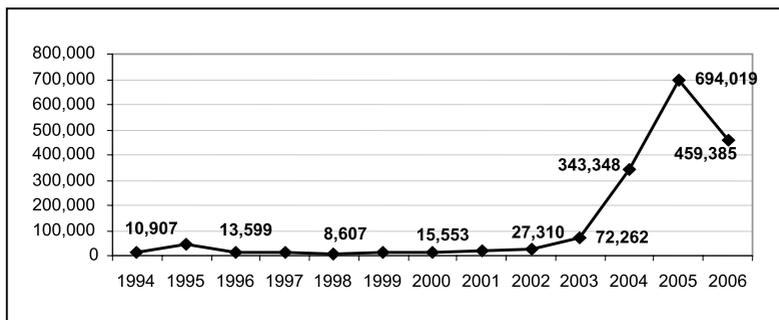
Gráfico 3.28
Perú: Exportaciones de Molibdeno por país de destino
(2006 Enero - Octubre)



En cuanto a empresas, el molibdeno es actualmente exportado por sólo 2: la Compañía Minera Antamina S.A. y por Southern Perú Copper Corporation, siendo el rol de esta última el predominante. Antamina exporta molibdeno recién desde el año 2002⁵², y su participación en las exportaciones a Chile ha sido de 5%, 2% y 6% (en los años, 2002, 2003, y 2004, respectivamente). En el último año alcanzó una participación más importante, 18%.

En el período 1993-2006 la tasa de crecimiento promedio acumulada fue de 40, pero como se aprecia en el gráfico dicho comportamiento se explica por el crecimiento a partir del año 2003. De modo que para el sub-período 1993-2003 la tasa de crecimiento promedio acumulada fue de 25.7; mientras que para el sub período 2003-2005 fue de 209.9. y durante el año 2006 se observa una caída de 33%.

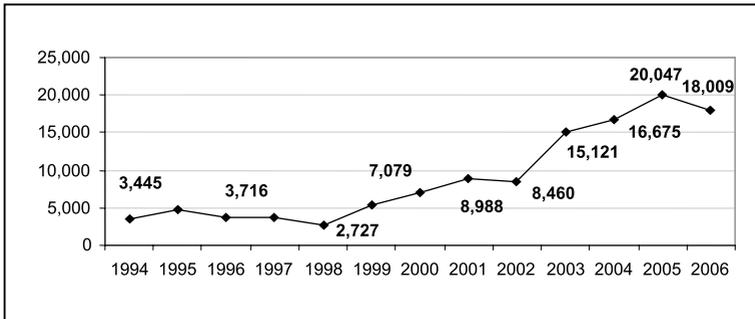
Gráfico 3.29
Perú: Exportaciones de Molibdeno a Chile
(FOB USD Miles)



⁵² Antamina a diferencia de Southern Perú, realiza exportaciones únicamente a Chile.

Si consideramos las exportaciones de molibdeno no en términos de valor sino en función a los volúmenes (Tn), tenemos otra tendencia muy distinta. Como se observa en el siguiente gráfico, la tendencia es mucho más uniforme y no muestra un claro punto o año de quiebre, como si ocurre en el caso de las exportaciones según valor.

Gráfico 3.30
Perú: Exportaciones de Molibdeno a Chile
(Miles Toneladas)



Así, calculando la tasa de crecimiento promedio acumulada tenemos los siguientes resultados. Para todo el período es de 16.3%, para el primer sub-período es de 15.1% y para el segundo de 16.5%. De modo que no hay un claro cambio de tendencia o una aceleración de las exportaciones en términos de cantidad. El pronunciado crecimiento de las exportaciones de molibdeno responde fundamentalmente a un efecto del precio internacional, ya que si bien se observa crecimiento tanto en valor como en cantidad, el primero es mucho más dinámico que el segundo.

Al igual que el cobre, los precios del molibdeno (subproducto asociado a las minas de cobre) han venido creciendo de manera persistente multiplicándose por diez en los últimos 3 años, alcanzando valores de 33 dólares por libra durante el año 2005. Esta subida tuvo que ver con la mayor demanda por parte de China (específicamente por su mayor consumo de acero inoxidable). Aunque, durante el año 2006 se apreció una importante caída de 22% en el precio internacional, ubicándose en 24.8 dólares por libra⁵³.

Así, este superávit en la balanza comercial puede ser más bien un espejismo de los precios internacionales antes que un crecimiento sostenido del comercio con Chile. El pico y la tendencia seguida por estos productos minerales (que son las principales exportaciones que realizamos al país del sur), se trasladan a la balanza comercial dándonos una ilusión de reversión de asimetrías y mejora en las relaciones comerciales.

⁵³ Ver Anexo 3.1.

Finalmente, es importante tener en cuenta que el Perú no tiene la capacidad para procesar el molibdeno, por lo que le exporta a la empresa chilena Molymet los minerales sin tostar, para que esta les de un importante valor agregado⁵⁴ y los reexporte a otros mercados.

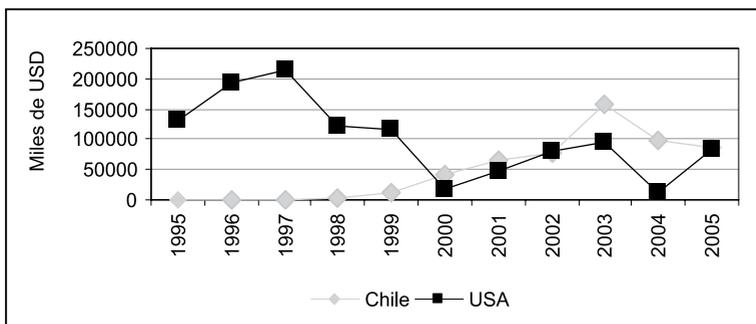
Actualmente, la capacidad mundial de tostación, se concentra en China (23%), EEUU (21%) y Chile (19%). La principal empresa tostadora en Chile es Molymet (Molibdenos y Metales S.A.), empresa que no posee minas en Chile sino que trabaja a partir de sus compras de mineral y haciendo maquila. Las exportaciones de esta empresa durante el año 2006, alcanzaron la cifra de USD 1,417 millones, siendo sus principales mercados de destino Europa, Asia y EEUU⁵⁵.

Aceites Crudos de Petróleo

Otra materia prima cuya participación es importante en las exportaciones a Chile son los Aceites crudos de petróleo. Esta partida constituyó la principal exportación durante los 4 años previos (2000-2003) al “boom” del molibdeno, llegando a representar en el 2003 el 38.5% de las exportaciones al mercado chileno. En los últimos tres años, ocupó el segundo lugar en el ranking de las exportaciones.

Este producto se exporta a Chile desde 1998 y en el 2005 –a pesar del descenso a las exportaciones– Chile representó el primer mercado destino, recibiendo el 47% de las exportaciones totales. Le siguieron en importancia EEUU y China. Entre 1994 y el 1999 EEUU era el principal comprador, y a partir del 2001 Chile cobra particular importancia, constituyéndose en el primer comprador. (ver siguiente gráfico).

Gráfico 3.31
Mercados destino

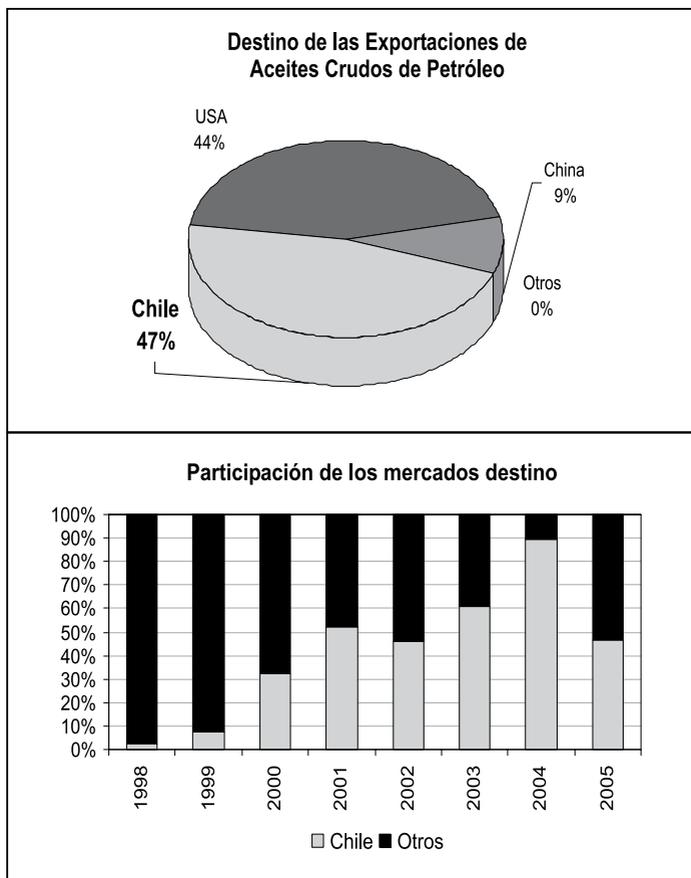


⁵⁴ A partir del procesamiento del concentrado de molibdeno, Molymet obtiene como productos finales, óxido de molibdeno en sus grados técnico y puro, ferromolibdeno, sales de molibdeno, renio metálico, perrenato de amonio y ácido perrénico.

⁵⁵ Estadísticas Comerciales de Prochile.

Otros destinos importantes para esta partida son Corea y Venezuela. Como se puede apreciar la participación de Chile ha sido creciente alcanzado niveles de 60.6% y 89.3% en los años 2003 y 2004, respectivamente.

Gráfico 3.32



En el período 1998-2005 se han registrado exportaciones por 6 empresas: Perupetro S.A., Pluspetrol Perú Corporation S.A., Pluspetrol Norte S.A., Daewoo International Corporation Sucursal peruana, Korea National Oil Corporation Suc. Peruana, y Sk Corporation Sucursal peruana. Sólo en 3 años se registran exportaciones en más de una empresa, es decir van reemplazándose entre ellas (en función a que empresa tiene el contrato de explotación otorgado por PerúPetro).

Analizando la tendencia de las exportaciones tenemos que estas crecen de modo progresivo entre 1998 y el 2003, presentando un mayor dinamismo entre el 2002 y el 2003, año en el que alcanza un pico. Durante el 2004 y 2005 las exportaciones disminuyen. De este modo hemos pasado a exportar USD 3 millones en 1998 a exportar USD 87 millones en el 2005 (con un pico de USD 158 millones en el 2003).

La tasa de crecimiento promedio acumulada en el período 1998-2005 fue de 58.17; y en el año pico, 2003, se registró un incremento de 109% respecto al año previo.

Gráfico 3.33
Exportaciones de Perú a Chile

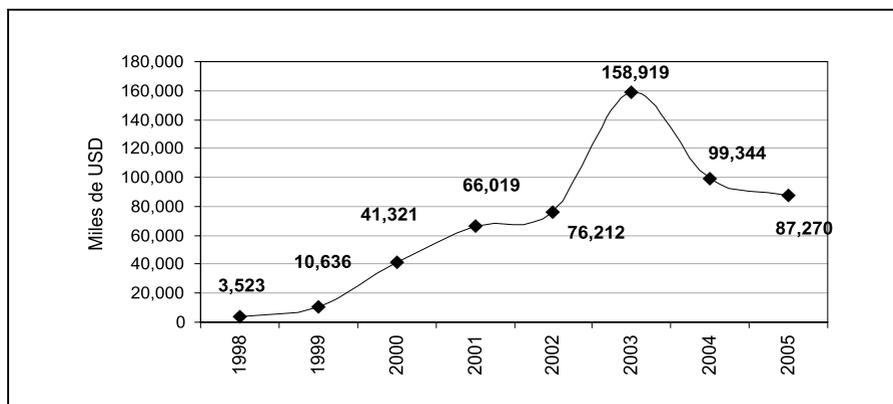
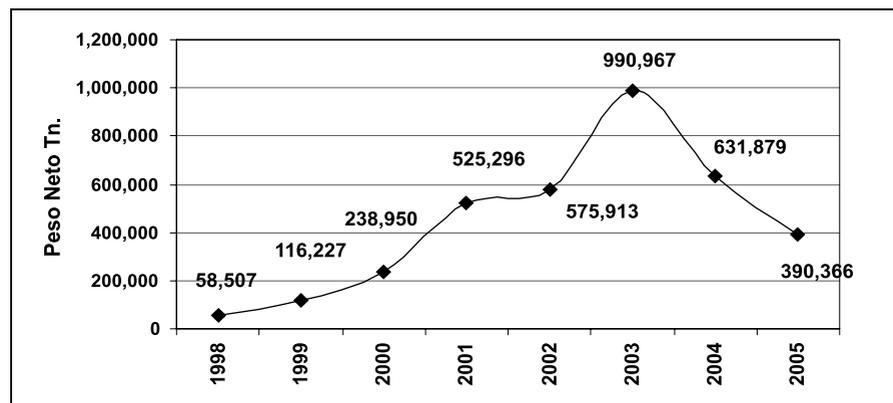


Gráfico 3.34
Exportaciones de Perú a Chile



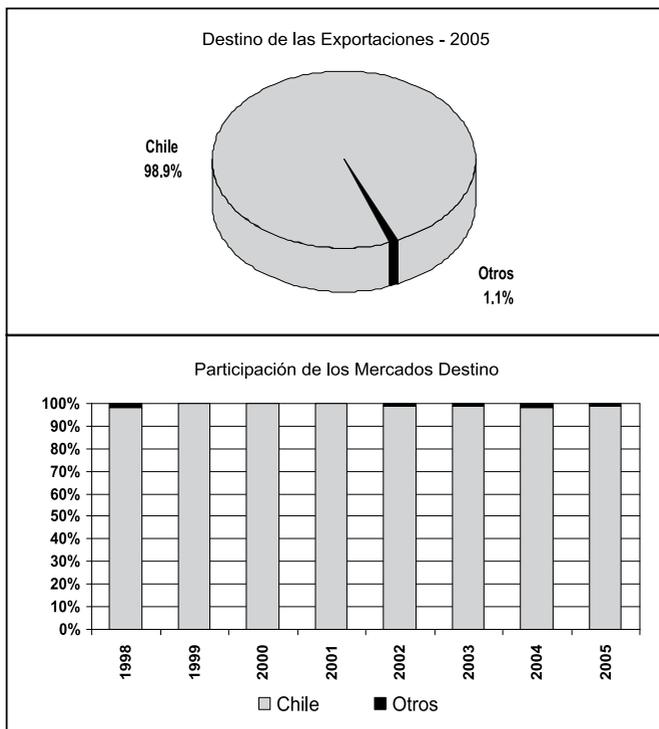
A diferencia de lo que ocurre con el molibdeno, en el caso de los aceites crudos de petróleo no se observan tendencias marcadamente distintas entre lo que a las exportaciones en valor y en cantidad respecta. Como se puede ver en los gráficos ambas siguen patrones similares y las tasas no guardan tampoco grandes distancias. Así, la tasa de crecimiento promedio acumulada para las exportaciones en cantidad durante el período fue de 31.1, y en el año pico se experimentó las exportación fueron superiores al año previo en 72%.

Las Demás Barras de Acero

Otro partida que ha tenido una participación importante en nuestra exportaciones a Chile a pesar de no haber ocupado el primer lugar en ningún año, ha sido Las demás barras, simplemente laminadas o extrudidas en caliente de los demás aceros.

En el período 1998-2005 hemos pasado de venderle a Chile USD 3.9 millones a venderles USD 37.7 millones en este producto. Entre 1998 – 2005 Chile ha sido el destino de prácticamente todas las exportaciones de este producto (recibiendo más del 98% de las exportaciones totales en cada año); mientras que antes de 1998 sólo se exportaba a los países andinos.

Gráfico 3.35

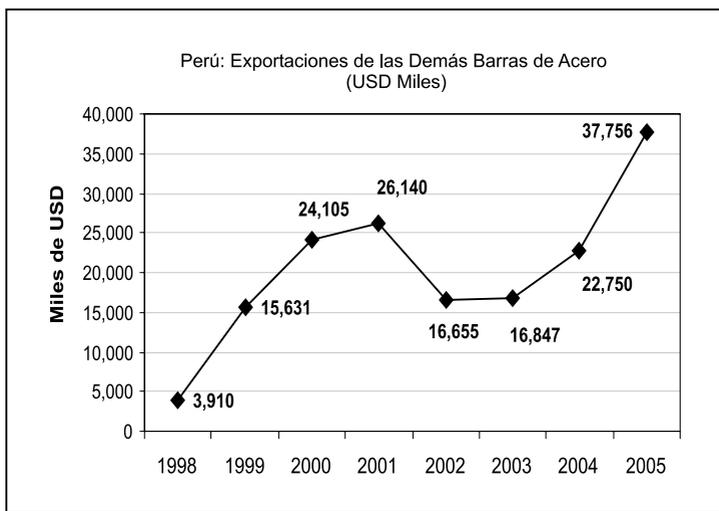


Las empresas que exportan esta partida son Empresa Siderúrgica del Perú y Moly-cop Adesur S.A.⁵⁶ Esta última sólo registró exportaciones en los años 2003 y 2004, y su participación fue menor al 0.05%.

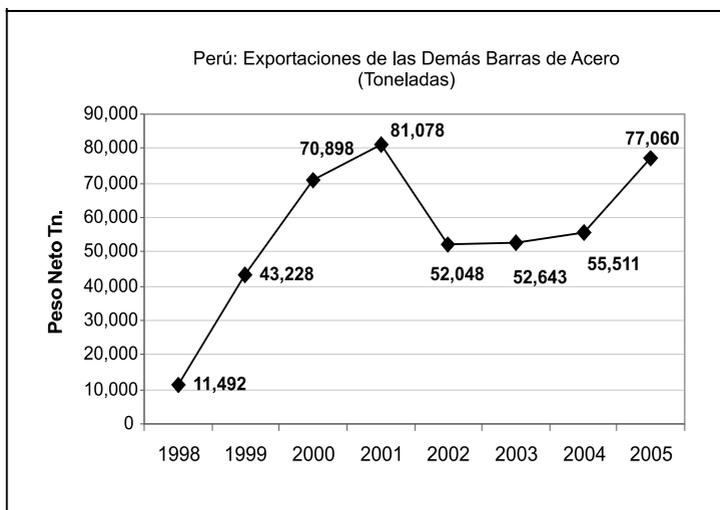
En cuanto al comportamiento de las exportaciones, se observa que estas han mantenido una tendencia bastante similar, tanto en términos de cantidad como de valor. Se presentó un pico en el año 2001, luego del cual experimenta una caída y luego retoma la tendencia creciente. En el último año las exportaciones en valor llegaron a superar el monto del año pico, más no ocurrió lo mismo con las cantidades exportadas (lo cual sugiere un incremento del precio en el último período).

La tasas de crecimiento promedio acumulada en el período 1998-2005 fueron de 38.25 para el caso de las exportaciones en valor y de 31.23 en el caso de las exportaciones en cantidad.

Gráfico 3.36



⁵⁶ La primera cuenta con inversiones del Grupo Wiese, de Stanton Fundig LDC y de Acerco S.A. En el 2002 Moly-cop Perú compró la participación de Acerco en SiderPerú y esta a su vez fue adquirida, al igual que la sucursal chilena, por un grupo Sudafricano



Cinc en Bruto sin alear

Las exportaciones de cinc a Chile fueron particularmente importantes en el año 1998, cuando constituyeron la principal exportación. Sin embargo, sólo concentraron el 6% de las exportaciones de dicho año (a diferencia de lo observado en los últimos años, la concentración no fue particularmente importante).

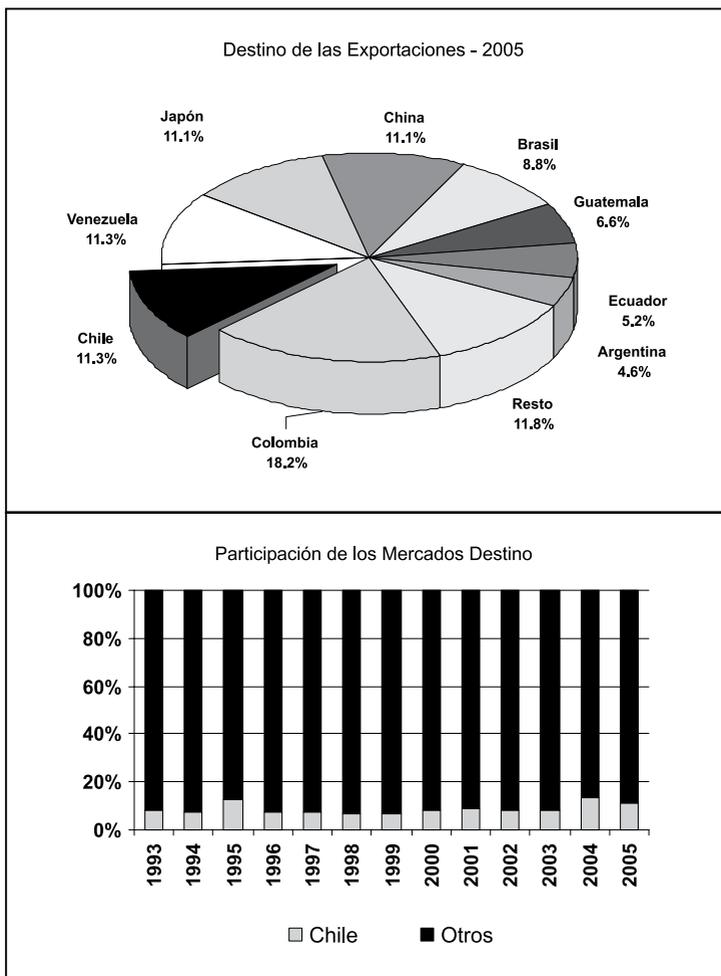
Las exportaciones de cinc, se ubican a lo largo del período 1993-2005 entre las 10 principales exportaciones a Chile. Entre 1993 y 1998 se ubicaron entre los 3 primeros lugares, y en los últimos 3 años ha oscilado entre el puesto 6 y 7.

En el 2005 Chile constituyó el segundo mercado destino, ubicándose por debajo de Colombia. En los años previos ha ocupado la 4ta, 5ta o incluso 6ta posición, de modo que el 2005 es el año en el cual Chile cobró una mayor significancia.

Otros mercados importantes son Colombia y Venezuela; pero también exportamos a otros países de la región sudamericana como Argentina, Brasil, Ecuador y Bolivia. Fuera del bloque sudamericano constituyen mercados importantes países como EEUU y Japón, pero cabe destacar que esta partida es exportada a diversos mercados, pasando por Centro América e incluso África. Así, en el último año se tiene cuenta de exportaciones a más de 20 destinos.

Debido a la diversificación de los mercados Chile sólo tiene una participación de alrededor de 10%.

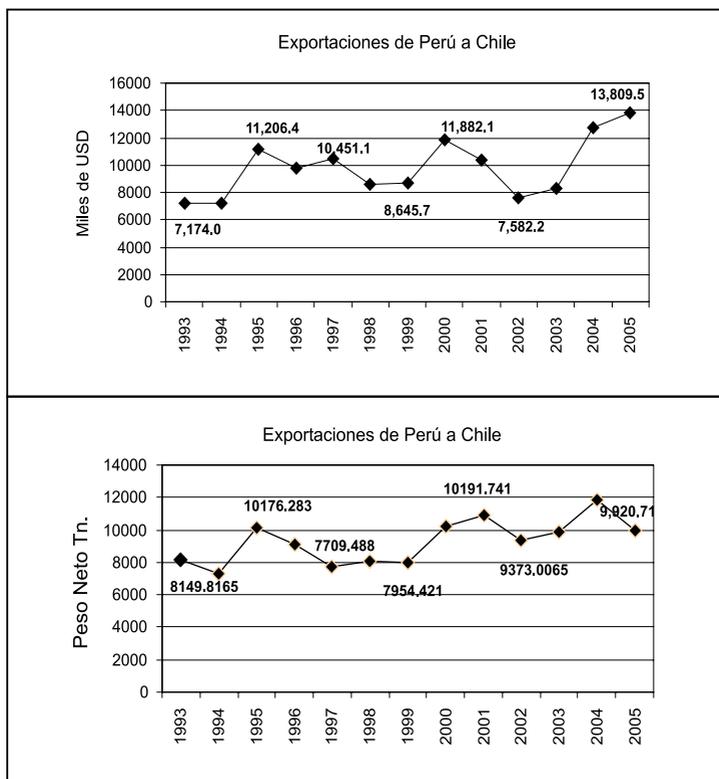
Gráfico 3.37



Durante los últimos 12 años las exportaciones han pasado de USD 7.17 millones a USD 13.8 millones; siendo la tasa de crecimiento promedio acumulada de 5.6. En general las exportaciones a Chile han oscilado entre los USD 7 y USD 12 millones, pero en los dos últimos años estas lograron superar los USD 13 millones.

Sin embargo, a pesar de presentarse un pico respecto al período en los dos últimos años, ello no ocurre de igual manera con las exportaciones en cantidad. Como se observa en el gráfico se registra un pico en el 2004, pero en el 2005 las exportaciones fueron de 9.9 miles toneladas, cifra inferior a la registrada en años previos. De modo que en este caso también podríamos asumir un efecto precio durante el 2005⁵⁷.

Gráfico 3.38



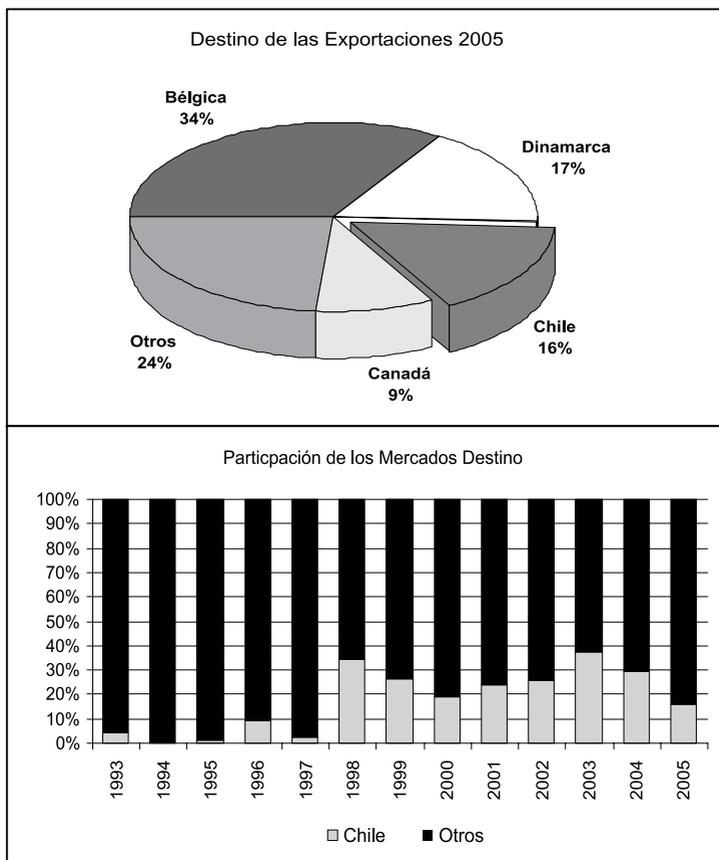
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones

En el caso de las exportaciones de esta partida, Chile constituye un destino importante particularmente a partir de 1998, año en el que fue nuestro principal comprador. Durante los años previos a 1998 se registran envíos a Chile, más no representa un socio fundamental (por ejemplo, en 1997 ocupa el puesto 9 en el ranking de países destino).

⁵⁷ Más aún si notamos que durante el sub-período 2002-2005 (años de tendencia creciente en las exportaciones en USD) las exportaciones en valor registran una tasa de crecimiento promedio acumulada de 23.12, mientras que en el caso de las exportaciones en cantidad se obtiene una tasa de sólo 1.91.

Desde 1998 Chile se mantienen entre los 3 principales compradores, ocupando el primer lugar (lo que también ocurrió en 1999, 2003 y 2004). En el último año, ocupó la tercera posición, adquiriendo el 16% de nuestras exportaciones.

Gráfico 3.39



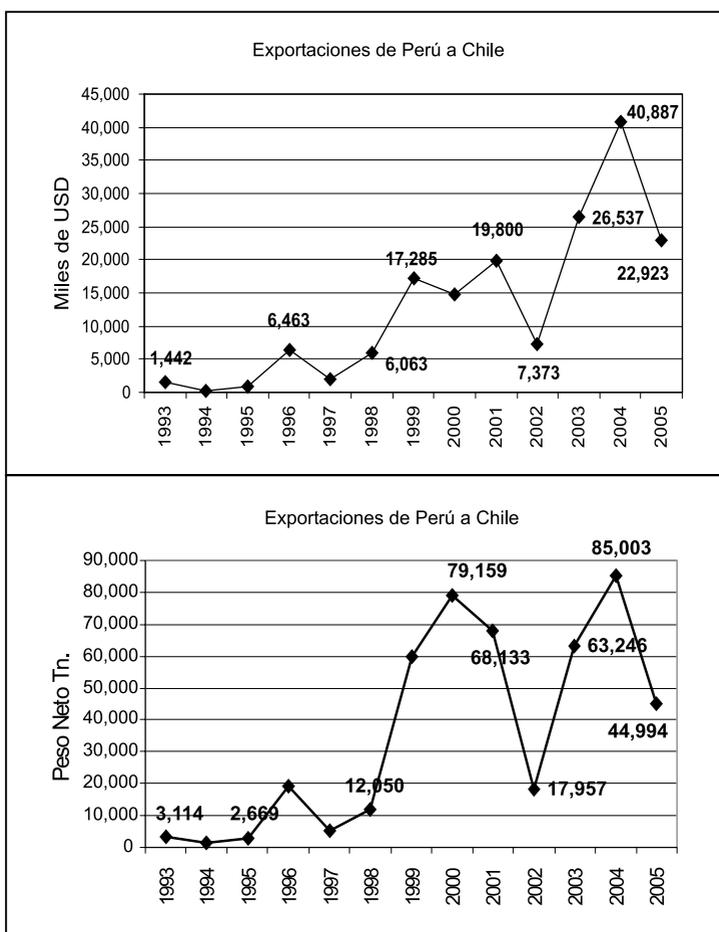
Considerando que esta partida se exporta a múltiples mercados, Chile representa un destino importante; ya que como se puede apreciar entre 1998 y el 2005 adquiere más del 20% de las exportaciones (con excepción del último año).

En las exportaciones totales realizadas a Chile, esta partida se ha mantenido entre las principales 15, con excepción de los años 1995 y 1994. Más aún, entre 1998 y el 2005 estuvo entre los 5 principales productos de exportación, alcanzando la primera posición en 1999 (con una participación del 10% respecto al total de exportaciones realizadas a Chile).

A diferencia de los otros productos antes mencionados, esta partida es exportada por más de 20 empresas, siendo algunas de las más destacadas: Pesquera Hayduk S.A., Sindicato Pesquero del Perú S.A., Marvesa S.A.C. y Austral Group S.A.A. Estas 4 empresas representan en conjunto alrededor del 50% de las exportaciones de grasas y aceites de pescado a Chile.

Entre 1993 y el 2005 las exportaciones crecieron a una tasa promedio acumulada de 25.9%, pasando de USD 1.4 millones a USD 26 millones, teniendo una conducta muy cambiante a lo largo del período. Los puntos más bajos lo constituyen 1994 y 1995, cuando las exportaciones no llegan al USD 1 millón, en tanto que el 2004 presentan un pico de USD 40.8 millones.

Gráfico 3.40



Las exportaciones en términos de cantidad presentan una conducta también cambiante, con movimientos similares a las exportaciones en valor –las exportaciones en cantidad muestran una tasa de crecimiento promedio acumulada de 24.9; tasa muy similar a la de las exportaciones en valor, 25.9–. Como se aprecia, ambas curvas mantienen el mismo patrón, con excepción de los años 1999, 2000 y 2001, cuando las exportaciones en cantidad muestran un pico el cual no se aprecia en el gráfico de las exportaciones en dólares –es más en el año 2000 las exportaciones en dólares presentan un descenso, mientras que las exportaciones expresadas en toneladas se encuentran en un año pico–.

3.4.4.2.. Exportaciones de Chile a Perú

Productos Forestales: Papel prensa en bobinas o en hojas

Uno de los principales productos que compra el Perú a Chile es el papel en bobinas. Entre 1993 y el 2005 Chile ha sido nuestro principal proveedor, con excepción del año 1996 cuando ocupó el segundo lugar ubicándose a bajo de EEUU. En el último año el 90% de las importaciones de papel tuvo a Chile como origen, le siguieron EEUU y Canadá.

En general el rol de Chile como proveedor de papel ha sido muy importante a lo largo de todo el periodo, como se aprecia en el gráfico 3.41. Sobretudo a partir del año 2000, cuando su participación supera el 80%. De modo que Chile tiene un rol dominante en el mercado de papel (ocupando cuando no el primero, el segundo lugar como principal producto exportado). Durante los dos últimos años, el papel en bobinas fue la principal importación procedente de Chile, también lo fue en 1993, 1994, y 1999.

Gráfico 3.41 a

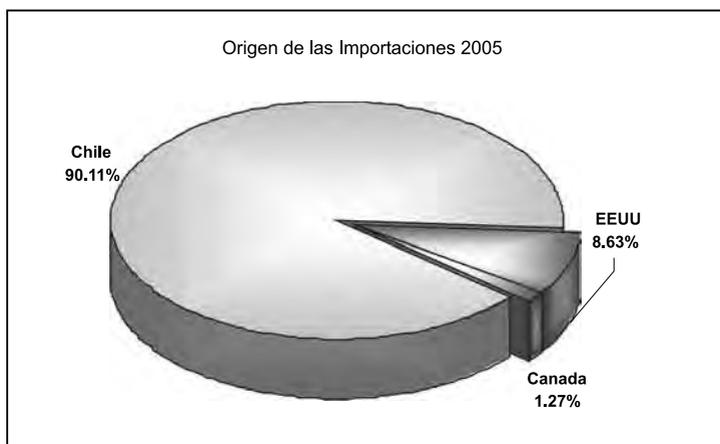
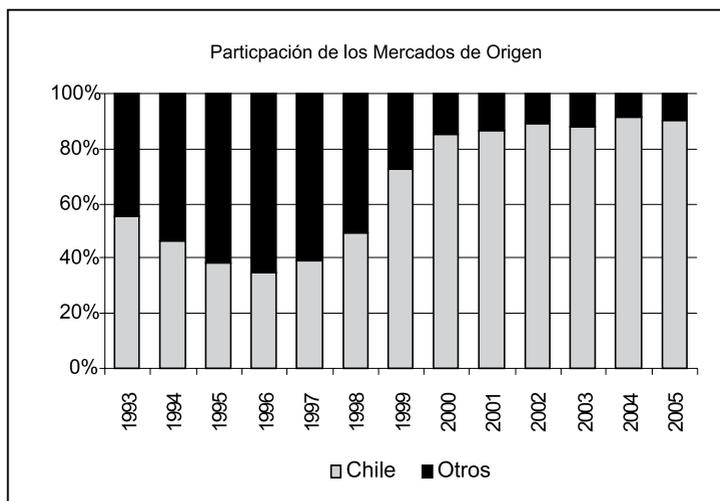


Gráfico 3.41 b



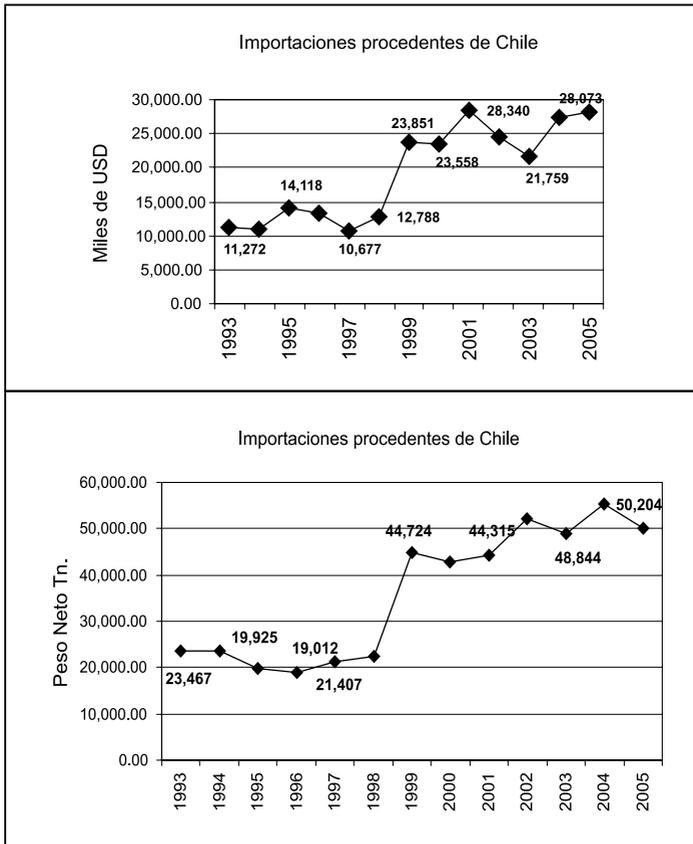
Las empresas que importan papel desde Chile han sido más de 20 en cada año del período. Las más importantes son las empresas editoras de los principales medios de prensa escrita como es el caso de Empresa Editora El Comercio S.A., Editora La República S.A. Empresa Periodística Nacional S.A. (EPENSA). Estas 3 representan conjuntamente más del 50% de las importaciones realizadas; siendo la más importante la Empresa Editora El Comercio.

Además de las empresas editoras, también son importadores destacados empresas comercializadoras como Kintos S.A., y la empresa Sparrow & Cia S.A.C (principal proveedor de Editora Perú); y empresas pertenecientes al rubro de actividades de impresión como Quebecor y Papelera Nacional (cuyas principales marcas son Loro, Justus y Sanit). Todas empresas nacionales a excepción de Quebecor (EEUU – Canadá).

En el período en cuestión, las importaciones de papel han variado en un rango que se puede considerar estrecho, ya que pasamos de importar USD 11.2 millones a importar en el último año USD 28 millones. Como se puede apreciar en el gráfico el año en el cual se registró el mayor valor de importaciones fue el 2001 (USD 28.3 millones), aunque este no fue uno de los años en que esta partida fue el principal producto de importación procedente de Chile.

La tasa de crecimiento promedio acumulada del período fue de 7.9, una tasa pequeña si la contrastamos con las tasas observadas en el caso de las exportaciones de Perú hacia Chile. Además, la tasa de crecimiento observada para las importaciones en función de cantidad fue de 6.54, y como se aprecia ambos gráficos muestran una tendencia muy similar a lo largo de los pasados 13 años.

Gráfico 3.42



De modo que las exportaciones de papel realizadas por Chile a nuestro mercado se han mantenido un curso constante de crecimiento lento, pero al mismo tiempo constituye un producto representativo del intercambio bilateral.

Combustibles

A partir del año 2000, los combustibles han empezado a ganar importancia dentro de las importaciones de Perú a Chile. Hasta el año 1999, Chile nos vendía fundamentalmente insumos orientados a la industria y alimentos. Dicha composición se altera a partir del 2000, debido a la significativa importación de combustibles.

Las importaciones de hidrocarburos provenientes de Chile han pasado de menos de 1% en 1996 hasta niveles superiores al 21% en el año 2000. El notable crecimiento en las importaciones de combustibles, responde principalmente a las mayores importaciones de Gasoils o Diesel 2, como consecuencia de los mayores márgenes de preferencia contemplados en el ACE y el creciente precio internacional del crudo⁵⁸.

En general, estos combustibles ingresaron inicialmente al mercado peruano con un margen preferencial del 20% y desde el año 2006 el ingreso al mercado peruano se encuentra liberado de aranceles.

Ese año, los gasoils (diesel 2) fueron la principal partida, con una participación de 14.86% sobre el total de importaciones procedentes de Chile. Asimismo, desde la firma del ACE, este combustible ingresa al mercado peruano con un margen preferencial.

Durante el año 2001, los gasoils se mantuvieron como la principal partida importada desde Chile, explicando el 7.46% de las importaciones. Los siguientes dos años, esta partida ocupó el segundo lugar como principal partida importada, con una participación promedio de 7.2%. En el año 2004 las importaciones de diesel 2 desde Chile experimentan una importante caída, para luego subir el segundo lugar como principal partida importada durante el año 2005, y al primero en el año 2006.

Asimismo, desde el año 2002 el Perú empieza a importar gasolinas desde Chile (Las demás gasolinas, excepto para aviación); y desde 2004 se importa la partida Gasolina para vehículos terrestres de 97 octanos.

Actualmente, los combustibles se han posicionado como una de las principales importaciones peruanas desde Chile, básicamente en las siguientes partidas: Aceites y combustibles destilados (Gasoil Diesel); Las demás gasolinas, excepto para aviación; y Gasolina para vehículos terrestres de 97 octanos.

⁵⁸ Prochile. Estudio de Acceso al Mercado Peruano. 2002

Como vemos en el siguiente cuadro, las exportaciones de Diesel desde Chile han pasado de USD 23.3 millones a USD 133.2 millones entre 2002 – 2006, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 163%. En los dos últimos años las exportaciones de esta partida hacia Perú han presentado las tasas de crecimiento más altas, siendo de 493% y 216% en los años 2005 y 2006, respectivamente.

Cuadro 3.13
Chile: Exportaciones de los principales combustibles hacia Perú
(FOB US\$ Miles)

Partida	Descripción	2002	2003	2004	2005	2006
2710194000	ACEITES COMBUSTIBLES DESTILADOS (GASOIL DIESEL) TASA DE CRECIMIENTO (%)	22,395	26,327 17.6%	7,029 -73.3%	41,739 493.8%	132,257 216.9%
2710112900	LAS DEMÁS GASOLINAS, EXCEPTO PARA AVIACIÓN TASA DE CRECIMIENTO (%)	10,891	10,880 -0.1%	17,288 58.9%	25,436 47.1%	31,532 24.0%
2710112300	GASOLINA PARA VEHÍCULOS TERRESTRES DE 97 OCTANOS TASA DE CRECIMIENTO (%)	-	-	747	12,548 1579.8%	14,123 12.6%
TOTAL		33,286	37,207	25,063	79,729	177,914

Fuente: Elaboración propia en base a PROCHILE. Estadísticas de Comercio Exterior

De otro lado, las exportaciones de la partida Las demás gasolinas excepto para aviación, han crecido a una tasa promedio anual de 33.5% entre 2002 - 2006, pasado de USD 10.8 millones a USD 31.5 millones. Asimismo, el monto importado de la partida Gasolina para vehículos terrestres de 97 Octanos fue de USD 14.1 millones durante el año 2006, lo que representó un crecimiento de 13.6% con relación al año anterior, en que el monto importado ascendió a USD 13.5 millones.

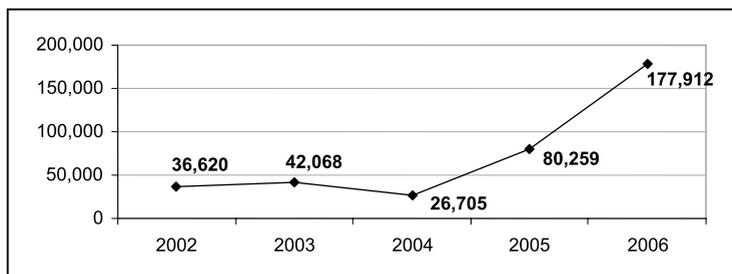
Las exportaciones de combustibles desde Chile se han realizado básicamente a través de la empresa estatal ENAP, salvo en los años 2002 y 2003 en que la Refinería de Petróleo Concon también realizó exportaciones a Perú.

Cuadro 3.14
Chile: Exportaciones de combustibles a Perú por principales empresas
(FOB US\$ Miles)

Empresa	2002	2003	2004	2005	2006
ENAP REFINERÍAS TASA DE CRECIMIENTO (%)	21,476	26,752 24.6	26,705 -0.2	80,259 200.5	177,912 121.7
REFINERÍA DE PETRÓLEO CONCON	15,144	15,317	-	-	-
TOTAL	36,620	42,068	26,705	80,259	177,912

Según los datos de las empresas chilenas, entre 2002 – 2006 el monto de las exportaciones de los principales combustibles provenientes de Chile ha pasado de USD 36.6 millones a USD 177.9 millones, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 74%. Se puede apreciar que los años de mayor expansión han sido el 2005 y 2006, años en los que las tasas de crecimiento fueron de 200% y 121%, respectivamente.

Gráfico 3.43
Chile: Exportaciones de combustibles a Perú
(FOB USD Miles)



Fuente: Elaboración propia en base a PROCHILE

Como vemos, la importancia de Chile como proveedor de combustibles para el Perú se incrementó considerablemente a partir del año 2004. Ello se debe a que en marzo de 2004, la empresa estatal chilena ENAP Refinerías S.A constituyó una filial en Perú: la empresa Manu Perú Holding, que tiene básicamente como función la importación de combustibles desde su matriz en Chile, para comercializarlos en el Perú. Asimismo, desde agosto de 2004, la empresa chilena adquirió las acciones de la compañía Shell Perú S.A., fusionándolos con los activos de la compañía peruana Romero Trading. Así, ENAP Refinerías S.A. exporta sus productos a través de la empresa Manu Perú Holding y los distribuye en el mercado peruano a través de la compañía Primax (antes Shell Perú SA).

Durante el año 2006, el 21% de las exportaciones de ENAP se dirigen a Perú, siendo el segundo mercado de destino de la empresa, después de EEUU que capta el 22% de las exportaciones. Un año antes, el Perú explicaba apenas el 12% de las exportaciones de la empresa, ubicándose muy lejos de EEUU que captó el 44%.

Por el lado de las importaciones peruanas, se tiene que entre 2001 – 2004 Petroperu ha sido una de las principales empresas peruanas en realizar importaciones desde Chile. Esta empresa ha explicado más del 9% de las importaciones totales desde Chile cada año, con excepción del año 2004. A partir del año 2005, la empresa Manu Perú Holding se ha posicionado como la principal empresa constituida en Perú que importa desde Chile. Ese año la empresa importó USD 64 millones, lo que representó el 10.4% de las importaciones totales provenientes desde Chile. Según datos a noviembre del 2006, la empresa chilena Manu Perú habría importado

USD 159 millones, con lo cual explicó que representó el 20.1% de las importaciones totales. Ese periodo la empresa Petroperu también realizó importaciones por un monto de USD 23 millones. En conjunto estas dos empresas explicaron el 23.1% de las importaciones provenientes desde Chile.

Cuadro 3.15

Perú: Importaciones de Combustibles desde Chile por principales empresas
(CIF US\$ Miles)

Empresa	2001		2002		2003		2004		2005		Nov. 2006	
	US\$	% CIF	US\$	% CIF	US\$	% CIF	US\$	% CIF	US\$	% CIF	US\$	% CIF
PETROPERU	53,701	12.5%	39,746	9.5%	41,588	9.7%	16,750	3.6%	-	-	23,032	2.9%
MANU PERU HOLDING	-	-	-	-	-	-	-	-	64,150	10.4%	159,491	20.1%
TOTAL	53,701	12%	39,746	9%	41,588	10%	16,750	4%	64,150	10%	182,523	23%

Fuente: Elaboración propia en base a ADUANAS.

Como hemos visto, entre los combustibles, una de las principales partidas importadas por Perú desde Chile es la de Diesel 2. Según datos a Noviembre del 2006, el 28% del Diesel importado provino de Chile, siendo el primer mercado de origen EEUU. Como vemos en el siguiente cuadro, en los años previos al 2005 la mayor parte de las importaciones de Diesel provenían de los países de la CAN (principalmente Venezuela). Sin embargo, a partir de 2005, Chile y EEUU se posicionan como los principales mercados.

Cuadro 3.16

Perú: Importaciones de Diesel 2 por país de origen
(CIF US\$)

País	2002	2003	2004	2005	2006 - 11
EEUU	17,103 11.9%	29,518 11.5%	123,247 27.8%	263,342 65.1%	263,295 60.6%
Chile	27,183 19.0%	35,123 13.6%	7,029 1.6%	41,739 10.3%	121,236 27.9%
Corea del Sur	6,060 4.2%	36,994 14.4%	30,335 6.8%	39,114 9.7%	24,469 5.6%
CAN	46,420 32.4%	108,745 42.3%	273,398 61.7%	0 0.0%	17,472 4.0%
TOTAL*	143,400	257,375	443,309	404,418	434,646

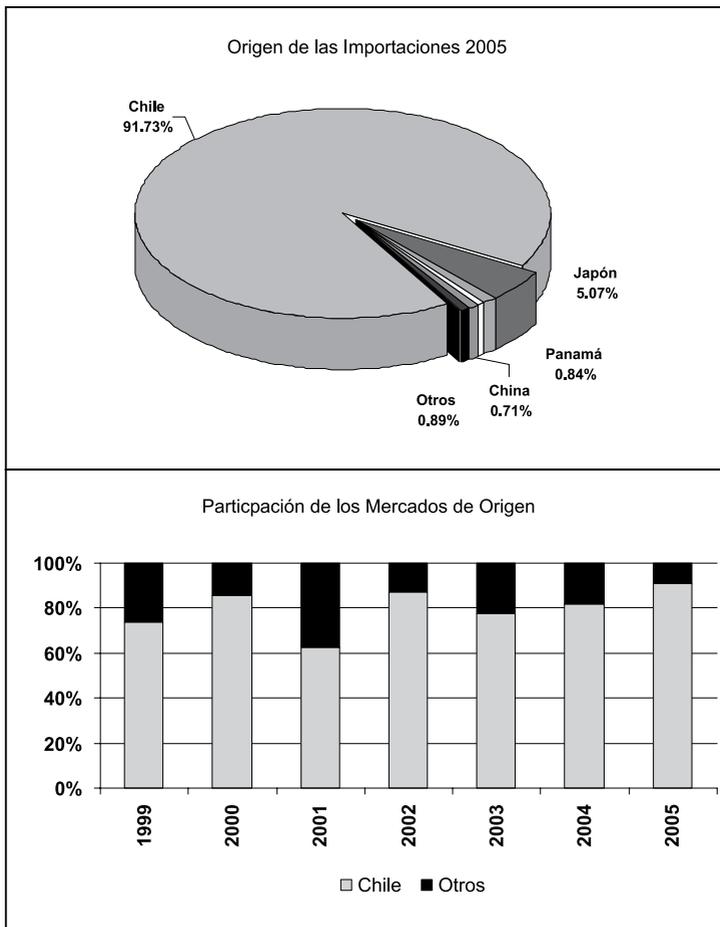
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MINEM y ADUANAS.

Demás pescados congelados

Esta es una partida que registra importaciones recién a partir de 1998 (durante los años previos no se importaba en absoluto) y que va ganando importancia sobretodo desde el 2003. En los últimos 4 años, esta partida se ha ubicado entre las 15 principales procedentes de Chile, alcanzó a ser en el último año la tercera importación más importante.

Chile es nuestro principal proveedor desde que se empezó a importar este producto, incluso en los primeros años en los cuales los montos importados no eran significativos dentro del total de importaciones procedentes de ese país –como se observa en el gráfico, Chile es el origen de más del 70% de las importaciones, con excepción del año 2001–. En el 2005, Chile fue en origen del 91% de nuestras compras de los demás pescados congelados (otros países proveedores son Japón, Panamá y China).

Gráfico 3.44



Actualmente son 40 los importadores de esta partida, entre empresas, y personas naturales. Entre ellos destacan: Centre Carnes S.R.L, Negocios y Procesos Pesqueros S.A.C., Sociedad Pesquera del Sur S.R.Ltda., y Valco Trade S.A.C. De ellas, Sociedad Pesquera del Sur es la única que importa desde 1998, aunque cabe mencionar que sus importaciones no superan el millón de dólares (en último año las importaciones realizadas ascendieron a USD 571 mil). Las otras 3 empresas mencionadas si superaron el millón de dólares durante el último año. Es más, Valco Trade y negocios y Procesos Pesqueros superaron los USD 5 millones.

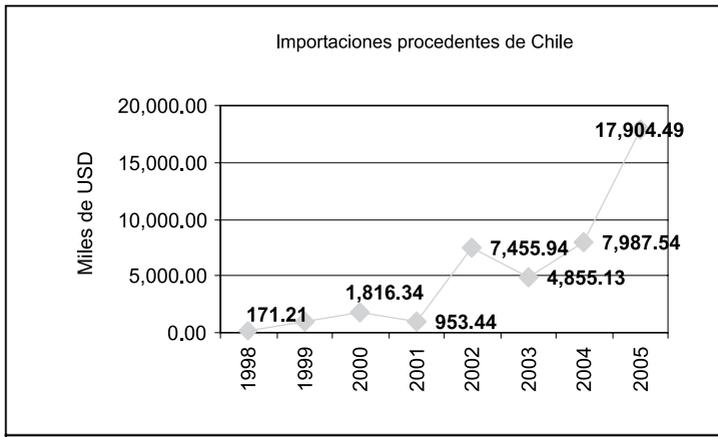
Las importaciones de esta partida son importantes por el dinamismo que han mostrado en los últimos años, hemos pasado de importar USD 171 miles en 1998, a importar USD 17 millones durante el 2005. En el 2005 las importaciones crecieron en 124% respecto al año previo, y la tasa de crecimiento acumulada promedio 1998-2005 es de 94.3.

En este caso también se observa que las importaciones en términos de cantidad han seguido la misma tendencia que las importaciones en valor, siendo las tasas de crecimiento acumulada promedio 1998-2005 de 101.8.

Gráfico 3.45



Gráfico 3.45



Nota: en el caso de las importaciones que experimentan crecimiento, no se observa diferencia entre la evolución de las tendencias expresadas en valor y las expresadas en cantidad, lo que si ocurre en el caso de las exportaciones. Las exportaciones de Perú a Chile, que han permitido un mayor dinamismo y una balanza comercial posita en los últimos dos años son de tipo materias primas, más explícitamente exportaciones del sector minero las cuales a aparentemente se encuentran afectadas por los cambios de los precios internacionales.

3.5 Índices⁵⁹

3.5.1 Índice de Diversificación de Exportaciones

Los índices de diversificación de exportaciones utilizados son:

1. El número de bienes exportados al tercer dígito con valor mayor a US\$ 100 mil.
2. El índice de concentración de Hirschmann-Herfindahl, cuyo rango va de 0 (mínima concentración) a 1 (máxima concentración)⁶⁰.

Índices de diversificación de exportaciones mundiales

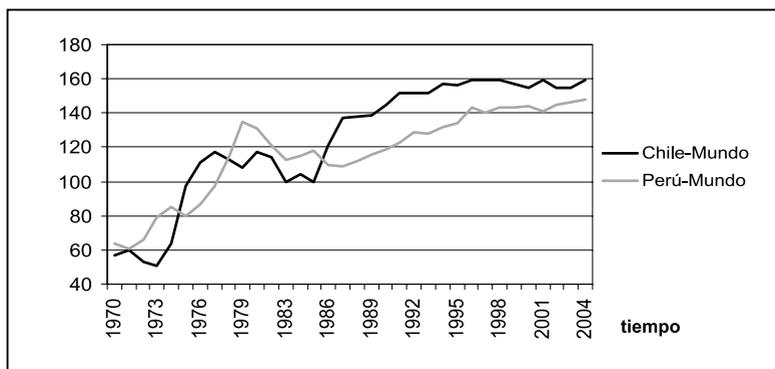
En el gráfico 3.46 se muestra la evolución del índice de diversificación consistente en el número de bienes exportados al tercer dígito con valor mayor a US\$ 100 mil de Chile y Perú

⁵⁹ La metodología con la que fue construido cada índice se encuentra en el Anexo 3.4

⁶⁰ El Índice de Hirschmann-Herfindahl (HHI) es igual a la suma de las proporciones cuadráticas de todos los productos (Partidas arancelarias) exportados. Cuando un solo producto de exportación produce todos los ingresos, el índice es igual a 1; cuando los ingresos de exportación se distribuyen equitativamente en un gran número de productos, el índice se aproxima a cero.

hacia el mundo. Cabe destacar que desde inicios de los setenta hasta mediados de los ochenta, los índices de ambos países seguían una trayectoria similar, pero a partir de 1986, Chile tomó ventaja, la cual ha mantenido a lo largo del tiempo.

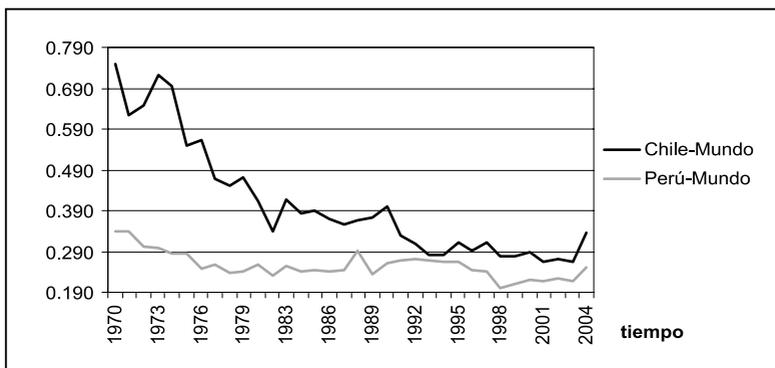
Gráfico 3.46
Número de bienes exportados



Fuente: COMTRADE. Elaboración propia.

El siguiente gráfico muestra el índice de concentración de Hirschmann-Herfindahl, el cual revela que la concentración de exportaciones de Chile y Perú al mundo ha disminuido. Sin embargo, resulta claro que esta disminución ha sido mucho más pronunciada para Chile. Para el Perú la concentración disminuyó regularmente durante la década de los setenta, pero se ha mantenido casi sin variación en los últimos 20 años. A pesar de la notable reducción de la concentración en Chile, esta continúa siendo mayor a la de Perú debido a la alta participación que tiene el cobre en sus exportaciones (en el 2004 llegó a representar alrededor del 30% del valor total).

Gráfico 3.47
Índice de Concentración de Hirschmann-Herfindahl

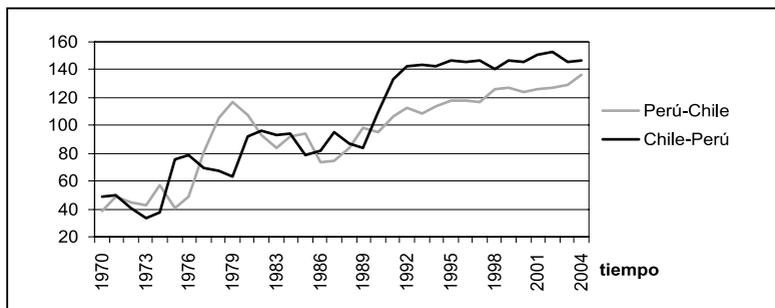


Fuente: COMTRADE. Elaboración propia

Índice de Diversificación de Exportaciones entre Perú y Chile

La mayor diversificación de las exportaciones chilenas a Perú es algo que ha ido aumentando a lo largo de la década del noventa. Como se aprecia en el siguiente cuadro, ambos países empezaron la década de los setenta exportando bilateralmente aproximadamente el mismo número de bienes (al tercer dígito), pero a partir de 1990 la diferencia se incrementó notablemente a favor de Chile.

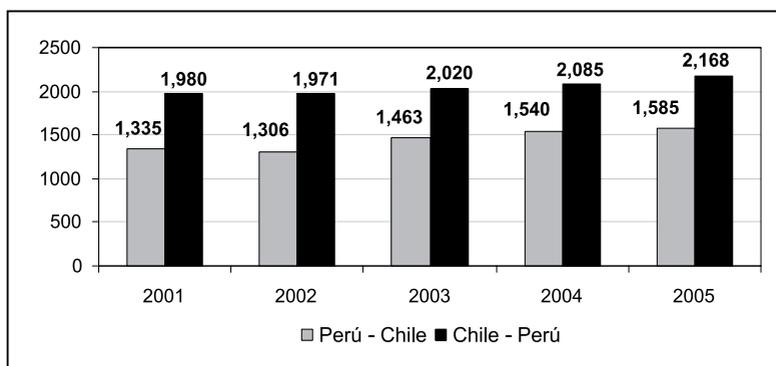
Gráfico 3.48
Número de bienes exportados



Fuente: COMTRADE. Elaboración propia.

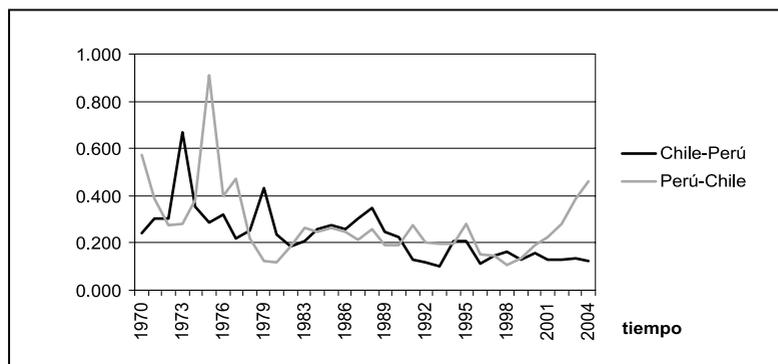
Actualmente, las exportaciones chilenas a Perú muestran un alto nivel de diversificación tanto en partidas (2,168) como en número de empresas que exportan (1,561); mientras que en el caso de las exportaciones de Perú a Chile se evidencia una diversificación considerablemente menor, con un total de 1585 partidas y 1,015 empresas. Además, en el caso de las exportaciones de Perú, se tiene que unas pocas empresas transnacionales (minerías principalmente) concentran cerca del 80% de las exportaciones (según los datos 1005 empresas peruanas concentran tan sólo el 20% del valor exportado a Chile).

Gráfico 3.49
Número de partidas exportadas



Los índices de concentración de Hirschmann-Herfindahl calculados entre Chile y Perú siguen una trayectoria bastante similar durante casi todo el período analizado, pero a partir del año 2000, las exportaciones peruanas hacia Chile aumentan notable y sostenidamente su concentración. Esto ocurre debido al elevado incremento de la participación de las exportaciones de combustible de Perú hacia Chile, pasando de un promedio de 3%, para el período 1970-2004, a un promedio de 30%, en el período 2000-2004.

Gráfico 3.50
Índice de Concentración de Hirschmann-Herfindahl



Fuente: COMTRADE. Elaboración propia.

Como vemos, entre 2000 - 2004 la concentración de las exportaciones peruanas se ha incrementado notablemente, alcanzando un índice de Hirschmann-Herfindahl superior a 0.4; mientras que en el caso de las exportaciones chilenas a Perú el índice es considerablemente inferior, con un valor cercano a 0.15.

3.5.2. Índice de Intensidad del Comercio

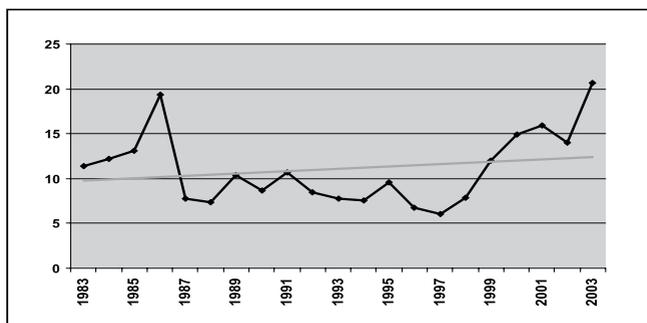
El índice de intensidad compara el peso que tienen las exportaciones de un determinado país hacia otro, con la participación mundial de importaciones de este último.

Si el cálculo del indicador arroja un resultado superior a la unidad, puede afirmarse que los países tienen un gran flujo de comercio bilateral tomando como base el porcentaje de participación de cada parte en el comercio mundial, indicando así un sesgo de las exportaciones del país hacia el socio en comparación con los estándares mundiales.

Se trata de un indicador que puede mostrar la importancia relativa en el comercio entre dos países que tienen una participación pequeña en el comercio mundial, y los cambios en este índice a lo largo del tiempo reflejarán el incremento o disminución del comercio entre ambas partes.

En el caso Perú-Chile, el índice de intensidad durante el primer subperíodo (1983-1990) tuvo un promedio de 11.29, luego en el segundo subperíodo (1991-1997) el promedio cayó a 8.11, para luego incrementarse en el último tramo del período a 14.23.

Gráfico 3.51
Índice de Intensidad Comercial Perú - Chile (1983-2003)



Como se aprecia en el gráfico, entre los años 1983-1990, la intensidad del comercio bilateral presenta marcadas fluctuaciones. En 1983 el índice parte de 11.4, para alcanzar un pico de 19.35 en 1986, luego de lo cual empieza a caer ubicándose en un nivel de 10.66 en 1990. Entre 1991-1997, el índice muestra menores fluctuaciones, pero se ubica en niveles más bajos.

Apartir de 1997 la intensidad comercial entre Perú y Chile muestra una tendencia marcadamente creciente, incrementándose año tras año (con excepción del año 2002), hasta ubicarse en un nivel superior al 20% durante el año 2003.

Así, podemos decir que el índice de intensidad muestra que hay un claro sesgo de las exportaciones peruanas hacia el mercado chileno, particularmente luego de 1997; ya que entre 1998 y el 2003 el índice se ha ubicado por encima de los 12 puntos.

En relación al índice de intensidad por Capítulo, se observó que sólo 10 capítulos tuvieron un índice inferior a la unidad durante el año 2003. Del total de capítulos, fueron 33 los que obtuvieron un índice superior al índice total del año (20%), estos capítulos explicaron en conjunto el 84% de las exportaciones de Perú a Chile y el 30% de las exportaciones de Perú al mundo.

Entre los capítulos que obtuvieron los mayores índices se encuentran: Otros equipos de transporte (79); Tabaco y sus productos (12); Pasta y desperdicios de papel (25); Caucho en bruto (23) y bebidas (11). Estos capítulos en conjunto representaron el 1.2% de las exportaciones totales de Perú a Chile, y el 0.16% de las exportaciones de Perú con el mundo.

Entre los productos con un índice alto y que tienen una participación superior al 1% dentro de las exportaciones peruanas a Chile destacan 7 capítulos: Petróleo, productos derivados (43.6%); Menas y desechos de metales (17.3%); Hierro y acero (4.4%); Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles (3.9%); Productos químicos inorgánicos (3.9%); Artículos manufacturados diversos (3.4%) y Manufacturas de minerales no metálicos (1.4%). Estos capítulos en conjunto explicaron el 75.9% de las exportaciones de Perú a Chile, y el 26.8% de las exportaciones al mundo.

Cuadro 3.17
Índice de Intensidad de Comercio Perú – Chile por capítulo
(2003)

	Capítulo CUCI	Índice	% Expo Chile*	% Expo Mundo**	Expo Chile / Expo Mundo***
79	Otro equipo de transporte	595.0	0.6%	0.0%	90.8%
12	Tabaco y sus productos	545.7	0.2%	0.1%	14.4%
25	Pasta y desperdicios de papel	426.3	0.0%	0.0%	24.5%
23	Caucho en bruto (incluso caucho sintético y regenerado)	398.1	0.1%	0.0%	96.4%
11	Bebidas	370.8	0.3%	0.1%	29.4%
73	Máquinas para trabajar metales	193.5	0.1%	0.0%	21.4%
67	Hierro y acero	189.0	4.4%	0.5%	44.5%
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos	174.6	0.3%	0.1%	25.0%
61	Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curt	114.8	0.2%	0.1%	8.2%
27	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales	86.1	0.5%	0.1%	14.3%
51	Productos químicos orgánicos	75.2	0.3%	0.1%	9.8%
57	Plásticos en formas primarias	68.2	0.4%	0.1%	25.7%
43	Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados.	63.9	0.1%	0.0%	32.5%
33	Petróleo, productos derivados del petróleo	63.3	43.6%	7.6%	27.2%
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p	62.2	1.4%	0.7%	10.1%
81	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitario	62.0	0.1%	0.0%	11.2%
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras texti	59.9	3.9%	1.4%	13.0%
85	Calzado	54.9	0.1%	0.0%	19.8%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	54.2	0.1%	0.0%	10.3%
52	Productos químicos inorgánicos	48.3	2.9%	0.6%	22.5%
54	Productos medicinales y farmacéutico	44.7	0.2%	0.1%	6.6%
29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	44.6	0.7%	0.4%	9.2%
28	Menas y desechos de metales	44.0	17.3%	13.9%	5.9%
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos anál	43.5	0.1%	0.0%	7.2%
69	Manufacturas de metales, n.e.p.	41.5	0.5%	0.2%	10.6%
78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	40.4	0.2%	0.1%	8.9%
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	36.0	0.6%	0.2%	15.0%
74	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y parte	29.4	0.5%	0.2%	10.9%
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	28.1	2.4%	2.0%	5.5%
2	Productos lácteos y huevos de aves	24.6	0.2%	0.2%	4.9%
4	Cereales y preparados de cereales	22.8	0.9%	0.4%	10.4%
26	Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas	22.6	0.9%	0.7%	6.2%
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y grabación	22.3	0.1%	0.1%	5.0%

* Participación de cada capítulo en las exportaciones de Perú a Chile

** Participación de cada capítulo en las exportaciones de Perú al Mundo

*** Participación de las exportaciones de cada capítulo a Chile sobre el total exportado al mundo

De este modo, el sesgo de las exportaciones peruanas al mercado chileno es significativo básicamente en sectores primarios y extractivos; particularmente en los capítulos de Petróleo y sus derivados; y Menas y desechos de metales. En el caso del capítulo de petróleo y derivados, el 27% de las exportaciones peruanas se dirigen a Chile; mientras que en el de Menas y desechos de metales el 5.6%.

3.5.3. Ventajas Comparativas Reveladas

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), compara las exportaciones de un producto desde un país, normalizadas respecto al valor de sus exportaciones totales, con la participación de ese producto dentro del comercio mundial.

Cuando el valor del VCR es superior a 100, significa que el país posee ventaja comparativa⁶¹, mientras que un valor por debajo de 100, significa una desventaja comparativa.

En esta sección se analizan tanto las ventajas comparativas relevadas de Perú y Chile frente al mundo (o respeto del comercio mundial), como las ventajas comparativas del Perú en el comercio con Chile⁶².

VCR frente al Mundo

Para el año 2003, los resultados del índice de VCR de Perú frente al mundo, mostraron que las exportaciones peruanas poseen ventajas comparativas en 15 de los 69 sectores CUCI Revisión 2 agregada a 2 dígitos⁶³, los cuales se presentan en el siguiente cuadro⁶⁴:

Cuadro 3.18
Perú, Índice de Ventajas Comparativas
(2003)

CUCI (2 dígitos)	VCR	Descripción
97	5.391.18	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)
41	3.817.47	Aceites y grasas de origen animal
08	2.476.87	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)
28	1.712.30	Menas y desechos de metales
68	930.20	Metales no ferrosos
07	572.37	Café, té, cacao, especias y sus preparados
05	384.79	Legumbres y frutas
03	296.04	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,
57	287.06	Plásticos en formas primarias
26	233.99	Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas
84	231.86	Prendas y accesorios de vestir
24	184.42	Corcho y madera
52	118.51	Productos químicos inorgánicos
29	117.48	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.
06	114.16	Azúcares, preparados de azúcar y miel

⁶¹ Porque la participación del producto en el total de exportaciones del país es mayor que la participación del producto en el total de exportaciones del mundo.

⁶² En este caso comparan las exportaciones de un producto desde un país hacia el socio o subregión (Chile para efectos de este análisis), normalizadas respecto al valor de sus exportaciones totales, con la participación de ese producto dentro del comercio bilateral total.

⁶³ Los datos se tomaron de la base BADECEL y del Handbook de UNCTAD. En el Anexo 3.5 se muestra los nombres de cada sector CUCI a 2 dígitos.

⁶⁴ Durante el período 1983-2005 el número de sectores con ventajas comparativas ha ido cambiando, pero en promedio han sido 15 los sectores con esta característica.

Como se puede apreciar, la VCR es significativa en los sectores 97, 41, 08, y 28, todos ellos sectores primarios o de escaso valor agregado. De los 15 sectores señalados, sólo el 57, 26, y 52 son manufacturas, y en todos estos casos el índice es inferior a 300.

Observando el comportamiento de las VCR a lo largo del tiempo, tenemos que los 10 primeros sectores señalados en el cuadro, han mostrado ventajas comparativas a los largo del período 1983-2003 (salvo pocas excepciones que se presentan en el subperíodo 1983-1990).

De otro lado, se puede observar que el Perú mantiene desventajas comparativas en 54 sectores, los cuales son mayoritariamente sectores de productos manufacturados, sobresaliendo los siguientes:

Cuadro 3.19
Perú, Índice de Ventajas Comparativas
(2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR
32	Hulla, coque y briquetas	0.02
34	Gas natural y manufacturado	0.09
25	Pasta y desperdicios de papel	0.88
1	Carne y preparados de carne	1.07
78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	1.10
75	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático	1.11
79	Otro equipo de transporte	1.18
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación	1.18
23	Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)	1.34
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	1.94
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p.	1.96
73	Máquinas para trabajar metales	2.01
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos	2.73
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos	2.85

En el caso de Chile, observamos que para el año 2003 tiene ventajas comparativas en 22 de los 69 sectores. Al igual que Perú, Chile también muestra ventajas comparativas en 11 sectores en el año 1983, pero a diferencia de éste, el incremento en el caso chileno ha sido mayor. Así, Chile ha tenido un desarrollo más exitoso de su patrón de exportaciones.

De los 22 sectores en los que Chile presenta ventajas, 6 corresponden a manufacturas (52, 57, 63, 56, 64, 51), esto es 3 sectores más que en el caso peruano. Sin embargo, al igual que en el caso de Perú, se observa que los sectores con VCR más significativas, son de tipo primario.

Cuadro 3.20
Chile: Índice de Ventajas Comparativas
(2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR
28	Menas y desechos de metales	1858.4
68	Metales no ferrosos	1544.4
25	Pasta y desperdicios de papel	1453.8
3	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,	1110.2
5	Legumbres y frutas	811.8
24	Corcho y madera	769.1
11	Bebidas	526.3
8	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	520.8
52	Productos químicos inorgánicos	426.6
96	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal	379.8
57	Plásticos en formas primarias	340.8
97	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	328.2
29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	306.8
41	Aceites y grasas de origen animal	273.9
63	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	242.4
27	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales	204.3
56	Abonos (excepto los del grupo 272)	198.8
9	Productos y preparados comestibles diversos	189.7
1	Carne y preparados de carne	166.4
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de	145.7
93	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según	107.3
51	Productos químicos orgánicos	101.5

A lo largo de todo el período comprendido entre 1983 - 2003, han sido 10 los sectores que han mantenido VCR. Estos sectores son: 28, 68, 25, 03, 05, 24, 11, 08, 52, 96, 57, 97, 29, y 41. Asimismo, se observa que los sectores 57 y 11 (Bebidas y plásticos en formas primarias, respectivamente) obtienen ventajas comparativas recién a partir del año 1991.

De esta forma, tanto Chile como Perú han mantenido ventajas comparativas básicamente en sectores de tipo primario a lo largo de todo el período. Es recién a partir de los 90s, cuando empiezan a aparecer nuevos sectores con ventajas comparativas, particularmente sectores con mayor valor agregado. Sin embargo, se observan diferencias tanto en el número de nuevos sectores con ventajas comparativas frente al mundo (en ambos casos eran 11 los sectores con ventajas en 1983) como en el tipo, ya que Chile ha conseguido tener mayores ventajas en sectores de manufacturas.

Otro factor a tener en cuenta son las VCR sectoriales entre ambos países. Como se mencionó el tipo de inserción en el comercio mundial de ambos países es de tipo primario (desde la perspectiva de la VCR)

Cuadro 3.21
Índice de Ventajas Comparativas Perú vs. Chile
(2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR Chile	VCR Perú
28	Menas y desechos de metales	1,858.43	1,712.30
68	Metales no ferrosos	1,544.44	930.20
03	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,	1,110.24	296.04
05	Legumbres y frutas	811.77	384.79
24	Corcho y madera	769.09	184.42
08	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	520.77	2,476.87
52	Productos químicos inorgánicos	426.61	118.51
57	Plásticos en formas primarias	340.79	287.06
97	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	328.19	5,391.18
29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	306.78	117.48
41	Aceites y grasas de origen animal	273.91	3,817.47

En estos 11 sectores tanto el Perú como Chile presentan exportaciones competitivas, y en 8 de los casos, Chile supera las ventajas de Perú. El Perú sólo es superior en: Alimentos para animales, Oro no monetario y en Aceites y grasas de origen animal.

Cuadro 3.22
Chile, Índice de Ventajas Comparativas (2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR
23	Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)	0.88
73	Máquinas para trabajar metales	1.38
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación	1.46
75	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático	1.63
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de	1.84
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos anál	1.88
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y su	2.47
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	3.24
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de co	3.28
32	Hulla, coque y briquetas	3.71
85	Calzado	4.32
84	Prendas y accesorios de vestir	5.13
42	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refina	5.97
53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes	6.56
79	Otro equipo de transporte	7.12

En el siguiente cuadro se muestran los sectores en los que Chile mantiene desventajas comparativas con el mundo, como vemos la mayoría de estos sectores son de manufacturas, muchos de los cuales también son sectores desventajosos para Perú.

Por último cabe señalar que mientras Perú tiene claras desventajas en Pasta y desperdicios de papel y Carne y preparados de carne, Chile posee ventajas comparativas en este capítulo. Análogamente, en Prendas y Accesorios de Vestir, Perú mantiene ventajas, y Chile desventajas.

VCR de Perú en el comercio con Chile

A lo largo de todo el período comprendido entre 1983-2003, se observa que son sólo 5 los sectores en los que Perú ha mantenido ventajas comparativas en su comercio con Chile. De estos, 3 son sectores primarios (Fibras textiles; Menas y desechos de metales; y Metales no ferrosos) y los otros dos sectores de manufacturas, ligadas a las confecciones (Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textil; y Prendas y accesorios de vestir).

Una diferencia importante en las ventajas comparativas bilaterales respecto de aquellas que se tiene frente al mundo –además de la magnitud de los índices- es que las ventajas no son constantes. Los subsectores con ventajas varían mucho cada año, lo cual podría reflejar situaciones de oportunidad de mercado coyunturales más que marcadas ventajas en el comercio con Chile.

En el año 2003, el Perú mostró ventajas comparativas frente a Chile, en 20 de los 61 sectores en los cuales se produjo comercio bilateral. A diferencia de las ventajas presentadas frente al mundo, el índice es poco significativo, sólo en 3 capítulos es superior a 200 (cifra que es aún poco significativa): Aceites y grasas de origen animal; Fibras textiles; y Piensos para animales.

Cuadro 3.23
Perú, Índice de Ventajas Comparativas en el comercio bilateral
(2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR	Part. Export.
8	Pienso para animales (excepto cereales)	201.6	0.00%
23	Caucho en bruto (incluso el caucho)	195.0	0.00%
26	Fibras textiles (excepto las mechas (tops))	202.4	0.96%
27	Abonos en bruto, excepto los del capítulo	132.6	0.44%
28	Menas y desechos de metales	199.8	17.42%
29	Productos animales y vegetales en bruto,	124.9	0.61%
33	Petróleo, productos derivados del petróleo	158.9	4.35%
41	Aceites y grasas de origen animal	202.8	0.00%
52	Productos químicos inorgánicos	157.2	1.16%
61	Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y	198.0	0.00%
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados	148.0	3.49%
67	Hierro y acero	160.1	4.44%
68	Metales no ferrosos	171.2	3.33%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	158.4	0.11%
73	Máquinas para trabajar metales	126.8	0.04%
81	Edificios prefabricados; artefactos y	127.8	0.00%
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros	174.0	0.08%
84	Prendas y accesorios de vestir	152.1	2.30%
85	Calzado	127.7	0.00%
87	Instrumentos y aparatos profesionales,	169.3	0.29%

Durante el año 2003, los 20 capítulos en los que Perú tuvo ventajas representaron en conjunto el 39% de las exportaciones a Chile. Aunque, el comercio fue muy reducido en la mayoría de los capítulos, siendo 7 los que tuvieron una participación mayor al 1% de las exportaciones: Menas y desechos de metales (17.4%); Petróleo y productos derivados (4.4%); Hierro y acero (4.4%); artículos confeccionados de fibras textiles (3.5%); Hilados, tejidos; Metales no ferrosos (3.3%); Prendas y accesorios de vestir (3.3%); y Productos químicos inorgánicos (1.2%). Estos capítulos en conjunto explicaron el 36.5% de las exportaciones; mientras que los 13 capítulos restantes explicaron el 3.5% de las mismas. De este modo, aquellos capítulos con ventajas comparativas y significativos dentro de las exportaciones peruanas son en su mayoría de sectores primarios, con excepción de: Productos químicos inorgánicos; Hilados; y Prendas y accesorios de vestir, que en conjunto explicaron el 7% de las exportaciones.

En general, los sectores listados han mostrado ventajas en el comercio bilateral durante los últimos 5 años, con algunas excepciones, como es el caso del sector 87, que muestra ventajas solo en el último año analizado. En los sectores 23 y 71 ocurre algo similar.

Asimismo, existen sectores que gozaban de ventajas comparativas en los primeros años del período (1983-1990), las cuales se pierden a partir de los 90s. Son 5 los casos más sobresalientes; siendo de ellos dos sectores de manufacturas (Productos medicinales y

farmacéuticos; y Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería); y 3 de materias primas (Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados; Azúcares, preparados de azúcar y miel; y Café, té, cacao, especias y sus preparados).

De otro lado, durante el año 2003 Chile mostró ventajas comparativas en 41 de los 61 sectores con comercio registrado. Ello representó el doble de sectores en los cuales Perú contó con ventajas. En conjunto, estos 41 capítulos representaron el 56% de las importaciones de Perú a Chile.

Cuadro 3.24
Chile, Índice de Ventajas Comparativas en el comercio bilateral
(2003)

CUCI (2 dígitos)	Descripción	VCR	Part. Import.
62	Manufacturas de caucho, n.e.p.	183.7	6.8%
4	Cereales y preparados de cereales	154.3	4.9%
5	Legumbres y frutas	135.4	4.8%
9	Productos y preparados comestibles diversos	155.1	4.3%
59	Materias y productos químicos, n.e.p	175.9	4.0%
58	Plásticos en formas no primarias	191.4	2.9%
3	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,	155.3	2.4%
69	Manufacturas de metales, n.e.p.	153.0	2.2%
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y su	204.9	2.1%
57	Plásticos en formas primarias	156.5	1.9%
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p	123.0	1.8%
7	Café, té, cacao, especias y sus preparados	223.8	1.7%
11	Bebidas	188.0	1.6%
75	Máquinas de oficina y de procesamiento automático	511.9	1.5%
42	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refina	205.1	1.3%
55	Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería;	165.4	1.2%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	134.8	1.2%
63	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	164.1	1.1%
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de	476.5	1.0%
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	166.6	1.0%
78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	352.8	0.9%
82	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines	168.9	0.8%
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos anál	135.2	0.7%
2	Productos lácteos y huevos de aves	161.3	0.7%
85	Calzado	474.4	0.6%
54	Productos medicinales y farmacéutico	148.2	0.5%
34	Gas natural y manufacturado	246.5	0.5%
12	Tabaco y sus productos	130.4	0.4%
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	120.7	0.4%
1	Carne y preparados de carne	222.4	0.3%
56	Abonos (excepto los del grupo 272)	181.0	0.3%
6	Azúcares, preparados de azúcar y miel	169.5	0.2%
79	Otro equipo de transporte	114.1	0.2%
53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes	176.9	0.1%
74	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y parte	215.1	0.1%
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación	183.2	0.010%
51	Productos químicos orgánicos	143.6	0.008%
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de	184.8	0.003%
25	Pasta y desperdicios de papel	186.4	0.000%
24	Corcho y madera	166.2	0.000%
43	Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados; c	130.3	0.000%

Como se puede observar, 26 de los 41 sectores son de tipo manufacturado. Estas manufacturas pertenecen al rubro de Maquinaria y equipo de transporte; Productos químicos; y Otras manufacturas. Otros 12 sectores pertenecen a la categoría de productos alimenticios, 1 a la categoría de combustibles y por último 2 pertenecen a la categoría de productos agrícolas y materias primas.

Del total de los 41 capítulos con ventajas, fueron 18 los capítulos que tuvieron una participación superior al 1% en las importaciones de Perú a Chile. Estos capítulos representaron en conjunto cerca de la mitad de las importaciones desde Chile, siendo los principales: Manufacturas de caucho (6.8%); Cereales y preparados de cereales (4.9%); Legumbres y frutas (4.8%); Productos y preparados comestibles diversos (4.3%); Materias y productos químicos (4.0%); Plásticos en formas no primarias (3.9%); Pescados (3.4%); Manufacturas de metales (3.2%); Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (3.1%), entre otros. Como vemos, en el caso de Chile la mayoría de capítulos que presentan ventajas comparativas y además son significativos en el comercio, corresponden a productos con mayor valor agregado.

De esta forma se observa una marcada diferencia frente a los sectores en los cuales Perú obtiene ventajas dentro del comercio bilateral. Los productos con ventajas de Chile contienen mayor valor agregado. Asimismo, los índices de VCR en este caso son bastante más significativos, alcanzando en el mejor de los casos un índice de 511.9.

Cabe señalar sin embargo, que el 2003 es el año en el cual se presenta un número más elevado de sectores con ventajas comparativas. En los años previos (2000-2002), los sectores con ventajas eran 38.

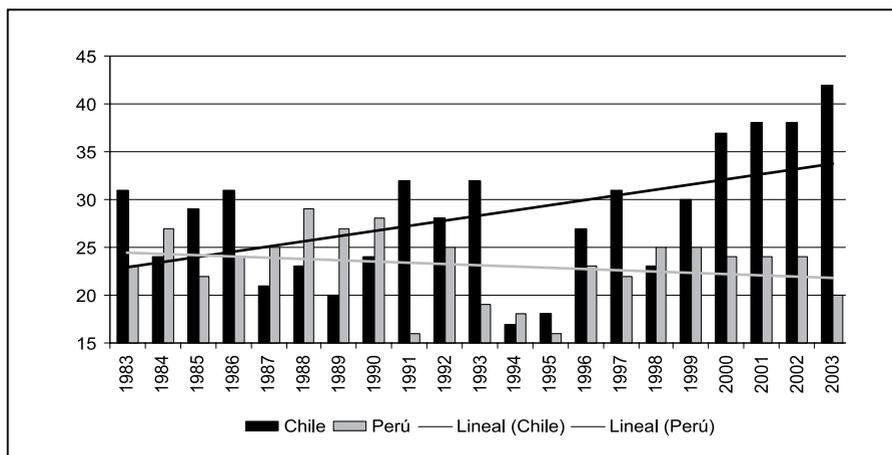
En el siguiente cuadro, se muestran aquellos sectores en los que Chile ha mantenido ventajas comparativas durante los últimos 5 años. De estos 26 sectores, 15 son manufacturas y 9 productos alimenticios. De modo que a pesar de que el número de sectores con ventajas comparativas fue menor en los años previos al 2003, el tipo de comercio con ventajas se mantiene; siendo los productos manufacturados la mayor parte.

Cuadro 3.25

N°	CUCI (2 dígitos)	Descripción
1	75	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático
2	88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de
3	85	Calzado
4	78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)
5	7	Café, té, cacao, especias y sus preparados
6	1	Carne y preparados de carne
7	77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y su
8	58	Plásticos en formas no primarias
9	11	Bebidas
10	25	Pasta y desperdicios de papel
11	64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de
12	56	Abonos (excepto los del grupo 272)
13	59	Materias y productos químicos, n.e.p
14	6	Azúcares, preparados de azúcar y miel
15	82	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines
16	72	Maquinarias especiales para determinadas industrias
17	24	Corcho y madera
18	63	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)
19	2	Productos lácteos y huevos de aves
20	3	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,
21	9	Productos y preparados comestibles diversos
22	4	Cereales y preparados de cereales
23	69	Manufacturas de metales, n.e.p.
24	51	Productos químicos orgánicos
25	5	Legumbres y frutas
26	89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.

El número de sectores con ventajas en Chile, ha sido generalmente superior a los de Perú. Entre 1983 y el 2003, el número de sectores con ventajas en Perú se mantuvo entre 16 y 29 (1989), mientras que el número de sectores con ventajas en Chile estuvo entre 17 y 43.

Gráfico 3.52
Número de Sectores con Ventajas Comparativas Reveladas



Cabe señalar que las líneas de tendencia indican que mientras el número de sectores con ventajas por parte de Perú ha venido disminuyendo, el número de sectores con ventajas de la parte chilena ha venido incrementándose, particularmente desde 1996.

Al igual que en el caso de Perú, los sectores que presentan ventajas para el caso chileno varían durante el período 1983-2003, siendo la variación más marcada en los previos al 96. Solo hay un sector que ha mantenido ventajas durante todo el período: Productos lácteos y huevos de aves (02).

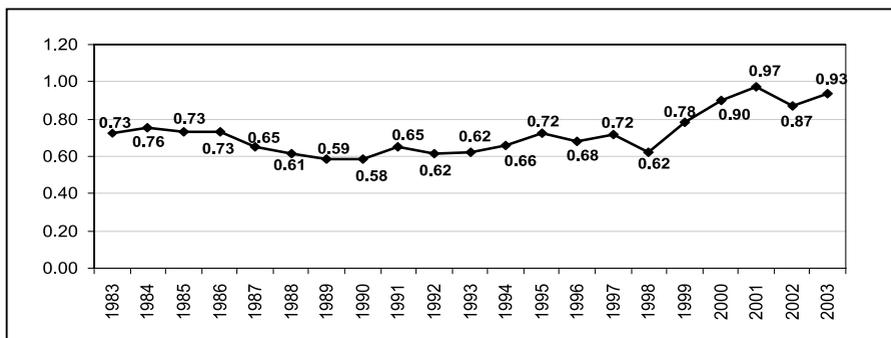
De modo que lo que los índices revelan es una marcada diferencia en el tipo de comercio con ventajas. Por parte de Chile, sobresalen aquellos sectores con valor agregado (manufacturas y productos alimenticios) mientras que por parte de Perú predominan los sectores primarios.

3.5.4. Índice de “Complementariedad”

El índice de complementariedad (C) evalúa la complementariedad comercial entre dos economías. Este índice toma en consideración tanto el patrón de exportación de una país “a” hacia el mundo, y los compara con el patrón de importaciones del país socio, país “b”, desde el mundo, a fin de ver si el tipo de comercio es complementario, o si por el contrario se trata de dos economía con patrones muy similares, y por lo tanto rivales.

El siguiente cuadro muestra los cálculos para el período 1983-2003. Para este cálculo se utilizaron datos de comercio en nomenclatura CUCI a 2 dígitos.

Gráfico 3.53
Índice de Complementariedad entre Perú y Chile
1983 - 2003



Las cifras muestran que el índice de complementariedad entre la estructura exportadora del Perú y la estructura importadora de Chile se ha incrementado levemente entre 1983 al 2003, pasando de 0.73 – 0.93. El crecimiento a lo largo del período ha sido de 29%, con un índice promedio de 0.73.

Entre 1983-1990, el índice muestra una tendencia decreciente, pasando de 0.73 a 0.58, siendo la tasa de crecimiento promedio acumulado de -3.07. Entre 1991 – 1997, el índice pasa de 0.65 a 0.72, con una tasa de crecimiento promedio acumulado de 1.73. A partir de 1998, el índice experimenta crecimientos más acelerados, con una tasa promedio acumulada de 8.50.

De modo que es sólo en el último subperíodo (caracterizado por la mayor apertura) cuando la complementariedad se incrementa de forma significativa, en relación a los años previos.

Los resultados obtenidos indican que a pesar de que el índice de complementariedad se incrementó particularmente luego de 1998 (año de la firma del ACE 38), y de que alcanzó su pico en el 2001 ($C = 0.97$), no se superó la barrera de la unidad, lo cual indicaría que existe rivalidad comercial entre Perú y Chile⁶⁵. Las estructuras exportadoras e importadoras, respectivamente, no se están complementando.

Deteniéndonos en el último año (2003), observamos que el índice de complementariedad se sustenta sobretudo en la importancia relativa de los siguientes rubros (en orden de importancia): Pienso para animales (CUCI 08); Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (CUCI 33); Aceites y grasas de origen animal (CUCI 41); Menas y desechos de metales (28); Prendas y accesorios de vestir (84); Metales no ferrosos (68); Café, té, cacao, especias y sus preparados (07); y Legumbres y frutas (05).

⁶⁵ Se considera que cuando el índice de complementariedad supera la unidad, existe “menor” rivalidad comercial, lo que indicaría un potencial para incrementar el intercambio comercial entre dos países.

Estos 8 rubros de manera conjunta explican el 84% del valor del índice de complementariedad para el 2003. Además cabe notar que estos rubros concentraron el 75% de las exportaciones peruanas realizadas a Chile en el 2003, particularmente los sectores primarios: CUCI 33⁶⁶ y CUCI 28 (como se puede observar en el siguiente cuadro). El rubro que más aporta al índice de complementariedad, pienso para animales, tiene una reducida participación en las exportaciones realizadas a Chile; lo mismo ocurre con los demás rubros cuya participación no supera el 7%.

Cuadro 3.26
Participación sectorial 2003

Capítulo		Aporte al Índice	Part. Export.
8	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	31.0%	1.1%
33	Petróleo y productos derivados	15.2%	43.6%
41	Aceites y grasas de origen animal	10.6%	7.0%
28	Menas y desechos de metales	8.7%	17.3%
84	Prendas y accesorios de vestir	7.1%	2.3%
68	Metales no ferrosos	6.2%	3.3%
7	Café, té, cacao, especias y sus preparados	3.0%	0.2%
5	Legumbres y frutas	2.1%	0.3%

Por último cabe señalar que durante el período 1983-1990, el sector 33 ha sido el que más ha aportado al índice de complementariedad. Mientras que a partir de 1991 en adelante (1991-2003), fue el sector 08 el más representativo (a excepción del año 1995, cuando este lugar fue ocupado por el sector 28, Menas y desechos de metales).

Tomando en consideración lo señalado en la sección anterior respecto a la importancia del Molibdeno en el comercio bilateral, se puede apreciar que el capítulo al que esta partida pertenece (CUCI 28) es uno de los que más aporta al índice de complementariedad.

Recordemos que Perú exporta molibdeno sin tostar, mientras que Chile le da valor agregado y lo exporta a otros mercados. Asimismo, Perú exporta a Chile crudo de petróleo mientras que Chile nos exporta diesel y gasolinas. De forma tal que la “complementariedad” consiste en que el Perú exporta materias primas y Chile las manufactura para terceras nacionales.

3.5.5. Índice de Comercio Intraindustrial (Grubel y Lloyd)

Las exportaciones e importaciones simultáneas de productos pertenecientes a la misma industria se denomina comercio intraindustrial (CII), y el indicador más ampliamente usado para medir la magnitud este comercio es el índice Grubel y Lloyd. Este índice se basa en el grado de yuxtaposición de los flujos comerciales (“trade overlap”) a nivel de una industria.

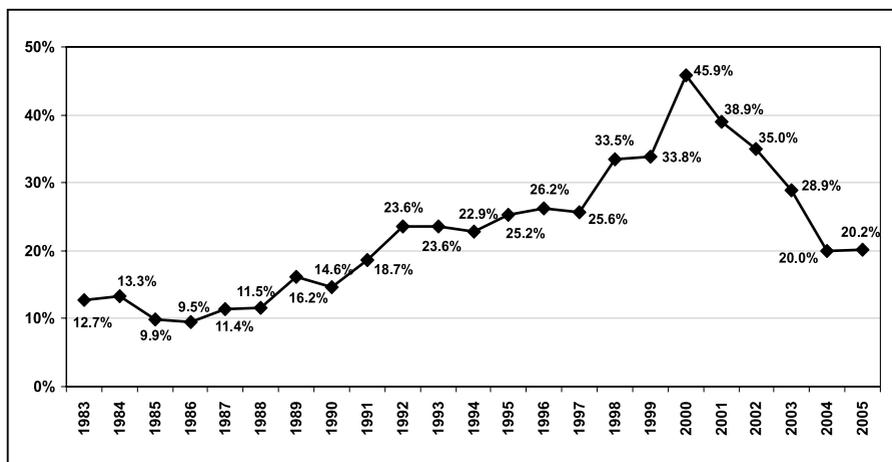
⁶⁶ Especialmente las exportaciones del CUCI 333 (aceites de petróleo crudos), que fue la principal exportación a Chile en dicho año, representando el 39.2% del total.

El índice de Grubel y Lloyd toma el valor 1 cuando el comercio se realiza entre los mismos sectores (intra-industrial) y 0 cuando se realiza entre sectores de actividad diferentes (inter-industrial). De no existir comercio intraindustrial, las exportaciones o las importaciones de una industria serían iguales a cero, esto es, existe una especialización interindustrial plena; en el caso contrario se habla de una especialización intraindustrial plena.

En esta sección se construye el índice de Grubel y Lloyd para obtener el grado de comercio intraindustrial entre Perú y Chile en cada rubro agregado según la CUCI-2 Revisión 2, para el período comprendido entre 1983 - 2005.

Durante todo el período de análisis el índice promedio ha sido de 23.65%, lo que evidencia un bajo nivel de comercio intraindustrial entre Perú y Chile. Entre 1983 – 2001, el índice mostró una tendencia positiva, pasando de 13.7% hasta alcanzar un pico de 45.86% en el último año. Sin embargo, a partir de 2001 el índice comienza a decaer sostenidamente hasta alcanzar un nivel de 20.2% (nivel similar a los alcanzados a inicios de los noventa).

Gráfico 3.54
Comercio Intraindustrial Perú - Chile (1983-2005)



Como se observa, en ninguno de los años del período el comercio intraindustrial ha sido significativo, ya que el índice no ha superado la barrera del 50%. Además, en los últimos años el comercio intraindustrial ha caído considerablemente, lo que evidencia el carácter intersectorial fundamentalmente del comercio bilateral entre Perú y Chile.

En el siguiente cuadro se muestra el índice de comercio intraindustrial promedio de todo del período para cada uno de los capítulos comerciados; así como la participación promedio de cada uno de estos capítulos sobre el total del comercio.

Cuadro 3.27
Índice de Comercio Intraindustrial Promedio por Capítulo (1983 – 2005)

Capítulo		Índice Prom.	Part. Expo.	Capítulo		Índice Prom.	Part. Expo.
66	Manufac. de minerales no metálicos	74.1	2.1%	68	Metales no ferrosos	25.8	6.3%
27	Abonos en bruto, excepto cap. 56	71.5	0.4%	75	Máquinas de oficina	24.4	0.1%
52	Productos químicos inorgánicos	62.9	3.1%	33	Petróleo y derivados	24.2	16.6%
89	Artículos manufacturados diversos	58.6	1.9%	8	Pienso para animales	22.4	1.1%
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos	55.2	0.1%	76	Aparatos y equipo para telecom.	22.3	0.0%
51	Productos químicos orgánicos	54.0	0.4%	12	Tabaco y sus productos	21.0	0.3%
29	Prod. animal y veg. en bruto	53.7	0.6%	63	Manufac.corcho y de madera	20.6	0.1%
67	Hierro y acero	49.7	5.5%	82	Muebles y sus partes	19.0	0.0%
53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes	49.1	0.1%	2	Prod. lácteos y huevos de ave	17.3	0.1%
72	Maquin. especial para ciertas ind.	48.9	0.7%	9	Prod.y preparados comestible	16.5	0.2%
85	Calzado	46.9	0.2%	43	Aceites y grasas animal o veg.	16.2	0.1%
61	Cuero y manufacturas de cuero	46.2	0.1%	42	Aceites y grasas veg. en bruto	15.8	0.0%
59	Materias y productos químicos	45.6	0.2%	24	Corcho y madera	13.9	0.0%
57	Plásticos en formas primarias	45.2	0.4%	4	Cereales y preparados	12.9	0.7%
81	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitario	43.1	0.2%	6	Azúcares, preparados y miel	12.6	0.0%
62	Manufacturas de caucho	43.1	0.4%	5	Legumbres y frutas	11.7	0.6%
84	Prendas y accesorios de vestir	40.4	2.9%	64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel	11.2	0.7%
73	Máquinas para trabajar metales	39.6	0.0%	28	Menas y desechos de metales	10.5	32.1%
69	Manufacturas de metales	39.3	0.4%	21	Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir	8.9	0.0%
65	Hilados, tejidos, art. de fibras textil	37.1	6.2%	79	Otro equipo de transporte	8.5	0.6%
74	Maquinaria y equipo industrial	36.5	0.7%	58	Plásticos en formas no primarias	7.0	0.2%
54	Prod. medicinales y farmacéutico	35.0	0.4%	41	Aceites y grasas animal	5.8	4.1%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	34.6	0.1%	22	Semillas y frutos oleaginosos	3.7	0.0%
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	33.9	0.4%	93	Operaciones y mercancías especiales	2.8	0.0%
83	Artículos de viajes	33.0	0.1%	0	Animales vivos menos cap. 03	2.4	0.0%
7	Café, té, cacao, especias y sus prep.	31.5	0.8%	26	Fibras textiles y otras formas	0.8	4.8%
78	Vehículos de carretera	30.1	0.2%	56	Abonos (excepto grupo 272)	0.8	0.0%
87	Instrum. y aparatos profesionales	29.4	0.1%	34	Gas natural y manufacturado	0.6	0.2%
11	Bebidas	29.0	0.6%	1	Carne y preparados	0.4	0.0%
23	Caucho en bruto	28.5	0.0%	25	Pasta y desperdicios de papel	0.2	0.0%
55	Aceites esenciales y perfumería	27.8	0.8%	32	Hulla, coque y briquetas	0.0	0.0%
3	Pescado (no mamíferos), crustáceos	26.2	0.8%	97	Oro no monetario	0.0	0.0%

Los capítulos que han tenido un índice Grubel Lloyd promedio mayor a 50% son sólo 7. Estos son: Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.; Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales; Productos químicos inorgánicos; Artículos manufacturados diversos, n.e.p.; Aparatos, equipos y materiales fotográficos; Productos químicos orgánicos; y Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p. Sin embargo, estos capítulos sólo han representado en promedio el 8.7% de nuestras exportaciones a Chile entre 1983 - 2005.

En general, son los capítulos con menores índices de comercio intraindustrial los que explican la mayor parte de las exportaciones de Perú a Chile. Por ejemplo, aquellos capítulos con un índice promedio inferior a 30% representan el 71.3% de las exportaciones.

En el siguiente cuadro se muestra el índice Grubel-Lloyd para aquellos Capítulos en los que este índice fue mayor a 50% durante el año 2005. Ese año fueron 19 los Capítulos que presentaron un índice de comercio intraindustrial significativo. En conjunto estos capítulos explicaron el 16.6% de las exportaciones; siendo sólo tres los que tuvieron una participación superior al 1%: Petróleo, productos derivados del petróleo (9.5%); Metales no ferrosos (3.2%); e Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textil (1.5%). Así, si bien algunos capítulos alcanzan índices mayores a 80%, su participación dentro de las exportaciones peruanas no ha sido significativa.

Cuadro 3.28
Índice de Comercio Intraindustrial

Capítulo CUCI		1990		1998		2005	
		Índice	Part. Expo.	Índice	Part. Expo.	Índice	Part. Expo.
29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	1.0	0.01%	42.4	2.06%	99.3	0.32%
57	Plásticos en formas primarias	4.4	0.86%	40.0	0.86%	92.3	0.35%
75	Máquinas de oficina y de procesamiento automático	3.7	0.01%	59.3	0.13%	89.4	0.05%
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos	32.0	0.18%	47.8	0.25%	87.7	0.01%
43	Aceites y grasas de origen animal o vegetal	0.0	0.14%	0.0	0.00%	84.5	0.01%
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos	55.3	0.12%	44.2	0.13%	84.1	0.02%
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	79.0	2.15%	53.4	3.14%	83.9	1.00%
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textil	1.9	20.35%	32.0	10.48%	80.4	1.47%
11	Bebidas	9.1	0.07%	47.6	1.11%	75.7	0.72%
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p	97.5	2.36%	94.2	5.85%	74.8	0.52%
33	Petróleo, productos derivados del petróleo	0.0	0.00%	9.6	7.48%	73.1	9.50%
27	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales	78.0	0.52%	98.2	0.84%	73.0	0.26%
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	1.6	0.03%	99.6	0.33%	72.7	0.03%
73	Máquinas para trabajar metales	22.0	0.02%	62.3	0.16%	68.9	0.00%
51	Productos químicos orgánicos	46.2	0.44%	66.2	1.00%	66.8	0.06%
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y grabación	0.0	0.00%	8.9	0.03%	63.5	0.03%
68	Metales no ferrosos	7.3	13.71%	21.7	9.66%	63.3	2.23%
53	Materias tintóreas, curtientes y colorantes	51.4	0.25%	30.9	0.14%	59.8	0.05%
61	Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curt	3.3	0.21%	64.0	0.16%	56.9	0.02%

En el caso del Petróleo y derivados, el mayor índice presentado durante el año 2005 se debe a que Chile importa de Perú el crudo de petróleo, y le exporta petróleo refinado, gasolinas y diesel.

Se evidencia que desde 1990 el índice ha aumentado en prácticamente todos los capítulos. En el capítulo 29 (Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.), hemos pasado de tener especialización interindustrial plena (sólo importábamos desde Chile más no exportábamos en dicha capítulo), a tener especialización intraindustrial. Caso similar es el del capítulo 43 (Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados), con la salvedad de que en este último, en un primer momento sólo exportábamos. Ambos Capítulos explicaron apenas el 0.33% de las exportaciones de Perú a Chile durante 2005.

También se observan capítulos en los cuales hemos mantenido altos índices en todos los años citados en el cuadro. Este ocurre, por ejemplo en los capítulos: Artículos manufacturados diversos; Manufacturas de minerales no metálicos; Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales; y Productos químicos orgánicos. Sin embargo, se evidencia que la participación de estos productos en las exportaciones totales de Perú a Chile ha ido decayendo, pasando de 5.47% a 1.83% entre 1990 – 2005.

Finalmente, se encuentran aquellos capítulos con especialización interindustrial plena, o con un muy bajo índice de especialización intraindustrial (menores a 12%) en el 2005.

Así, tenemos capítulos en los cuales a especialización interindustrial a favor de Chile (sólo se registran importaciones), como son: Carne y preparados de carnes; Tabaco y sus productos; Otro equipo de transporte; Pasta y desperdicios de papel; Abonos; Manufacturas de corcho y de madera; Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de; Productos y preparados comestibles diversos; Azúcares, preparados de azúcar y miel; Corcho y madera; Plásticos en formas no primarias; y Legumbres y frutas.

Así, la mayoría de los capítulos en los que Chile tiene especialización interindustrial corresponden a productos con valor agregado, tales como productos de papel y cartón; o productos de plástico (capítulo 58)⁶⁷. Además, como se puede ver en el siguiente cuadro, estos capítulos tienen una participación importante en las importaciones de Perú, representando en conjunto el 46% de dichas importaciones durante el año 2005.

⁶⁷ En este capítulo se encuentran los siguientes productos: Tubos, caños y mangueras de plásticos; Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos; y Monofilamentos cualquiera de cuyas dimensiones transversales sea superior a 1mm, varillas, bastones y perfiles, tratados o no en su superficie pero no tratados en otra formas, de plásticos

Cuadro 3.29

Exportaciones de Chile a Perú: Capítulos con especialización interindustrial

	Capítulo	Índice	Part. Import.
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel	5.4	12.97%
58	Plásticos en formas no primarias	11.1	8.43%
5	Legumbres y frutas	11.4	6.41%
56	Abonos (excepto los del grupo 272)	0.9	5.49%
25	Pasta y desperdicios de papel	0.3	4.26%
9	Productos y preparados comestibles diversos	6.1	3.73%
63	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	1.9	1.91%
12	Tabaco y sus productos	0.0	1.29%
24	Corcho y madera	9.2	0.92%
1	Carne y preparados de carne	0.0	0.72%
6	Azúcares, preparados de azúcar y miel	8.9	0.19%
79	Otro equipo de transporte	0.0	0.02%

De otro lado, los capítulos en los cuales hay especialización interindustrial a favor de Perú son: Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir; Hulla, coque y briquetas; Menas y desechos de metales; Aceites y grasas de origen animal; Fibras textiles excepto las mechas (tops) y otras formas; y Pienso para animales (excepto cereales sin moler).

Cuadro 3.30

Exportaciones de Perú a Chile: Capítulos con especialización interindustrial

	Capítulo	Índice	Part. Export.
28	Menas y desechos de metales	28	68.12%
41	Aceites y grasas de origen animal	41	1.97%
8	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	8	0.45%
26	Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas)	26	0.33%
32	Hulla, coque y briquetas	32	0.03%
21	Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir	21	0.00%

Como vemos, los capítulos en los que Perú tiene especialización interindustrial corresponden básicamente a productos primarios. Además, se observa un alto grado de concentración de las exportaciones en un solo capítulo, el de Menas y desechos metales. Este capítulo explicó el 68% de las exportaciones durante el 2005; principalmente debido a las ventas de minerales de molibdeno, que como vimos en las secciones anteriores, ese producto explicó el 60% de las exportaciones totales de Perú a Chile.

Podemos concluir que actualmente el comercio intraindustrial entre Perú y Chile es muy reducido, existiendo grandes asimetrías a favor de Chile. Durante el 2005, prácticamente todos los capítulos que presentaron un índice significativo, no representaron un monto importante dentro del comercio. Sólo tres capítulos tuvieron una participación superior al 1% en las exportaciones peruanas.

En el caso del comercio interindustrial, se vio que Chile tenía especialización plena en una serie de productos con valor agregado, los cuales además tuvieron una participación significativa en las importaciones peruanas durante el 2005. En el caso de Perú, la especialización plena se dio en productos básicamente primarios, y las exportaciones se concentraron en un solo capítulo: Menas y desechos metales.

Así, el dato positivo de un aumento de sectores de comercio intraindustrial no sólo se ve neutralizado por su bajo valor, sino fundamentalmente por el tipo de este comercio. No es aquel de intercambio de bienes finales en base a la producción de productos donde cada país concluye el proceso de elaboración (horizontal) sino más bien es uno en el que Perú manda materias primas o insumos para que Chile otorgue valor agregado en la fase final de la cadena productiva (vertical).

Por lo tanto, el comercio bilateral no sólo es fundamentalmente intersectorial, norte – sur (Perú materias primas, Chile manufacturas). Aún en el caso del reducido comercio intraindustrial existente, también se reproduce este patrón que obviamente no favorece una inserción internacional del Perú con exportaciones de mayor valor agregado.

3.6 Balance de las asimetrías en el comercio bilateral

- Durante los últimos años, Chile se ha convertido en un socio comercial importante para el Perú, particularmente como destino para nuestras exportaciones tradicionales.
- Desde la perspectiva chilena, el mercado peruano como destino de exportaciones no es importante. Sin embargo, si se toman en cuenta sólo las exportaciones de manufacturas, el Perú constituye un socio importante para Chile, ubicándose en el cuarto puesto como mercado de destino.
- Entre 1994 – 2006, la tasa de crecimiento acumulada de las exportaciones peruanas a Chile fue de 25.3; mientras que en el subperíodo 2002-2006 esta tasa fue considerablemente superior, 53.5. Así, desde 2004 hemos alcanzado una balanza comercial positiva con Chile. Sin embargo, esto no ha sido producto principalmente de un mejor desempeño exportador sino, que se explica por las mayores ventas de productos minerales y combustibles que se han visto favorecidos por los precios internacionales. Además, hay que notar que aún mantenemos un déficit acumulado.
- En cuanto al tipo de intercambio, observamos que Chile ha orientado sus exportaciones al Perú hacia una estructura basada en manufacturas y alimentos, mientras que nuestras exportaciones a Chile mantienen una estructura basada en materias primas y en sectores extractivos (Metales y Minerales, y Combustibles), sin mayor grado de valor agregado. Ello se corrobora al analizar la balanza comercial por sectores productivos, Chile mantiene superávit en Manufacturas, mientras que el Perú muestra superávit en Metales.

- Analizando el comercio bilateral por actividad económica, se encontró que cerca del 90% de las exportaciones chilenas a Perú se realizan a través del sector industrial (según clasificación CIIU). En el caso peruano, más del 80% de las exportaciones corresponden al sector tradicional, principalmente la minería y petróleo.
- De modo que si bien puede decirse que en los últimos años las relaciones comerciales con Chile nos han sido favorables en términos de montos globales, no podemos decir que el tipo de comercio y la calidad del intercambio se ha mejorado con los años, ya que la estructura no muestra mayores cambios.
- Otro factor a considerar en el intercambio bilateral es el grado de concentración de las exportaciones. En el caso de Perú, las exportaciones están concentradas en 8 de los 97 capítulos; mientras que las exportaciones de Chile no muestran una fuerte concentración. Además, se evidencia un aumento de la concentración de las exportaciones peruanas en los últimos años; particularmente en el año 2005 cuando el 68% de las exportaciones se concentraron en un capítulo: Minerales metalíferos. En general, los años en que las exportaciones han mostrado las mayores tasas de crecimiento, han coincidido con años en los que las exportaciones han presentado niveles altos de concentración.
- En cuanto a las partidas que caracterizan el comercio, se observa que las principales exportaciones de Perú a Chile, y aquellos capítulos de mayor dinamismo son de escaso o ningún valor agregado; mientras que las exportaciones de Chile a Perú se caracterizan por tener un mayor valor agregado y diversificación. Específicamente, la principal exportación del Perú en el 2006, los Minerales de molibdeno y sus concentrados sin tostar representó el 35.7% de las exportaciones totales hacia Chile. Le siguieron en participación: Aceites crudos de petróleo (20.7%), Minerales de cobre (16.7%), y Grasas y aceites de pescado (3.2%). Todos productos primarios o commodities. En cambio, por el lado de las importaciones procedentes de Chile, encontramos un mayor número de productos con valor agregado como: aceites combustibles destilados, gasolina para otros usos, exportaciones de servicios, papel prensa y polipropileno (un tipo de plástico), pañales, leche condensada, neumáticos, cigarrillos, conservas de duraznos, margarinas, vinos, productos farmacéuticos, productos químicos, y productos de vidrio, entre otros.
- Es importante detenerse en el caso de la principal exportación de Perú a Chile: Los Minerales de molibdeno y sus concentrados sin tostar. No sólo por la alta concentración mostrada en los tres últimos años (35.7%, 61.5 y 48% del total en el 2004, 2005 y 2006 respectivamente) sino además porque es justo en dichos años en los que alcanzamos superávits con Chile y porque su precio internacional se encuentra particularmente elevado. De modo que se pueden esbozar dos reflexiones: 1) el superávit comercial con Chile se ha alcanzado sobre la base de la exportación de materias primas, lo cual no refleja una mejora cualitativa en el patrón de comercio bilateral, y 2) el precio internacional de los metales ha beneficiado nuestra

balanza comercial con Chile, por lo cual el superávit actual no necesariamente es sostenible.

- El hecho de tener un superávit comercial a la base de un commodity con altos precios internacionales no garantiza sostenibilidad en el tiempo, ni mucho menos beneficios multiplicadores procedentes de esta senda positiva (las materias primas de tipo extractivo no generan encadenamientos). Sería muy diferente si nuestro superávit con Chile estuviera basado en la exportación de productos con mayor valor agregado.
- Respecto a los índices elaborados, observamos que la concentración de las exportaciones peruanas se ha incrementado de forma importante en los últimos años; mientras que la concentración de las exportaciones chilenas a Perú se ha mantenido estable. Así, la brecha entre Perú y Chile, en cuanto a la concentración de sus exportaciones bilaterales, se ha ampliado considerablemente.
- El índice de intensidad muestra que hay un claro sesgo de las exportaciones peruanas hacia el mercado chileno⁶⁸ particularmente luego de 1997.
- El índice de VCR muestra que los sectores con ventajas comparativas reveladas significativas frente al mundo, tanto en el caso de Perú como de Chile, son aquellos de tipo primario. Sin embargo, a partir de los 90s empiezan a adquirir ventajas en sectores con mayor grado de valor agregado, teniendo Chile mayor éxito que Perú en este cambio de estructura.
- Asimismo, cabe señalar que Perú tiene claras desventajas en Pasta y desperdicios de papel y Carne y preparados de carne, capítulos en los que Chile posee ventajas comparativas.
- Por otro lado, el cálculo de ventajas comparativas bilaterales mostró que la magnitud de los índices es muy inferior que los calculados frente al mundo, siendo además poco significativo. Aquí Chile muestra claras ventajas en los capítulos de manufacturas. En el caso de Perú, a pesar de presentar ventajas en capítulos con valor agregado, predominan los sectores primarios. Así que este índice confirma la estructura exportadora y tipo de inserción que cada país tiene, frente al mundo y en el comercio bilateral.
- En aquellos capítulos que encierran mayor valor agregado, las ventajas de Chile superan las nuestras, lo cual sugiere que el patrón exportador seguirá siendo de manufacturas por parte de Chile y de materias primas por parte de Perú.

⁶⁸ Ello corrobora lo visto en las primeras secciones donde se indicaba que Chile ha llegado en el 2005 a ser nuestro 3 mercado destino.

- Asimismo, se vio que la complementariedad entre la estructura exportadora del Perú y la estructura importadora de Chile ha mostrado variaciones a lo largo del período 1983-2003. En un primer momento (1983-1990) se observan caídas en el índice, el cual se recupera entre 1991 y 1997 (con una tasa de crecimiento promedio acumulado de 1.73) y alcanza una senda de crecimiento acelerado en el período 1998-2003 (tasa promedio acumulada de 8.50). De modo tal que es en el período de mayor apertura, cuando la “complementariedad” se incrementó de forma significativa. Sin embargo, debemos señalar que aquellos capítulos que más aportan al índice de complementariedad, tienen una reducida participación en las exportaciones realizadas a Chile. En particular, el capítulo que aporta un tercio del valor del índice: Pienso para animales, sólo representa el 1.1% de las exportaciones realizadas a Chile. En general, la “complementariedad” existente se refiere al hecho de que Perú le exporta materias primas a Chile y este les da valor agregado (como en el caso del Molibdeno y de los crudos de petróleo).
- Finalmente, observamos que el comercio intraindustrial se ha venido incrementando hasta el año 2000, y que en los últimos 5 años mostró un retroceso alcanzado los niveles de 1991. Sin embargo, a pesar del incremento, el índice Grubel Lloyd es aún pequeño, manteniendo un promedio de 23.65%. Los capítulos con comercio intraindustrial representativo (mayor a 50%) son sólo 7. Además, los capítulos que presentan un índice superior a 50% no han tenido una participación relevante en el comercio, salvo en el caso de algunas materias primas.

Capítulo 4

Flujos de inversiones entre Chile y Perú

Las inversiones chilenas en el Perú han mostrado una tendencia creciente durante los últimos años. Durante el año 2006 hemos ocupado el cuarto lugar como país de destino de las inversiones procedentes de Chile, explicando el 15% de las mismas (principalmente en el sector de servicios). Actualmente la inversión acumulada de Chile en Perú bordea los USD 4,600 millones, y representa cerca del 15% de los flujos totales.

En el caso de Perú, los flujos de inversiones realizadas son prácticamente nulos. Según estadísticas del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, la inversión acumulada entre 1975 - 2005 proveniente del Perú habría sido de apenas USD 23.6 millones, lo que representa el 0.04% de los flujos totales percibidos por Chile en este período.

Cuadro 4.1

Flujos de inversión extranjera recibidos por Chile
(Miles de USD)

País	2005		1974 - 2005	
	Autorizada	Materializada	Autorizada	Materializada
Total	1,699,587	1,918,961	95,535,294	60,262,177
Peru (<i>USD miles</i>)	2,270	0	45,311	23,647
Perú (% del total)	0.13%	0.00%	0.05%	0.04%

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras de Chile. <http://www.cinver.cl>

Así, el monto de las inversiones chilenas en Perú supera en cerca de 200 veces a las inversiones de Perú en Chile. En vista de que las inversiones peruanas en Chile son mínimas (orientadas básicamente el sector de restaurantes), en este capítulo nos detendremos a analizar únicamente las inversiones chilenas materializadas en el Perú.

En la primera parte de esta sección, se ha realizado un análisis de los flujos totales de inversiones chilenas en Perú desde inicios de los años 90, según estadísticas chilenas y peruanas. Como veremos, las estadísticas peruanas muestran cifras muy reducidas con relación a los datos de las fuentes chilenas.

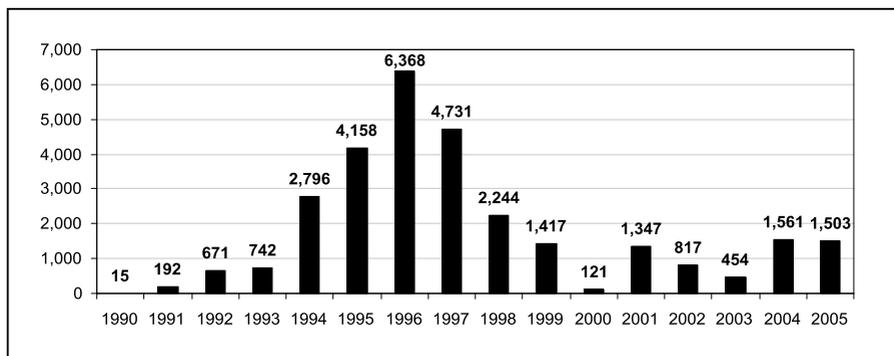
En la segunda parte, se realiza un análisis sectorial de la inversión chilena en Perú. Para ello, se han identificado seis sectores donde existen importantes flujos de inversión chilena. Estos sectores son: sector industrial, servicios eléctricos, servicios portuarios, servicios aéreos, retail y servicios financieros. En cada sector se han identificado las principales empresas con capitales chilenos y la participación de las mismas en el mercado. Asimismo, se ha analizado la evolución de los ingresos percibidos por estas empresas, en comparación con el de las empresas con las que compiten.

4.1. Evolución de los flujos totales de inversión chilena

Inversión chilena en Perú según fuentes chilenas⁶⁹

Los flujos de inversión chilena en el exterior crecieron sostenidamente entre 1990 – 1996, este último año las inversiones alcanzaron un pico de USD 6,368 millones. Sin embargo, entre 1997 – 2003 la inversión chilena mostró una disminución importante, pasando de USD 4,731

Gráfico 4.1
Inversión Chilena en el Exterior Evolución Anual
(US\$ millones)



⁶⁹ Dirección de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Comercio Exterior de Chile año 2002. Febrero 2003; Comercio Exterior de Chile año 2003. Febrero 2004; y Comercio Exterior de Chile Cuarto Trimestre 2004. Enero 2005.

a USD 453 millones. Esta tendencia se ha revertido a partir del año 2004, en que la inversión chilena experimentó un crecimiento de 244%, totalizando la cifra de USD 1,561 millones.

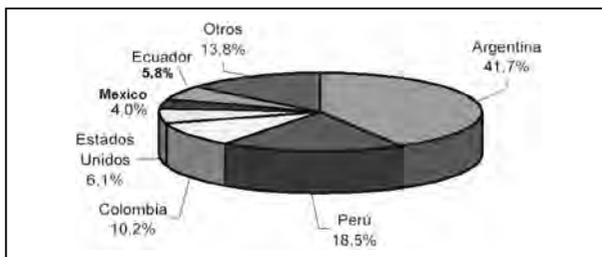
Durante el año 2006, según cifras de la Camara de Comercio de Santiago, la inversión chilena en el exterior habría experimentado una fuerte expansión de 59%, alcanzando la cifra de USD 2,388 millones.

Entre 1990 y 2003, la inversión acumulada de las empresas chilenas tuvo como principal destino a Argentina con un total de USD 13,586 millones (50.5%). En segundo lugar se encontraba Brasil que alcanzó la cifra de USD 4,007 millones (14,9%), y en tercer lugar –muy de cerca a Brasil- se ubicó el Perú con USD 3,744 millones (13,9%)⁷⁰

Durante el año 2002, la inversión chilena en el exterior alcanzó un total de USD 769 millones. Los principales destinos fueron Ecuador (56,0%) y Argentina (16,1%). Luego se encontraron, en orden de importancia, México con un 9,5% (USD 73 millones), Perú con un 6,7% (USD 52 millones), y Brasil con un 3,5% (USD 27 millones).

A partir del 2003, el Perú comienza a convertirse en uno de los destinos preferidos por los inversionistas chilenos. Esto se comprueba con el hecho de que la inversión desde este país mostró un mayor dinamismo en Perú respecto a los demás países, con un crecimiento de 60,8% alcanzando la cifra de USD 83,6 millones durante ese año. Más aún, durante el cuarto trimestre del 2003 el 99% de las inversiones chilenas realizadas en el exterior fueron destinadas a Argentina (USD 79 millones) y a Perú (USD 37,5 millones).

Grafico 4.2
Chile: Inversión realizada según país de Destino (2003)



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

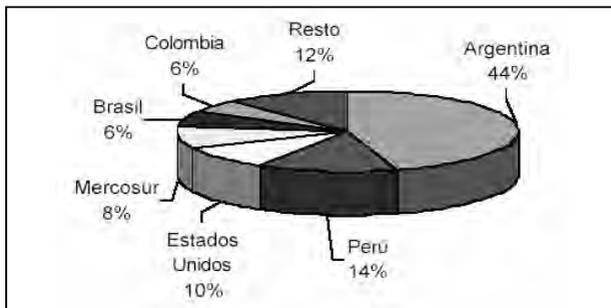
Durante el 2004, las inversiones de empresas chilenas en el exterior alcanzaron la cifra de USD 1.561 millones, la más alta desde 1998; revirtiendo así la tendencia a la baja que se venía observando desde hace ocho años.

Durante ese año, la inversión chilena estuvo distribuida principalmente en 6 países, los que concentraron el 88% del total. El principal destino fue Argentina (USD 705 millones), seguido

⁷⁰ Cámara de comercio de Santiago.

por Perú (USD 212 millones), EEUU (USD 151 millones), Mercosur (USD 130 millones), Brasil y Colombia (USD 95 y 88 millones, respectivamente).

Grafico 4.3
Chile: Inversión realizada según país de Destino (2004)

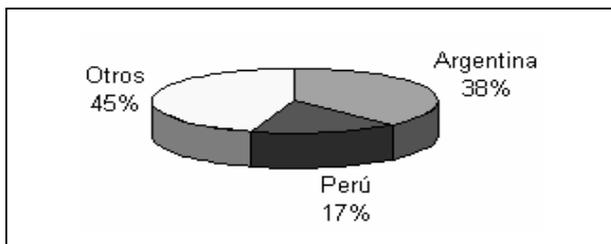


Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

En el tercer trimestre del 2004 las inversiones chilenas alcanzaron el nivel de USD 242 millones, superando en 6 veces el registro de igual período del año anterior. Se apreció una tendencia a explotar oportunidades especialmente en los países vecinos, que de cierta manera les permite obtener una sólida posición frente a sus rivales latinoamericanos. Tal es el caso de las empresas del sector industrial, la que concentró el 51% del monto de inversión detectada en el período⁷¹.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, los principales países de destino correspondieron a Argentina (38%) y Perú (17%). En este último país destacó la compra de los activos de Shell Perú por parte de Enap.

Grafico 4.4
Chile: Inversión realizada según país de Destino (III Trimestre 2004)

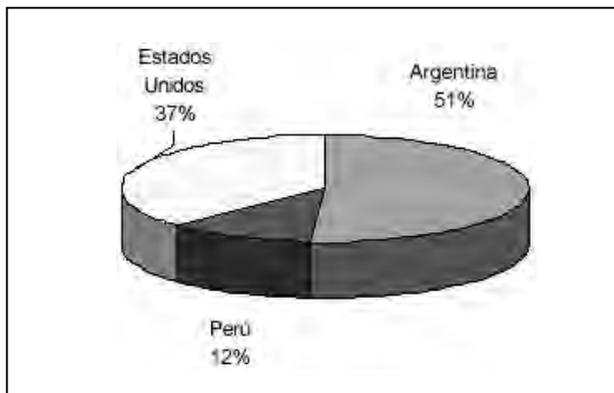


Fuente: Cámara de Comercio de Santiago

⁷¹ Informe económico Semanal Cámara de Comercio de Santiago (WWW.CCS.CL) 11 octubre 2004

Durante el cuarto trimestre del 2004, la inversión chilena se concentró básicamente en tres países, Argentina, Estados Unidos y Perú, quienes recibieron montos por USD 165, 120 y 38 millones, respectivamente.

Gráfico 4.5
Chile: Inversión realizada según país de Destino
(IV Trimestre 2004)



Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

De otro lado, se vio que en el 2004 las inversiones chilenas estuvieron orientadas mayoritariamente al sector comercio, que registró US \$535 millones, lo que se explica principalmente por la compra de la cadena de supermercados Disco por el grupo chileno Cencosud y la expansión de la cadena de multitiendas Falabella. Al sector energético se destinaron USD 392 millones, la industria fue receptora de USD 229 millones, y el sector forestal captó USD 150 millones. Los sectores más dinámicos en este año fueron el de construcción, sector que casi septuplicó su registro del año 2003, el comercio que aumentó en 3,5 veces, y energía y la industria que crecieron en 2,5 veces cada una. La minería se expandió en un 60%, y tanto el sector forestal como el farmacéutico no anotaron registros durante el año 2003.

Es así que, las inversiones chilenas en el Perú han tenido un gran dinamismo durante 2004, mostrando un crecimiento de 153% respecto del año anterior. En general, la inversión chilena se ha consolidado en tres mercados en América Latina: Argentina, Perú y Brasil.

Durante el año 2005, la inversión chilena en el exterior alcanzó el monto de USD 1,502, lo que significó una leve caída de 3,7% respecto al año anterior. En el primer semestre de ese año, la inversión alcanzó la cifra de USD 766 millones. Se mantuvo la tendencia de los últimos años, el sector Comercio lideró las operaciones, captando inversiones por USD 313 millones (41% del total).

Entre los países de destino, las inversiones se concentraron en Brasil (49%), Perú (18%), Argentina (17%) y Colombia (9%), que en conjunto explicaron el 92% del total de las inversiones chilenas detectadas en el exterior en el período. Perú mostró un crecimiento de 50% respecto del semestre anterior, gracias a inversiones en los sectores retail y minería.

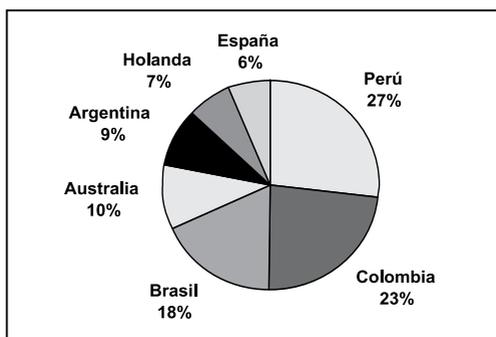
En el sector retail destacó el fuerte plan de inversiones de Falabella y Sodimac, así como los proyectos de Ripley y Farmacias Ahumada (Fasa); mientras que en el sector minero fueron importantes las inversiones correspondientes a exploraciones de Antofagasta Minerals.

Las inversiones detectadas de empresas chilenas en el exterior mostraron un importante crecimiento durante el primer semestre del 2006 alcanzando los USD 1,100 millones (24% superior al mismo período del año anterior). La mayor parte de los flujos de inversión del semestre corresponden a nuevos recursos para fortalecer proyectos existentes, especialmente en los sectores energía, industria y comercio⁷².

Argentina, que había sido el principal destino de las inversiones chilenas, paso al quinto lugar, con tan solo el 9% de los montos totales detectados. Perú, en cambio, se ubicó en la primera posición, captando proyectos valorados en más de USD 270 millones (principalmente en los sectores de energía y retail, que representaron el 27% del total).

Gráfico 4.6

Chile: Inversión realizada según país de Destino (I Semestre 2006)



Fuente: Cámara de Comercio de Santiago. Informe económico. Agosto 2006.

Para finales del año 2006, la inversión chilena en Perú alcanzó el monto de USD 367 millones. De este modo, el Perú se ubicó como el cuarto mercado de destino de las inversiones provenientes de Chile, principalmente en los sectores de Comercio y Energía⁷³.

⁷² Cámara de Comercio de Santiago. Informe económico semanal. Agosto 2006

⁷³ Cámara de Comercio de Santiago. Informe económico semanal. Febrero 2007

En relación a la inversión acumulada entre 1990 y el primer trimestre de 2006, Argentina se mantiene como el principal destino de las inversiones chilenas en ese periodo, habiendo captado el 47% de los flujos totales; mientras que Perú ocupa la tercera posición –muy cerca de Brasil- habiendo captado el 14% de los flujos acumulados (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.2

Chile: Inversión realizada por país de destino
Acumulada 1990 – 2006 I Semestre

País	1990-2006 I Semestre	
	Valor (MM de US\$)	Participación
Argentina	15.037	47%
Brasil	5.105	16%
Perú	4.504	14%
Colombia	1.864	6%
Venezuela	1.235	4%
Bolivia	373	1%
Otros	3.731	12%
TOTAL	31.849	100%

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago. Informe económico.
Agosto 2006

A finales del año 2006, la inversión chilena materializada en el Perú alcanzó la cifra de US\$ 4,600 millones, lo que representó el 15% de los flujos totales de inversión chilena en el exterior. Actualmente, Chile posee cerca de 254 empresas constituidas en el Perú, orientadas en los distintos sectores de la economía (principalmente de servicios, como retail, energía, transporte y financieros)⁷⁴.

Inversión chilena en Perú según fuentes peruanas⁷⁵

En el Perú, el registro que se tiene sobre los flujos de inversión se refiere a los distintos tipos de aporte al capital social en las empresas establecidas en el país, que son inversiones efectivamente realizadas y no corresponden a proyectos de inversión, flujos por préstamos, ni la valorización de mercancías u otros activos que no estén destinados al capital de la empresa local, que son considerados como inversión por otras fuentes informativas.

Es por esto que algunas inversiones extranjeras importantes que se han efectuado en el país no están registradas aún o están parcialmente registradas. De este modo, es claro que las estadísticas con las que se cuenta en Perú subestiman las inversiones chilenas. Por ejemplo, según Proinversión la inversión chilena en el año 2004 fue negativa en USD 99 millones, mientras que según informes del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile esta inversión fue de USD 212 millones.

⁷⁴ Direcon. Acuerdo de Libre Comercio Chile – Perú. Presentación. Enero, 2007

⁷⁵ Proinversión

Al segundo trimestre del 2006, los datos de Proinversión muestran que cerca del 70% de stock de IED en el Perú proviene básicamente de 4 países, España (31.7%), EEUU (18.2%) Reino Unido (13.7%), y Panamá (5.3%). El resto de la IED proviene de un total de 30 países, entre los que destacan Países Bajos (5.2%)⁷⁶ y Chile (4.1%), que es el principal inversionista Sudamericano en Perú.

Como se muestra en el siguiente cuadro, los datos de Proinversión muestran cifras muy modestas en relación a los datos de las fuentes chilenas. Entre 1993 – 2006 (II trimestre) la inversión acumulada de Chile en el Perú (sin considerar las salidas de inversión) habría sido de USD 613 millones.

Cuadro 4.3

Los 8 países con mayor inversión en Perú (Millones de dólares)

PAIS	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 *	TOTAL	Acumulado %
ESPAÑA	4	0	1	131	220	-56	31	24	1,971	-26	42	2	319	6	0	4,726	31.7%
EE.UU.	436	14	21	119	377	245	175	264	120	-89	-136	37	186	323	348	2,715	18.2%
REINO UNIDO	45	2	1	143	255	227	278	748	163	238	87	78	-367	4	-188	2,045	13.7%
PANAMA	60	1	8	3	34	268	23	20	2	3	114	213	13	-98	0	794	5.3%
PAISES BAJOS	27	0	1	36	48	140	16	110	227	238	18	68	-9	-375	0	779	5.2%
CHILE	0	0	0	24	63	20	47	100	21	119	33	-18	-99	2	1	613	4.1%
MEXICO	5	0	0	1	8	1	20	3	2	2	0	0	0	395	0	432	2.9%
CANADA	23	3	0	73	28	-17	31	7	1	1	0	0	37	0	175	373	2.5%
TOTAL	158	864	-91	649	1,279	1,080	864	1,439	2,716	1,018	258	-91	172	413	547	14,929	100%

Datos al segundo trimestre

Fuente: Proinversión

En el siguiente Cuadro, se ordena a los países teniendo en cuenta a la inversión, por el domicilio de la casa matriz. Desde esta visión, España, Estados Unidos, Chile, Italia y Canadá explican el 74.57% de los aportes registrados. Sólo España y EEUU generan el 55.34% del total de los aportes acumulados, mientras que Chile se encuentra en tercer lugar, habiendo generado el 8.36% de estos aportes.

Cuadro 4.4

Stock IED principales países (USD Millones)

		%
ESPAÑA	3,823.7	29.65%
EE.UU.	3,313.2	25.69%
CHILE	1,078.1	8.36%
ITALIA	765.0	5.93%
CANADA	636.8	4.94%
REINO UNIDO	632.2	4.90%
VENEZUELA	299.0	2.32%
SUIZA	270.6	2.10%
AUSTRALIA	259.8	2.01%
PANAMA	215.1	1.67%
OTROS	1602.3	12.42%
IED	12,895.8	100%

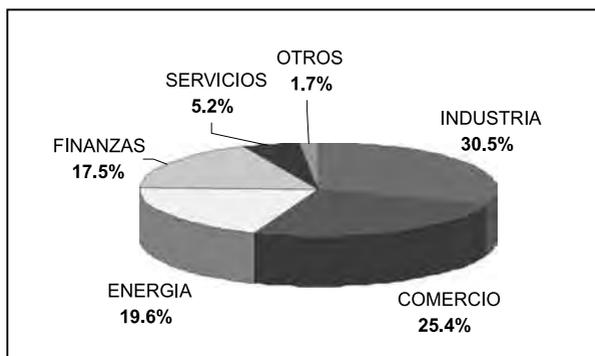
2/ País de origen de la casa matriz

Fuente: Proinversión

⁷⁶ Los capitales registrados en Panamá también son en parte de origen chileno

Según datos al segundo trimestre del año 2006, la inversión chilena acumulada en el Perú se orientó básicamente en cuatro sectores, que juntos concentraron cerca el 93% de las inversiones. En primer lugar se encuentra el sector industria, que captó el 30.5% del total, seguido por el sector comercio (25.4%), el sector energía (19.6%), y el sector financiero (17.5%).

Gráfico 4.7
Perú: Inversión chilena por sector de destino
(2006 - II Trimestre)



Como vemos, la mayor parte de las inversiones chilenas se orientan al sector de servicios. En el sector energía, destacan las inversiones de empresas eléctricas, así como las actividades de distribución de combustibles (a través de la chilena Primax).

En el sector comercio se tienen las tiendas por departamento Ripley y Saga Falabella; así como cadenas farmacéuticas y actividades inmobiliarias en centros comerciales. Cabe mencionar que la corporación chilena Ripley, obtiene el 26% de sus ingresos en el mercado peruano. Dentro del plan de inversión de la corporación, se han destinado US \$ 72 millones para invertir en Perú durante el 2006 y USD 56 millones en el 2007⁷⁷. La compañía chilena Falabella, además de participar en el negocio de hipermercados, a través de sus tiendas Tottus, y también cuenta con locales de Sodimac.

En la siguiente sección se presenta con mayor detalle un análisis de las inversiones chilenas en los principales sectores de destino.

⁷⁷ Fit Research. Informe Quincenal Ripley Corp SA. Julio 2005

4.2. Análisis sectorial de la inversión chilena en Perú

En esta sección se realiza un análisis desagregado de los flujos de inversión chilena en Perú, para cinco sectores económicos: sector energía (electricidad y distribución de combustible), transporte (puertos y aéreo), servicios financieros, retail e industria. En tal sentido, se identifican los principales inversionistas chilenos según sector de destino, así como la participación de los mismos en el mercado, entre otros indicadores como el nivel de ingresos de las empresas, el número de trabajadores que emplean y el monto de sus importaciones según país de origen.

En el siguiente cuadro se muestran las principales inversiones chilenas registradas en Proinversión al año 2003. Como vemos, el monto total de estas inversiones alcanzó la cifra de USD 588 millones. De los cuales entre los principales inversionistas destacan los del sector financiero (Sociedad de Cartera del Pacífico, Solución Financiera de Crédito, Banco Serbanco, Banco Libertador, entre otros), sector industrial (Lucchetti, Indura, Laive, Industrias tricolor etc.), servicios de energía (Inversiones Distrilima y Compañía Peruana de Electricidad) y retail (Ripley).

Cuadro 4.5
Principales inversionistas chilenos registrados en Proinversión al año 2003

Inversionistas	Monto US\$	Inversionistas	Monto US\$
SOCIEDAD DE CARTERA DEL PACIFICO	146,003,161	COSTA PERU	3,492,068
LUCCHETTI PERU	109,769,137	AUTOCORP	3,200,000
INVERSIONES DISTRILIMA	74,697,588	BOTICAS FASA	3,146,441
COMPAÑIA PERUANA DE ELECTRICIDAD	22,497,676	AFP MEGAFONDO	3,123,261
CERAMICA SAN LORENZO	13,108,000	SOCIEDAD MINERA CELITE	3,099,181
LAIVE	12,726,544	AETNA PENSIONES PERU	3,042,648
INDURA	12,674,545	AUTOREX PERUANA	2,685,112
SOLUCION FINANCIERA DE CREDITO	11,548,842	SOC. DE INVERSIONES VALPO	2,392,651
AMERICATEL PERU	11,219,928	AETNA INTERNATIONAL PERU	2,211,714
TIENDAS POR DEPARTAMENTO RIPLEY	11,000,000	SYSTRAL PERU	2,058,000
BANCO SERBANCO	10,356,936	WATT'S ALIMENTOS PERU	2,002,772
BANCO DEL LIBERTADOR	9,750,000	INVERSIONES PENTA CUPRUM	1,930,466
INDUSTRIAS TRICOLOR PERU	9,040,328	PROFUTURO AFP	1,500,000
IANSA PERU	8,115,296	CINEMARK DEL PERU	1,500,000
BANCO DEL PAIS	7,210,628	DAEWOO ELECTRONICA	1,498,650
AFP UNION	7,034,563	VULCO PERU	1,409,945
PERUPLAST	6,790,483	VIAL Y VIVES PERU	1,282,814
DIVEIMPORT	5,316,992	LEDITORIAL E IMPRENTA ENOTRIA	1,216,000
ADEXUS PERU	5,259,321	AFP NUEVA VIDA	1,199,930
AFP HORIZONTE	5,106,138	BIENES UBICADOS EN EL PAIS	1,150,000
TECH PAK	4,923,355	TINTAS GRAFICAS VENCEDOR	1,000,000
DIVEMOTOR	4,683,008	FIMA - E	1,000,000
BANCO DEL TRABAJO	4,200,000	DYCE S.A.	1,000,000
BANCO SOLVENTA	4,114,545	COLO ADORA	1,000,000
ABANCO SOLVENTA	4,114,545	VARIOS	19,620,542
TOTAL			588,023,752

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago

Las principales empresas chilenas que operan en Perú obtuvieron ingresos por un total de USD 1,251 millones durante en año 2003. De los cuales las empresas que más han facturado han sido las del sector retail (Saga, Ripley y Boticas Fasa), seguidas por el sector industrial (Molitalia, Eckerd, Indeco, Laive, etc) y los servicios de transporte aéreo (gracias a la empresa LAN que prácticamente tiene el monopolio de los vuelos aéreos domésticos). La importancia de muchas de estas empresas dentro del sector en el que operan, será analizada en los siguientes puntos.

Cuadro 4.6
Ingresos de las Principales empresas chilenas en Perú
(US\$ millones, año 2003)

Empresa	S/.	US\$
Saga Falabella S.A.	1,036	295.9
Tiendas Por Departamento Ripley S.A.	833	238
Molitalia S.A.	337	96.3
Lan Perú S.A.	300	85.6
Eckerd Perú S.A.	247	70.5
Lan Chile S.A.	215	61.5
Indeco S.A.	200	57.2
Boticas Fasa S.A.	197	56.2
Laive S.A.	178	50.9
Productos Tissue Del Perú S.A.	171	48.7
Tech Pak S.A.	101	28.8
Peruplast S.A.	99	28.2
Trabajos Marítimos S.A. (Tramarsa)	96	27.5
Industrias Vencedor S.A.	70	19.9
Dyno Nobel - Samex S.A.	65	18.7
Diveimport S.A.	49	14.1
Autorex Peruana S.A.	45	12.9
Hipermercados Tottus S.A	40	11.4
Enotria S.A.	28	7.9
Rosen Perú S.A.	17	4.7
Adexus Perú S.A.	15	4.2
Indura S.A.	10	2.8
Limatex S.A.	9	2.7
Corpora Tresmontes Perú S.A.	6	1.8
Watt's Alimentos Perú S.A.	5	1.3
Forsac Perú S.A.	4	1.2
Industrias Tricolor Perú S.A.	3	0.9
Frutaroma Del Perú S.A.C.	2	0.7
Seminarium Perú S.A.	2	0.6
TOTAL FACTURACIÓN 2003	4,379	1,251

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago

4.2.1 Servicios de Energía

4.2.1.1 Servicios de generación, transmisión y distribución eléctrica

Regulación y normatividad del Sector Eléctrico

A inicio de los noventa, el Gobierno inició un intenso programa de promoción de inversión privada mediante la privatización y concesión de servicios públicos, incluidos los del sector eléctrico. Así, se reemplazo el monopolio estatal (que operaba los servicios eléctricos bajo integración vertical) por un nuevo esquema con operadores privados.

La tareas de supervisión de las inversiones en el sector de electricidad y la regulación del mercado, corresponde a las siguiente instituciones:

- La Dirección General de Electricidad del Ministerio de Energía y Minas: Se encarga de otorgar los permisos de concesión o autorizaciones para la operación de los servicios eléctricos. En general, es el órgano encargado de desarrollar la política y marco normativo del sector.
- El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG): Tiene la función de fiscalizar el cumplimiento de las normas legales y técnicas del sector eléctrico.
- El Instituto de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI): En relación al sector eléctrico, el Instituto se encarga de garantizar el cumplimiento de las leyes del mercado, así como la defensa del consumidor y de empresas que pudieran verse afectadas por prácticas desleales. En general, es el responsable de aplicar la Ley de Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico, la cual permite la concentración horizontal y vertical en la actividad eléctrica con autorización del INDECOPI.

A la fecha, las principales normas que regulan el desarrollo de las actividades del sector eléctrico en el Perú se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro 4.7

Norma		Fecha
D.L N° 25844	Ley de Concesiones Eléctricas (LCE)	05/12/1992
D.S. N° 009-93-EM	Reglamento de Ley de Concesiones Eléctricas	25/02/1993
D.S. N° 29-94-EM	Reglamento de Protección Ambiental en Actividades Eléctricas	07/06/1994
D.S. N° 020-97-EM	Norma Técnica de Calidad de los Servicios Eléctricos.	09/10/1997
Ley N°26876	Ley Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico	19/11/1997
D.S. N° 017-98-ITINCI	Reglamento de la Ley Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico.	16/10/1998
Ley N° 27332	Ley Marco de los Organismos Reguladores de la Inversión Privada en los Servicios Públicos	13/07/2000
D.S. N° 017-2000-EM	Reglamento para la Comercialización de Electricidad en un Régimen de Libertad de Precios.	18/09/2000
D.S. N° 087-2002-EF	Disposiciones reglamentarias de la Ley N° 26876	01/06/2002

Fuente: Ministerio de Energía y Minas – MINEM. Normas legales

La LCE y su Reglamento, establecen los principios generales para el desarrollo y regulación de las actividades eléctricas con la participación del sector privado. Establece la división de las actividades que comprende el sector eléctrico (generación, transmisión y distribución) para que una misma empresa no pueda desarrollar más una actividad. Así, la Ley controla sólo la integración vertical en las operaciones, dejando de lado la concentración en la integración horizontal, así como el control de operaciones por subsidiarias extranjeras.

Asimismo, la Ley establece la necesidad de concesión para el desarrollo de las actividades de generación de energía eléctrica (con potencia instalada mayor a 20 MW); transmisión de energía eléctrica (cuando las instalaciones afecten bienes del Estado); y distribución de energía eléctrica (cuando la demanda supere los 500 KW).

Existe un régimen de libertad de precios para los suministros que puedan efectuarse en condiciones de competencia y un sistema de precios regulados en aquellos que lo requieran. Aunque, en septiembre de 2000, se aprobó el Reglamento para la comercialización de electricidad en un régimen de libertad de precios (D.S. N° 017-2000-EM), que modificó el Reglamento de la LCE. En este nuevo reglamento, se definen los criterios mínimos a considerar en los contratos sujetos al régimen de libertad de precios.

En relación a las tarifas, cabe señalar que a finales de 2004, la LCE fue modificada. Actualmente las tarifas son fijadas una vez al año (antes la fijación era semestral); se utiliza un horizonte temporal de 2 años para proyectar la oferta y demanda de energía (antes se usaba 4 años); y dentro de la proyección de las tarifas se incluye lo ejecutado el año anterior. Así, se espera disminuir el error que surge al proyectar valores.

De otro lado, el Reglamento de Protección Ambiental en las Actividades Eléctricas (D.S. N° 29-94-EM de 1994), tiene como fin normar la interrelación de las actividades eléctricas en los sistemas de generación, transmisión y distribución, con el medio ambiente, bajo el concepto de desarrollo sostenible. Para la solicitud de una Concesión, se debe presentar al MINEM un Estudio de Impacto Ambiental. Además, cada titular debe contar con un Auditor Ambiental Interno y cumplir con las disposiciones del PAMA.

Asimismo, se dictaron las Normas Técnicas de Calidad de los Servicios Eléctricos en 1997, con el objetivo de fijar los estándares mínimos de calidad de los servicios para asegurar un nivel óptimo en su prestación, garantizando a los usuarios un suministro eléctrico continuo, adecuado, confiable y oportuno. También, se establecen las obligaciones de las empresas de electricidad y los Clientes que operan bajo el régimen de la Ley de Concesiones Eléctricas.

En vista de los vacíos de la LCE para regular las situaciones de concentración y competencia desleal en el mercado eléctrico, en Octubre de 1995 se aprobó el D.S. N° 27-95-ITINCI (Establecen supuestos de infracción a la libre competencia en las actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica). Este Decreto, regula en cierto grado la adquisición, fusión o asociación por parte de una empresa eléctrica que tuviera una posición dominante.

A finales de 1997, se aprobó la Ley Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico (Ley N° 26876)⁷⁸, que eliminó la prohibición a la integración vertical establecida inicialmente en la LCE. Así, las concentraciones de tipo vertical u horizontal que se produzcan en las actividades de generación, transmisión y/o distribución de energía eléctrica se sujetarán a un procedimiento de autorización por parte del INDECOPI, buscando evitar actos de concentración que impidan la competencia y la libre concurrencia en el mercado. Las concentraciones verticales necesitarán autorización del INDECOPI cuando se trate de empresas con una participación de mercado de más de 5% antes o después de la fusión; mientras que la concentración horizontal requerirá autorización cuando se trate de empresas con más de 15% de participación de mercado antes o después de la concentración.

De este modo, con la aprobación de esta Ley, se modificó el Artículo 122° del Decreto Ley No 25844, según el cual las actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica no podrán efectuarse simultáneamente por un mismo titular. La finalidad de este artículo era evitar que un mismo titular de una concesión eléctrica ejerza directa o indirectamente, actividades eléctricas. Según el nuevo reglamento, esto se permitirá en la medida que no se genere una situación de competencia desleal en los mercados eléctricos.

Finalmente, en 2002 se dictó el D.S. N° 087-2002-EF, que establece disposiciones reglamentarias de la Ley N° 26876, respecto a operaciones de concentración en el sector eléctrico. Este Reglamento contiene las disposiciones para la autorización previa de las

⁷⁸ En 1998 se aprobó el Reglamento de esta Ley (D.S. N° 017-98-ITINCI), que contiene disposiciones sobre la Notificación y autorización de las Operaciones de Concentración en el sector eléctrico.

operaciones de concentración en el sector eléctrico que se produzcan como consecuencia de los procesos de promoción de la inversión privada a cargo de la Agencia de Promoción de la Inversión – PROINVERSIÓN y el procedimiento que regirá su evaluación.

Proceso de Privatización e intervención de las empresas chilenas

Entre 1994 y 2002, gran parte de las empresas eléctricas fueron privatizadas. El proceso se inició en julio de 1994, con la venta del 60% de las distribuidoras de Lima (Luz del Sur y EDELNOR). Cabe mencionar que al inicio del proceso de privatización, las empresas chilenas tuvieron una importante participación. Años después muchas de las filiales chilenas vendieron el total o parte de sus acciones a otras empresas, reduciendo así su participación en el sector, aunque aún mantienen importante participación en el mercado.

Luz del Sur fue adjudicada por USD 212 millones a Ontario Quinta AVV (perteneciente a la canadiense Ontario Hydro y a la chilena Chilquinta). En 1999, cinco años después, el grupo chileno vendió sus activos a las empresas estadounidenses PSEG Global y Sempra Energy Group por USD 580 millones de dólares.

En el caso de EDELNOR, la adjudicación fue por un monto de USD 176 millones a Inversiones Distrilima S.A., sociedad de inversiones constituida por la empresa chilena Enersis y su filial Chilectra S.A., que en conjunto obtuvieron un 32,6%. Asimismo, la empresa española Endesa adjudicó el 18,2% de EDELNOR. Luego, en 1996 EDELNOR se fusionó con EdeChancay, convirtiéndose en una sola empresa con el nombre de EDELNOR. En 1999 la empresa española ENDESA toma el control de ENERSIS, aunque los capitales chilenos siguieron manteniendo una participación en la empresa.

En octubre de 1995, se privatizó la empresa generadora EDEGEL, una de las más importantes del país. El 60% de la empresa fue adjudicada por Generandes (que es 50% de la estadounidense Entergy Corp y 43% de la chilena Endesa⁷⁹), por un monto de USD 424 millones de dólares. Cabe mencionar que al ser ENDESA Chile de propiedad de ENERSIS de Chile, terminó participando también, en el Consorcio Distrilima, concesionario de la empresa de distribución de Lima EDELNOR. Así, ENERSIS Chile pasó a controlar una empresa distribuidora, EDELNOR, y una empresa generadora, EDEGEL.

En junio de 1996, fueron vendidas el 60% de las acciones de la empresa generadora EGENOR a la firma estadounidense Dominion Energy por un monto de USD 228 millones. Aunque, un año después la empresa estadounidense vendió cerca de la mitad de su participación a la firma chilena Gener en USD 123 millones. Luego, Dominion Energy y Gener vendieron sus respectivas participaciones a Duke Energy en 1999.

Finalmente, se adjudicaron una serie de otras empresas, en las que no participaron capitales chilenos, tales como la Empresa Eléctrica de Piura (adjudicada al Consorcio Cabo Blanco,

⁷⁹ Actualmente la empresa ENDESA de Chile, es mayoritariamente propiedad de ENERSIS, empresa dirigida por la española ENDESA y que también cuenta con capitales minoritarios chilenos

encabezado por Endesa España); ETVENSA (adquirida por ENDESA España y Grupo Romero); entre otras adjudicadas por capitales peruanos (ver cuadro 4.8).

Cabe mencionar que en 1997, la empresa española ENDESA adquirió mayoría accionaria del holding chileno ENERSIS. Debido a esto, la empresa española logró una importante participación accionaria en la generación y en la distribución de electricidad en Lima. Esto motivo, en noviembre de 1997, la aprobación de la Ley Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico.

Cuadro 4.8
Perú: Adquisición de empresas privatizadas por grupo económico
1994-1999 (USD Millones)

Empresa adquirida	Porcentaje adquirido	Precio pagado	Compradores
<i>Distribuidoras</i>			
Luz del Sur	60	212,1	Ontario Hydro (33,4%); Chilquinta Internacional (26,6%); Endesa España (18,2%); Enersis (17,3%); Chilectra (15,3%); Cosapi (0,7%); Grupo Romero (8,5%)
EDELNOR	60%	176,5	IATE (50%); Grupo Tizón (31%); Amauta Industrial (12%); Z y S Consultores Asoc. (5%); Constr. Vasquez Espinoza (2%)
Electro Sur Medio	100%	51,2	Grupo Rodriguez Banda
Electro Nor Oeste	60%	22,9	Grupo Rodriguez Banda
Electro Norte	60%	22,1	Grupo Rodriguez Banda
Electro Norte Medio	60%	67,8	Grupo Rodriguez Banda
Electro Centro	60%	32,7	Grupo Rodriguez Banda
E. de Chancay	60%	10,4	s/i
E. de Cañete	60%	8,6	s/i
E. de Ica	60%	25,6	s/i
Generadoras			
EDEGEL	60%	424	Entergy Corp. (30%); Endesa Chile (25,8%); Banco Wiese (2,4%); Grana y Montero (1,8%)
ETEVENSA	60%	120	Endesa España (43,5%); Grupo Romero (15%); Cosapi (1,5%)
Cahua	60%	41,8	Grupo Galsky (60%)
EGENOR	60%	228,2	Dominion Energy (60%)
ENERSUR	60%		
Empresa Eléctrica de Piura	60%	19,7	Endesa España; Banco Santander; Energia Andina; Peru Electricity Fund

Fuente: Rozas Balbontín, P. "La inversión europea en la industria energética de América Latina". CEPAL. 2001

Propiedad actual de las empresas privatizada y participación de capitales chilenos

Desde la privatización de las empresas eléctricas en Perú a partir de 1994, la propiedad de las mismas ha cambiado. En un inicio, la participación de capitales chilenos en las principales empresas era alta (26.6% en Luz del Sur, 35.5% en EDELNOR, 30% de EGENOR, y 26% en EDELGEL). Sin embargo, a partir de 1999 se da una reorganización de en la propiedad de las empresas chilenas. El cambio más importante ocurre con la compra de la chilena ENERSIS (que tenía como filiales a ENDESA Chile y Chilquinta) por ENDESA España, aunque los chilenos siguen manteniendo participación en ENERSIS.

Asimismo, la chilena Gener vende su participación en EGENOR a la firma estadounidense Duke; y Chilquinta vende su participación en Luz del Sur al consorcio estadounidense formado por PSEG y Sempra (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.9
Perú: Propietario actual de empresas privatizadas

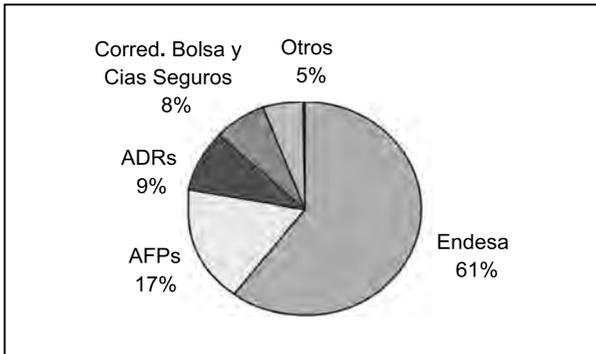
Compañía	Actividad	Propietario Actual
Edelnor	Distribución	Endesa
Luz del Sur	Distribución	PSEG y Sempra
Cahua	Generación	Skanska y NRG Energy
Edegel	Generación	Endesa
Ede-Chancay	Distribución	Endesa
Etevenza	Distribución	Endesa
Egenor	Generación	Duke
Ede-Cañete	Distribución	PSEG y Sempra
EE Piura	Generación	Endesa
Electro Sur Medio	Distribución	IATE
Mantaro-Socabaya	Transmisión	Hydro Quebec
Reforzamiento Sur	Transmisión	Red Eléctrica de España
Cahua	Generación	Skanska y NRG Energy
Oroya-D. Antamina y Aguaytia-Pucallpa	Transmisión	ISA
Electroandes	Generación	PSEG
Etecen y Etesur	Transmisión	Estado

Fuente: OSINERG. *Reformas estructurales en el sector eléctrico peruano*. Documento de Trabajo N°5. Junio 2005.

La empresa Chilena ENERSIS, que tiene como subsidiaria a Chilectra y ENDESA Chile, si bien se encuentra controlada por el grupo español ENDESA, aún mantiene una participación importante de capitales chilenos. Además, esta empresa se encuentra constituida bajo las leyes chilenas, por lo que Chile vendría a ser una plataforma de las inversiones de ENDESA España hacia Perú.

Como vemos en el siguiente gráfico, el 60% de las acciones de ENERSIS SA. Son propiedad de la empresa ENDESA de España. Sin embargo, hay que notar que aproximadamente el 30% de las acciones se encuentran en manos de capitales chilenos (principalmente fondos de pensiones).

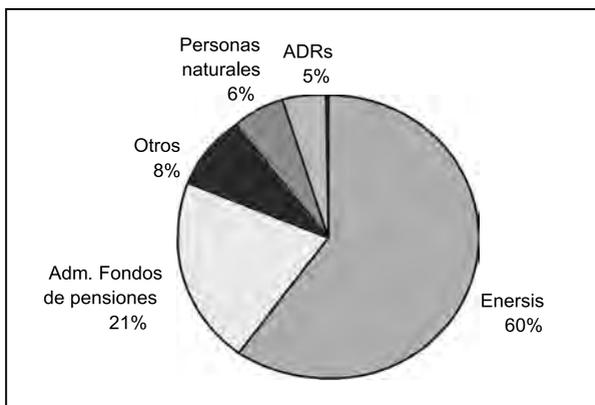
Gráfico 4.8
Propiedad accionaria de ENERSIS (%)



Fuente: Enersis

De otro lado, ENERSIS tiene dos subsidiarias, ENDESA Chile y Chilectra. En el caso de Chilectra, la participación de ENERSIS es de 100%; mientras que en ENDESA Chile tiene una propiedad de 60% y los fondos de pensiones chilenos tienen una participación de 21% (ver siguiente gráfico).

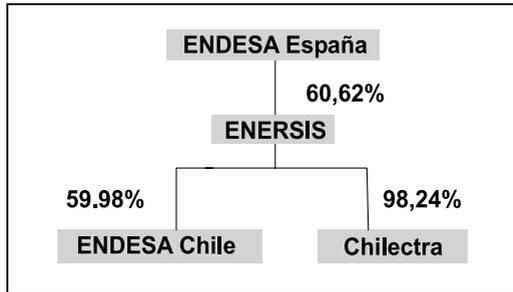
Gráfico 4.9
Propiedad accionaria de ENDESA Chile (%)



Fuente: ENDESA Chile

De este modo, se tiene el siguiente esquema que ilustra la propiedad de las principales empresas chilenas subsidiarias de ENDESA España. Como vemos, ENDESA España tiene el 60.6% de las acciones de ENERSIS. Debido a que ENERSIS tiene cerca del 100% de las acciones de Chilectra, la participación de ENDESA en esta última compañía es también cercana al 60%. En el caso de ENDESA Chile, la participación de ENDESA España es menor, ya que ENERSIS tiene el 60% de esta compañía.

Gráfico 4.10

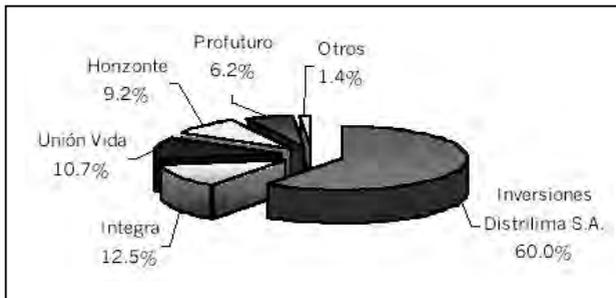


Fuente: Elaboración propia

EDELNOR

Actualmente, la mayoría accionaria de la empresa de distribución EDELNOR está en manos de Inversiones Distrilima, que posee el 60% de la empresa, mientras que el resto de la propiedad pertenece a los siguientes Fondos de Pensiones: AFP Horizonte –que posee 16% de capitales chilenos-, AFP Profuturo, AFP Unión Vida y AFP Integra (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.11
Estructura Accionaria Edelnor (Acciones Comunes)



Fuente: Pacific Credit Rating. Empresa de Distribución Eléctrica de Lima Norte - Edelnor. Informe con Estados Financieros Auditados al 31/12/05.

Debido a la participación accionaria que Inversiones Distrilima S.A. mantiene en EDELNOR, esta tiene el derecho a elegir a la mayoría de los miembros del Directorio y ejercer el control efectivo sobre la empresa. La composición accionaria de Inversiones Distrilima se muestra en el siguiente cuadro. Como vemos, la mayoría se encuentra en manos de ENDESA, aunque los capitales chilenos participan en empresas como ENERSIS, Chilectra y la Compañía Peruana de Electricidad (de la que Chilectra posee el 50.9% de las acciones).

Cuadro 4.10
Inversiones Distrilima: Estructura accionaria

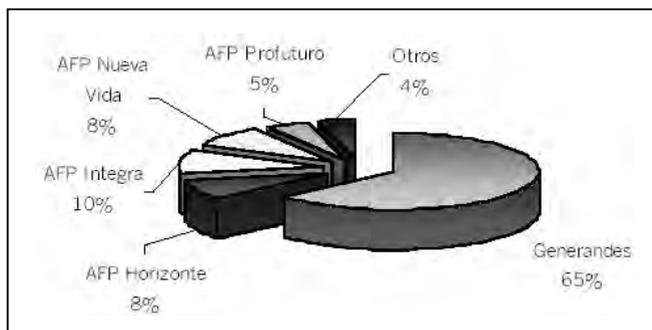
Empresa	Grupo Económico	Participación Accionaria
Compañía Peruana de Electricidad SAC	Endesa	25.00%
Endesa Internacional SA	Endesa	17.75%
Enersis SA	Endesa	15.93%
Enersis Internacional	Endesa	14.21%
Chilectra Internacional	Endesa	12.74%
Grupo Crédito SA	Credicorp	8.66%
El Pacífico Peruano Suiza	Credicorp	2.91%
Inversiones Centenario	Credicorp	2.29%
Chilectra SA	Endesa	0.51%

Fuente: CONASEV. EDELNOR: Memoria Anual 2005. Informe de actividades.

EDEGEL ⁸⁰

La empresa pertenece al grupo económico Generandes Perú S.A., que es propietario del 65% de las acciones. El resto de la propiedad se reparte entre las AFPs Integra, Horizonte, Profuturo y Nueva Vida (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.12
Estructura Accionaria 2005



Fuente: Pacific Credit Rating. Edegel S.A.A: Informe con Estados Financieros Auditados al 31 de diciembre de 2005.

⁸⁰ Ver CONASEV. EDELGEL, Memoria Anual 2005. Lima, marzo de 2005

Entre los accionistas de Generandes se encuentra la Compañía Eléctrica Cono Sur S.A., que es una subsidiaria de ENDESA Chile. Como vimos anteriormente, ENDESA Chile es controlada por ENERSIS, que a su vez es controlada por ENDESA España. Al 31 de diciembre del 2005, la estructura accionaria de Generandes es la siguiente:

Cuadro 4.11

Accionista	Clases de Acciones	Total Acciones	%	Grupo Económico
Compañía Eléctrica Cono Sur S.A.	clase A	520'578,464	59.63	Endesa (España)
Southern Cone Power Perú S.A.	clase B	332'850,556	38.13	CDC Group plc- Reino Unido
Banco Wiese Sudameris	clase B	19'570,980	2.24	Grupo Intesa
Total General		873'000,000	100	

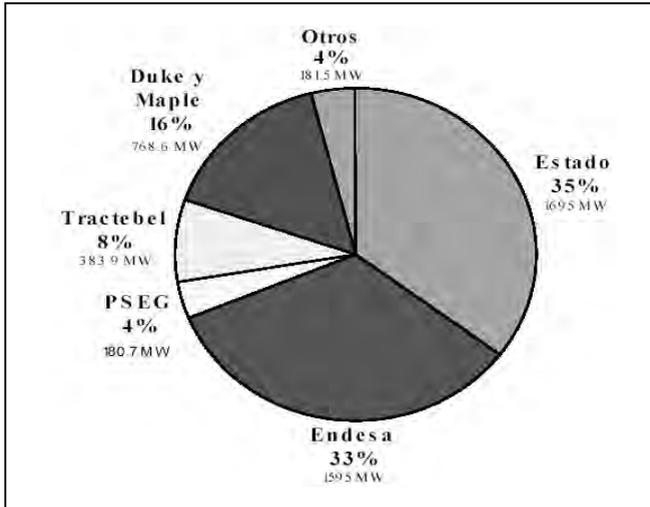
Fuente: CONASEV. GENERANDES, Memoria Anual 2005.

Cabe mencionar que en noviembre de 2005, se aprobó la fusión entre EDEGEL (empresa de generación) y ETEVENSA (empresa de distribución), por medio de la absorción de esta última por EDEGEL. Con esto, Endesa Chile contaría con una participación de mercado equivalente a un 33 % (Memoria ENDESA 2005).

Estructura del Mercado

En relación a la capacidad instalada en el sector eléctrico, se tiene que las empresas privadas en conjunto tienen una mayor participación que las empresas del Estado. En general, las empresas estatales poseen el 35% de la capacidad instalada del sector, seguidas por las empresas del grupo ENDESA (33%).

Gráfico 4.13
Capacidad instalada por grupo económico - 2004



Fuente: OSINERG. *Reformas estructurales en el sector eléctrico peruano*. Documento de Trabajo N°5. Junio 2005.

De otro lado, en relación a la producción eléctrica en las empresas generadoras, se tiene que la principal empresa es la estatal Electroperú que tiene una participación de 30% en la producción total. En segundo lugar se encuentra la empresa EDEGEL, del grupo ENDESA, con una participación de 20% (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.12
Empresas generadoras: Producción de energía eléctrica 2004

Empresa	GWh	%
Electroperú	6607.58	30.3
EDEGEL	4284.85	19.6
Duke Energy Egenor	2179.56	10.0
Energía del Sur	1651.91	7.6
TERMOSELVA	1130.31	5.2
Empresa de Electricidad de los Andes	1042.95	4.8
Empresa de Generación Eléctrica de Arequipa	1035.85	4.7
Empresa de Generación Termoeléctrica Ventanilla	965.42	4.4
Empresa de Generación Eléctrica San Gabán	790.18	3.6
Empresa de Generación Eléctrica Machupicchu	720.52	3.3
Empresa Eléctrica de Piura	553.56	2.5
Empresa de Generación Eléctrica Cahua	359.86	1.6
Empresa de Generación Eléctrica del Sur	203.22	0.9
Sociedad Minera Corona	109.28	0.5
Energía Pacasmayo	72.44	0.3
Shougang Generación Eléctrica	65.87	0.3
Sindicato Energético	60.51	0.3
Generación Eléctrica Atocongo	6.1	0.0
Total	21839.97	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a MINEM. Anuario Estadístico de electricidad. 2004.

El 28% de las ventas de energía por parte de las empresas distribuidoras, es realizada por el conjunto de empresas estatales. El 72% restante es explicado básicamente por dos empresas privadas, EDELNOR (34%) y Luz del Sur (33%).

Cuadro 4.13
Empresas distribuidoras: Venta de energía 2004

Empresas	GWh	%
Edelnor	4055.11	33.79
Luz del Sur	3999.37	33.32
Electro Norte Medio - HIDRANDINA	789.11	6.58
Sociedad Eléctrica del Sur Oeste	489.50	4.08
Electronoroeste	488.68	4.07
Electrocentro	427.17	3.56
Electro Sur Medio	411.31	3.43
Electronorte	313.63	2.61
Electro Sur Este	237.51	1.98
Electro Oriente	227.27	1.89
Electrosur	179.25	1.49
Electro Puno	132.39	1.10
Electro Ucayali	113.93	0.95
Empresa de Distribución Eléctrica Cañete	61.97	0.52
Consortio Eléctrico de Villacurí	44.37	0.37
INADE - Proyecto Especial Chavimochic	8.65	0.07
Empresa Municipal de Servicio Eléctrico de Tocache	6.60	0.05
Empresa de Servicios Eléctricos Municipales de Paramonga	5.64	0.05
Empresa Municipal de Servicios Eléctricos Utcubamba	4.88	0.04
Servicios Eléctricos Rioja	3.35	0.03
Electro Pangoa	0.89	0.01
Emp. Gen y Comercializadora de Serv Pub de Elec. Pangoa	0.70	0.01
Total	12001.28	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a MINEM. Anuario Estadístico de electricidad. 2004.

Evolución de los ingresos de las empresas del sector eléctrico

Como vemos en el cuadro 4.14, las seis principales empresas de electricidad (Luz del Sur, ELECTROPERU, EDELNOR, EDEGEL, ENERSUR y EGENOR) tuvieron ingresos cercanos a los USD 1,500 millones durante el 2004, lo que representó el 70% de los ingresos totales del sector. En general, desde el año 1999 estas empresas concentran más del 80% de los ingresos del sector.

En el caso de las empresas eléctricas con capitales chilenos, EDELNOR, EDEGEL, ETEVENSA y la Empresa Eléctrica de Piura, se tiene que estas han tenido entre 1999 y 2004 una participación promedio en los ingresos del sector de 32%. Así, estas empresas representan casi un tercio de los ingresos del sector, y la mitad de los ingresos de las empresas privadas.

Cuadro 4.14
Ingresos de las Empresas del Sector Eléctrico 1999 - 2004

Tipo/ Prop*	EMPRESAS	1999		2000		2001		2002		2003		2004	
		US\$ Millon	%										
DP	LUZ DEL SUR	278.2	19	306.7	20	301.7	21	299.2	18	323.2	17	338.9	16
GE	ELECTROPERU	346.4	24	259.5	17	251.5	18	260.9	16	322.8	17	336.2	16
DP	EDELNOR	273.3	19	285.3	18	275.3	19	285.6	17	299.9	16	329.7	16
GP	EDELGEL S.A.A.	118.4	8	141.5	9	155.4	11	164.0	10	190.3	10	223.6	11
GP	ENERGIA DEL SUR S.A.	95.4	6	105.6	7	0.0	0	107.9	7	118.9	6	166.2	8
GP	DUKE ENERGY - EGENOR	57.2	4	64.5	4	78.5	5	89.8	5	87.1	5	100.4	5
GP	ETEVENSA	43.0	3	34.3	2	31.0	2	34.7	2	26.6	1	84.6	4
DE	HIDRANDINA	54.8	4	62.8	4	67.9	5	62.2	4	70.7	4	76.3	4
TP	RED DE ENERGIA DEL PERU	0.0	0	0.0	0	0.0	0	19.9	1	59.7	3	59.5	3
GP	EMPRESA ELECTRICA PIURA	40.1	3	50.2	3	39.1	3	36.9	2	43.7	2	56.7	3
GP	ELECTROANDES S.A.	0.0	0	0.0	0	0.0	0	45.0	3	50.0	3	47.3	2
DE	ELECTROCENTRO	0.0	0	40.1	3	34.5	2	38.5	2	41.4	2	45.6	2
DE	SOCIEDAD ELECTRICA SUR OESTE	52.1	4	53.4	3	36.9	3	39.3	2	40.2	2	43.7	2
DE	ELECTRONOROESTE	0.0	0	32.5	2	33.8	2	37.5	2	37.8	2	42.9	2
GE	EMPRESA GENERACION SAN GABAN	8.4	1	26.4	2	23.4	2	23.6	1	28.7	2	33.5	2
DP	ELECTRO SUR MEDIO	28.7	2	29.4	2	28.9	2	27.2	2	28.9	2	32.1	2
DE	ELECTRO SUR ESTE	28.8	2	20.1	1	21.1	1	22.5	1	23.2	1	28.2	1
GE	EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA MACHU PICCHU	25.6	2	11.2	1	12.7	1	19.4	1	45.1	2	26.1	1
GP	SHOUGANG GENERACION ELECTRICA	14.1	1	19.8	1	22.2	2	21.8	1	21.2	1	25.5	1
GP	EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA CAHUA	9.4	1	14.1	1	15.5	1	15.6	1	16.5	1	22.0	1
RESTO DE EMPRESAS		210	14	238	15	416	29	412	25	273	15	246	12
TOTAL		1,474	100	1,558	100	1,429	100	1,651	100	1,876	100	2,119	100

* Tipo: G= Generación, D = Distribución, T = Transmisión. Prop: P = Propiedad, E = Estado
Fuente: Elaboración propia. Top Publications y MINEM. Anuario. 2005

De otro lado, según datos al 2005, las empresas del sector eléctrico (generadoras, transmisoras y distribuidoras) tuvieron ingresos por USD 2,671 millones, de los cuales 65% correspondió a las empresas privadas. Del total facturado, las empresas generadoras explican el 50%, las distribuidoras el 45% y las empresas transmisoras el 5%⁸¹.

Este año, las empresas de capitales chilenos facturaron USD 712 millones, lo que representó el 28% de los ingresos del sector. Las empresas más importantes son EDELNOR y EDELGEL, que tuvieron una participación en los ingresos totales de 13.6% y 8.7%, respectivamente.

⁸¹ MINEM. Anuario estadístico 2005. Capítulo IX: Participación de las Empresas Privadas y Estatales en el Mercado Eléctrico Año 2005.

Cuadro 4.15
Ingresos de las Empresas del Sector Eléctrico 2005

Tipo/ Prop*	EMPRESAS	2005	
		US\$ Miles	%
GE	Electroperú	402,742	15.08
DP	Luz del Sur	388,039	14.53
DP	Edelnor	363,688	13.62
GP	EDEGEL	233,231	8.73
GP	Energía del Sur	177,038	6.63
GP	Duke Energy Egenor	107,445	4.02
DE	HIDRANDINA	86,999	3.26
GP	ETEVENSA	79,377	2.97
GP	TERMOSELVA S.R.L.	58,012	2.17
TP	Red de Energía del Perú	56,308	2.11
DE	Sociedad Eléctrica del Sur Oeste	50,983	1.91
GP	Empresa de Electricidad de los Andes	50,828	1.90
GE	Empresa de Generación Eléctrica de Arequipa	49,275	1.84
DE	Electronoroeste	47,835	1.79
DE	Electrocentro	47,229	1.77
DE	Electro Oriente	41,151	1.54
DE	Electronorte	39,392	1.47
DP	Electro Sur Medio	38,294	1.43
GP	Shougang Generación Eléctrica	36,351	1.36
GP	Empresa Eléctrica de Piura	35,608	1.33
Otras		281,077	10.52
Total		2,670,901	100.00

* Tipo: G= Generación, D = Distribución, T = Transmisión. Prop: P = Propiedad, E = Estado
Fuente: Elaboración propia. MINEM. Anuario. 2005

Trabajadores

Como vemos en el cuadro 4.16, el número de trabajadores de EDELNOR ha disminuido sostenidamente entre 2001 y 2005, pasando de 621 a 536. En dicho periodo, la participación de EDELNOR en el total de empleo en las empresas de distribución ha pasado de 20,7% a 14.6%.

En el caso de las empresas de generación, el mayor número de trabajadores entre las empresas con capitales chilenos se encuentra en EDEGEL, que en 2005 ha empleado a 167 personas, mientras que ETEVENSA y la empresa eléctrica de Piura a 57 y 45, respectivamente. La participación de estas empresas en el empleo total de trabajadores en las empresas de generación a sido de 15.6% durante el 2005.

Cuadro 4.16
Número de trabajadores en empresas con capitales chilenos

Empresas	2001	2002	2003	2004	2005
Distribución					
EDELNOR	621	594	566	543	536
% del total	20.7	17.7	15.8	14.9	14.6
Total	2,995	3349	3591	3633	3676
Generación					
EDEGEL	164	154	153	95	167
ETEVENSA	30	30	30	50	57
Empresa Eléctrica de Piura	41	41	41	41	45
% del total	15.8	13.7	13.6	11.6	15.6
TOTAL	1,488	1639	1647	1600	1721

Fuente: Elaboración propia en base a MINEM. Anuarios 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005.

Inversiones en el sector eléctrico

Entre 1996 y 2005, la inversión acumulada de las empresas de generación eléctrica ascendió a USD1,439 millones, de los cuales la empresa EDELGEL explicó el 36% (USD 522 millones) y ETVENSA el 17% (USD 248 millones). Durante el 2005, estas empresas de generación fueron las que más invirtieron, explicando el 82% de las inversiones totales. Así, la empresa EDEGEL y ETVENSA invirtieron un total de USD 25 millones y USD90 millones, respectivamente.

En el caso de las empresas de distribución, la inversión acumulada entre 1996 y 2005 asciende a USD 944 millones, de los cuales la empresa EDELNOR explicó el 41%. Durante el 2005, la inversión de la empresa fue de USD 28 millones, lo que representó un incremento de 50% en relación al año anterior (ver siguientes cuadros)

Cuadro 4.17
Inversión de las empresas privadas eléctricas

Nombre de la empresa	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Actividad de generación											
ARCATA ENERGÍA S.A.A.						9					9
C&A PROHISA				0	1 261						1 261
CEMENTOS LIMA S.A.		2 400	3 900	3 300	37 300	597					47 497
CEMENTOS NORTE PACASMAYO ENERGÍA S.A.		24 000		6 147	25	24					30 196
DUKE ENERGY INTERNATIONAL	521	19 214	42 870	37 036	26 544	12 531	5 340	2 585	3 537	2 885	153 063
EDEGEL S.A.A.	58 480	113 617	96 150	119 312	48 150	111	4 915	5 278	11 866	24 818	521 811
ELECTROANDES S.A.								2 547	1 984	2 210	6 741
EMPRESA ADMINISTRADORA CHUNGAR S.A.C.			160	352	1 255	50					1 817
EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA CAHUA S.A.	50	196	281	104	388	0					1 019
EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA HUANZA S.A.						2 865	1 275		180	220	4 640
ETEVENSA	38 550	47 228	34 254	6 884	150	236	184	152	30 775	90 228	248 853
EMPRESA ELECTRICA DE PIURA S.A. -EEPSA	6	469	34 817	2 336	7 763	1 342	916	840	4 602	6 105	58 796
EGEPSA			792	26	23						841
ENERGÍA DEL SUR S.A. -ENERSUR		32 416	37 157	104 711	86 324	970	5 090	2 433	34 608	11 653	315 381
GERTESA			15	50	2						67
HYDRO TAMBORAQUE			156	244	300						700
IESA				20	0						20
OCCONA POWER CORPORATION					600						600
PARIAC					147						147
SPHOLIGESA					894	1 554	644	311	536	427	4 368
SINDICATO ENERGETICO S.A. -SINERSA			100			500	6 696	5 960	987		14 303
SOCIEDAD MINERA CORONA S.A.						4 375			231	38	22 042
TARLUCANI GENERATING COMPANY S.A.	144	667	363	379	3 285	12 544	302	154	195	290	541
TERMOSELVA S.R.L.							305		3 062	864	4 217
Total	97 751	240 207	250 824	280 900	214 442	33 495	30 042	20 060	92 565	139 725	1 430 139

Cuadro 4.18

Nombre de la empresa	1998	1997	1996	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Actividad de distribución											
CONSORCIO ELÉCTRICO DE VILLACURI S.A.C. -COELVISAC				281	656	36 591	491	160	506	632	39 595
EDOGANETE S.A				222	239	909	458	1 586	4 576		7 591
EDELNOR S.A.A.	53 642	56 843	30 900	41 037	36 000	40 011	30 160	22 213	18 722	27 752	360 195
ELECTRO PANGOSA S.A					24						24
ELECTRO SUR MEDIO S.A.A.		3 330	4 168	2 487	3 356	1 847	938	688	236	1 498	18 441
ELECTROCENTRO S.A			1 285	1 190	20 537	2 332					25 044
ELECTRONORTE S.A. -ENOSA			11 467	11 192	4 478	1 628					28 742
ELECTRONORTE S.A. -ENSA			4 179	2 376	1 878	1 970					10 408
EMSEMSA				17	13	3					32
EMPRESA MUNICIPAL DE SERVICIO ELÉCTRICO DE TOCACHE S.A.					160		85				245
EMSEU	12	9	9	37	133						200
HIDRANDINA S.A.			1 196		26 761	4 798					34 756
LUZ DEL SUR S.A.A.	44 516	39 842	41 203	28 905	26 900	29 415	32 841	24 802	30 507	36 248	369 068
Total	98 170	99 523	94 408	87 428	123 118	116 716	85 021	48 233	57 521	70 703	844 342

4.2.1.2 Comercialización de Combustible

En agosto del año 2004, la Empresa Nacional del Petróleo de Chile (ENAP) ingresó al mercado de distribución minorista de combustibles en el Perú. La empresa ENAP adquirió a través de su filial Manu Perú S.A. el 56,52% de la sociedad peruana Distribuidora Petrox S.A. (DIPESA, sociedad constituida en Perú, la cual corresponde a la fusión entre Shell Perú y Romero Trading Combustibles S.A.).

Así, la empresa chilena ingresó al mercado mediante la adquisición de los activos de distribución de combustible de Shell. Más adelante, la compañía adquirida se fusionó con la empresa de capitales peruanos Romero Trading, con lo que ENAP quedó con un 49% y Romero Trading con un 51% de la compañía resultante.

El monto de la transacción alcanzó los US \$41 millones, lo que representó el 12,3% de la inversión proyectada por ENAP para el año 2004⁸². Los activos de Shell Perú adquiridos por ENAP consistieron en: 1) Una red de 165 estaciones de servicio, la mayoría de ellas en Lima y en la región costera del país, con un volumen de ventas anuales de 323.000 m³ de combustibles durante el año 2003; 2) el negocio de distribución mayorista, destinado a abastecer la minería, pesca y manufactura; 3) el negocio de “marine fuels” que abastece a la flota pesquera del Perú.; y 4) La distribución de lubricantes Shell a través de las estaciones de servicio adquiridas⁸³.

Cabe mencionar que junto con la compra de la empresa por parte de ENAP, se suscribió un contrato de largo plazo de suministro de Combustibles y otros productos derivados de los hidrocarburos. Esto le permite a la chilena ENAP exportar a Perú productos de sus refinerías.

Cabe mencionar que las importaciones de combustibles desde ENAP se realizan a través de la empresa Manu Perú Holding, que es una de las subsidiarias de la empresa chilena para realizar estas operaciones. Así, el grupo Manu Perú Holding importa gasolinas y diesel para el consorcio Enap Chile, que a su vez provee de combustibles a Primax en nuestro país.

⁸² Fitch Ratings Corporates América Latina Sector Energía / Chile Análisis de Riesgo. Grupo de Empresas Enap (ENAP). Junio 2005

⁸³ ENAP pagina web

Para ENAP, la adquisición de Shell Perú significó incursionar por primera en el negocio de la distribución minorista de combustibles, profundizar el proceso de integración productiva y comercial y asegurar un importante mercado para la exportación de sus productos refinados⁸⁴.

En general, la empresa chilena ENAP obtiene el abastecimiento de petróleo crudo mayoritariamente de países de Sudamérica (como Perú) y África. Luego, a través de sus refinerías lo procesa y obtiene gasolinas y diesel. La mayor parte de estos productos se distribuyen dentro de Chile, aunque en los últimos años las exportaciones de combustibles por parte de ENAP han aumentado, principalmente al Perú y EEUU⁸⁵.

Primax: Abastecimiento de combustibles

A partir del año 2004, la filial chilena Manu Peru Holding constituida en el Perú, se ha convertido en la primera empresa importadora de hidrocarburos, específicamente gasolina y diesel provenientes de la empresa ENAP. Esta empresa, distribuye la mayor parte de los combustibles chilenos a través de la filial Primax.

Como vemos en el siguiente cuadro, las importaciones de combustibles por parte de esta empresa pasaron de USD 652 mil a USD 73 millones entre 2004 – 2005. Mientras que durante el año 2006, esta cifra se incrementó considerablemente alcanzando el monto de USD 160 millones⁸⁶.

Cuadro 4.19
Principales empresas importadoras de hidrocarburos
(CIF USD)

N ^a	Empresa	2003	2004	2005
1	MANU PERU HOLDING S.A.	0	652,894	73,903,412
2	ZETA GAS ANDINO S.A.	24,854,936	29,469,969	29,690,873
3	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	1,784,157	2,298,881	3,297,876
4	REPSOL YPF COMERCIAL DEL PERU S.A.	44,156,316	47,893,473	3,004,754
5	CONSTRUCCIONES PERUANAS S.A.	467,787	265,376	718,761
6	HERCO COMBUSTIBLES S.A.	364,042	862,578	654,143
7	LIMA GAS S.A.	105,849	816,791	582,402
8	MOVIGAS S.A.	279,714	336,308	572,958
9	AMPKO PERU S.A.C.	93,276	1,035,793	556,492
10	PRIMAX S.A. EX-DISTRIBUIDORA PETROX S.A.	12,165,514	3,524,371	295,004

Fuente: Elaboración propia en base a Top Publications 2005 y 2006

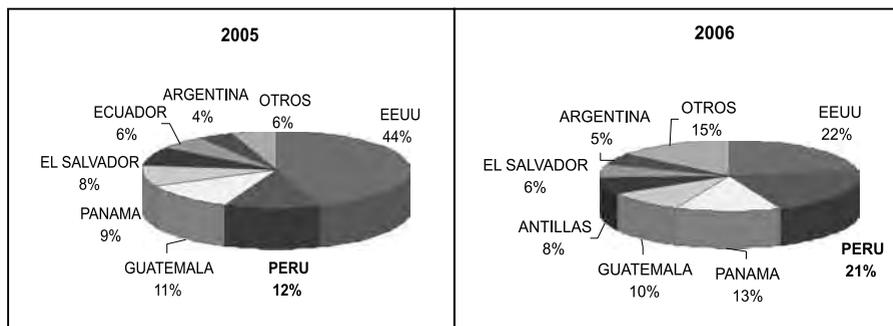
⁸⁴ ENAP Memoria Anual. 2005

⁸⁵ ENAP pagina web

⁸⁶ Según datos de ADUANAS a noviembre del año 2006.

De este modo, en los últimos años el Perú se ha convertido en uno de los principales mercados de destino de las exportaciones de la empresa ENAP. Durante el año 2005, el Perú explicó el 12% de las exportaciones de la empresa, ubicándose después de EEUU que captó el 44%. Tan sólo un año después, la participación del mercado peruano se incrementó a 21%, ubicándose muy cerca de EEUU que captó el 22% de las exportaciones de la empresa.

Grafico 4.14
ENAP: Exportaciones por país de destino



Pimax: Participación de mercado

La empresa Primax desarrolla directa o indirectamente, operaciones de importación, industrialización, almacenamiento, depósito aduanero, distribución, transporte, comercialización al por mayor o menor y/o demás operaciones, actividades y servicios vinculados con el sector hidrocarburos, incluyendo gas natural, conforme a lo establecido con la Ley General de Hidrocarburos, sus Reglamentos, y demás disposiciones modificatorias y sustitutorias que se dicten o emitan en el futuro⁸⁷.

Actualmente, la empresa Primax encabeza el mercado peruano de combustibles y lubricantes. La participación de mercado de esta empresa aumentó a un 30% en el año 2005, desde una cifra original del 20% al momento de la adquisición por parte de ENAP. Las principales divisiones comerciales de la compañía son las ventas minoristas, combustibles comerciales y combustibles marinos. Actualmente posee 169 estaciones de venta minorista⁸⁸.

Primax es la empresa que obtiene los mayores ingresos dentro del sector en que opera (venta de combustibles). Entre 2003 y 2004, los ingresos de la empresa pasaron de US\$ 351 millones a USD 434 millones. Durante el año 2005, se evidencia un importante crecimiento de las ventas de la empresa, alcanzando una facturación de USD 820 millones⁸⁹

⁸⁷ ENAP Memoria Anual. 2004

⁸⁸ Fitch Ratings. Sector Energía / Chile Análisis de Riesgo Grupo de Empresas Enap (ENAP). Junio 2006

⁸⁹ ENAP. Memoria 2005.

Cuadro 4.20
Ingreso de las principales empresas clasificadas con CIU 5141*
(USD miles)

EMPRESA	2002	2003	2004
PRIMAX (EX-CIA. DE PETROLEO SHELL DEL PERU)	392,190	334,720	434,633
PERUANA DE COMBUSTIBLE S.A.	289,715	351,945	434,479
REPSOL COMERCIAL	310,965	456,487	316,806
REPSOL YPF COMERCIAL DEL PERU S.A.	135,634	129,769	144,622
CORPORACION DE COMBUSTIBLES Y DERIVADOS	95,150	110,644	104,998
PETRO OIL S.A.	119,301	87,403	93,481
ORGANIZACION DE NEGOCIOS MULTIPLES FERUSH	53,886	88,056	90,644
HERCO COMBUSTIBLES S.A.	38,806	44,383	44,378
LIMA GAS S.A.	35,688	42,911	41,511
ZETA GAS ANDINO S.A.	33,989	37,774	38,369
OTROS	451,682	516,798	567,128
TOTAL	1,957,006	2,200,891	2,311,051

* CIU 5141: Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y de productos conexos
Fuente: Elaboración propia en base a Peru Top Publications 2005 y 2006

4.2.2. Servicios de Transporte

4.2.2.1 Servicios Portuarios

Marco Legal

En marzo de 2003 se publicó la Ley del Sistema Nacional de Puertos (LSNP) y en el 2004 su Reglamento, que regulan las actividades y servicios en los terminales, infraestructura e instalaciones del Sistema Portuario Nacional. Según la Ley, la infraestructura portuaria podrá entregarse en administración al sector privado, en plazos no mayores de 30 años, y en cualquiera de las modalidades siguientes: Asociación, Arrendamiento, Concesión., Riesgo Compartido, Contratos de Gerencia o Societarios, entre otras previstas en la Ley.

Los procesos de promoción de la inversión privada en puertos se desarrollan bajo los procedimientos previstos en el Decreto Legislativo 674 (Ley de promoción de la inversión privada en empresas del Estado); y en el Texto Único Ordenado aprobado por Decreto Supremo N°059-96-PCM (sobre las normas con rango de Ley que regulan la entrega en concesiones al sector privado de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos), dependiendo del esquema de asociación público-privada elegido.

Según Reglamento de la Ley del Sistema Portuario Nacional, las personas naturales o jurídicas que pretendan desarrollar actividades portuarias deberán obtener previamente una autorización para el uso de áreas acuáticas y franja costera y una habilitación portuaria.

Los servicios prestados en los puertos se orientan según los siguientes principios: 1) libre y leal competencia entre los operadores de servicios, y 2) libertad de acceso a la prestación de

servicios y al desarrollo de actividades económicas en los puertos de titularidad pública, en los términos establecidos en la Ley y el presente reglamento.

Los servicios portuarios se clasifican en⁹⁰:

1) Servicios generales (como ordenación, coordinación y control del tráfico portuario marítimo y terrestre; señalización, balizamiento y otras ayudas a la navegación; vigilancia y seguridad; dragado; alumbrado; etc), que son prestados exclusivamente por el administrador portuario o tercerizados.

2) Servicios básicos, que se prestan bajo un régimen de libre competencia. Estos servicios, que permiten la realización de las operaciones de tráfico portuario, son los siguientes: 1) Servicios técnico-náutico (Practicaje, Remolcaje, Amarre y desamarre de naves, Buceo); y 2) Servicios al pasaje; Servicios de manipulación y transporte de mercancías (Embarque, estiba, desembarque, desestiba y transbordo de mercancías, Almacenamiento, Avituallamiento y Abastecimiento de combustible).

Cabe mencionar que los servicios portuarios prestados en libre competencia se prestan de acuerdo a la oferta y demanda del mercado. La competencia desleal o abuso de posición de dominio del mercado son reguladas por el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN) y el Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y Propiedad Intelectual (INDECOPI). Aunque, como veremos más adelante, en algunos puertos y servicios existe alta concentración.

A mediados del 2005, se aprobó el Convenio Marco de Cooperación mediante el cual la Autoridad Portuaria Nacional encarga a PROINVERSIÓN el desarrollo y ejecución del proceso de promoción de la inversión privada en infraestructura e instalaciones portuarias de titularidad pública, el que se llevará a cabo de acuerdo a los Planes de Promoción que aprueba la Autoridad Portuaria Nacional (R.S N° 098-2005-EF).

A la fecha se vienen realizando estudios para la implementación de lo siguiente:

- Promoción de la inversión privada en los puertos del Callao (Muelle Sur, Muelle 5 y Muelle de Minerale), Paíta, Salaverry, Chimbote, San Martín (Pisco) e Ilo.
- El 20 de octubre de 2005 se aprobó el Plan de Promoción del Nuevo Terminal de Contenedores del Callao (R. S. N° 136-2005-EF).

Inversiones chilenas en el sector portuario

Desde inicio de los 90 las inversiones chilenas en los puertos peruanos y negocios relacionados, como el naviero y el marítimo, han ido en aumento. En una primera etapa, las

⁹⁰ En el anexo 4.1 se presenta una descripción de los servicios relacionados con el sector portuario que son brindados por las diferentes empresas del mercado.

empresas chilenas adquirieron una serie de navieras nacionales, consiguiendo una importante participación en el mercado de manejo de carga. Así, la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), del Grupo Claro de Chile, es accionista principal del Consorcio Naviero Peruano (CNP), y se han establecido importantes navieras chilenas como la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica S.A (CCNI) –filial de Empresas Navieras S.A.de Chile-

Luego, los capitales chilenos adquirieron una serie de agencias marítimas: Aminsua fue adquirida por SAAM; Marcargo por AGUNSA, Taylor Chile se encuentra establecida como Taylor Perú y Broom Chile como Broom Perú, ambas en el negocio Naviero y Marítimo. Asimismo, la empresa SAAM en sociedad con el grupo Romero tiene a la empresa Tramarsa, y se cuenta con la Empresa Marítima del Sur que es propiedad de Empreñar Chile

En relación al negocios portuario, las empresas chilenas tienen participación en empresas de estiba y desestiba, maquinaria de puerto y remolcaje. Por ejemplo, IMUPESA fue adquirida por AGUNSA que se estableció como terminal de almacenamiento. Tramarsa de SAAM Chile, se ha establecido como empresa de Remolcaje, Estibas y Operador Portuario. Asimismo las empresas Compañía portuaria Talcahuano del Perú (propiedad de CPT Chile) y Transoceánica se han establecido como empresas de Remolcaje⁹¹.

En la actualidad los grupos chilenos Claros, Von Apeen y en menor grado el grupo Urenda mantienen una participación mayoritaria en la actividad portuaria nacional. Estos importantes grupos chilenos, a través de sus filiales, operan dentro del sector portuario en Perú: 1) el grupo Claro controla la Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), 2) el grupo Urenda dirige la compañía Empresas Navieras S.A. y 3) el grupo Von Apeen participa en inversiones Cosmos, Petrolera Transoceánica, entre otras empresas del sector⁹².

Así, las empresas filiales de estos grupos dominan la prestación de servicios en nuestro litoral (embarque y desembarque de buques, y movimiento de grúas), y la empresa Petrolera Transoceánica controla la actividad de cabotaje (transporte de combustible).

Grupo Claro

La CSAV es una compañía chilena de transporte marítimo, actualmente una de las más grandes de Latinoamérica, que ofrece los servicios de transportes de carga. Esta compañía tiene como subsidiaria a Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A (SAAM), que desde 1992 estableció la subsidiaria peruana “Trabajos Marítimos S.A.” (TRAMARSA), que opera como Agencia Naviera y de Estiba en los puertos de Callao, Ilo, Matarani, Pisco, Chimbote, Salaverry, Chicama y Paita.

En general, la empresa CSVA cuenta con cinco filiales operando en Perú (TRAMARSA, CNP, Construcciones Modulares, Inversiones Misti, e Inversiones CNP) en los distintos rubros del

⁹¹ PROCESOS DE LA INTERVENCIÓN CHILENA EN LOS ÁMBITOS MARÍTIMO Y PORTUARIO Augusto W. Chávez . Secretario General Adjunto de FENTENAPU

⁹² Ver Anexo 4.2

sector portuario. Como vemos en el siguiente cuadro, estas filiales tendrían un capital total de S/.16.3 millones (cerca de USD 5 millones).

Cuadro 4.21
CSAV: Filiales y Coligadas que operan en Perú

Filial	Capital (S/.)	Rubro
Aerosan Perú	121,000,773	Servicios aeroportuarios.
Trabajos Marítimos (TRAMARSA)	9,143,313	Operador portuario (Agente marítimo, empresa de estiba, remolcaje de naves, practicaaje, alquiler de equipos y operaciones en terminales).
Consortio Naviero Peruano (CNP)	5,761,698	Empresa armadora y administradora de naves, agenciamiento marítimo y en general toda operación comercialy financiera.
Construcciones Modulares S.A.	670,000	Instalación y explotación de terminales República de Perú de contenedores y de carga; frigoríficos; operador de contenedores, almacenaje y servicios a la carga, embalajes, consolidar y desconsolidar contenedores, construir, mantener, modificar y reparar contenedores y módulos.
Inversiones Misti	648,029	Negocios y actividades del giro marítimo y portuario, estiba y desestiba, almacenaje, operador portuario, tonelaje, lanchaje, armador y agente de naves, equipos portuarios, transporte y manipulación de la carga y contenedores, etc. Participación en otras sociedades. República de Perú
Inversiones CNP	100,000	Negocios de armadores de buques, transporte marítimo de todo tipo, prestación de servicios portuarios de estiba y desestiba y en general todas las actividades conexas al negocio marítimo.

Fuente: CSAV. Memoria y Balance Anual. 2005

El Grupo Claro es socio del Grupo Romero y tiene capacidad de decisión en el directorio de TISUR SA, empresa que obtuvo la concesión del puerto de Matarani. Además, como socio mayoritario de Trabajos Marítimos (TRAMARSA), tiene presencia en la mayoría de los puertos peruanos.

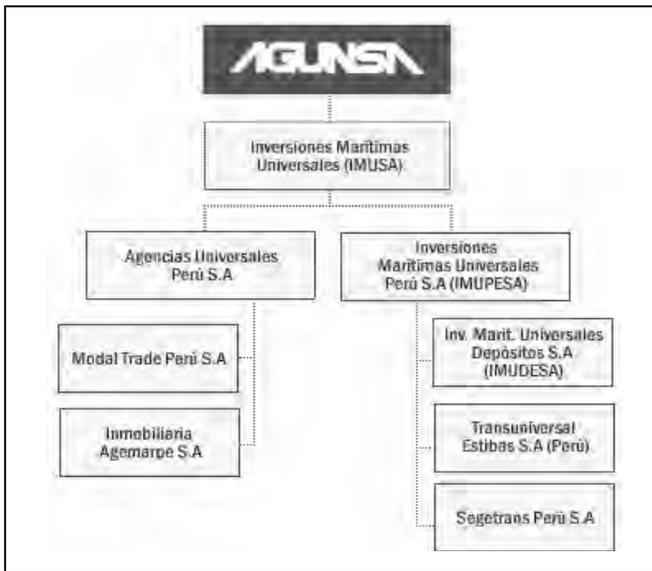
Grupo Urenda

Empresas Navieras S.A. es una sociedad de inversiones, que controla las siguientes filiales: Compañía Chilena de Navegación Interoceánica S.A. (CCNI), Agencias Universales S.A. (AGUNSA) y Portuaria Cabo Froward S.A. (FROWARD), a través de las cuales participa en más de 80 empresas.

Con estas inversiones, Empresas Navieras está en el negocio del transporte marítimo a nivel global, agente de naves, servicios a las cargas, representaciones de operadores de transporte, tanto marítimo como aéreo, inversiones en infraestructura portuaria y aérea, equipos terrestres y a flote, transporte terrestre, almacenaje y distribución de productos y, en general, en todo lo relacionado con el transporte y servicios a las cargas, tanto de importación como de exportación.

De sus tres filiales, AGUNSA es la única que opera en Perú a través de Agencias Universales Perú (que controla Modal Trade Perú y inmobiliaria Agemarpe SA) e Inversiones Marítimas universales SA - IMUPESA (Inversiones Marítimas universales deposito SA, Transuniversal Estibas SA, y Segetrans Perú SA). En general AGUNSA atiende la movilización de cargas en los puertos del Pacífico sudamericano, así como el transporte terrestre y la estadía transitoria de estas cargas en los terminales.

Gráfico 4.15
Perú: Filiales de AGUNSA



Fuente: www.agunsa.cl

IMUPESA inició actividades en el Perú en 1995, desarrollando actividades relacionadas con la prestación de servicios logísticos a importadores, exportadores y operadores de comercio internacional a través de la instalación de uno de los complejos aduaneros mas modernos del continente, destinado al manejo integrado de cargas transportadas por vía aérea, marítima y terrestre.

Grupo Von Appen

El grupo chileno Von Appen tiene 100% de las acciones de la empresa Cosmos y de Transtotal (desarrolla servicios portuarios y agencia marítima, y es broker de carga). Asimismo, posee el 50% de la firma local Petrolera Transoceánica, que se dedica al transporte marítimo de hidrocarburos, y el 47% de los terminales portuarios Oceánica y Neptunia. Estas empresas son

formalmente peruanas, prestan una serie de servicios portuarios incluyendo el almacenamiento y operan en la mayoría de puertos nacionales.

En general, estos grupos chilenos mantienen una participación importante dentro del mercado de servicios portuarios, principalmente en los puertos más importantes, como son el del Callao y Matarani. Los capitales chilenos se encuentran en todos los rubros del negocio portuario en el Perú, aunque la administración de los principales puertos peruanos –salvo Matarani– sigue estando en manos del Estado.

Ingresos de las principales empresas chilenas

Como vemos en el siguiente cuadro, las empresas chilenas han obtenido durante 2002 cerca de USD 136 millones de ingresos por explotar los servicios portuarios. De estas, las principales inversiones pertenecen al Grupo Von Apeen, que habría obtenido USD 75 millones principalmente por sus filiales: petrolera transoceánica y Neptunia.

Cuadro 4.22

Ingresos de principales empresas chilenas en sector portuario: (USD miles)

GRUPO	CIUU	EMPRESA	2002
VON APPEEN	6110	PETROLERA TRANSOCEANICA S.A.	33,677
	6302	NEPTUNIA S.A.	28,432
	6301	AGENCIAMIENTOS MARITIMOS S.R.L.	1,426
	6303	COSMOS AGENCIA MARITIMA S.A.C.	9,061
	7499	AGENCIA DE ADUANA ULTRAMAR S.A.	2,062
	6023	TRANSTOTAL S.A.	629
TOTAL			75,287
URENDA	6309	INV. MARITIMAS UNIVERSALES PERU	10,216
	6309	AGENCIAS UNIVERSALES PERU S.A.	3,493
	6302	INV. MARITIMAS UNIVERSALES DEPOSITO	2,494
	6023	SEGETRANS PERU S.A.C.	844
TOTAL			17,047
CLARO	6303	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	27,189
	6110	CONSORCIO NAVIERO PERUANO S.A.	4,469
	6303	INVERSIONES MISTI S.A.	1,795
	6303	CONSTRUCCIONES MODULARES S.A.	861
TOTAL			34,314
OTROS	6303	PORTUARIA TAYLOR S.A.C.	8,173
	7499	BROOM PERU S.A.C.	1,208
TOTAL			9,381
TOTAL DE TODOS LOS PUERTOS			136,029

Fuente: Perú Top Publications

Sector Portuario en Perú

En general, el actual marco jurídico de la actividad se basa en la liberalización de los servicios que se prestan en las infraestructuras de transporte portuario. Por ello, el grado de competencia intraportuaria en el Perú es alto, principalmente en los servicios, a excepción de algunos que por la exclusividad de infraestructura se prestan en monopolio.

Así, en algunos servicios, como el de agencias marítimas, agencias de aduanas y servicios de estiba y desestiba, existe un gran número de empresas operando en el mercado; mientras que en otros como el de practicaje y remolaje los competidores son menos. De acuerdo a información disponible hasta el año 2003, en el siguiente cuadro se muestra el número de empresas portuarias según los servicios que prestan.

Cuadro 4.23

Empresas	Cantidad
Empresas de estiba y desestiba	111
Agencias marítimas, fluviales y lacustre	138
Empresas de remolaje	11
Empresas de practicaje	19
Agencias de aduanas	231
Empresas de avituallamiento de naves	60
Empresas de recojo de residuos	22
Empresas de abastecimiento de combustible	8
Empresas de amarre y desamarre	4

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario

En general, determinar la concentración del mercado portuario en las empresas chilenas es sumamente difícil debido a la ausencia de datos estadísticos a nivel nacional. Aunque se cuenta con información para algunos puertos en particular, el del Callao y el de Matarani.

En relación al movimiento de carga, se tiene que el puerto del Callao y Matarani son los más importantes del Perú. Como vemos en el siguiente cuadro, durante el 2003, el puerto del Callao explicó el 70.8% del movimiento total de carga, seguido por el puerto de Matarani con una participación de 8%. En general, ambos puertos concentran cerca del 80% del movimiento de carga en a nivel nacional, por lo que resulta importante analizar la participación de empresas chilenas en estos puertos.

Cuadro 4.24
Estructura del tráfico de carga (2003)

PUERTO	TONELADAS MÉTRICAS				PORCENTAJE			
	MG	GS	GL	TOTAL	MG	GS	GL	TOTAL
CALLAO	7,900,657	4,335,376	1,308,038	13,544,071	75.0	63.2	75.1	70.8
MATARANI	521,465	748,565	267,746	1,537,776	5.0	10.9	15.4	8.0
GENERAL SAN MARTÍN	153,998	849,905	86,879	1,090,782	1.5	12.4	5.0	5.7
SALAVERRY	150,606	786,635	24,186	961,426	1.4	11.5	1.4	5.0
PAITA	605,185	110,580	54,282	770,047	5.7	1.6	3.1	4.0
CHIMBOTE	331,552	-	-	331,552	3.1	-	-	1.7
PUCALLPA	305,000	-	-	305,000	2.9	-	-	1.6
IQUITOS	211,848	-	-	211,848	2.0	-	-	1.1
ILO	114,815	22,707	286	137,807	1.1	0.3	0.0	0.7
YURIMAGUAS	85,825	-	-	85,825	0.8	-	-	0.4
CHICAMA	61,831	-	-	61,831	0.6	-	-	0.3
HUACHO	51,671	-	-	51,671	0.5	-	-	0.3
PUERTO MALDONADO	24,377	-	-	24,377	0.2	-	-	0.1
ARICA	11,262	3,189	406	14,857	0.1	0.0	0.0	0.1
SUPE	3,191	-	-	3,191	0.0	-	-	0.0
TOTAL	10,533,280	6,856,958	1,741,822	19,132,059	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: PNDP

Puerto del Callao

Según datos al 2003, las empresas operarias de los servicios prestados en el terminal portuario del Callao se dividían en: 42 agencias marítimas, 34 empresas de estiba, 8 empresas de remolcaje, 9 empresas de practicaje, entre otras.

Sin embargo, pese a haber cierto grado de competencia al interior del puerto, se evidencia el predominio de ciertas empresas, las chilenas. Según distintas fuentes⁹³, las empresas chilenas controlan el 75% de los actividades y servicios del puerto del Callao y el 100% de los servicios de cabotaje.

En el Puerto del Callao se da una integración vertical entre navieras, agente general, agente marítimo y terminales de almacenamiento, donde se evidencia un predominio de las empresas chilenas. Así, tenemos que la mayoría de agentes marítimos son empresas chilenas (Cosmos, Tramarsa, Brooms, Océano, Portuaria Taylor y AGUNSA), al igual que en el caso de los terminales de almacenamiento (Tramarsa, Neptunia e IMUPESA). En el caso de los servicios de agente general, se observan las siguiente empresas chilenas: CNP, Transtotal, Broom, Ian Taylor y AGUNSA.

⁹³ La Republica, Fentenapu, entre otras

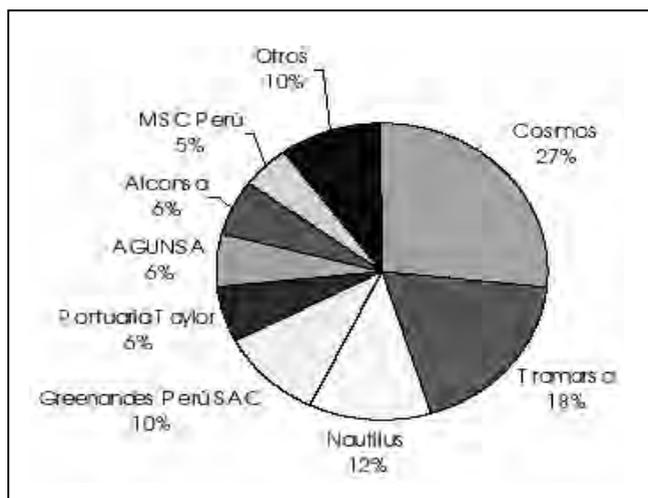
Cuadro 4.25
Puerto del Callao: Integración vertical

NAVIERA	AGENTE GENERAL	AGENTE MARITIMO	T.A.
CSAV	CNP	TRAMARSA	TRAMARSA
LIBRA	CNP	TRAMARSA	TRAMARSA
HAMBURG SUD	HAMBURG SUD	COSMOS	NEPTUNIA
CROWLEY AMERICAN TRANSPORT	HAMBURG SUD	COSMOS	NEPTUNIA
P&O NEDLLOYD	PERUNED	NAUTILLUS	NEPTUNIA
HAPAG LLOYD	LA HANSEATICA	COSMOS	NEPTUNIA
MARUBA / CLAN	LA HANSEATICA	COSMOS	NEPTUNIA
TCA	LA HANSEATICA	COSMOS	NEPTUNIA
NYK	TRANSMERIDIAN	COSMOS	NEPTUNIA
ITALIA D'AMICO	TRANSMERIDIAN	COSMOS	NEPTUNIA
APL	AMERANDES	COSMOS	NEPTUNIA
CGM	BROOM PERU	BROOM PORTUARIA	NEPTUNIA
TRAMARCO	TRANSTOTAL	OCEANO	NEPTUNIA
TRANSMARES	TRANSTOTAL	OCEANO	NEPTUNIA
WEST COAST	TRANSTOTAL	OCEANO	NEPTUNIA
LAURITZEN PACIFIC LINE	BROOM PERU	BROOM PORTUARIA	NEPTUNIA
MOL	TECNAPO	COSMOS	NEPTUNIA
TMM	NAVINTER	COSMOS	NEPTUNIA
LYKES LINES	LYKES PERU	COSMOS	NEPTUNIA
KHL	IAN TAYLOR	PORTUARIA TAYLOR	ALCONSA
MSC	MSC	PORTUARIA TAYLOR	ALCONSA
MAERSK SEALAND	MAERSK PERU	MAERSK PORTUARIA	ALCONSA
CCNI	AGUNSA	AGUNSA	IMUPESA
KAWASAKI LINE	KAWASAKI PERU	AGUNSA	IMUPESA
EVERGREEN	GREENANDES PERU	M. WOLL	IMUPESA
INTEROCEAN	NAVINTER	AGUNSA	IMUPESA
TRINITY SHIPPING LINE	NAVICARGO	UNIMAR	UNIMAR
SEABOARD MARINE	SEABOARD PERU	NAUTILLUS	RANSA

Fuente: Ministerio de Transporte y Comunicaciones. Plan Nacional de Desarrollo Portuario - PNPD

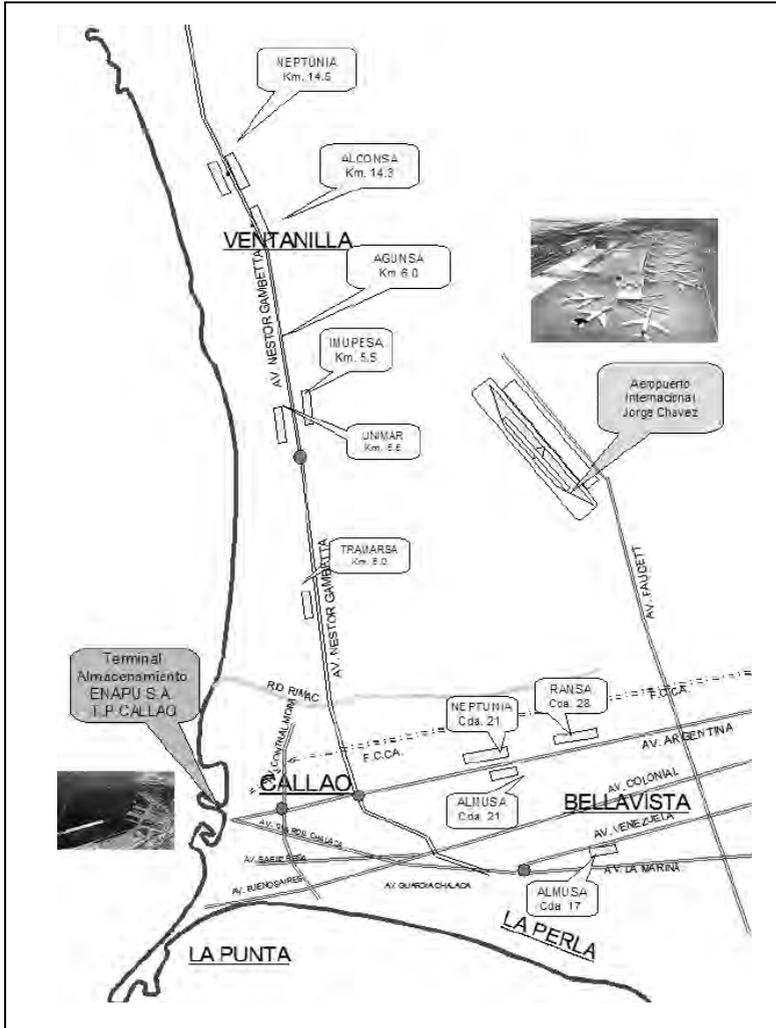
En general, se observa un alto grado de concentración en los servicios de agenciamiento marítimo, donde las empresas chilenas tienen una participación superior al 60% (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.16
Puerto del Callao: Servicio de agenciamiento marítimo



En los terminales de almacenamiento también existe una alta concentración de empresas chilenas. La mayoría de depósitos autorizados en el Callao pertenecen a las siguientes empresas chilenas: Neptunia (2), AGUNSA, Tramarsa e IMUPESA.

Gráfico 4.17
Principales terminales de almacenamiento/depositos autorizados en el Callao



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario - PNPD

Puerto Matarani

El Puerto de Matarani en Arequipa, es el único puerto peruano que ha sido entregado en Concesión. La empresa Terminal Internacional del Sur S.A. (TISUR) es el actual concesionario. Esta empresa pertenece al Grupo Romero, que a través de Ramsa formó una subsidiaria, Santa Sofía, que opera a TISUR. El Grupo Romero se encuentra asociado con los principales inversionistas chilenos en el sector portuario (contando con inversiones en el puerto de Arica), por lo que distintas fuentes (como FENTENAPU) han mencionado que parte del capital de la empresa Santa Sofía sería de origen chileno.

Si analizamos los servicios portuarios brindados en Matarani, tenemos que se estaría dando una integración vertical. Donde la empresa chilena TRAMARSA (en la que también participa el Grupo Romero), tendría una participación mayoritaria en el mercado.

Cuadro 4.26
Integración vertical de los servicios en el terminal portuario de Matarani



Fuente: Ministerio de Transporte y Comunicaciones. *Plan Nacional de Desarrollo Portuario*, 2005

Según datos al 2002, los servicios de remolcaje y practicaje en Matarani -que no son exclusivos del concesionario de la infraestructura- son prestados en su totalidad por TRAMARSA. Esto no ocurre en otros puertos, donde si bien la empresa la también tiene una presencia importante, su participación no alcanza el 100%. Así, en el caso de los servicios de practicaje en el puerto de Paita la empresa capta el 72% del mercado, seguido por el puerto de Pisco (62%), Salaverry (37%), Callao (22%) y Chimbote (10%).

Cuadro 4.27

TRAMARSA: Participación en los Servicios del Puerto Matarani

Puerto	1999	2000	2001	2002
Participación en mercado de practicaaje				
Paita	83,15%	81,58%	79,46%	71,69%
Salaverry	34,72%	39,71%	35,01%	37,00%
Chimbote	100,00%	63,03%	57,65%	9,97%
Callao	ND	ND	17,65%	22,11%
Pisco	89,34%	67,90%	64,19%	62,24%
Matarani	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Participación en mercado de remolcaje				
Paita	86,59%	77,54%	81,14%	83,65%
Callao	43,85%	37,30%	30,96%	28,20%
Matarani **	94,51%	100,00%	100,00%	100,00%
Ilo	ND	ND	100,00%	100,00%

Fuente: GRADE

En el caso del servicio de estiba y desestiba, TRAMARSA es la empresa dominante, ya que cuenta con alrededor del 50% de la participación de mercado. Desde la concesión la participación de esta empresa se ha incrementado, al igual que la participación de otras empresas importantes (como Canopus, Marítima Océano y Donelly), mientras que se evidencia una reducción en la participación de las empresas más pequeñas (Cromiun, agma, Cargomar, entre otras). TRAMARSA también cuenta con una importante participación en otros puertos (entre enero y julio del 2003 contó con un 18% de las operaciones de estiba regular en el Callao, un 35% en Paita y 31% en Ilo) ⁹⁴

En cuanto a los servicios de agencias marítimas la concentración es menor en comparación con otros servicios del puerto de Matarani. En este rubro, la empresa TRAMARSA sigue siendo la más importante del mercado, con una participación de mercado de 22%, pero es seguida muy de cerca por la empresa Faposa con 18%, seguidas por Marítima Océano (17%) y Donelly (10%). En este servicio TRAMARSA también cuenta con una participación significativa en otros puertos (entre enero y julio del 2003, tiene una participación de 27% en Paita, 16% en el Callao y 15% en Ilo).

⁹⁴ GRADE

Cuadro 4.28

EMPRESAS	1998	1999	2000	2001	2002
Participación de empresas de estiba					
Tramarsa	ND	39.33	50.20	51.15	45.13
Canopus	ND	6.30	7.20	9.46	11.36
M. Océano	ND	0.99	2.27	7.35	10.94
Donelly	ND	8.61	11.64	7.14	19.30
Port. Anglo / Comasur / Navistar	ND	4.38	6.56	2.50	3.66
South Shipping	ND	3.82	3.33	1.54	2.67
Cargomar	ND	1.98	3.34	1.26	1.89
Agma	ND	1.48	1.65	0.96	1.14
Cromium	ND	5.20	0.67	0.11	2.94
Marinter	ND	5.83	2.27	0.67	0.17
A. Morales	ND	1.07	0.32	-	-
Serv. Port. Comerc	ND	6.14	1.64	3.15	0.27
Faposa	ND	0.92	6.72	2.48	0.43
Varios	ND	13.96	2.20	12.25	0.10
Participación de agencias marítimas					
Tramarsa	31.00	21.00	26.00	25.00	22.00
Faposa	26.00	28.00	26.00	34.00	18.00
Maritima Oceano	8.00	7.00	9.00	12.00	17.00
Donelly	11.00	10.00	8.00	6.00	10.00
Cargomar	-	-	1.20	-	12.10
Morales	6.30	7.10	2.70	-	-
Comasur / Port. Angl. Peruana / Concordia Maritima / Agemar	2.80	4.60	9.00	1.50	2.70
Marinter	4.90	4.60	4.30	1.90	3.90
Cromium	2.10	3.50	3.90	2.60	1.90
Tridentum	4.90	4.20	1.60	1.10	1.60
Unimar	2.80	2.10	1.20	1.10	1.20
Semar Ilo	-	0.40	2.30	2.20	1.20
Genesis	-	-	1.20	0.40	2.30
Cosmos	-	-	-	9.70	2.30
South Shipping	-	-	-	2.60	3.90
Varios	0.70	6.36	3.52	-	0.59

Fuente: GRADE

Finalmente, en otros servicios como el brindado por las agencias de aduana, la empresa RANSA del Grupo Romero cuenta con una participación de cerca de 60% en el 2002. Así, se aprecia un alto grado de concentración en este rubro, pero no por parte de las empresas chilenas.

4.2.2.2 Servicios de transporte aéreo

Hasta 1991, el servicio aéreo fue prestado en el Perú básicamente por dos empresas peruanas, Faucett y AeroPerú. Estas empresas prestaban sus servicios por medio de un permiso de operación que obligaba al cumplimiento de una serie de requisitos (legales, técnicos y económicos). Además, las tarifas eran fijadas por la autoridad aeronáutica en base a un análisis de costos.

La liberalización del sector propició la entrada de una serie de empresas en los servicios aéreos domésticos. Sin embargo, a lo largo de la década del noventa muchas de estas empresas fueron cerrando.

Es en este contexto que a mediados de 1999 inició sus actividades la empresa Lan Perú, subsidiaria de la empresa chilena LAN. En un inicio la participación chilena en la empresa fue de 49%, pero unos años después con la modificación del reglamento, la participación de capitales chilenos de la empresa aumentó al 70%. En una primera etapa Lan Perú operó sólo en el mercado doméstico, para luego operar en diversas rutas internacionales, fundamentalmente a los EE.UU.

Actualmente, la demanda de vuelos internos es cubierta por 7 empresas⁹⁵, de las cuales la empresa chilena LAN Perú concentra el 75% del mercado. Asimismo, en el caso de los servicios de transporte nacional de carga, la empresa concentra el 61% del mercado. En el caso del transporte aéreo internacional, la concentración de la empresa es menor, aunque sigue siendo, en conjunto con LAN Chile, la principal empresa en el segmento de vuelos internacionales de pasajeros y transporte internacional de carga.

Marco Regulatorio

Antes de la liberalización económica, la privatización y la desregulación de inicios de los noventa, los servicios de transporte aéreos se encontraban fuertemente regulados. La anterior Ley de Aeronáutica Civil (Ley 24882 de 1988) otorgaba al Estado el control sobre el funcionamiento de estos servicios, así como las tarifas para el transporte de pasajeros y carga, las que eran fijadas por la Comisión Reguladora de Tarifas de Transporte (CRTT).

A inicios de la década de los noventa, se dictó el Decreto Legislativo 670 (el que modificó una serie de artículos de la Ley 24882) mediante el cual se suprimió el control que tenía el Estado sobre los servicios de transporte aéreo, dando libertad a las empresas para solicitar permisos de operación. Asimismo, se implantó la libre fijación de tarifas, eliminando la facultad del Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) de aprobar las mismas. Aunque por razones de interés nacional el Estado tenía la posibilidad de fijar topes máximos de tarifas; o topes mínimos en rutas de transporte internacional donde existieran situaciones de competencia desleal. Además, según la Ley, un inversionista extranjero no podía tener más del 49% del control de una aerolínea dedicada a vuelos domésticos. Esto facilitó a las empresas extranjeras asociarse con inversionistas nacionales para operar como empresas aéreas nacionales.

Actualmente, los servicios de transporte aéreo se encuentran regulados por la Ley de Aeronáutica Civil y Ley de promoción de los servicios de transporte aéreo (ver siguiente cuadro) Según esta legislación, la aviación comercial estaría reservada para personas naturales

⁹⁵ LAN Perú, TANS, TACA-Perú, L.C. BUSRE, Aero Condor, Star Perú y Wayra (que inicio recientemente sus operaciones)

y jurídicas peruanas, permitiendo durante los primeros seis meses un máximo de 49% de capitales extranjeros, después de los cuales la participación extranjera puede alcanzar hasta un 70%.

Cuadro 4.29
Marco legal del Servicio de Transporte Aéreo

<p>Ley N° 27261 (Mayo del 2000)</p>	<p>Ley de Aeronáutica Civil y su reglamento: La Dirección General de Aeronáutica Civil del MTC es la autoridad encargada de normar y regular la aeronáutica civil en el Perú. La Aviación Comercial Nacional está reservada a personas jurídicas peruanas, las cuales se refieren a aquellas que: a) Están constituida conforme a la ley peruana y tienen su domicilio en el Perú; b) Por lo menos la mitad más uno de los directores, gerentes y personas que tengan a su cargo el control deben ser de nacionalidad peruana o tener domicilio permanente en el Perú; y c) por lo menos el 51% del capital social de la empresa debe ser de propiedad peruana y estar bajo el control efectivo de accionistas de nacionalidad peruana. Seis meses después de la vigencia del permiso de operación de la empresa para proveer servicios de transporte aéreo comercial, el porcentaje de capital social de propiedad de extranjeros podrá ser hasta de 70%.</p>
<p>Ley N° 28525 (Diciembre del 2001)</p>	<p>Ley de promoción de los servicios de transporte aéreo. El Estado garantiza la prestación continua y obligatoria de este servicio y vela por su normal funcionamiento. El objeto de la Ley es promover el desarrollo de la aviación civil y actividades aeronáuticas civiles en el país, estableciendo medidas promocionales. La presente Ley se aplica a las personas naturales y jurídicas que realicen actividades de aviación comercial y general, así como otras actividades aeronáuticas civiles.</p>

Fuente: Normas Legales del Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC)

Trafico aéreo regular de pasajeros

El tráfico aéreo ha aumentado en los últimos años, pasando de 4.3 millones a 5.2 millones de pasajeros entre 1998 – 2005. El mayor dinamismo se ha dado en los vuelos internacionales, mientras que el nivel de pasajeros en vuelos nacionales se ha reducido, esto debido a que las aerolíneas de vuelos nacionales compiten con las empresas de transporte terrestre.

Cuadro 4.30
Trafico aereo regular de pasajeros según tipo de vuelo 1998 - 2005

Vuelo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Internacional	1,888,934	1,968,557	2,225,751	2,276,457	2,284,869	2,333,706	2,640,239	3,006,058
Nacional	2,368,147	2,408,319	2,263,860	2,035,715	1,713,240	1,837,920	2,238,732	2,166,177
Total	4,257,081	4,376,876	4,489,611	4,312,172	3,998,109	4,171,626	4,878,971	5,172,235

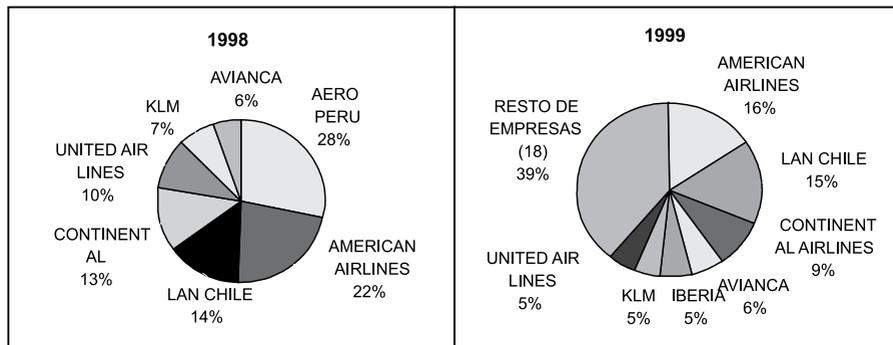
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del MTC

Vuelos Internacionales

Actualmente existen 20 empresas extranjeras⁹⁶ dedicadas al transporte aéreo internacional de pasajeros. La mayoría iniciaron sus operaciones durante la década del noventa, tales como American Airlines, Copa, Taca, LAN Perú, entre otros. Aunque, otras empresas importantes operan en Perú desde la década del cincuenta, como es el caso de la empresa chilena LAN Chile, KLM, Varig, entre otras.

Durante el año 1998, siete empresas acaparaban el total de vuelos internacionales de pasajeros, siendo la empresa AeroPeru captaba la mayoría de pasajeros (28%), seguida por American Airlines (22%) y Lan Chile (14%). Sin embargo, la empresa AeroPeru dejó de operar en marzo de 1999, año en que las principales empresas fueron American Airlines que captaba el 16% de pasajeros y Lan Chile que explicaba el 15% (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.18
Pasajeros en vuelos internacionales según empresa (%)

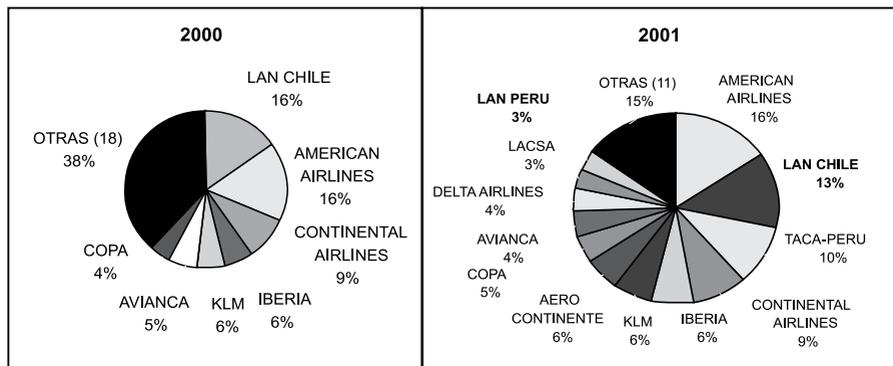


Fuente elaboración propia en base a CORPAC

A finales del año 1999, Lan Perú, subsidiaria de la empresa Chilena LAN, inicia operaciones en el mercado de vuelos internacionales de pasajeros. En general, durante los años 2000 y 2001, la participación de Lan Perú en los vuelos internacionales fue baja, siendo las principales empresas American Airlines y Lan Chile (ver siguiente gráfico).

⁹⁶ Ver Anexo 4.3

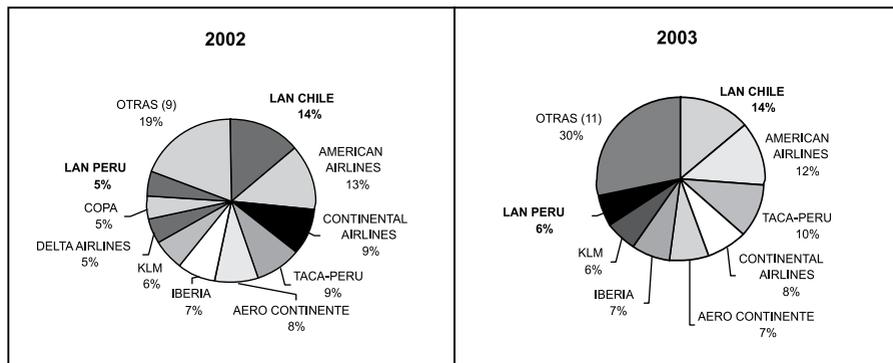
Gráfico 4.19
Pasajeros en vuelos internacionales según empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

A inicios del 2002, la participación de Lan Perú en el mercado de vuelos internacionales de pasajeros comienza a incrementarse entre el 2002 (5%) y 2003 (6%). En estos años, Lan Chile mantiene su participación de 14%, con lo que junto a Lan Perú alcanza una participación total de 20% en el 2003, convirtiéndose ese año en la principal línea aérea en el mercado de vuelos internacionales, desplazando a American Airlines.

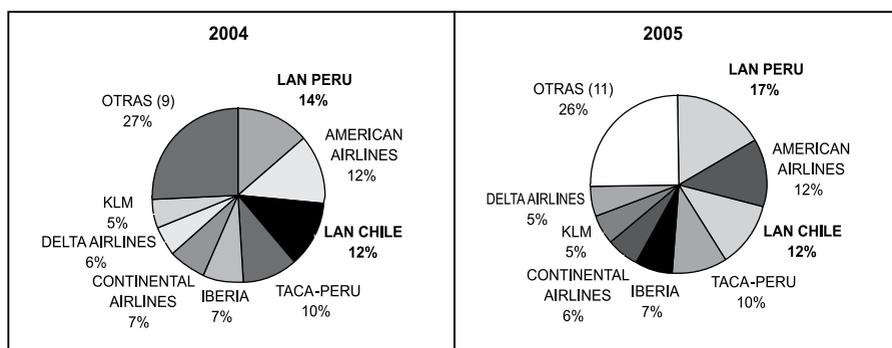
Gráfico 4.20
Pasajeros en vuelos internacionales según empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

Durante el 2005, el holding chileno LAN captó cerca del 30% de la oferta de vuelos internacionales (de entrada y salida), gracias al mejor posicionamiento de su sucursal LAN Perú. Las operaciones internacionales de LAN en Perú se pueden dividir en dos segmentos principales: a Norteamérica y al resto de Latinoamérica. Los principales competidores en las rutas a Norteamérica son: American Airlines, Continental Airlines, y Delta Airlines; mientras que en las rutas a América latina son: Aerolíneas Argentinas, AeroMexico, Avianca, COPA, y TACA.

Gráfico 4.21
Pasajeros en vuelos internacionales según empresa (%)



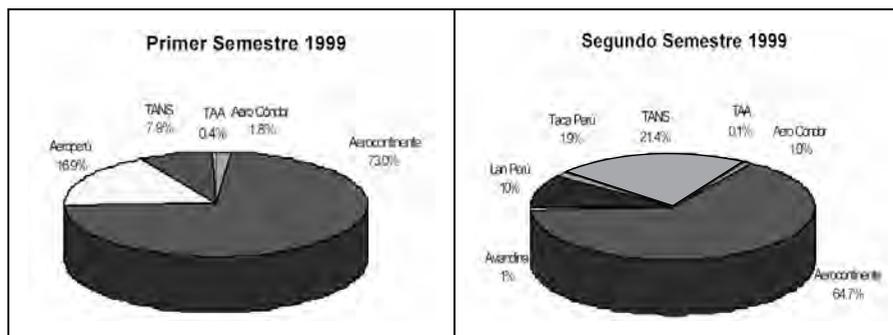
Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

Vuelos domésticos

Durante la década de los 80, básicamente sólo operaron 2 empresas en el mercado de vuelos domésticos, Aeroperú y Faucett. A inicios de los años 90, con la aprobación del D.L N°670, ingresaron al mercado una serie de empresas. Para el año 1994, ya habían ingresado al mercado 7 empresas, habiendo un total de 9 líneas aéreas operando.

Sin embargo, en el año 1997 dos de las principales líneas aéreas nacionales, Faucett y Americana de Aviación, dejan de operar; del mismo modo que Aeroperú dos años después. Con esto, las empresas Aero Continente, TANS Perú y LAN Perú (que inició sus operaciones a mediados de 1999), se convierten en las principales líneas aéreas en el segmento de vuelos domésticos. Así, mientras que durante el primer semestre de 1999, el 90% del mercado fue explicado por Aeroperú (17%) y Aerocontinente (73%); durante el segundo semestre de 1999, el 95% del mercado se repartió entre las siguientes empresas: Aerocontinente (65%), TANS (21.4%) y LAN Perú (10%).

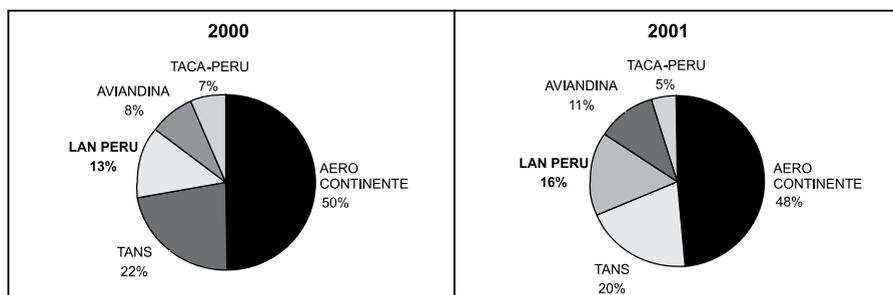
Gráfico 4.22
Pasajeros en vuelos nacionales según empresa (%)



Fuente: INDECOPI. Situación y perspectivas del mercado aerocomercial peruano. Documento de Trabajo N° 012-2000. Agosto de 2000

A inicios del año 2000, la empresa LAN Perú comienza a ganar importancia dentro del segmento de vuelos domésticos, con una participación de mercado de 13%, aunque las empresas líderes siguieron siendo Aerocontinente (50%) y TANS (22%). Durante el 2001, la participación de LAN Perú se incrementa en tres puntos porcentuales, llegando a ser de 16%; mientras que las empresas Aerocontinente y TANS reducen ligeramente su participación, cada un en dos puntos porcentuales (ver siguiente gráfico).

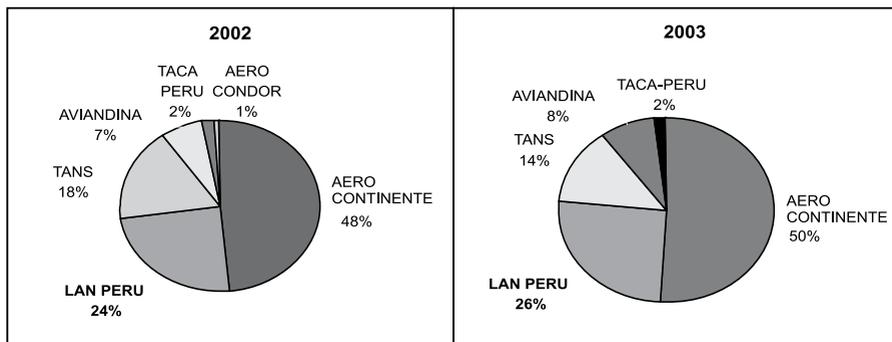
Gráfico 4.23
Pasajeros en vuelos nacionales según empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

Entre 2002 y 2003, la participación de mercado de LAN Perú siguió en aumento, sobrepasando a la empresa nacional TANS. Aerocontinente mantuvo el liderazgo hasta el año 2003, ya que un año después sus operaciones fueron suspendidas por la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC), lo cual dejó el camino libre a la empresa chilena LAN Perú.

Gráfico 4.24
Pasajeros en vuelos nacionales según empresa (%)

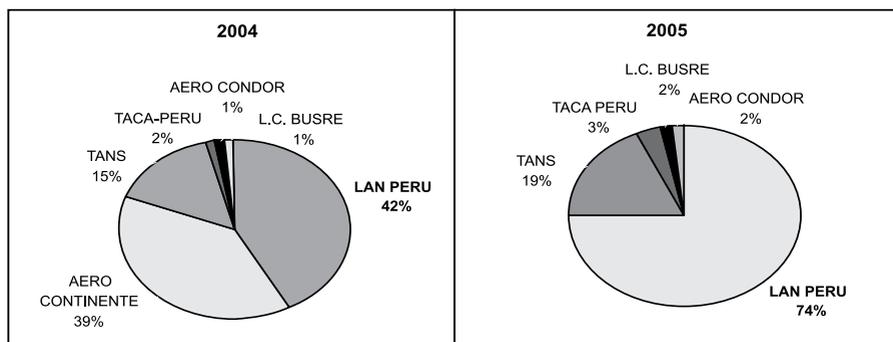


Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

Desde el año 2004, LAN Perú se convirtió en la principal línea aérea en el mercado de vuelos domésticos de pasajeros. Esto, como consecuencia de los cambios en la estructura competitiva del mercado, que tuvieron lugar con la salida de la principal empresa. El vacío que dejó la firma nacional Aerocontinente, fue aprovechado por la empresa LAN Perú, que amplió sus operaciones considerablemente, agregando su servicio en cuatro destinos nuevos e incorporando cinco aviones más a la flota⁹⁷.

Así, durante el 2004 la participación de LAN Perú en el mercado interior fue de 42%, mientras que para el 2005 esta cifra se incrementó a 74%. De este modo, el mercado de vuelos nacionales de pasajeros es cubierto prácticamente en exclusividad por la empresa chilena LAN Perú

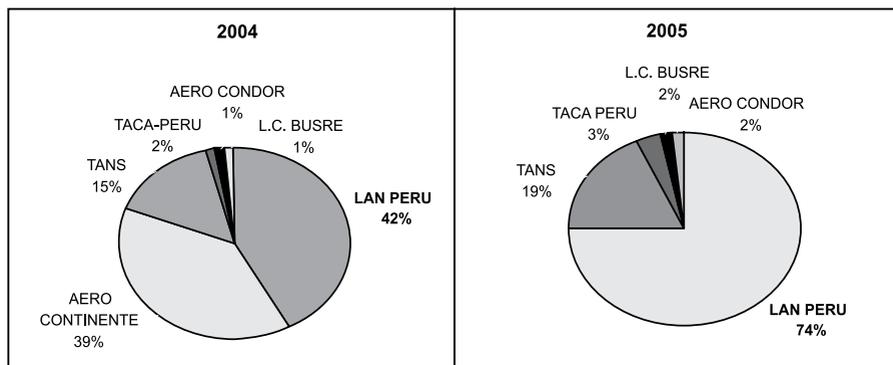
Gráfico 4.25
Pasajeros en vuelos nacionales según empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

⁹⁷ Unites States Securities and Exchange Comisión. Annual report on Form 20-F. Lan Airlines S.A. 2005

Gráfico 4.25
Pasajeros en vuelos nacionales según empresa (%)

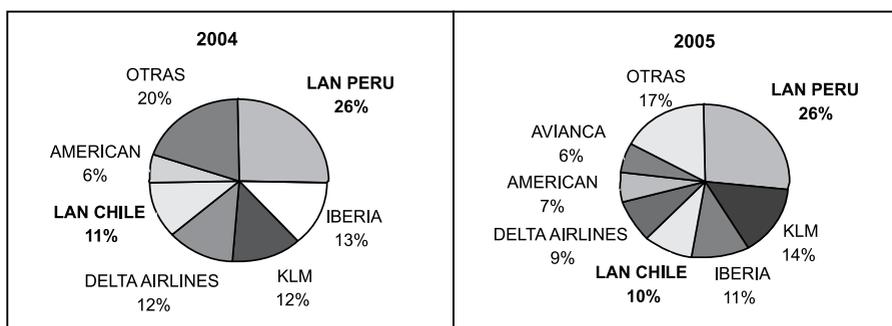


Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

Transporte de Carga

Actualmente, el holding chileno LAN, tiene una participación total de 36% en los servicios de transporte de carga internacional por vía aérea, de los cuales LAN Perú explica 26% y LAN Chile 10%. Después de LAN se encuentran las siguientes compañías: KLM (14%), IBERIA (11%) y DELTA (9%).

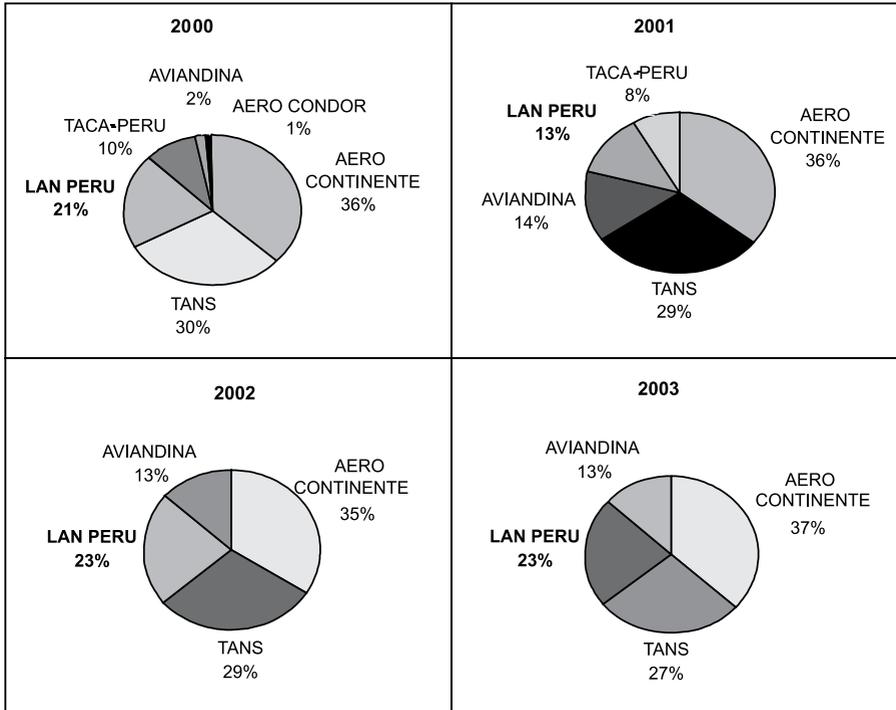
Gráfico 4.26
Transporte internacional de Carga por empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC.

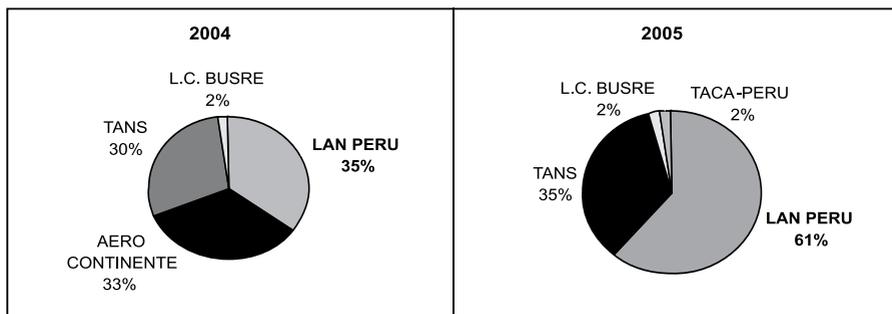
En el caso del transporte nacional de carga, la empresa LAN Perú, tuvo una participación de mercado promedio entre 2000 y 2003 de 20%, mientras que las compañías Aerocontinente y TANS tuvieron una participación promedio de 36% y 29%, respectivamente (ver siguiente gráfico)

Gráfico 4.27
Transporte nacional de Carga por empresa (%)



Al igual que lo ocurrido en los servicios de transporte aéreo nacional de pasajeros, la salida de Aerocontinente del mercado a determinado que LAN Perú se convierta en la principal empresa en el segmento de transporte de carga por vía aérea. La participación de mercado de LAN en este sector, paso de 35% a 61% entre 2004 y 2005.

Gráfico 4.28
Transporte nacional de Carga por empresa (%)



Fuente elaboración propia en base a CORPAC

Ingresos de las líneas aéreas

Durante el 2003, las empresas de transporte aéreo habrían obtenido un total USD 547 millones, lo que representó una caída de 13% en relación al año anterior, en que los ingresos fueron de USD 630 millones.

Antes de cerrar, la empresa Aerocontinente era la línea aérea más importante del Perú. Durante el año 2003, la empresa facturó un total de USD 95 millones, seguida por LAN Perú con USD 86 millones y LAN Chile con USD 62 millones. Ese año los ingresos de LAN (Perú y Chile) representaron 27% de los ingresos del total de líneas aéreas.

Cuadro 4.31
Ingresos de las principales empresas de transporte aéreo de pasajeros (US\$)

EMPRESA	2002	2003
PRINCIPALES 10 EMPRESAS	497,016,058	418,675,971
NUEVO CONTINENTE S.A.	130,310,429	95,979,227
LAN PERU S.A.	65,825,162	86,121,268
LAN CHILE S.A.	68,768,383	61,893,402
IBERIA LINEAS AEREAS DE ESPAÑA S.A.	33,150,705	37,015,732
AMERICAN AIRLINES INC.	35,300,476	31,904,570
K. L. M. CIA. REAL HOLANDESA DE AVIACION S.A.	36,634,107	31,597,110
TRANS AMERICAN AIRLINES S.A. (TACA)	76,882,650	21,643,233
CIA. PANAMEÑA DE AVIACION S.A. (COPA)	17,179,537	18,681,681
DELTA AIR LINES INC. SUC. DEL PERU	15,467,942	17,179,017
CONTINENTAL AIRLINES INC. SUC. PERU	17,496,665	16,660,729
RESTO EMPRESAS	133,020,737	128,755,316
TOTAL	630,036,795	547,431,287
PRINCIPALES 10 EMPRESAS (% TOTAL)	78.89	76.48

Fuente: Perú Top Publications. 2005

Es claro que desde la salida del mercado de Aerocontinente, la participación de LAN en los ingresos totales del sector han aumentando considerablemente. Durante el 2004, los ingresos de las principales líneas aéreas fueron aproximadamente de USD 690 millones, de los cuales LAN Perú explicó el 23% al obtener ingresos por USD 160 millones (casi el doble de los obtenidos un año antes); mientras que LAN Chile explicó el 9% al obtener ingresos por USD 64 millones. Así, el holding chileno LAN, explicó el 32% de los ingresos del sector durante el 2004, mientras que Aerocontinente (que operó hasta la mitad de dicho año) explicó tan sólo el 17%⁹⁸.

Para el año 2005, no se cuenta con datos sobre los ingresos totales del sector, por lo que no es posible determinar la participación total de LAN. Sin embargo, se puede deducir que esta participación ha aumentado considerablemente, ya que los ingresos de LAN Perú han pasado de USD 160 millones a USD 288 millones entre 2004 y 2005.

Importaciones de la empresa LAN Perú

Lan Perú SA. es una empresa de servicios, por lo que el monto de sus importaciones es bajo, habiendo sido de USD 107 mil durante el primer trimestre de 2006. La principal fuente de importaciones de la empresa es Chile, desde donde se importa el 60% del total. Básicamente las importaciones para estas empresas comprenden insumos y productos para complementar los servicios que brindan. La mayoría o todos los accesorios e indumentaria utilizada por la empresa al realizar los servicios en el Perú son importadas desde Chile

Cuadro 4.32
LAN PERU: Importaciones 2006

PAIS	TOTAL FOB	TOTAL CIF	% FOB	% CIF
CHILE	96,914.75	107,711.77	57.90%	58.60%
BRASIL	33,144.44	37,190.92	19.80%	20.20%
EEUU	15,856.50	16,390.50	9.50%	8.90%
FRANCIA	11,461.96	11,985.79	6.80%	6.50%
CHINA	4,840.00	5,062.60	2.90%	2.80%
MEXICO	4,000.00	4,254.41	2.40%	2.30%
ESPAÑA	500	562	0.30%	0.30%
ALEMANIA	450	504.67	0.30%	0.30%
MALASIA	200	213.22	0.10%	0.10%
TOTAL	167,367.65	183,875.88	100%	100%

Fuente. Aduanet. Elaboración propia

⁹⁸ Datos de Perú Top Publications

4.2.3 Sector Financiero

Los servicios financieros son uno de los principales sectores donde se han orientado las inversiones chilenas en el Perú. Según estadísticas de la Cámara de Comercio de Santiago, el 15.5% de la inversión acumulada de Chile en Perú, entre 1990 – 2000, se orientó a este sector. Así, a lo largo de la década del noventa las inversiones chilenas se orientaron a los distintos sectores financieros (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.33
Inversionistas chilenos en el sector financiero 1992 - 2000

INVERSIONITAS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
AETNA PENSIONES (FP INTEGRAL) /1	X								
AFP PROVIDA (AFP HORIZONTE)	X	X							
AFP SANTA MARIA	X	X							
BANMEDICA S.A. (AFP MEGAFONDO)	X	X							
INMOBILIARIA ALTAS CUMBRES S.A. (BANCO DEL TRABAJO)			X						
AFP CUPRUM			X						
AETNA INTERNACIONAL CHILE		X	X						
INVERFAL S.A. (CMR)		X				X			
INVERSIONES SANTANDER CHILE			X	X	X				
GENERA CORREDORES DE SEGUROS LTDA. (SOLUCIÓN FINANCIERA DE CRÉDITO)				X					
SOCIEDAD EMPRESAS CONOSUR S.A. (BANCO DEL PAÍS)					X				
GRUPO PROGRESO (LEASING TOTAL)					X				
INVERSIONES EN TIENDAS POR DEPARTAMENTO LIMITADA (FINANCOR)							X		
INVERSIONES FINANCIERAS S.A. (AFP UNIÓN)							X		
INVERSIONES PADEBEST LIMITADA (FINANCOR)							X		

Fuente: Elaboración propia en base a Proinversión.

Las AFPs concentraron parte importante de las inversiones chilenas, donde se dieron inversiones de las siguientes empresas chilenas: AFP Próvida (con participación en AFP Horizonte), AETNA (que tenía participación mayoritaria en AFP Integra), Banmedica (AFP Megafondo), Inversiones Financieras (AFP Unión), etc. Aunque, muchas de estas empresas han cambiado de propiedad en los últimos años, quedando en la actualidad inversiones chilenas sólo en AFP Horizonte.

Asimismo, se dieron inversiones en otros segmentos del mercado financiero, entre las que destacan las siguientes: 1) Inmobiliaria Altas Cumbre (Banco del Trabajo), 2) Genera Corredores de Seguros Ltda. (Solución financiera de crédito, actualmente propiedad del Banco del Crédito), 2) Inverfal (Financiera CMR, actualmente del Grupo chileno Falabella), 3) Inversiones en tiendas por departamento Ltda. e Inversiones Padebest Ltda., cada una con 50% de participación en FINANCOR, 4) Sociedad Empresas Conosur (Banco del País, actualmente liquidado), 5) Grupo Progreso (American Leasing), entre otras.

En la actualidad, las inversiones chilenas más importantes dentro del sector financiero en Perú son las financieras CMR y Financor, el Banco del Trabajo y American Leasing. Asimismo, existen otras inversiones de menor escala como la empresa Altas Cumbres Compañía de Seguros de Vida, Leasing Total SA. y AFP Horizonte (en la que la participación chilena es reducida)

4.2.3.1 Financieras

Financiera CMR

Las operaciones que realiza la Financiera CMR, están normadas por la Ley de Banca y Seguros. La financiera está facultada para recibir depósitos de terceros e invertirlos junto con su capital en colocaciones, otorgar avales y fianzas, adquirir y negociar certificados de depósito, efectuar todo tipo de operaciones de intermediación financiera y de servicios bancarios, así como otras actividades permitidas por Ley.

Financiera CMR inició sus operaciones a inicios del año 1997, con la compra de la cartera de Prosefin SA, que financiaba parte de las ventas de los establecimientos de Saga Falabella. La financiera es propiedad del Grupo chileno Falabella, que a través de su filial Inversiones y Servicios Falabella posee el 98.55% de la compañía.

El negocio de la empresa está orientado principalmente a al financiamiento de personas naturales (que representan el 93.1% de su cartera), a través del otorgamiento de créditos para compras con la Tarjeta CMR en las tiendas vinculadas al Grupo (11 locales de Saga Falabella, 4 Hipermercados Tottus y 3 de Sodimac), así como en otros establecimientos con los que existen convenios. Además de los créditos de consumo, la financiera también otorga créditos para adquirir casas en el programa Mivivenda e Hipotecarios y para la adquisición de automóviles nuevos con empresas líderes del mercado (Suzuki, Subaru, Hunday, Ford, otros), los que representan el 6.9% de su cartera⁹⁹.

Financiera Cordillera (Financor)

Las actividades que desarrolla Financor se ubican dentro del CIU N°6519, que corresponde a las actividades bancarias comerciales y de seguros. La Financiera se encuentra regulada por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros Ley N° 26702, que establece las condiciones de funcionamiento de la empresa.

Financor es propiedad del Grupo chileno Ripley, que posee el 100% de las acciones a través de sus filiales Inversiones en Tiendas por Departamento Perú SA e Inversiones Padebest Perú SA, ambas con participación igualitaria.

⁹⁹ Apoyo & Asociados. Perú Titulización de Tarjetas de Crédito Patrimonio en Fideicomiso. Tarjetas 2005 CMR Mayo, 2006

La financiera consiguió la autorización para operar en Octubre de 1999, luego de la transformación del ex-Banco Solventa a empresa financiera. Unos meses después, en marzo del 2000, inició sus operaciones después de comprar la cartera de la empresa Colocadora SA (que financiaba parte de las compras de los clientes de Ripley) por un monto de USD 10.3 millones¹⁰⁰.

Al igual que la Financiera CMR, la principal actividad de Financor es el financiamiento a personas naturales a través del crédito para compras en las tiendas Ripley y otros establecimientos con los que existen convenios (como Supermercados Peruanos, Wong, Metro, Ace Home Center, Boticas Torres de Limatambo, Inkafama, Grifos Mobil, Repsol, Clínica San Felipe, Clínica Montesur, entre otros). Adicionalmente, la Financiera ofrece una gama de seguros de vida respaldados por la compañía de seguros Pacifico Peruano Suiza.

Cabe mencionar que a parte de la Tarjeta Ripley Clásica (que es la que permite adquirir productos y servicios en las Tiendas Ripley y establecimientos afiliados), Financor cuenta con la Tarjetas Ripley Gold y Ripley Silver en co-branding con MasterCard, las que están orientadas a los sectores más adinerados y pueden ser usadas en el exterior. Asimismo, en mayo de 2005 la financiera lanzó al mercado el Crédito de Consumo en dos modalidades: Crédito Flexible, préstamos personales de libre disponibilidad, y Crédito de Consolidación de Deuda, préstamos personales destinados a la compra de deuda de otras instituciones financieras. Esto ha contribuido al aumento de los ingresos de Financor.

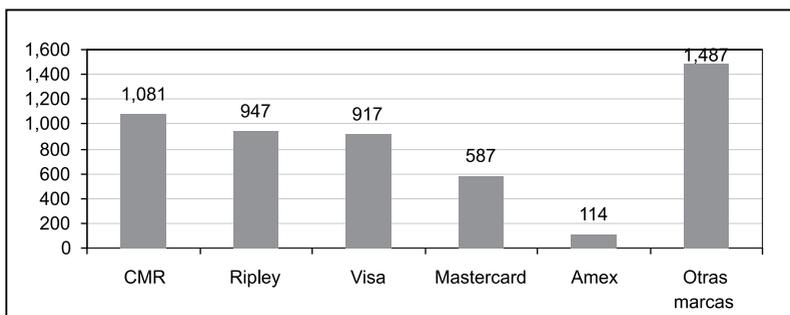
La Tarjeta Ripley ofrece una variada gama de Seguros respaldados por Pacifico Peruano Suiza y Latina Seguros como resultado de una Alianza estratégica realizada con la empresa. Nuestros afiliados pueden acceder a cualquiera de nuestros seguros con la certeza de poder conseguir una amplia cobertura con cuotas muy competitivas.

Mercado

En relación a los créditos de consumo, se tiene que para finales del año 2005 existían en el mercado más de cinco millones de tarjetas emitidas. Las entidades con mayor número de tarjetas en circulación son la Financiera CMR y Financor, que cuentan con 1,081 y 947 miles respectivamente. Después de estas financieras se encuentran las tarjetas Visa (917 miles), Mastercard (587 miles) y Amex (114 miles).

¹⁰⁰ Apoyo & Asociados. Institución Financiera. Financiera Cordillera (Financor). Agosto 2006

Gráfico 4.29
Tarjetas de Crédito en circulación – 2005 (en miles)



Fuente: Apoyo & Asociados. Institución Financiera CMR. Marzo, 2006

La mayor penetración de las tarjetas CMR y Ripley se debe a su orientación hacia los segmentos de menores ingresos. Aunque, debido a esto las colocaciones son relativamente bajas, en comparación con otras instituciones colocadoras de créditos de consumo que tienen menor penetración.

En los últimos años, la mayor competencia entre instituciones financieras, así como la orientación de CMR y Financor a los estratos bajos y medios, ha determinado una disminución en la participación de los créditos con tarjeta colocados por las financieras. Así, a diciembre de 2003, CMR y Financor tenían una participación de mercado de 30.3%, la que se redujo a 27.0% en 2005 (ver siguiente cuadro).

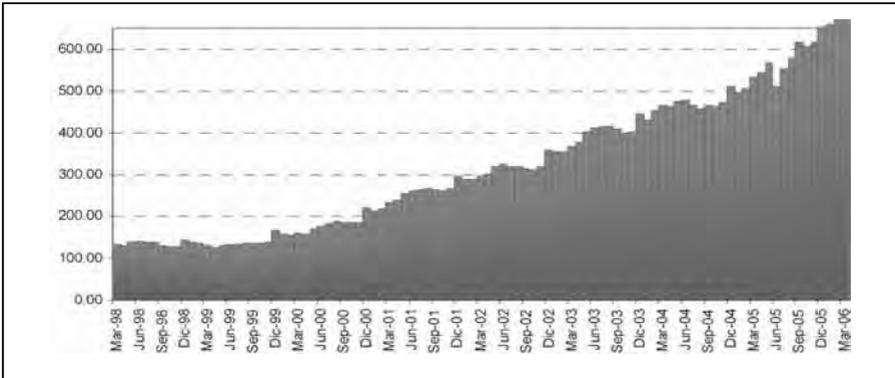
Cuadro 4.34

	Colocaciones Totales con Tarjetas de Crédito (US\$ Miles)					
	Dic-05		Dic-04		Dic-03	
CREDITO	303,250	25.2%	248,146	27.0%	136,277	20.7%
CMR	188,670	15.7%	140,383	15.3%	110,329	16.7%
INTERBANK	169,040	14.0%	126,552	13.8%	94,347	14.3%
CORDILLERA	136,284	11.3%	104,690	11.4%	89,754	13.6%
WIESE	107,623	8.9%	87,000	9.5%	75,777	11.5%
DEL TRABAJO	83,360	6.9%	63,180	6.9%	37,394	5.7%
CITIBANK	89,845	7.5%	53,722	5.9%	41,288	6.3%
CONTINENTAL	67,639	5.6%	47,402	5.2%	35,308	5.4%
SUDAMERICANO	34,467	2.9%	25,037	2.7%	19,690	3.0%
BIF	15,156	1.3%	16,465	1.8%	12,643	1.9%
Solución					3,501	0.5%
COMERCIO	2,651	0.2%	2,629	0.3%	1,823	0.3%
FINANCIERO	2,898	0.2%	2,214	0.2%	1,428	0.2%
MIBANCO	3,414	0.3%	14	0.0%	0	0.0%
TOTAL	1,204,297	100.0%	917,433	100.0%	659,559	100.0%

Fuente: Apoyo & Asociados. Institución Financiera CMR. Marzo, 2006

Pese a la reducción en de la participación de mercado, el saldo del portafolio de tarjetas de crédito de CMR ha venido creciendo sostenidamente en los últimos años. Entre 2000 y 2004, la tasa anual de crecimiento fue de 25%; mientras que en 2005 esta ascendió a 27.8%. En el siguiente gráfico se puede ver la tendencia creciente del portafolio de tarjetas de crédito de CMR, que ascendió a S/. 619 millones (USD 188 millones) a diciembre de 2006.

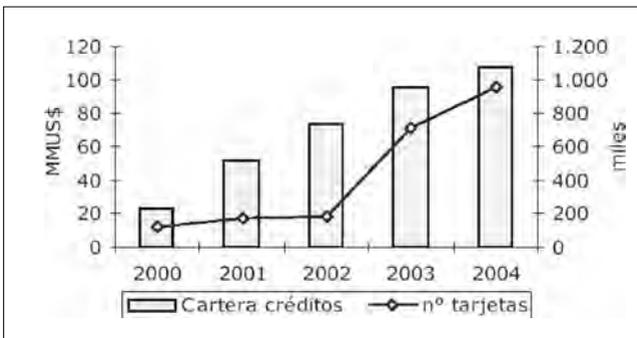
Gráfico 4.30
CMR: Portafolio (S/. millones)



Fuente: Apoyo & Asociados. Perú Titulización de Tarjetas de Crédito Patrimonio en Fideicomiso. Tarjetas 2005 CMR Mayo, 2006

Del mismo modo que con la tarjeta CMR, las colocaciones de Financor han crecido sostenidamente desde el inicio de sus operaciones. Entre 2000 y 2004, las colocaciones han pasado de USD 20 millones a US\$ 104 millones (ver siguiente gráfico); y en el año 2005 han alcanzado los USD 136 millones.

Gráfico 4.31
Tarjeta Ripley en Perú



Fuente: Fit Research. Informe Quincenal Ripley Corp SA. Apertura Bursátil. Julio 2005

Del total de las colocaciones de la Tarjeta CMR durante 2005, la mayor parte fue generada por el consumo en las tiendas del Grupo (Saga, Tottus y Sodimac). Aunque, esta participación se ha ido reduciendo en los últimos años, pasando de 70.7% a 49.6% entre 2001 y 2005. Esto se debe al aumento de los establecimientos afiliados a la tarjeta (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.35

Intermediación CMR	2001	2002	2003	2004	2005
Tiendas del Grupo	70.7%	66.7%	61.6%	54.7%	49.6%
Saga	70.7%	65.9%	54.3%	44.0%	35.3%
Tottus	0.0%	0.8%	7.3%	10.2%	12.4%
Sodimac	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	2.7%
Est. Afiliados	10.3%	14.3%	18.4%	17.3%	15.0%
Disp. Efectivo	10.1%	8.1%	10.2%	16.1%	22.9%
Otros	8.9%	10.8%	9.8%	12.0%	11.7%
TOTAL US\$ miles	216,672	270,163	347,621	410,322	619,034

Fuente: Apoyo & Asociados. Perú Titulización de Tarjetas de Crédito Patrimonio en Fideicomiso. Tarjetas 2005 CMR Mayo, 2006

Resultados Financieros

Desde el inicio de sus operaciones, las financieras chilenas han aumentado sostenidamente sus ingresos financieros. En el caso de CMR, la utilidad neta también ha experimentado un crecimiento sostenido; mientras que Financor ha presentado caídas en sus resultados netos en 2002 y 2004. En general, ambas financieras han tenido mejores resultados al cierre del 2005, experimentando las mayores tasas de crecimientos de sus ingresos y utilidades desde 2001 (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.36
 CMR y Cordillera: Resultados Financieros (En miles de US\$)

	2001	2002	2003	2004	2005
CMR (Saga)					
Ingresos Financieros	44,928	53,411	61,327	67,314	80,437
Variación (%)		18.9	14.8	9.8	19.5
Gastos Financieros	7,865	5,611	8,485	6,944	9,542
Variación (%)		-28.7	51.2	-18.2	37.4
Utilidad Financiera Bruta	37,063	47,800	52,842	60,371	70,895
Variación (%)		29.0	10.5	14.2	17.4
Utilidad neta	13,625	17,165	19,927	22,652	26,524
Variación (%)		26.0	16.1	13.7	17.1
Financiera Cordillera (Ripley)					
Ingresos Financieros	20,206	32,000	40,390	47,987	57,728
Variación (%)		58.4	26.2	18.8	20.3
Gastos Financieros	1,635	2,643	2,592	14,713	17,446
Variación (%)		61.6	-1.9	467.7	18.6
Utilidad Financiera Bruta	18,570	29,356	37,799	33,274	40,282
Variación (%)		58.1	28.8	-12.0	21.1
Utilidad neta	13,405	6,164	6,851	5,274	9,908
Variación (%)		-54.01	11.13	-23.01	87.87

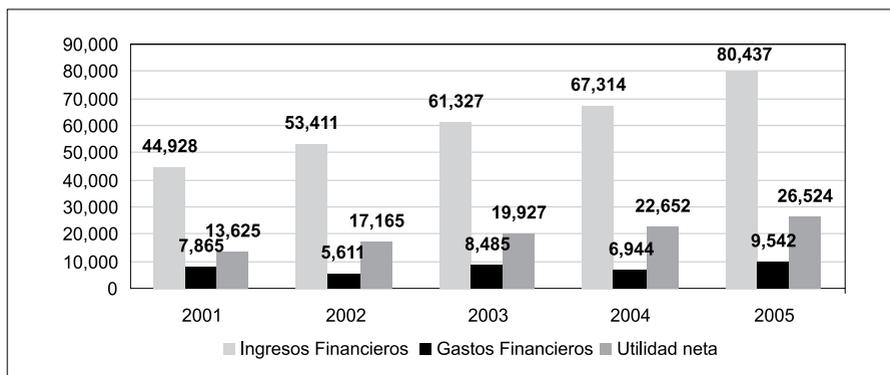
Fuente: Elaboración propia en base a Apoyo & Asociados. "Institución Financiera CMR". Marzo, 2006 y Apoyo & Asociados. "Institución Financiera. Financiera Cordillera (Financor)". Agosto 2006

Los ingresos financieros de CMR ascendieron a USD 80 millones al cierre del 2005, superiores en 19.5% a los registrados durante el 2004. Estos ingresos están compuestos casi en su totalidad (95.5%) por los intereses y comisiones por cartera de créditos, cuenta que mostró un crecimiento de 10.9% respecto del 2004, debido al mayor volumen de colocaciones¹⁰¹. Además, se esperan mayores colocaciones en los próximos años, gracias a la apertura de nuevas tiendas (recientemente se ha inaugurado una nueva tienda en Chiclayo).

De otro lado, la utilidad neta de CMR ascendió a USD 26.5 millones al cierre del 2005, lo que representó un incremento de 17.1% en relación al año anterior. En general, la utilidad neta de CMR ha crecido sostenidamente en los últimos años a una tasa promedio anual de 18.85% entre 2002 y 2005.

¹⁰¹ Apoyo & Asociados. Institución Financiera CMR. Marzo, 2006

Gráfico 4.32
Financiera CMR: Resultados Financieros



Fuente: Elaboración propia en base a Apoyo & Asociados. "Institución Financiera CMR". Marzo, 2006

Las mayores utilidades registradas por Financiera CMR se sustentan en el crecimiento sostenido de su cartera como resultado de la aplicación de los planes estratégicos de negocios elaborados y los lanzamientos de productos, campañas, programas (CMR Puntos) y promociones. Estas utilidades han permitido mostrar indicadores de rentabilidad superiores a los registrados por el sistema de banca de consumo¹⁰².

En el caso de Financor, durante el 2005 se evidenció un crecimiento de 20.3% en los ingresos financieros, los que alcanzaron la cifra de USD 57.7 millones. Los mayores ingresos se sustentan en el crecimiento de las colocaciones en 46.6% (gracias a la rentabilización por cliente), en el lanzamiento de los productos de Préstamo Personal (crédito Flexible y consolidación de deuda) y en el lanzamiento de la tarjeta de crédito Silver¹⁰³.

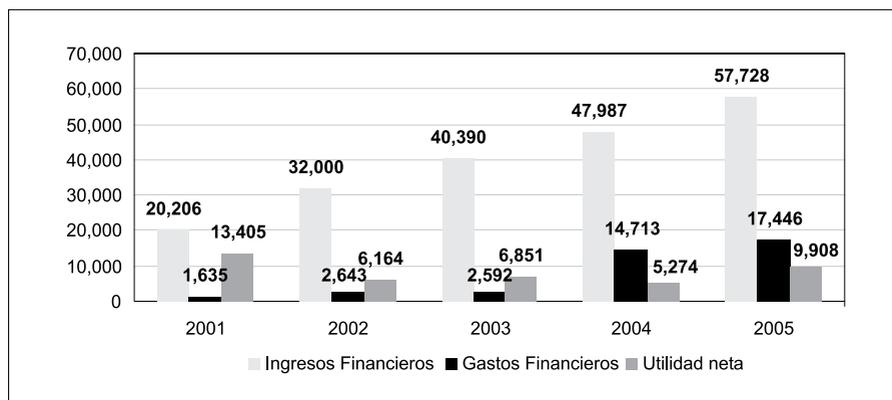
Asimismo, las utilidades netas durante el año 2005, experimentaron un crecimiento de 88%, el mayor alcanzado desde el inicio de las operaciones de Financor. En general las utilidades netas fueron casi el doble a las alcanzadas el año el anterior. Este crecimiento se sustenta en el incremento de los ingresos operativos, el menor nivel de provisiones para colocaciones atrasadas y una mejora en los indicadores de eficiencia de la compañía¹⁰⁴.

¹⁰² CONASEV. Memoria Anual. Financiera CMR. 2005

¹⁰³ CONASEV. Memoria Anual. Financiera Cordillera. 2005

¹⁰⁴ CONASEV. Memoria Anual. Financiera Cordillera. 2005

Gráfico 4.33
Financor: Resultados Financieros



Fuente: Elaboración propia en base a Apoyo & Asociados. "Institución Financiera. Financiera Cordillera (Financor)". Agosto 2006

Personal

Durante el año 2005, el personal total empleado por Financiera CMR fue de 848 personas, de las cuales 349 se desempeñaron en cargos permanentes, mientras que las 499 restantes lo hicieron en labores temporales. Asimismo, el mayor número de empleados (494) se encuentran desempeñando funciones administrativas. En general, el número de trabajadores aumentó en los últimos años, aunque debido principalmente al mayor número de puestos temporales.

De otro lado, Financiera Cordillera empleó un total de 880 trabajadores durante el 2005, lo que muestra una reducción en relación al año 2003 en que el total de empleados era de 892. Desde el inicio de sus operaciones en 2001, la financiera aumentó su personal en casi el doble, lo que se relaciona con el mayor número de colocaciones.

Cuadro 4.37
CMR y Financor: Personal empleado 2001 - 2005

	2001	2002	2003	2004	2005
CMR					
Personal Total	567	622	634	733	848
- Ejecutivos	-	35	35	28	29
- Administrativos	-	369	377	373	494
- Otros	-	218	222	325	325
Financor					
Personal Total	489	624	892	854	880

Fuente: Elaboración propia en base a Conasev. CMR y Financor. Memorias anuales.

4.2.3.2. Leasing

Actualmente, en el sector de Leasing, se encuentran operando dos empresas chilenas, American Leasing y Leasing Total. La primera es una importante empresa del sector, que cuenta con una participación importante en el mercado; mientras que la segunda, por el contrario, explica una pequeña parte del mercado.

América Leasing S.A. fue constituida el 27 de marzo de 1995 con el fin de realizar operaciones de arrendamiento financiero. Es la única entidad especializada de tamaño de cartera relevante que no está vinculada a ningún grupo financiero local. El Grupo chileno Santa Cruz - Yaconi mantiene, a través de empresas vinculadas, el 85% de las acciones de la empresa.

Cuadro 4.38
AMERICA LEASING: Propiedad

Accionista	%	Fecha Inicio
INVERSIONES Y ASESORIAS EL COLORADO LTD.	32.6	29/05/1996
INVERSIONES SUR S.A.	28.1	27/03/1995
CIA DE RENTAS E INVERSIONES SAN IGNACIO S.A	6.0	26/07/1996
INVERSIONES BARACALDO S.A.	6.0	19/03/2004
INVERSIONES NOGALEDA LTDA	6.0	19/05/2004
INVERSIONES MARVIN S.A.	5.2	29/05/1996
ALVARADO PFLUCKER MARIO GERMÁN OSCAR	5.0	30/11/1997
DE OSMA BERCKEMEYER OSCAR JAVIER	5.0	27/03/1995
NEELY BARBIERI CARLOS CRISTIÁN	5.0	27/03/1995

Fuente: Elaboración propia en base a Conasev.

De este modo, los principales accionistas son Inversiones y Asesorías el Colorado Ltda.. (32.6%) e Inversiones Sur S.A. (28.1%), ambas empresas chilenas vinculadas al grupo chileno Santa Cruz -Yaconi. De otro lado, Inversiones Baracaldo S.A. (6%), Inversiones Nogaleta Ltda. (6%) y Compañía de Rentas e Inversiones San Ignacio S.A. (6%), son todas empresas chilenas controladas por empresarios vinculados al Grupo Santa Cruz – Yaconi –Noguera.

Del mismo modo, Inversiones Marvin S.A. (5.166%) es una empresa chilena, cuyo accionista principal es la empresa Compañía de Rentas e Inversiones Terranova Limitada, vinculada al Grupo Santa Cruz – Yaconi – Noguera¹⁰⁵.

La actividad económica de la empresa está comprendida dentro de la Ley de Arrendamiento Financiero (Decreto Legislativo N° 299), sus normas modificatorias (Ley N° 27394) y las precisiones a los alcances a dicha Ley (Decreto Legislativo N° 915). Así mismo, las operaciones de ALSA se encuentran normadas por la Ley de Banca y Seguros (Ley N° 26702). La normativa vigente establece que el arrendador debe considerar las operaciones de arrendamiento financiero como colocaciones¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Class & Asociados. American Leasing. Información Financiera al 31 de Marzo 2006.

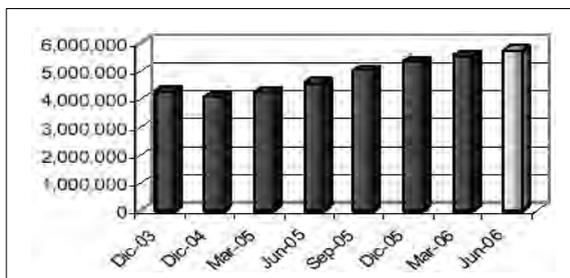
¹⁰⁶ Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Informe de Clasificación. American Leasing. Junio 2006

De otro lado, Leasing Total S.A. es una empresa financiera constituida en Diciembre de 1997, cuyo objeto social, al igual que American Leasing, es la realización de actividades de arrendamiento financiero. La empresa es propiedad del Grupo Progreso de Chile. Tiene como mercado objetivo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que brindan sus servicios a grandes compañías, principalmente vinculadas al sector minero, servicios y construcción.

Mercado

Al cierre del primer semestre del 2006, las colocaciones totales de leasing alcanzaron los S/. 5,737 millones (USD 1,760 millones), lo que significó un incremento de 24.8% en relación al mismo periodo en el año anterior. En general, la tendencia negativa de los últimos años en las colocaciones se revirtió en el segundo semestre del año 2004.

Gráfico 4.34



Fuente: Pacific credit rating. Informe Sectorial: Leasing Perú. 2006

Cabe mencionar que un elemento que influyó en la reducción de la cartera de leasing tuvo que ver con las modificaciones a la normativa a partir del 2000. Mediante las modificaciones efectuadas a la Ley de Arrendamiento Financiero a fines del 2000 e inicios del 2001¹⁰⁷, se estableció que las operaciones de leasing realizadas serían tratadas como un crédito comercial por el arrendador y como un activo para el arrendatario, el cual podrá depreciarlo linealmente durante el plazo del contrato. Esta Ley se hizo extensiva a los contratos de arrendamiento financiero bajo convenios de estabilidad tributaria a partir de enero del 2003 (Ley N° 27804 de 2002). Otro hecho tuvo que ver con la aprobación de la Resolución SBS N° 1343- 2003 que modificó el registro contable de las operaciones de arrendamiento financiero¹⁰⁸.

El número de empresas que realizan operaciones leasing en el mercado se ha reducido en los últimos años, pasando de 18 a 15 entre 2004 e inicios del 2006 (en el 2005 cerraron el BankBoston y el Standard Chartered; mientras que en el 2006 se dió la reorganización simple

¹⁰⁷ Ley N° 27394 que modificó la Ley del Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 299 y el Decreto Legislativo N° 915.

¹⁰⁸ Pacific credit rating. Leasing Total S.A. Informe con información financiera al 31 de marzo de 2005

de Wiese Sudameris Leasing con su matriz, el Banco Wiese Sudameris).. De este modo, existen en el mercado 15 empresas que efectuaban operaciones de leasing en el mercado (9 bancos, 1 financiera y 5 empresas exclusivas de arrendamiento financiero).

A junio de 2006, en el caso particular de las empresas especializadas (donde se ubican Leasing Total y American Leasing), el saldo de las operaciones de arrendamiento financiero fue de USD 410 millones, lo que significó una caída de 10.4% respecto a junio de 2005. Esto tiene que ver con la absorción de la empresa Wiese Leasing por su casa matriz el Banco Wiese Sudameris, reduciendo la cartera consolidada de las empresas especializadas. Así, las empresas especializadas no logran recuperar los niveles de colocaciones mostrados en años anteriores¹⁰⁹

En general, como podemos apreciar en el siguiente cuadro, las colocaciones de los bancos han experimentado un considerable crecimiento entre 1995 y 2005, pasando de USD 199 millones a USD 1,035 millones; mientras que las empresas leasing han pasado de USD 258 millones a USD 474 millones en ese periodo. Hasta 2002, la participación de las empresas especializadas en el mercado fue mayor a la de los bancos, pero desde entonces se evidencia una reducción sostenida de tal participación.

Cuadro 4.39
Colocaciones de las operaciones de arrendamiento financiero
(USD millones)

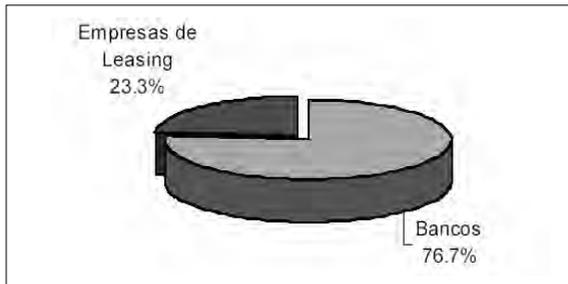
	Dic.95	Dic.96	Dic.97	Dic.98	Dic.99	Dic.00	Dic.01	Dic.02	Dic.03	Dic.04	Dic.05
Banca Múltiple	199	458	724	1.111	1.027	1.149	666	635	639	715	1.035
Empresas Financ.	136	22	29	61	35	34	23	17	4	0	0
Emp. Especializ.	258	651	952	1.189	1.167	865	815	641	488	458	474
TOTAL	593	1.132	1.705	2.361	2.228	2.048	1.503	1.292	1.131	1.172	1.509
Banca Múltiple	33,5%	40,5%	42,4%	47,1%	46,1%	56,1%	44,3%	49,1%	56,5%	61,0%	68,6%
Empresas Financ.	22,9%	1,9%	1,7%	2,6%	1,6%	1,7%	1,5%	1,3%	-0,3%	0,0%	0,0%
Emp. Especializ.	43,5%	57,6%	55,8%	50,3%	52,4%	42,2%	54,2%	49,6%	43,2%	38,0%	31,4%
TOTAL	100,0%										

Fuente: Conasev. Memoria América Leasing. 2005

De este modo, a junio de 2006, el mercado de arrendamiento financiero estaría explicado en su mayoría por las operaciones de los Bancos, que poseen una participación de 76.7% en los montos totales de las operaciones leasing; mientras que las empresas especializadas explicarían el 23.3% restante (ver siguiente gráfico)

¹⁰⁹ Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Leasing Total S.A. Setiembre 2006

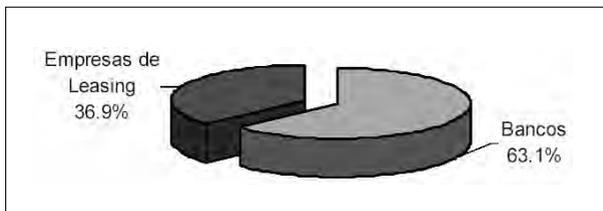
Gráfico 4.35
Arrendamiento Financiero por entidades (a Junio – 2006)



Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Leasing Total S.A. 2006

Por otro lado, a junio 2006, el número de los contratos leasing fue de 11,157, lo que represento un incremento en relación al cierre del año anterior, en que los contratos fueron 10,763. Del total de contratos, las instituciones bancarias tienen la mayor participación (63.1%), aunque esta es menor en relación al monto de los contratos. Esto se debe a que las empresas leasing prestan una mayor atención a las PYMES, con las cuales se realizan mayor número de operaciones pero de menor monto.

Gráfico 4.36
Número de Contratos por Entidades a Junio - 2006

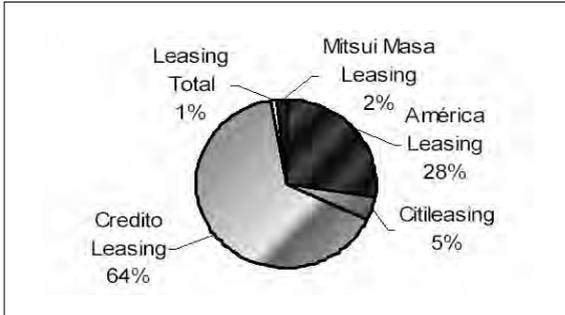


Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Leasing Total S.A. Setiembre 2006

Respecto a la participación de mercado de las empresas especializadas, Credileasing ocupó el primer lugar con el 64.5% de las operaciones. El segundo y tercer lugar lo ocuparon América Leasing y Citileasing, con participaciones de 27.6 y 5.2%, respectivamente.

En relación a la porción de mercado explicada por las empresas exclusivas de arrendamiento financiero, se tiene que las principales empresas son Credito Leasing y América Leasing, que explican el 64% y 28% de ese mercado respectivamente; mientras que Leasing Total a penas explica el 1% (ver siguiente gráfico)

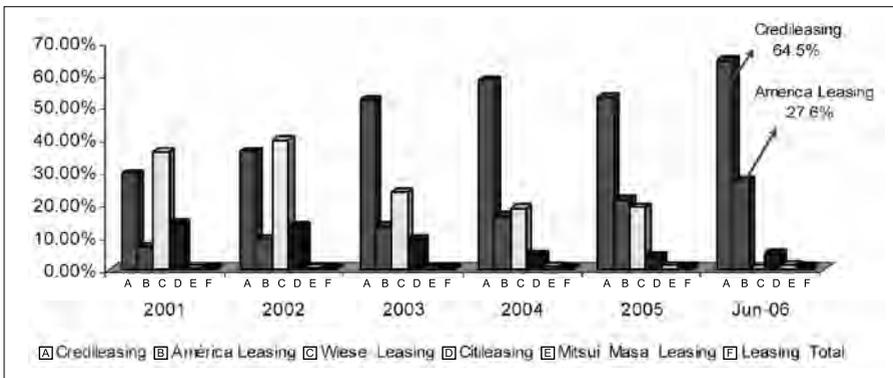
Gráfico 4.37
 Empresas de arrendamiento Financiero
 (colocaciones netas a junio de 2006)



Fuente: Pacific credit rating, Informe Sectorial: Leasing Perú. Agosto, 2006

Como vemos en el siguiente gráfico, la participación de América Leasing en el mercado de las empresas especializadas a crecido sostenidamente desde 2001, pasando de menos de 10% a casi 30% entre 2001 y junio de 2006. Sin embargo, la empresa líder en este segmento es Credileasing con un 57.3% de las colocaciones netas durante 2005, y de 64.5% a junio de 2006.

Gráfico 4.38
 Participación de Mercado de las Empresas Especializadas



Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Leasing Total S.A. Setiembre 2006

El saldo de los contratos de América Leasing al cierre de 2005 fue de USD 103 millones, lo que equivale a una participación de 6.8% en el mercado total de arrendamiento financiero peruano y de 22% en el segmento de empresas especializadas. Entre 1995 y 2005, el monto de los contratos de la empresa han crecido a una tasa promedio anual de 60%, pasando de USD 6 millones a USD 103 millones (ver siguiente cuadro)

Cuadro 4.40
Contratos de Leasing de la empresa y Mercado
(En millones de US\$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
(a) América Leasing	6	33	58	69	61	60	56	60	63	75	103
(b) Emp. Especializadas	258	651	952	1189	1167	865	815	641	488	458	474
(a)/(b)	2%	5%	6%	6%	5%	7%	7%	9%	13%	17%	22%
(c) Mercado de Leasing	593	1132	1705	2361	2228	2048	1503	1292	1131	1172	1509
(a) / (c)	1%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	5%	6%	6%	7%

Fuente: Conasev. Memoria América Leasing. 2005

Nivel de Ingresos

Durante el 2005, América Leasing tuvo ingresos financieros por USD 8.6 millones, lo que significó un incremento de 28% en relación al año anterior en que los ingresos fueron de USD 6,7 millones. Entre 2001 y 2005, los ingresos de la firma han crecido a una tasa promedio anual de 6.7%; mientras que los gastos han crecido a una tasa de 8.5% promedio anual en ese período (principalmente por el crecimiento de los gastos en 52% durante el 2005).

La utilidad neta de la empresa durante el 2005 ha alcanzado la suma de USD 1.6 millones, esto es, casi seis veces mayor a la alcanzada durante el año anterior que fue de USD 239 mil. En general, entre 2001 y 2005, la utilidad neta de la empresa ha crecido a una tasa promedio anual de 170%, principalmente por los mejores resultados obtenidos durante el año 2005.

Cuadro 4.41
América Leasing: Resultados Financieros (en miles de USD)

Concepto / Año	Año 2.001	Año 2.002	Año 2.003	Año 2.004	Año 2005
Ingresos financieros	6.892	6.008	6.405	6.698	8.587
Gastos financieros	3.328	2.748	2.705	2.716	4.147
Resultado financiero	3.564	3.259	3.701	3.982	4.451
Utilidad Neta	708	963	93	239	1.613

Fuente: Conasev. Memoria America Leasing. 2005

Al cierre del primer semestre del 2006, Leasing Total registró ingresos financieros por S/.1.77 millones (USD 540 miles), mostrando un incremento de 10.4% en relación a lo registrado a junio 2005. Este crecimiento se explica por el aumento de las colocaciones. Como vemos en el siguiente cuadro, los ingresos de la empresa han crecido sostenidamente ha una tasa promedio anual de 21.5% entre 2002 y 2005, pasando de S/. 2.2 millones (USD 635 mil) a S/. 3.9 millones (USD 1.2 millones).

En relación a la utilidad neta, se evidencia una fuerte caída durante el 2004, año en que la utilidad fue negativa alcanzando la suma de S/. 718 mil. Sin embargo, en el 2005 la empresa incrementa considerablemente su utilidad a S/. 993 mil (USD 300 mil).

Cuadro 4.42
Leasing Total: Resultados Financieros (En miles de S/)

	2002	2003	2004	2005	Jun-05	Jul-06
Ingresos Financieros	2,236	2,425	2,685	3,903	1,603	1,770
Variación (%)	-	8.5	10.7	45.4	-	10.4
Gastos Financieros	47	14	28	141	122	656
Variación (%)	-	-70.2	100.0	403.6	-	437.7
Utilidad Financiera Bruta	2,189	2,411	2,657	3,762	1,481	1,114
Variación (%)	-	10.1	10.2	41.6	-	-24.8
Utilidad Neta	208	196	-718	993	527	43
Variación (%)	-	-5.8	-466.3	238.3	-	-91.8

Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Leasing Total S.A. Setiembre 2006

Respecto a la concentración por sector económico de la empresa, al cierre del primer semestre del 2006, la cartera fue explicada básicamente por tres sectores: Transporte (30.3%), Comercio (21.0%) y Actividades Inmobiliarias y de Alquiler - Outsourcing (20.3%).

4.2.3.3. Sector Bancario

El Banco del Trabajo se estableció en el Perú a finales del año 1994, con el fin de operar como Banca Múltiple orientada a otorgar créditos de consumo principalmente a los estratos medio y bajo de la economía. Actualmente, la composición accionarial del Banco de Trabajo se encuentra constituida en un 95% por Inversiones Altas Cumbres, que es una empresa propiedad del Grupo chileno Cummins.

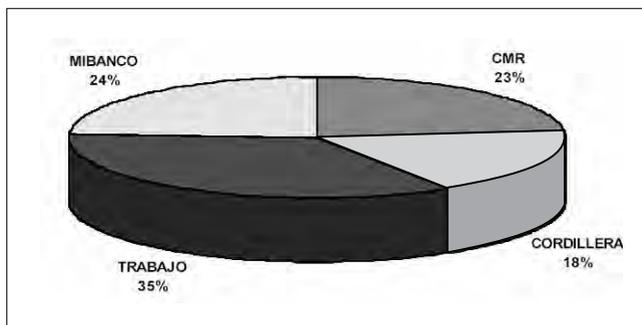
El Banco centra sus operaciones básicamente en siete negocios: microfinanzas, créditos de consumo, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, depósitos, seguros y remesas.

En relación a las ventas por producto, se evidencia que el segmento más importante del banco a diciembre del 2005, es la venta de créditos a través de tarjetas de establecimientos que representan el 40.2% de los productos del Banco. También son importantes la de venta de créditos a microempresarios, que representan el 38.2% de las ventas totales, seguidos por las ventas a través de la Tarjeta Mastercard (12.1%).

Mercado

En relación a las entidades especializadas en brindar créditos de consumo, se tiene que el Banco del Trabajo es la principal institución dentro de este sector, con una participación de mercado de 35%. En general, este sector se encuentra representado principalmente por cuatro instituciones financieras especializadas: MiBanco, Banco del Trabajo, Financiera Cordillera y Financiera CMR. Como vemos, en el sector de créditos de consumo se encuentran tres empresas chilenas que en conjunto tienen una participación de mercado de 76%: Banco del Trabajo (35%), CMR (23%) y Financiera Cordillera (18%).

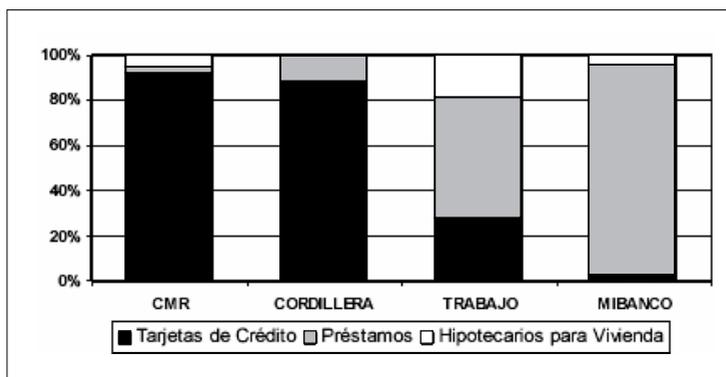
Gráfico 4.39
Participación de Mercado



Fuente: Equilibrium Clasificadora de Riesgo. Informe de Clasificación Banco del Trabajo. 2006.

En el caso de las financieras CMR y Cordillera, la mayor parte de las colocaciones se dan a través de las tarjetas de crédito; mientras que en el caso del Banco del Trabajo las colocaciones se dan en mayor medida a través de préstamos (52%), seguido por las tarjetas de crédito (27%) y los créditos hipotecarios (18%).

Gráfico 4.40
Colocaciones del Sector por Producto



Fuente: Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Informe de Clasificación Banco del Trabajo. Marzo del 2006.

En relación al segmento de créditos de consumo, si analizamos la posición del Banco del Trabajo dentro del sistema financiero total (no sólo del sector de consumo, donde se encuentran Mibanco, CMR, Financiera Cordillera y Banco del Trabajo), se tiene que este se ubica en la quinta posición del sistema, con una participación total de 7.2% durante el año 2005 y contando con más de 232,000 clientes. (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.44
Créditos de Consumo (2005)

Instituciones	MM S/.	Participación de Mercado (%)
Interbank	1.315,1	21,0%
B. de Crédito del Perú	1.176,8	18,8%
B. Wiese Sdameris	1.061,6	16,9%
B. Continental	910,6	14,5%
B. del Trabajo	452,5	7,2%
Citibank	387,8	6,2%
B. de Comercio	285,8	4,6%
B. Financiero	224,8	3,6%
B. Sudamericano	177,6	2,8%
Mibanco	142,7	2,3%
BIF	138,6	2,2%
Total	6.274	100%

Fuente: CONASEV. Banco del Trabajo. Memoria 2005

En el sector de tarjetas de crédito, el Banco cuenta con dos tipos diferentes: la tarjeta de crédito de marca compartida con diferentes establecimientos y la Tarjeta Mastercard – Banco del Trabajo. Entre las tarjetas compartidas, las principales son la tarjeta Hipermercados Metro y la tarjeta “Gamarra Card”.

Durante el 2005, el Banco se ubicó en cuarto lugar dentro de las instituciones emisoras de tarjetas de crédito, con un total de 558 miles tarjetas emitidas que le han permitido tener una participación de mercado de 12% (ver siguiente cuadro). En este segmento, las empresas con mayor penetración son las financieras chilenas CMR y Financor, que en conjunto poseen el 45% del total de tarjetas emitidas.

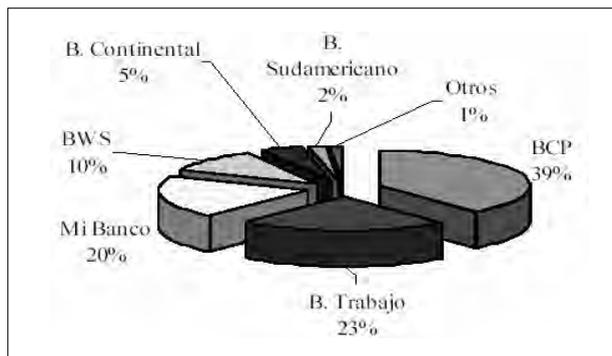
Cuadro 4.45
Tarjetas Emitidas (2005)

Instituciones	Miles	Participación de Mercado (%)
CMR	1,081,2	22,9%
Cordillera	997,1	21,1%
B. Wiese Sudameris	887,3	18,8%
B. del Trabajo	558,3	11,8%
Interbank	403,9	8,6%
B. de Crédito del Perú	396,6	8,4%
B. Continental	150,7	3,2%
Citibank	123,2	2,6%
B. Sudamericano	58,7	1,2%
Mibanco	22,2	0,5%
BIF	18,4	0,4%
B. de Comercio	10,4	0,2%
B. Financiero	7,2	0,2%
Total	4.715	100%

Fuente: CONASEV. Banco del Trabajo. Memoria 2005

Según datos a junio de 2004, el Banco del Trabajo tenía una participación de 23% en el segmento de préstamos a microempresas dentro del sistema Bancario. De este modo, después del Banco de Crédito, el Banco del Trabajo es la institución más importante dentro de este sector (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.41
Participación en Préstamos a Microempresarios
(a Junio 2004)



Fuente: Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Informe de Clasificación Banco del Trabajo. Setiembre, 2004

De otro lado, la participación del Banco del Trabajo en el total de créditos a microempresarios, según datos a diciembre de 2005, fue de 11%. Con esto se ubica como la tercera institución dentro de este segmento, después del Banco de Crédito (20%) y Mibanco (13%).

Cuadro 4.46
Créditos a microempresarios

Instituciones	MM S/.	Participación de Mercado (%)
Banco de Crédito	774,8	20,1%
Mibanco	499,0	13,0%
Banco del Trabajo	434,0	11,3%
Otras Cajas Municipales	294,7	7,7%
CMAC Arequipa	268,5	7,0%
Total Cajas Rurales	255,1	6,6%
CMAC Piura	253,9	6,6%
Banco Wiese Sudameris	252,9	6,6%
CMAC Trujillo	228,2	5,9%
Otros Bancos	212,4	5,5%
CMAC Sullana	151,5	3,9%
CMAC Cusco	118,0	3,1%
CMAC Huancayo	102,1	2,7%
Total	3.845	100%

Fuente: Conasev. Memoria anual 2005. Banco del Trabajo

Agencias y Personal

El incremento en la fuerza de ventas y de la red de oficinas a nivel nacional respecto a años anteriores, le ha permitido al banco ubicarse en el primer lugar de las colocaciones entre las instituciones similares dedicadas a créditos de consumo, tal y como se vio anteriormente.

Al cierre del 2005, el Banco del Trabajo contaba con una red de 77 agencias ubicadas en zonas donde predomina la presencia de estratos medio y bajo, que son el sector objetivo del banco. Del total de agencias, 35 se encuentran en Lima y 42 están ubicadas en provincias.

En los últimos se evidencia un aumento del número de agencias, pasando de 57 a 70 entre 2003 y 2004. En general el aumento de las agencias se ha dado principalmente en la ciudad de Lima, donde se ha pasado de 21 a 35 agencias entre 2003 y 2005; mientras que en provincias sólo se han aumentado 6 agencias en ese período.

Al cierre del año 2005, el personal en planilla del Banco del Trabajo totalizó 3,112 trabajadores entre ejecutivos (1%), personal administrativo (55%) y ventas, formación juvenil y practicantes (44%). Entre 2000 y 2005 el personal del banco ha crecido a una tasa anual de 7.5% en promedio.

Cuadro 4.47
Banco del Trabajo: Evolución del personal

Personal	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ejecutivos	18	15	25	23	33	33
Administrativos	937	942	978	1,013	1,272	1,704
Ventas y practicantes	1,224	1,419	1,472	1,626	1,400	1,375
Total	2,179	2,376	2,475	2,662	2,705	3,112

Fuente: Conasev. Banco del Trabajo. Memoria Anual

4.2.4. Retail Peruano

Regulación

En general, no existe normativa específica aplicada al sector. El comercio de servicios de distribución al por mayor y al por menor (retail) se realiza principalmente por medio de la presencia comercial. De este modo, el régimen general de las inversiones extranjeras afecta de manera decisiva el establecimiento de firmas extranjeras en el país.

En Perú el régimen sobre inversión extranjera es bastante liberal. La legislación peruana consagra el principio de igualdad de trato entre el capital extranjero y nacional, en tal sentido se permite la entrada de inversión extranjera en todos los sectores sin necesidad de autorización previa.

El sector de distribución también se ve afectado por la regulación nacional en materia de salud y seguridad, planificación urbana y protección ambiental. También existen algunas restricciones relacionadas con el horario de apertura de las tiendas, así como las ordenanzas municipales sobre construcción y planificación urbana. Otra legislación pertinente es la que se refiere a las políticas de competencia (limitaciones verticales, las restricciones a la fijación de precios y a la promoción), y a la legislación relativa al mercado laboral¹¹⁰.

Cabe mencionar que en Perú los gobiernos locales gozan de autonomía política, económica y administrativa en los asuntos de su competencia. Así, los operadores de establecimientos comerciales deben enfrentar una serie de políticas diferenciadas tanto a nivel nacional como regional y local, en relación a los requisitos para su establecimiento y funcionamiento.

En relación a la apertura y funcionamiento de los establecimientos, las municipalidades tienen, entre otras, las siguientes funciones: 1) otorgar licencias para la apertura de establecimientos; 2) establecer normas al comercio ambulatorio; 3) regular las normas respecto del acopio, distribución, almacenamiento y comercialización de alimentos y bebidas; 4) otorgar licencias de construcción; 5) dar permisos para modificar el área del establecimiento comercial, 6) autorizar la ubicación de anuncios y avisos publicitarios; y 7) Regular el horario de funcionamiento.

De este modo, en el Perú las municipalidades son las encargadas de otorgar la respectiva licencia para el funcionamiento de un local, y de acuerdo a las normas legales vigentes existen una serie de barreras burocráticas para la obtención de dicha licencia.

Así, el trámite para la obtención de la licencia de funcionamiento definitiva puede llegar a durar más de 6 meses, lo cual afecta el desarrollo de las actividades comerciales. Aunque, la duración de los trámites varía entre las municipalidades, y algunas han hecho avances importantes para la simplificación en la duración del proceso¹¹¹.

Finalmente, todos los establecimientos de autoservicios dedicados a la venta de abarrotes, deben cumplir con el Reglamento Sanitario de Funcionamiento de Autoservicios de Alimentos y Bebidas, que fue decretado en Diciembre del 2002.

El sector de distribución, también se ve afectado por las distintas políticas de competencia aplicadas, tales como la aplicación de salvaguardas. La aplicación de esta medida a los textiles ha tenido un claro impacto sobre los servicios de distribución al por menor, específicamente sobre las tiendas por departamento. En Perú, sólo existen dos cadenas de tiendas por departamento, Saga Falabella y Ripley, ambas de capitales chilenos. Estas empresas, como se muestra en la siguiente sección, son de las principales importadoras de textiles chinos en Perú. Lo cual les ha permitido vender muchos productos textiles –especialmente en los días

¹¹⁰ OMC. S/C/W/37. 10 de junio de 1998

¹¹¹ Programa de Promoción Municipal Para el Desarrollo Empresarial (PROMDE). Manual para la simplificación administrativa de la licencia municipal de funcionamiento. 2003

de grandes ofertas o remates¹¹² a precios bajos que entran a competir con la industria nacional de textiles.

De otro lado, la política de defensa al consumidor también tiene implicancias sobre el sector de distribución. En Perú, el Texto único Ordenado de la Ley de Protección al Consumidor (D. S. N° 039-2000-ITINCI) recoge las principales normas que deben tener en consideración los operadores de los servicios de distribución en relación a los consumidores.

Asimismo, existen normas relacionadas con el tipo de publicidad que pueden emplear las empresas (Decreto Legislativo N° 691), y con las prácticas monopólicas restrictivas a la libre competencia (Decreto Legislativo N° 701).

Finalmente, los proveedores de servicios de distribución también deberán respetar la Ley Sobre Represión de la Competencia Desleal (Ley N° 26122). Esta Ley prohíbe cualquier acto de competencia desleal¹¹³, como aquellos destinados a crear confusión, reproducir, imitar, engañar, inducir a error, denigrar, desacreditar la actividad, productos, prestaciones o establecimientos ajenos, efectuar comparaciones inapropiadas, violar secretos de producción o de comercio, y aprovechar indebidamente la reputación ajena.

Principales inversiones chilenas

Las inversiones chilenas en el retail peruano se encuentran en una serie de sectores, principalmente en los supermercados, tiendas por departamento, cadenas farmacéuticas y centros comerciales.

Uno de los grupos chilenos con mayor presencia en el retail peruano es el grupo Falabella, que actualmente cuenta con diez tiendas por departamentales (Saga Falabella), tres Homecenters (Sodimac) y cuatro supermercados Tottus. Este grupo, también mantiene una participación minoritaria en la cadena chilena de farmacias Ahumada, que opera en Perú a través de FASA, siendo una de las cadenas farmacéuticas con mayor participación en la venta de medicamentos.

En Perú también opera otra cadena de farmacias de capitales chilenos, INKAFARMA. Hasta el 2005 esta cadena era filial de la empresa chilena Salcobrand, pero ese año esta empresa vende su participación de 50% en USD 10 millones a un importante empresario chileno, también accionista de Salcobrand.

De otro lado, aparte de Saga Falabella en Perú también se encuentra otra cadena chilena de tiendas por departamento, Ripley Internacional SA, que es filial del holding Ripley Corp. En

¹¹² En Perú, los establecimientos comerciales pueden realizar ofertas en cualquier momento del año, por lo que es común que las tiendas por departamento realicen estas ofertas

¹¹³ Un acto de conducta desleal se refiere a toda conducta que resulte contraria a la buena fe comercial, al normal desenvolvimiento de actividades económicas y, en general, a las normas de corrección que deben regir en las actividades económicas.

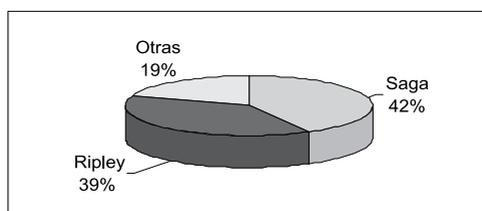
general, el mercado de tiendas por departamento, que se encuentra concentrado en la capital, se reparte entre estos dos grupos chilenos.

También, existen importantes inversiones chilenas en centros comerciales. Tal es el caso de la empresa chilena Parque Arauco, que en enero de 2006 compró a la Sociedad Inmuebles Panamerica de Perú el 45% del Shopping Center MegaPlaza Norte, situado en Lima. Asimismo, el accionista mayoritario de Centros Comerciales del Perú SA (CCP), es la empresa Inmobiliaria Alto Lima SA, que pertenece al grupo chileno Cummins.

4.2.4.1 Tiendas por Departamentos

En el Perú, el mercado de tiendas por departamento es atendido básicamente por dos operadores: Saga Falabella, que inició sus operaciones en el año 1995, y la empresa Ripley Corp, que opera desde el año 1997. Ambas empresas son de capital chileno y en conjunto explican el 81% del mercado de las actividades comprendidas dentro del CIIU 5219 (Venta al por menor de otros productos en almacenes no especializados)

Gráfico 4.42
Participación de mercado de las Principales Empresas con CIIU N° 5219 (%)



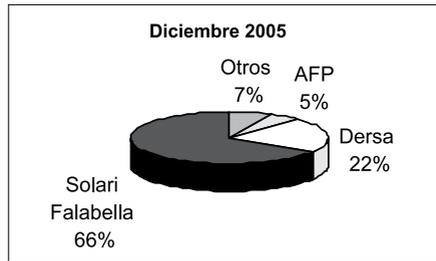
Fuente: Féller-Rate. Saga Falabella. Clasificadora de Riesgo. Septiembre 2005

Saga y Ripley se desarrollan en el Sector de Tiendas por Departamentos siendo sus rubros principales moda, electrodomésticos y deco-hogar. La estrategia de las tiendas por departamentos en el Perú, ha sido la expansión de sus puntos de venta, para así lograr aumentar su participación en el mercado. Aunque, la estrategia de Saga Falabella a diferencia de Ripley ha sido la de incursionar en los mercados de provincias.

Saga Falabella

La empresa ingresó al Perú en 1995, como socio mayoritario de la cadena de tiendas por departamento SAGA, que tenía dos establecimientos en Lima (San Miguel y San Isidro). Hasta 2003, la empresa estuvo controlada por el Grupo chileno Solari Falabella, pero en Octubre de ese año se fusiona con Sodimac, empresa de la familia Del Río (Grupo chileno Dersa). Así, en la actualidad, la compañía está controlada en un 87,7% por ambos grupos chilenos, Solari con 66.2% y Dersa con 21.5% (ver siguiente gráfico).

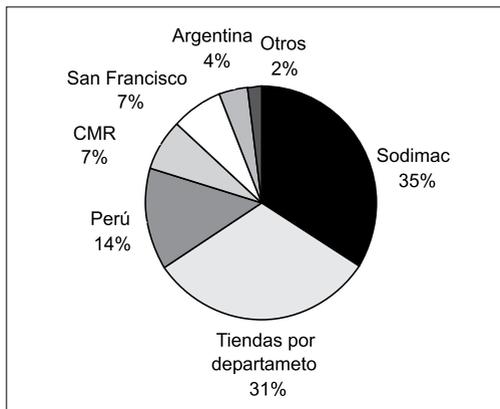
Gráfico 4.43
Estructura de la propiedad



Bci Corredor de Bolsa SA. Análisis de Empresa Falabella. 2006

Como vemos en el siguiente cuadro, durante el 2005 el negocio de Falabella en Perú explicó el 14.16% de los ingresos totales de la empresa, siendo considerablemente superiores a los ingresos generados en Argentina (ver siguiente gráfico)

Gráfico 4.44
Distribución de los ingresos (2005)



Bci Corredor de Bolsa SA. Análisis de Empresa Falabella / Sector : Retail. Abril de 2006

En general, los importantes ingresos generados en Perú tienen que ver por una parte con la mayor apertura de tiendas en zonas antes no consideradas. A partir del 2001, la empresa comienza la expansión a provincias, con la apertura de tres locales en el norte del país. Durante el 2002 se inaugura una tienda en Arequipa y la empresa Falabella incursiona en el negocio de los hipermercados a través de la creación de Tottus, abriendo el primer local en el Cono Norte de Lima.

De este modo, Saga-Falabella cuenta en la actualidad con siete tiendas en la ciudad de Lima: Miraflores (recientemente inaugurada), San Isidro, Jockey Plaza, San Miguel, Centro de Lima (La Merced y Lima-Centro) y una nueva tienda en el Centro Comercial Mega Plaza ubicado en el Distrito de Independencia. En provincias existen cuatro tiendas: Trujillo, Chiclayo (ambas de no más de 200 metros cuadrados o formato “express”), Piura (donde se inauguró la primera tienda departamental, pasando del formato “express” al de tienda por departamentos) y Arequipa (centro comercial)¹¹⁴.

Ripley

La empresa Ripley del Grupo chileno Calderon ingresa al mercado peruano en 1997, siendo la primera tienda abierta por la empresa fuera de Chile.

Ripley cuenta con 8 puntos de venta en una superficie total de 84,698m². De éstos, 5 operan bajo el formato de tiendas por departamento tradicional, una bajo el formato Max, orientado al autoservicio y bajos precios (inaugurada en 2000). Asimismo, en verano la compañía incorpora una tienda de 3.500 m² en el balneario de Asia¹¹⁵. Finalmente, en diciembre de 2005 la empresa abrió su última tienda, con un área de 12.600 m², ubicada en el en el nuevo centro comercial Plaza Lima Sur del popular distrito de Chorrillos, siendo la primera tienda por departamentos que llega a esta zona de la capital.

Cuadro 4.48
Ripley: Tiendas en Perú

Tienda	Año apertura	Ubicación	Area (m2)	Propiedad
Jockey Plaza	1997	Lima	15.284	Arrendada en mall
San Isidro	1999	Lima	11.589	Propia
San Miguel	2000	Lima	10.846	Arrendada en mall
Miraflores	2001	Lima	10.516	Propia
Max	2000	Lima	10.222	Arrendada en mall
Primavera	2003	Lima	10.141	Arrendada en mall
Asia	2004	Lima	3.5	Arrendada en mall
Chorrillos	2005	Lima	12.6	Arrendada en mall

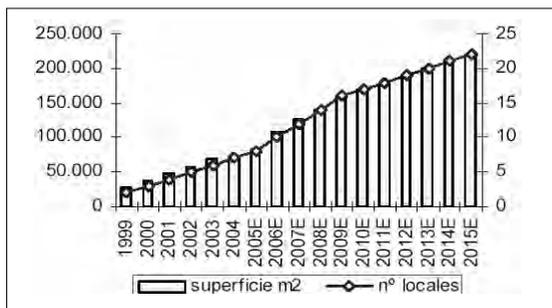
Fuente: Feller-Rate Clasificadora de Riesgo . Abril 2005

La compañía espera seguir incrementando sus puntos de ventas en los próximos años. Se estima que en 10 años, triplicaría el número de locales. Es muy probable que muchos de los locales serían abiertos en provincia - siguiendo la estrategia de Saga Falabella-, donde existe un gran mercado potencial poco aprovechado en las ciudades principales.

¹¹⁴ Saga Falabella. Memoria Anual 2004. 2005

¹¹⁵ Feller-Rate. Clasificadora de Riesgo . Abril 2005

Gráfico 4.45
Expansión Estimada de Ripley Corp en Perú



Fuente: Fit Research. Informe Quincenal Ripley Corp SA. Julio 2005.

Nivel de Ventas

Las tiendas por departamento se encuentran clasificados con el CIU N° 5219, que corresponde a las ventas al por menor de otros productos en almacenes no especializados. Bajo esta clasificación, se encontrarían 56 empresas dentro del Top de las 10,000 principales empresas del Perú, las que habrían obtenido ingresos aproximados de USD 702.69 millones al cierre de 2004. Del total de ingresos, cerca del 80% correspondería a las dos empresas chilenas, Saga Falabella y Ripley Corp.

Cuadro 4.49
Ventas de las Principales Empresas con CIU N° 5219
2002 - 2004 (en millones de USD)

Empresas	2002		2003		2004	
	Ventas	%	Ventas	%	Ventas	%
Saga Falabella	242.07	41.9	298.50	43.7	294.65	42.0
Tiendas por departamento Ripley	230.16	39.8	263.79	38.6	271.98	38.7
Otras*	106.40	18.4	121.43	17.8	136.06	19.4
Total	578.63	96	683.73	100	702.69	100

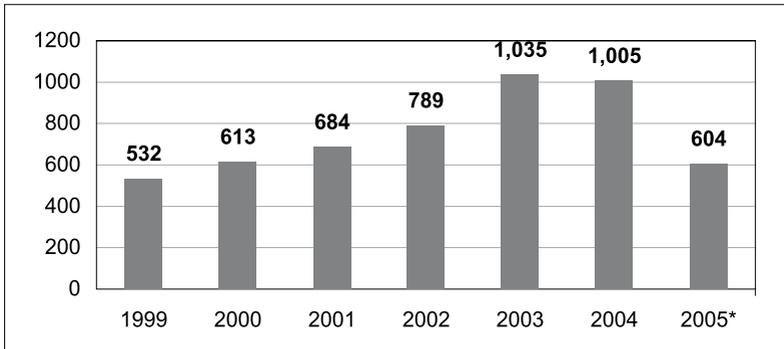
*Para el 2004 los datos se calcula en base al promedio del intervalo en el cual estarían los ingresos
Fuente: Elaboración propia en base a Top Publicaciones 2005

En general, el nivel de ventas de Saga Falabella se ha ido incrementando en los últimos años, pasando de S/. 532 a S/. 1,005 millones (USD 294 millones) entre 1999 - 2004. Durante el año 2003, las ventas netas –que incluyen las ventas de Hipermercados Tottus- tuvieron un crecimiento de 21.90%, siendo éste muy superior al registrado por el sector comercio el cual presentó un crecimiento acumulado del 3.56%. Este crecimiento se explica en parte por el

incremento en las ventas en Lima y en el norte del país (Trujillo, Chiclayo y Piura) y por el primer año de operaciones del Hipermercado TOTTUS¹¹⁶.

Sin embargo, durante el 2004 se evidencia una leve caída en el nivel de ventas. Que se explica en parte por la entrada en vigencia de las salvaguardas a las confecciones de origen chino, lo que ocasionó problemas logísticos en las tiendas ya que se produjeron desabastecimiento de las mercaderías trayendo como consecuencia pérdidas en ventas¹¹⁷.

Gráfico 4.46
Saga Falabella: Ventas Netas (S/. millones)



* Hasta Septiembre del 2005

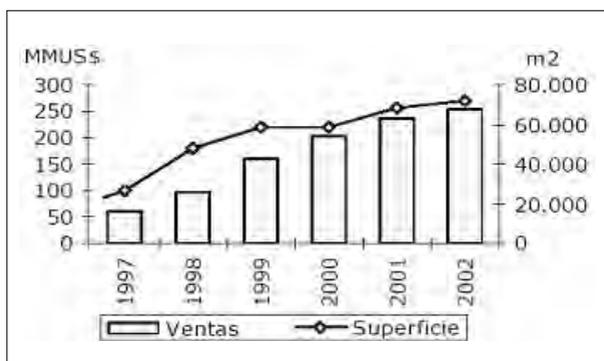
Fuente: Elaboración propia en base a CONASEV

Del mismo modo, las ventas de Ripley también muestran un incremento sostenido en los últimos años. Durante el periodo de 1997-2002, el nivel de ventas a pasado de USD 50 millones a cerca de USD 230 millones (ver siguiente gráfico).

¹¹⁶ CONASEV. Saga Falabella. Memoria Anual 2003

¹¹⁷ CONASEV. Saga Falabella. Memoria Anual 2004

Gráfico 4.47
Ripley Perú: Ventas y Superficie de ventas



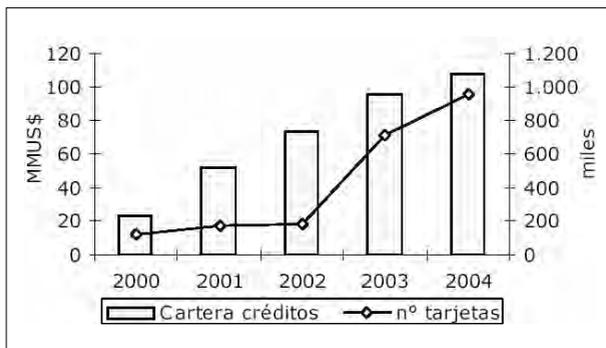
Fuente: Fit Research. Informe Quincenal Ripley Corp SA. Apertura Bursátil. Julio 2005

Según últimos datos, las ventas de Ripley durante el 2003 fueron de USD 263.8 millones, mientras que en el 2004, estas aumentaron ligeramente a USD 272 millones (Top Publicaciones 2005). Este incremento sostenido de las ventas, entre otras cosas, se relaciona con la expansión del área de los puntos de venta desde que inició sus operaciones. De otro lado, el menor crecimiento entre 2003 y 2004, estaría relacionado con las salvaguardas impuestas a los textiles chinos, al igual que en el caso de Saga Falabella.

Un hecho importante que ha contribuido al aumento de las ventas de las tiendas por departamento ha sido el desarrollo del negocio financiero, donde destaca el crecimiento de los créditos tanto de la Tarjeta Ripley, como de la Tarjeta CMR de Saga Falabella. La mayor penetración de CMR se debe a su acceso a segmentos de menores ingresos.

En Perú, la empresa Ripley cuenta con más de 1 millón de tarjetas, de las cuales 580 mil se encuentran activas y 350 mil mantienen saldos. Durante el 2004, las colocaciones alcanzaron los USD 108 millones (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.48
Tarjeta Ripley en Perú



Fuente: Fit Research. Informe Quincenal Ripley Corp SA. Apertura Bursátil. Julio 2005

El otorgamiento de crédito es realizado por Financiera Cordillera que comenzó sus operaciones en el año 2000. La Tarjeta Ripley puede ser utilizada tanto en las propias tiendas, como en más de 9,000 comercios asociados. Asimismo, los poseedores de la tarjeta pueden realizar avances en efectivo en las tiendas y en más de 850 cajeros automáticos de todo el país.

De otro lado, la Financiera CMR de Saga Falabella inició sus operaciones en enero de 1997 con la compra de la cartera de Prosefin SA. La financiera se dedica principalmente al financiamiento de personas naturales, a través del crédito para compras mediante el uso de la tarjeta de crédito en las tiendas vinculadas al Grupo y otros establecimientos con los que la Financiera mantiene convenios. Asimismo, con la finalidad de diversificar su cartera, ha ingresado al segmento de créditos hipotecarios y automotrices, en efectivo y para viajes.

CMR Falabella se creó como una tarjeta de uso exclusivo en las tiendas por departamento Saga. Sin embargo, hoy es aceptada en diversos establecimientos y sirve como medio de pago de variados servicios. Por ello, desde el 2000 la participación de Saga Falabella en las ventas con tarjeta ha ido disminuyendo en relación a otros establecimientos y servicios que se pueden adquirir por medio de la tarjeta (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.50
Distribución porcentual de intermediación de CMR

Distribución Porcentual de Intermediación de CMR						
Ventas de CMR e	2000	2001	2002	2003	2004	mar-05
Saga Falabella	84%	70.7%	66%	54%	44%	34%
Tottus	0%	0.0%	1%	7%	10%	13%
SODIMAC	0%	0.0%	0%	0%	0%	2%
Viajes Falabella	0%	1.3%	1%	1%	1%	1%
Fasa	2%	2.6%	3%	3%	3%	2%
Seguros	0%	0.5%	1%	2%	2%	2%
Rapicash	6%	5.8%	5%	5%	8%	7%
Supercash	3%	4.3%	3%	6%	8%	15%
Pago Cero	2%	1.7%	2%	2%	4%	4%
Media Cuota	0%	5.5%	6%	5%	5%	6%
Otros establec.	3%	7.7%	12%	16%	15%	13%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total US\$MM	161	217	270	348	410	123

Fuente: Apoyo & Asociados. Patrimonio en Fideicomiso Tarjetas CMR. 2005

Durante el 2004, el portafolio total de la Financiera CMR ascendió a S/. 527.1 millones, de los cuales S/. 348 millones se destinaron a Saga (ver siguiente cuadro). Al cierre de marzo 2005, el portafolio total de la Financiera ascendió a S/. 560 millones, de los cuales el 91% corresponde a cuentas por cobrar de tarjetas de crédito¹¹⁸

Cuadro 4.51
Cartera x tipo e intermediación a Dic-04

Cartera x Tipo e Intermediación a Dic-04		
	S./MM	%
Saga	348,327	66.1%
Tottus	6,680	1.3%
Sodimac	8,767	1.7%
Viajes	3,464	0.7%
Establecimientos	75,778	14.4%
Disp. De Electivo	48,657	9.2%
Total Tarjeta CMR	491,673	93.3%
Automotriz	9,503	1.8%
Hipotecario	25,525	4.8%
Otros	355	0.1%
Total Coic. Brutas CMR	527,056	100.0%

Apoyo & Asociados. Patrimonio en Fideicomiso Tarjetas 2005 CMR. Marzo 2005.

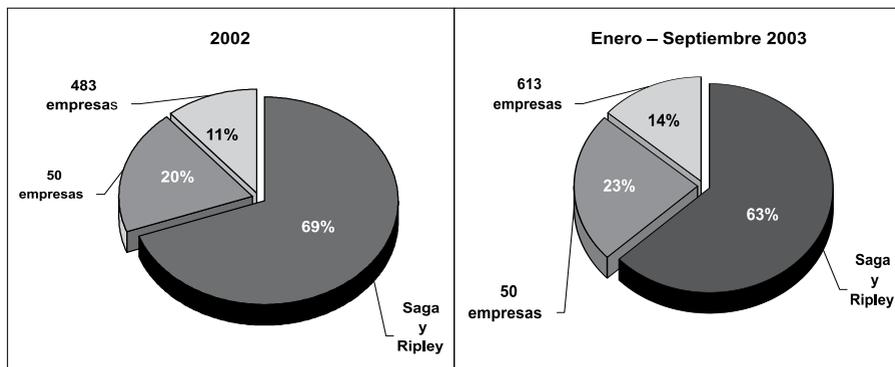
¹¹⁸ Apoyo & Asociados. Patrimonio en Fideicomiso Tarjetas 2005 CMR. Mayo 2005

Importaciones Chinas de Saga y Ripley

Algunos gremios industriales han expresado que las importaciones de textiles y confecciones chinas generan daños a la industria nacional. Esta industria ha venido atravesando un período de crisis en los últimos años, sus ventas han disminuido, los ingresos han caído y se habría perdido más de 40 mil empleos. Estos problemas tendrían como causa principal un incremento en las importaciones de textiles provenientes de China, que habrían desplazado de una forma desleal a la producción peruana¹¹⁹. Ante esto, se planteo como solución la aplicación salvaguardias a las importaciones chinas.

En el año 2002 la Tienda por Departamento Ripley S.A. importó confecciones chinas por USD 18,53 millones, mientras Saga Falabella S.A. lo hizo por USD 12,72 millones. Si se calculan las importaciones chinas de confecciones en miles de kilos, se tiene que durante el 2002 Tiendas por Departamento Ripley S.A. y Saga Falabella ocuparon el primer y segundo lugar con 1,381 y 931 kilos, respectivamente¹²⁰.

Gráfico 4.49
Importaciones Provenientes de China



Fuente: MAXIMIXE. Impacto de las Importaciones de Confecciones Chinas en la Industria Peruana. 2004

En general, las empresas Ripley y Saga se ubican entre las principales empresas importadoras del Perú, lo que se relaciona en gran medida a la importación de prendas de vestir chinas.

¹¹⁹ APOYO. Notas Sobre la Aplicación de Salvaguardias a las Importaciones de Textiles y Confecciones Chinas. Octubre 2003

¹²⁰ MAXIMIXE Impacto de las Importaciones de Confecciones Chinas en la Industria Peruana. 2004

Cuadro 4.52
 Ranking de las principales importadoras del Perú

Empresa	2003		2004	
	Ranking	Valor CIF de las importaciones (\$)	Ranking	Valor CIF de las importaciones (\$)
Saga Falabella	17	50,808,798	25	44,076,965
Tiendas por departamento Ripley	11	56,235,917	14	65,942,892

Fuente: Elaboración propia en base a *Perú Top Publications*, 2005

Como vemos en el siguiente cuadro, durante el 2005 las importaciones de SAGA provenientes de China representaron el 60% del total importado por la empresa, lo que significó un monto total de USD 36 millones.

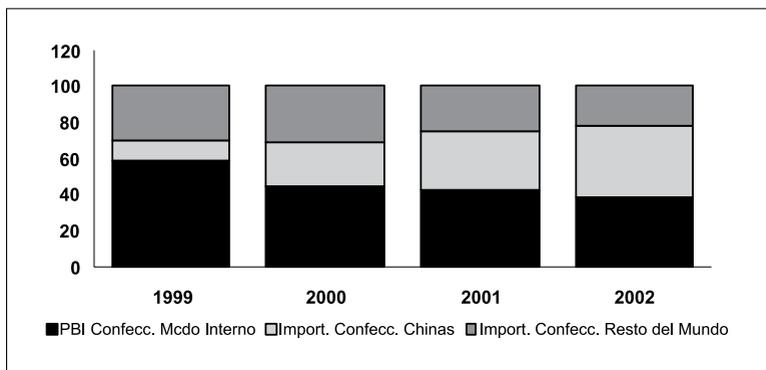
Cuadro 4.53
 Importaciones Saga Falabella SA. (2005)

PAIS	FOB \$	CIF \$	% FOB	% CIF
CHINA	32,664,704	35,751,712	60.60%	61.30%
BANGLADESH	4,431,392	4,722,868	8.20%	8.10%
BRASIL	2,418,020	2,739,401	4.50%	4.70%
VIET NAM	2,329,407	2,492,232	4.30%	4.30%
HONG KONG	2,151,008	2,209,502	4.00%	3.80%
ITALIA	1,704,813	1,753,015	3.20%	3.00%
INDONESIA	812,673	884,374	1.50%	1.50%
EEUU	775,458	868,856	1.40%	1.50%
INDIA	695,031	738,732	1.30%	1.30%
RUMANIA	489,590	499,265	0.90%	0.90%
OTROS	5,398,168	5,654,300	9.80%	9.70%
TOTAL	53,870,265	58,314,258	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a ADUANET

Se estima que en el año 2002 el mercado interno de confecciones ascendió a USD 307 millones. Entre 1999 y 2002 la producción de prendas dirigidas al mercado interno contrajo su cuota de mercado de 58,1% a 38%, debido al persistente ingreso de prendas de China a bajos precios.

Gráfico 4.50
Estructura del Mercado Interno de Confecciones en USD (%)



Fuente: MAXIMIXE. Impacto de las Importaciones de Confecciones Chinas en la Industria Peruana. 2004

Entre 1999 y octubre del 2003 habrían perdido su empleo 109,840 trabajadores en el sector nacional de confecciones. Lo cual responde en gran parte a la presencia masiva de importaciones de confecciones chinas.

De este modo, las tiendas por departamento Ripley y Saga Falabella -que abastecen su demanda con la importación de confecciones y prendas de vestir provenientes de China a precios módicos-, constituyen una fuerte competencia para el emporio comercial de Gamarra -principal centro de comercialización del rubro textil en Lima- en ciertas épocas del año (cuando se realizan ofertas especiales por fiestas o fin de temporada)¹²¹.

Gamarra es uno de los principales centros de comercialización -mayorista y minorista- de productos textiles del país, que agrupa tanto a informales como formales, incluso las cadenas Ripley y Saga Falabella tienen puntos de venta en dicho centro. Durante el 2004, las ventas de Gamarra (conformadas por confecciones, telas y calzado) alcanzaron los USD 800 millones, y se espera un crecimiento de 25% para el 2005 -este mayor dinamismo del sector se explicaría por el establecimiento de salvaguardas a los textiles-¹²².

4.2.4.2 Supermercados

La tendencia mundial en relación a los supermercados ha sido la transición entre una industria fragmentada con muchos comercios familiares de pequeña escala, hacia una industria global con una cantidad reducida de operadores. En cuanto a los países desarrollados, se tiene que en EEUU los 10 mayores minoristas poseen el 55% del mercado; en Francia el 80% del

¹²¹ Documento de trabajo sobre los principales resultados hallados en la Encuesta a los Empresarios de Gamarra” Preparado para PROMPYME por El Centro de Consultoría de la Universidad del Pacífico 2004

¹²² Serie de Perfiles de Mercado: Indumentaria Perú / Ecuador. Mayo 2005

mercado se lo reparten los mayores 5 minoristas; mientras que en Alemania y Reino Unido, los mayores minoristas tienen el 60% del mercado ¹²³

En el caso de Perú, la tendencia ha sido más lenta, ya que si bien la participación de los supermercados se ha ido incrementando sostenidamente en los últimos años, en la actualidad esta participación dentro del mercado nacional es apenas de 12%; mientras que los mercados y bodegas familiares captan el 88% restante. Si se considera sólo la ciudad de Lima, el índice de penetración de los supermercados es superior, alcanzando el 25% durante el 2004 (Perú Top Publications, 2005), lo que corresponde básicamente a tres cadenas. Esto último evidencia un mayor dinamismo del sector en la capital, que hacia el 2000 concentraba el 20% del mercado ¹²⁴.

En Perú, las tres grandes cadenas de supermercados que existen sólo tienen operaciones en Lima. Estas cadenas han venido incrementado su participación en el mercado, debido en parte a la tendencia de abrir supermercados en los Conos de la ciudad y a la diferenciación de los servicios prestados según el estrato social al que se dirige.

Durante los 90 el sector empieza a lograr un importante desarrollo, consolidándose el sector de supermercados en torno a dos operadores –con presencia únicamente en la capital–, el Grupo de Supermercados Wong con una participación promedio de mercado de 70% y Supermercados Santa Isabel (ahora Supermercados Peruanos) con el 30% durante los noventa ¹²⁵. Además, desde el año 2002 la cadena Tottus, del grupo chileno Falabella, entró a este mercado incrementando sostenidamente su participación cada año.

La dinámica de los supermercados se refleja en un mayor nivel de ventas y en la apertura de nuevos establecimientos. Al tercer trimestre del 2004 existían 64 locales, con un área total de venta de 226,070 m². Asimismo, el volumen de ventas se incrementó en 13% durante 2002, en 11.25% durante 2003 y en más del 12% en el año 2004 ¹²⁶.

En los últimos años, los supermercados han tenido que desarrollar distintos formatos, diferenciados por precio y servicios, para poder llegar a los distintos sectores de la población. En general, el formato a través del cual se realizan el mayor número de ventas es el de los hipermercados.

El principal operador dentro del sector de supermercados en Perú, es el grupo nacional Wong, seguido por la empresa Supermercados Peruanos, de capital mayoritariamente peruano (aunque en un inicio de capital chileno). Estas cadenas compiten con la empresa chilena Hipermercados Tottus.

¹²³ BID. Evaluación de los Proyectos FOMIN – Funcionamiento de Mercado: Promoción de la Competencia y Protección del Consumidor. Diciembre, 2003

¹²⁴ Subdirección de Inteligencia de Mercados de Proexport de Colombia . Supermercados en Perú, un negocio creciente y lleno de oportunidades. Diciembre 2004

¹²⁵ Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Informe de Clasificación Wiese Sudameris Sociedad Titulizadora S.A. Bonos de Titulización Wong & Metro – Segunda Emisión. Lima, Perú 20 de julio de 2005

¹²⁶ MINTRA. Boletín de estadísticas ocupacionales. Comercio al por menor. III trimestre 2004.

Principales Operadores

En Perú, los supermercados se encontrarían bajo la clasificación CIIU N° 5211, que corresponde a la Venta al por menor de almacenes no especificados con surtido compuesto. Dentro del ranking de las 10,000 principales empresas del Perú (publicado por Top Publicaciones), existen 56 empresas bajo esa clasificación, las cuales habrían facturado cerca de USD 1,142 millones durante el año 2004. De este total, el Grupo Wong, Supermercados Peruanos y Tottus habrían tenido una participación cercana al 90%, lo cual evidencia la concentración del mercado en estos tres operadores.

Supermercados Wong es una empresa familiar que opera desde 1983. En 1992, el Grupo constituyó la cadena de Hipermercados Metro, con una política de bajos precios. Desde inicios de 2005, el FMO de Holanda participa con el 3.1% de las acciones del Grupo Wong, brindando un importante respaldo para el crecimiento de las operaciones¹²⁷.

En abril 2005, el Grupo lanzó un nuevo formato “Eco Almacenes”, bajo el respaldo de la marca Metro, orientado principalmente a ofrecer precios bajos y dirigido a los sectores de menores ingresos.

La estrategia de la empresa Wong ha estado orientada al aumento de su número de locales y expansión del área de venta. Aunque, en los últimos años la expansión se ha desacelerado, habiéndose inaugurado un Supermercado Metro y un Eco almacén entre 2002 y 2005. De este modo, el Grupo Wong cuenta con 29 locales, de los cuales 12 pertenecen al formato de supermercados Wong, 9 Hipermercados Metro, 7 Supermercados Metro y 1 Eco almacén.

Cuadro 4.54
Expansión del Grupo Wong

Ños	Eco	Wong	Supermercado Met	Hipermercado Metro	Total
1992				1	1
1993		4			4
1994		1		2	1
1996		1		2	3
1997		2			4
1998		1		2	1
1999		1	2	1	5
2000			5	1	6
2002				1	1
2003		-1	1		
2004		1			
2005	1				
TOTAL	1	12	7	9	29

Fuente: Equilibrium Clasificadora de Riesgo. Informe de Clasificación Wiese Sudameris Sociedad Titulizadora. Bonos de Titulización Wong & Metro. Julio de 2005

¹²⁷ Equilibrium Clasificadora de Riesgo. Informe de Clasificación Wiese Sudameris Sociedad Titulizadora. Bonos de Titulización Wong & Metro. Julio de 2005.

Supermercados Peruanos inició sus operaciones en 1993 con el nombre de Supermercados Santa Isabel, cuando la cadena de supermercados chilena, Santa Isabel, adquirió los establecimientos pertenecientes a la empresa peruana Scala. Posteriormente, la cadena se fue expandiendo mediante la adquisición de otras cadenas peruanas.

En 1997, los accionistas principales de la casa matriz chilena transfirieron el 37% de su empresa a la firma argentina Velox Retail Holdings. En 1998, el grupo holandés Royal Ahold, adquirió el 50% de Velox y formó un joint venture denominado Disco Ahold International Holding (DAIH). Ahold fue incrementando su participación hasta adquirir el 100% de las acciones de Santa Isabel en mayo de 2002¹²⁸

En 2003, Ahold vendió las operaciones que mantenía en Perú al grupo financiero peruano Interbank y el fondo de inversiones Compass Capital Partners Corp. Así, la empresa paso a llamarse Supermercados Peruanos.

Actualmente, la empresa esta constituida por 12% de acciones de Interbank, 48% de acciones de Interseguros Compañía de Seguros de Vida y 39% de la empresa Compass Capital Partners Corp¹²⁹. En estas tres compañías tiene participación el Grupo Rodríguez Pastor, de capital peruano. De este modo, el 60% del capital de Supermercados Peruanos es netamente peruano¹³⁰.

Supermercados Peruanos es la segunda cadena del país, cuenta con 35 locales en Lima¹³¹: 14 Supermercados Santa Isabel, 11 Hipermercados Plaza Vea, 3 Vivanda y, 7 Minisol (ver siguiente cuadro). Los supermercados se inauguraron desde el inicio de operaciones de la Empresa, mientras que el formato de hipermercados fue introducido en septiembre 2001 con la apertura del Plaza Vea ubicado en el Centro Comercial Jockey Plaza.

Cuadro 4.55
Supermercados Peruanos: Locales, M2 y Ventas Según Formato

	Plaza Vea	Santa Isabel	Minisol	Vivanda
Locales	10	14	7	1
M2 Promedio	3,967	1,259	312	776
Vtas M2 (US\$ miles)	5,045	4,390	3,178	
Vtas. Anuales US\$ miles	196.667	91.898	5.768	

Fuente: Perú Análisis de Riesgo Supermercados Peruanos S.A. Septiembre 2005

¹²⁸ Conasev. Memoria Anual 2003. Supermercados Santa Isabel S.A.

¹²⁹ Conasev

¹³⁰ Innovad Consulting Group.

¹³¹ La empresa opera bajo tres formatos (con cuatro marcas): supermercados (Santa Isabel y Vivanda), hipermercados (Plaza Vea) y tiendas de descuento (Minisol).

Hipermercados Tottus inicia sus operaciones en Perú en el año 2002, cuando la empresa chilena Saga Falabella incursiona localmente en el sector de los supermercados. Así, a finales de 2002 se inaugura la primera tienda en el Mega Plaza. Un año después, se abre la segunda tienda en la zona más comercial de San Isidro. Durante el 2004, se inauguró el tercer local en el distrito de San Miguel. Finalmente, en Abril del 2006 se abrió un cuarto local, Tottus Atocongo, en el distrito popular de San Juan de Miraflores.

La empresa Tottus, sólo opera bajo el formato de hipermercados, lo que le permite ofrecer un gran surtido de productos a menores precios. La empresa, tiene como sector objetivo a los estratos socio económicos B y C.

Actualmente, Hipermercados Tottus es la cadena local con el mayor índice de crecimiento previsto, tanto en número de tiendas como en crecimiento del negocio. Cabe mencionar que en Perú, la empresa Saga Falabella creó los Power Centers, focos de comercio donde Sodimac y Tottus se favorecen mutuamente al ser ambas tiendas de destino.

De este modo, el número total de locales en operación, entre supermercados e hipermercados, asciende a 72 para finales del 2005. De estos, 33 son del Grupo Wong, 35 de Supermercados Peruanos y 4 de Tottus, con un aproximado de áreas totales de venta de 146,779 m², 62,909 m² y 52,000 m², respectivamente . Como vemos, el área de venta de Hipermercados Tottus es similar a la de Supermercados Peruanos, pese a contar un número de establecimientos considerablemente menor.

Cuadro 4.56

Mercado	Tipo	Categoría	Tiendas	N°
Alimentación y Hogar	Hipermercados	Comida y no perecibles	Metro	10
			Olaza Vea	12
			Tottus	4
	Supermercados	Comida y no perecibles	Wong	12
Metro			8	
Vivanda			5	
Santa Isabel			11	
Eco Almacenes			3	
Otros	Comida y no perecibles	Minisol	7	

Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Bonos de Titulización Wong & Metro. Mayo 2006

Nivel de Ventas

El nivel de ventas de las principales empresas de supermercados¹³², que se clasifican con CIU N° 5211, ha ido aumentando en los últimos años, pasando de USD 945 a USD 1,142 millones entre 2002 y 2004. En general, durante este periodo, las principales cadenas de supermercados

¹³² Las que se encuentran dentro del ranking de las 10,000 principales empresas del Perú (publicado por Top Publicaciones)

han tenido una participación en el total de ventas cercana al 90%. Durante el año 2004 las tres principales cadenas tuvieron una participación de 89% (Grupo Wong de 57.1%, Supermercados Peruanos de 24.5% y Tottus de 7.2%); mientras que el resto de empresas (53 en total) tendrían una participación de 11.1%.

Cuadro 4.57
Ventas de las Principales Empresas con CIU N° 5211
2002 - 2004 (en millones de USD)

Empresas	2002		2003		2004	
	Ventas	%	Ventas	%	Ventas	%
Grupo Wong	598.0	63.3	610.0	57.7	652.6	57
Supermercados Peruanos	232.2	24.6	290.7	27.5	280.4	24
Tottus	8.4	0.9	37.4	3.5	82.0	8
Otras**	106.5	11.27	119.3	11.3	127.3	11
Total	945	100	1,057	100	1,142	100

Fuente: Elaboración propia en base a Top Publicaciones 2005.

En los últimos años, los tres principales operadores de supermercados han venido mostrando un crecimiento sostenido en su nivel de ventas, como resultado de la expansión de locales hacia zonas antes desatendida, sumada al crecimiento de la demanda interna y la permanente expansión de los créditos de consumo. Así, las ventas anuales del sector se incrementaron en 9.7% en promedio durante los últimos tres años, alcanzando aproximadamente los USD 1,015 millones en el 2004¹³³

En el caso de Supermercados Peruanos, se evidencia una caída del nivel de ventas entre el 2003 y el 2004, lo que estaría directamente relacionado con el cierre de algunas tiendas y la reconversión de otras. De otro lado, se aprecia que la tasa de crecimiento de las ventas de hipermercados Tottus es superior a la del promedio del sector (en el periodo 2003-2004, el sector creció a una tasa promedio de 8.2%, mientras que la empresa lo hizo a una tasa de 120%, pasando de un nivel de ventas de USD 37 millones a USD 82\$ millones).

Según últimos datos, al cierre del primer semestre del 2005, las ventas totales del sector alcanzaron la suma de US \$529.8 millones¹³⁴. El Grupo Wong se mantiene como líder de las cadenas de supermercados en la capital, con alrededor del 60.5% del mercado (22.3% de E.Wong y 38% de Metro). Por su parte, Supermercados Peruanos alcanza una participación de 28.1% del mercado a través de sus tres formatos: Hipermercados Plaza Veá (18.5%), Supermercados Santa Isabel (9.2%) y tiendas de descuento Minisol (0.5%). El grupo chileno Falabella, a través de su formato Hipermercados Tottus, posee el 11.5% restante del mercado¹³⁵.

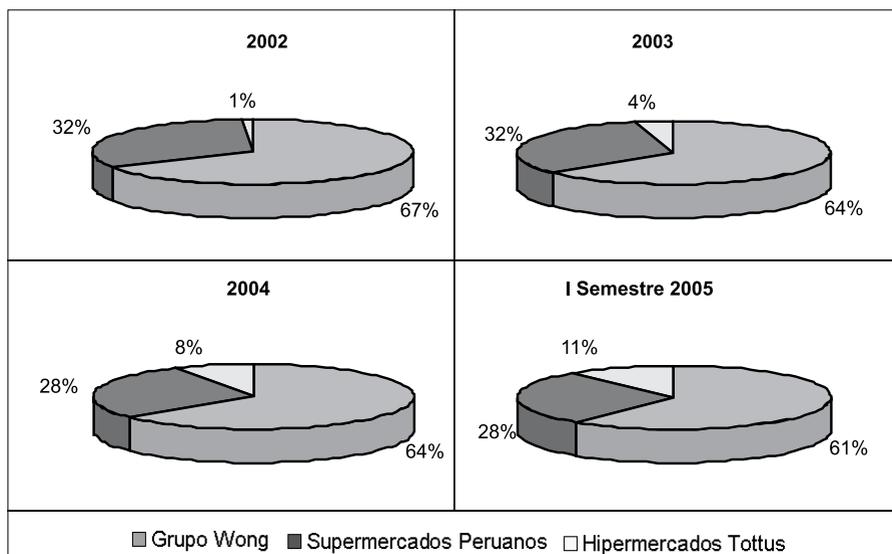
¹³³ Apoyo & Asociados. Bonos de Titulización Supermercados Peruanos S.A. Septiembre 2005. <http://www.aai.com.pe/>, y CONASEV Memoria Anual 2003. Supermercados Santa Isabel S.A. Apoyo & Asociados. Bonos de Titulización Wong & Metro. Octubre 2005, Abril 2004 y Octubre 2003.

¹³⁴ Class & Asociados Clasificadora de Riesgo. Supermercados Peruanos. Septiembre del 2005

¹³⁵ FitchRatings Perú. Análisis de Riesgo Supermercados Peruanos S.A. 2005

Desde que Hipermercados Tottus inició sus operaciones en el 2002 ha ido aumentando sostenidamente su participación en el mercado, pasando de 1% en el 2002 a 11,5% al I semestre del 2005 (ver siguiente gráfico). Según menciona la empresa chilena¹³⁶, Tottus de Los Olivos, en Cono Norte, es el hipermercado que más vende en Perú.

Gráfico 4.51
Evolución de la participación de cada cadena de supermercados en las ventas del sector 2002 – I Semestre 2005 (%)

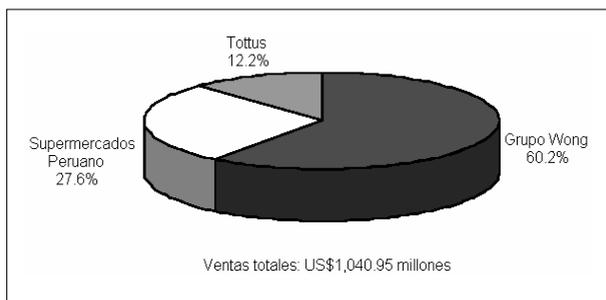


Fuente: Elaboración propia en base a Fitch Ratings. Análisis de Riesgo Bonos de Titulización Wong & Metro. Octubre 2003 y Abril 2004; Fitch Ratings, Análisis de riesgo Supermercados Peruanos SA. Septiembre 2005; y Class & Asociados Clasificadora de Riesgo. Supermercados Peruanos. Junio 2005

Según cifras a Diciembre de 2005, las ventas de las tres cadenas de supermercados habrían sido de USD1,040.95 millones, de los cuales el 60.2% fue explicado por el Grupo Wong, seguido por Supermercados Peruanos (27.6%) y por Hipermercados Tottus (12.5%). De este modo, la empresa chilena Tottus habría factura cerca de USD 130 millones durante el 2005, lo que significa un incremento de 62.5% en relación al año anterior que los ingresos fueron de USD 80 millones. Así, la tasa de crecimiento de la empresa chilena es considerablemente superior a la de las cadenas nacionales.

¹³⁶ Falabella. Memoria Anual 2004

Gráfico 4.52
Distribución de las Ventas del Sector (Diciembre 2005)



Fuente: Apoyo & Asociados. Titulización de Ventas Futuras Bonos de Titulización Supermercados Peruanos S.A. Mayo 2006

En general, las preferencias del consumidor peruano están orientadas principalmente al formato de los hipermercados, que ofrecen mayor variedad y menores costos. Por ello, el formato del Grupo Wong que más vende es el de Metro, y en el caso de Supermercados Peruanos es el de Plaza Vea. Además, a esto se debe notable crecimiento de las ventas de Hipermercados Tottus desde el inicio de sus operaciones.

Tottus: Nivel de importaciones

Como se muestra en el siguiente cuadro, las importaciones realizadas por la empresa Tottus durante 2005 alcanzan el monto de USD 6.5 millones. La mayor parte de estas importaciones provienen de países la China (54%), la India (17%) y el Brasil (7%).

Cuadro 4.58
Tottus. SA: Importaciones por país de origen (2005)

PAIS	FOB \$	CIF \$	ANUAL FOB %	ANUAL CIF %
CHINA	3,235,827.44	3,546,560.20	54.0%	54.4%
BANGLADESH	1,008,387.77	1,076,917.53	16.8%	16.5%
BRASIL	402,974.11	457,302.69	6.7%	7.0%
INDIA	316,686.15	335,364.54	5.3%	5.1%
HONG KONG	233,391.20	246,794.94	3.9%	3.0%
BELGICA	217,677.98	233,276.03	3.6%	3.6%
THAILANDIA	179,589.60	190,686.25	3.0%	2.9%
MALASIA	72,330.99	74,569.93	1.2%	1.1%
INDONESIA	70,176.09	80,332.18	1.2%	1.2%
EEUU	51,935.40	59,964.33	0.9%	0.9%
ECUADOR	42,865.60	44,341.06	0.7%	0.7%
CHILE	39,602.14	43,574.45	0.7%	0.7%
OTROS	116,724.32	124,726.27	1.9%	1.9%
TOTAL	5,988,110.79	6,514,361.20	100%	100%

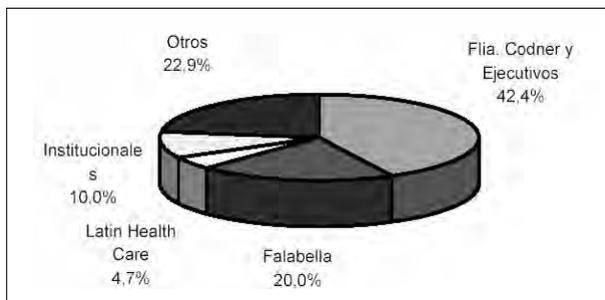
Fuente: Elaboración propia en base a Aduanet.

4.2.4.3 Mercado Farmacéutico

En el mercado farmacéutico peruano existen cerca de 7,000 establecimientos dedicados a la venta al por menor de medicamentos. Sin embargo, la consolidación del mercado en los últimos años ha determinado que más del 40% del mercado se encuentre repartido entre cinco cadenas de farmacias. De estas cadenas, Boticas FASA (del grupo chileno Ahumada) e InkaFarma (del empresario chileno Alejandro Weinstein) controlan el 26% del mercado minorista farmacéutico de Perú. Después de estas compañías, se encuentran las siguientes firmas de capital peruano: Boticas BTL, Boticas y Salud, y Boticas Arcángel, que tienen una participación aproximada de 18% en conjunto¹³⁷

La empresa chilena Fasa opera en Perú desde 1996, a través de su subsidiaria Boticas Fasa. Esta empresa es filial de Farmacias Ahumada, empresa controlada por el Grupo chileno Codner que tiene un 42% de participación en Fasa. Entre otros accionistas, se encuentra el grupo chileno Falabella que tiene una participación de 20% (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.53
FASA: Participación accionaria



Fitch Ratings Corporates América Latina. "Farmacias Ahumada S.A.: Fasa". Análisis de riesgo. Octubre 2005. En: <http://www.firchratings.cl>

De otro lado, la cadena Inkafarma también inició sus operaciones en 1996. Esta empresa ingreso al mercado peruano como subsidiaria de la empresa chilena Multifarm en alianza con operadores peruanos. Más adelante, la cadena chilena Salco Farmacias adquiere participación en Multifarm, con lo cual Inkafarma se convierte en filial de Salcobrand S.A.

A mediados del año 2005, la firma SalcoBrand vende la participación que tenía en la cadena de farmacias peruana Inkafarma en USD 10 millones. El comprador fue un importante empresario chileno, Alejandro Weinstein, uno de los principales socios de Salcobrand.

¹³⁷ Flora Muroi. Drugs and Pharmaceuticals INTERNATIONAL COPYRIGHT, U.S. & FOREIGN COMMERCIAL SERVICE AND U.S. DEPARTMENT OF STATE, 2005.

Como vemos en el siguiente cuadro, entre 1999 y 2003, la apertura de locales por parte de las cadenas farmacéuticas chilenas se ha incrementado considerablemente, siendo las cadenas con mayor número de locales. En el caso de Inkafarma se ha pasado de 15 a 69 en ese periodo; mientras que Boticas Fasa ha pasado de 43 a 115 locales. La mayoría de los locales de estas empresas se encuentran ubicados en la capital, aunque mantienen un número importantes de locales en provincias en relación a otras cadenas como Boticas BTL o Boticas & Salud.

Cuadro 4.59

	Inicio de operaciones	Número de locales			Total Locales al 2003	
		1999	2002	2003	Lima	Provincias
Boticas Fasa	1996	43	91	115	99	16
Boticas BTL	1996	9	40	63	56	7
InkaFarma	1996	15	37	69	48	21
Boticas & Salud	1998	10	35	69	89	0
Boticas Arcángel	1996	25	33	54	9	45

Fuente: Maximice 2004. Citado en Janice Seinfeld Lemig y Karlos La Serna ¿Por qué la Protección de los Datos de Prueba en el mercado farmacéutico no debe ser un impedimento para firmar el TLC con los EEUU?. Septiembre, 2005

Actualmente, Boticas Fasa es la cadena con mayor número de locales, con un total de 125 establecimientos (ver siguiente cuadro). En el caso de Inkafarma, el número de locales es menor, contando con 76 locales ubicados principalmente en Lima, aunque con una fuerte presencia en provincias.

Cuadro 4.60
Operaciones de Farmacias Ahumasa (2005)

Operaciones	Chile	Perú	Brasil	México	Total
N° de Farmacias	237	125	82	521	965
Venta Fama (%)	71,5	78	78,3	52,6	70,1
Venta Marca Propia (%)	10,5	6,6	1,8	2,7	5,4

Fitch Ratings Corporates América Latina. "Farmacias Ahumada S.A.: Fasa". Análisis de riesgo. Octubre 2005. En: <http://www.fitchratings.cl>

Nivel de ventas

Durante el año 2002, el mercado farmacéutico peruano ascendió a USD 430 millones, de los cuales el 65% se concentra en la ciudad de Lima¹³⁸. Este año, las principales cadenas farmacéuticas, Inkafarma y Boticas Fasa, obtuvieron en conjunto una participación de mercado

¹³⁸ Fitch Ratings Corporates América Latina. "Farmacias Ahumada S.A.: Fasa". Análisis de riesgo. Agosto 2004. En: <http://www.fitchratings.cl>

de 23.2% . Un año después, el mercado farmacéutico experimentó un crecimiento de 15%, alcanzando los USD 497 millones y la concentración de las ventas en Lima aumentó a cerca del 70%. Durante este año, la participación de las empresas chilenas aumentó al 25.7%

Cuadro 4.61

EMPRESA	2002		2003	
	US\$ MILLONES	% DEL TOTAL	US\$ MILLONES	% DEL TOTAL
ECKERD PERU (INKAFARMA)	53.5	12.4	70.9	14.3
BOTICAS FASA	46.3	10.8	56.5	11.4
BOTICA TORRES DE LIMATAMBO (BTL)	37.5	8.7	43.4	8.7
BOTICAS ARCANGEL	16.2	3.8	26.9	5.4
BOTICAS Y SALUD	7.9	1.8	18.4	3.7
BOTICA 24 HORAS DE SAN BORJA	4.6	1.1	4.0	0.8
BOTICA COSMOS	4.4	1.0	2.7	0.5
MULTIFARMA	1.0	0.2	2.7	0.5
BOTICA MODERNA	1.5	0.3	1.9	0.4
BOTICA MEDISEL	1.8	0.4	1.7	0.3
MERCADO TOTAL	430.3	100	497.2	100

Fuente: Elaboración propia en base a Top Publications 2005.

Según datos al 2004, la empresa Inkafarma habría facturado más de USD 80 millones con lo que alcanza una participación de mercado de 15% y con una proyección de USD 90 millones para 2005. En el caso de Boticas Fasa, los ingresos al 2004 habrían sido de aproximadamente USD 67 millones, lo que representa una participación de mercado de cerca de 12.5%. Así, durante el 2004 la participación de las cadenas farmacéuticas chilenas en el mercado nacional sería de aproximadamente 27.5%, lo que significa un aumento de dos puntos porcentuales en relación al año anterior.

4.2.4.4 Centros Comerciales

En los últimos años, gracias al incremento de la capacidad de consumo, así como a la expansión del crédito, se ha dado una importante expansión del mercado de centros comerciales en el Perú, principalmente en la ciudad de Lima. Estos centros en su mayoría poseen las llamadas tiendas “anclas” (tiendas por departamento –saga y riple-, hipermercados, cines y “home centres”), así como tiendas menores.

Las inversiones chilenas en este sector son importantes, y se han venido incrementado en los últimos años. El primer operador de capitales chilenos en el sector de centros comerciales fue la empresa Centros Comerciales del Perú S.A. (CCPSA), constituida en octubre de 1995 para construir un centro comercial en el Perú sobre parte del terreno de Hipódromo de Monterrico. Este centro comercial, el Jockey Plaza Shopping Center, fue inaugurado en abril de 1997.

Actualmente, CCPSA es subsidiaria del Grupo Chileno Altas Cumbres (familia Cummins), a través de las empresas Inmobiliaria del Alto Lima e Inversiones Puerto Nuevo SA, quienes poseen el 78.75% y 21.25% de las acciones respectivamente (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.62
CCPSA: Estructura de la Propiedad

Accionistas	%
Inmobiliaria del Alto Lima S.A.	67.76
Inversiones Puerto Nuevo S.A.	18.29
Banco Wiese Sudameris (fideicomiso a favor de Inmobiliaria Alto Lima S.A.)	10.99
Banco Wiese Sudameris (fideicomiso a favor de Inversiones Puerto Nuevo S.A.)	2.96

Fuente: Class & Asociados SA. Agosto 2006

La empresa se dedica principalmente a la prestación de servicios inmobiliarios de centros comerciales destinados a la distribución y venta de toda clase de productos mercantiles, así como a la prestación de servicios inmobiliarios a través de la propiedad, administración y organización de ferias, eventos culturales, musicales y deportivos.

El Centro Comercial Jockey Plaza es uno de los más importantes de Lima. A la fecha, el centro posee un área total de 168,962 metros cuadrados, contando con más de 74,280 metros cuadrados de área arrendable y con más de 4,500 estacionamientos. Asimismo, cuenta con 228 tiendas menores, 8 tiendas intermedias, 2 tiendas por departamento (Saga y Ripley), 12 salas de cines, un hipermercado y un “food court” con 13 restaurantes, entre otros locales¹³⁹.

Las tiendas menores generan la mayor parte de los ingresos del grupo (40.24%), seguidas por las tiendas mayores (18.12%) y las tiendas exteriores (16.82%) – como el supermercado Plaza Vea, Cines, restaurantes, librerías, entre otros-. Durante el año 2005 la empresa tuvo ingresos de USD 24 millones, lo que representó un incremento de 3.71% en relación al año anterior. El 65% de los ingresos provienen del arriendo de locales¹⁴⁰.

De otro lado, las ventas del Centro Comercial han sido de aproximadamente USD 338 millones durante 2005, lo que significó un incremento de 11% respecto al año anterior. El flujo de vehículos generado a diciembre 2005 (623 mil vehículos en promedio mensual) han realizado transacciones de 1.4 millones mensuales. El valor promedio de cada transacción al 31 de Diciembre fue de \$ 19.52. Es decir, el Jockey Plaza Shopping Center se posiciona como el mall más requerido por los consumidores ¹⁴¹

139 Class & Asociados SA. Agosto 2006

140 Conasev. Centros Comerciales del Perú. Memoria Anual. 2005

141 Conasev. Centros Comerciales del Perú. Memoria Anual. 2005

Desde Abril de 2006 opera el Centro Comercial Plaza Atocongo, construido y controlado por Malls Perú, operador de centros comerciales del grupo chileno Falabella. Este centro ubicado en la zona sur de Lima cuenta con un área construida de 42,500 m², siendo el único centro comercial de estas dimensiones en la zona. Asimismo, cuenta con dos tiendas ancla del grupo Falabella: la tienda de artículos de mejoramiento para el hogar Sodimac y el hipermercado Tottus.

Asimismo, en enero de 2006, la empresa chilena Parque Arauco compró a la Sociedad Inmuebles Panamérica de Perú el 45% del Shopping Center MegaPlaza Norte, situado en Lima. Este centro, que es uno de los más importantes de Lima, tiene entre sus principales operadores a los hipermercados Tottus y Sodimac, ambos del grupo Falabella; y Ripley Max. Además, en los próximos meses se espera la apertura de una nueva tienda por departamentos Saga Falabella.

4.2.5. Inversiones en el sector industrial

Si bien es cierto es que las principales inversiones chilenas en el Perú se encuentran en el sector servicios, también existen importantes inversiones en las actividades relacionadas con la industria. En este sector, además de existir importantes empresas chilenas, existen empresas de otros países que utilizan a Chile como plataforma de inversiones hacia Perú, tal es el caso por ejemplo de la empresa Nestlé.

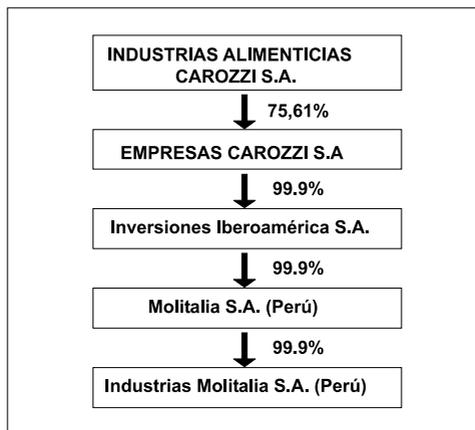
A. Empresas Carozzi S.A.

Empresas Carozzi S.A. está presente en Perú desde 1995 cuando construyó la planta de galletas Costa Perú, y dos años después adquirió Molitalia SA. En diciembre de 2000, Empresas Carozzi adquirió el 100% de Industrias Ambrosoli S.A, con lo que entró al segmento de chocolates, caramelos, mentas y postres, jugos y refrescos en polvo.

Actualmente la compañía opera en Perú a través de su filial Industrias Molitalia SA, que luego de haber absorbido Costa Perú S.A. y Ambrosoli Perú concentra todas las actividades productivas. Así, la empresa se encuentra presente en el mercado a través de sus marcas Molitalia (pastas y salsas de tomate), Costa y Ambrosoli (galletas, wafers, bizcochos, chocolates, caramelos y golosinas).

Empresas Carozzi es una compañía vinculada al grupo chileno Bofia, manejada en un 76% por capitales chilenos. Esta empresa mantiene una participación de 99% en Industrias Molitalia SA, a través de sus filiales Inversiones Iberoamérica S.A.

Gráfico 4.54



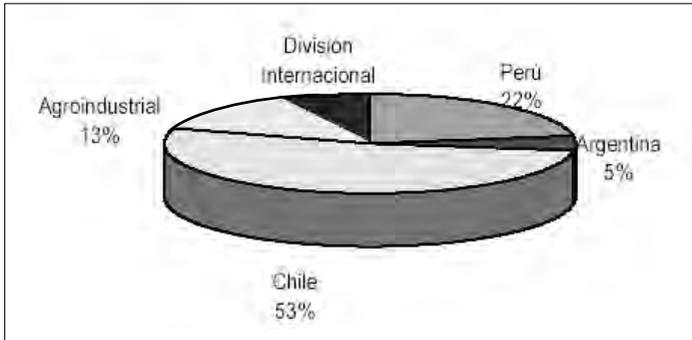
Fuente: Elaboración propia en base a Feller-Rate. Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi S.A. Abril 2006

Actualmente, la empresa cuenta con una importante red de sucursales en todo el país, lo que le ha permitido posicionarse entre las tres mayores empresas de alimentos en el mercado peruano.

Mercado

Durante 2005, los ingresos totales de Empresas Carozzi SA alcanzaron los USD 617 millones, de los cuales la división de Perú explicó el 22%, lo que representa un total de USD 138 millones (25% más en relación a lo obtenido el año anterior). En general, después de Chile la división más importante de la empresa es la de Perú, que produce ingresos superiores a los conseguidos en otros países como Argentina (ver siguiente gráfico)

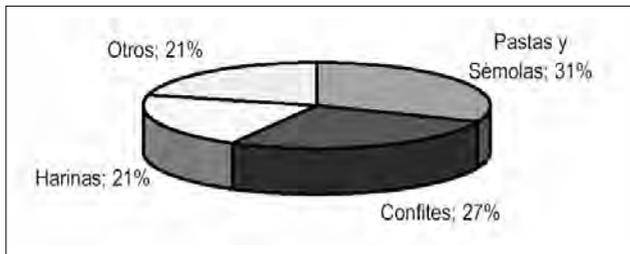
Gráfico 4.55
Ingresos por División (2005)



Fuente: Feller-Rate. Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi S.A. Abril 2006

En Perú, la mayor parte de los ingresos de la empresa durante el 2005 fueron explicados por el segmento de Pastas y Sémolas, que representó el 31% de los ingresos totales (USD 43 millones), seguido por el rubro de Confitos (27%) y Harinas (21%).

Gráfico 4.56
Ingresos División Perú (%)



Fuente: Feller-Rate. Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi S.A. Mayo 2005

En general, la participación de la empresa en los distintos sectores ha aumentado en los últimos años, salvo por el caso de las galletas dulces. Durante 2003 la empresa explicaba el 32% del mercado de caramelos, (mostrando un crecimiento importante en relación al año anterior en que la participación de mercado fue de 24%), el 30% del mercado de pastas, y 21% del mercado de chocolates.

Para el año 2005, Industrias Molitalia S.A. tuvo una participación de mercado de 35% en el segmento de pastas, siendo la segunda principal empresa. En el segmento de caramelos se encuentra en la primera posición, con una participación de 35% del mercado; y la segunda en los segmentos de chocolates, explicando el 26% del mercado. En el segmento de galletas su participación alcanza a 9%; sin embargo, en segmentos específicos como bizcochos, waffers y de mayor calidad, su participación es mayor¹⁴².

Cuadro 4.63
Perú: Participación de Mercado

Producto	2003	2005
Caramelos	32%	35%
Pastas	30%	35%
Chocolates	21%	26%
Galletas dulces	15%	9%

Fuente: Fitch Ratings. *Análisis de Riesgo Industrias Alimenticias Carozzi*. 2004 e *Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi*. 2006

Importaciones

Las importaciones de Industrias Molitalia desde la casa matriz en Chile han crecido sostenidamente en los últimos años. Entre 2003 y 2004, las importaciones pasaron de USD 3.2 millones a USD 4.7 millones, lo que significó un incremento de 58.8%; mientras que entre 2004 y 2005, el crecimiento de las importaciones fue de 36.3%, pasando de USD 4.7 a USD 6.5 millones.

Cuadro 4.64
Empresas Carozzi: Exportaciones a Perú

	2002	2003	2004	2005
US\$ FOB	4,193,219	3,200,980	4,763,196	6,490,507
Variación (%)	-	-23.7	48.8	36.3

Fuente: Direcon. Cifras anuales exportadas a Perú por empresas

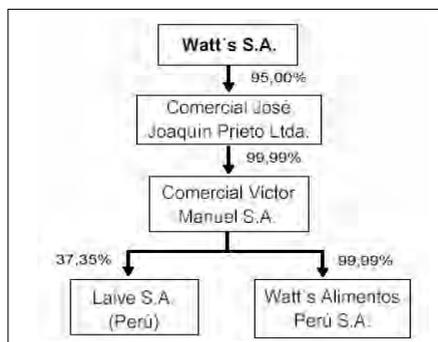
¹⁴² Feller-Rate. Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi S.A. Abril 2006

B. Conglomerado Watt's

El conglomerado Watt's S.A. es controlado por la familia chilena Larraín Peña, que posee el 49,62% de la compañía. Las empresas del grupo tienen como actividad principal la elaboración y comercialización de productos de consumo masivo alimenticios y vitivinícolas, tanto para consumo doméstico como industrial.

En Perú el conglomerado chileno Watt's es propietario de Watt's Alimentos Perú SA, a través de su empresa Comercial Víctor Manuel SA que posee el 99.99% de esta compañía. Asimismo, el grupo posee el 37.35% de las acciones de la empresa Laive S.A. (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.57
Conglomerado Watt's en Perú



Fuente: Elaboración propia en base a Feller-Rate. Informe de Clasificación Watt's. Junio 2006

El conglomerado estableció la filial Watt's Alimentos Perú en 1996, operando como distribuidora y comercializadora de los productos Watt's. En 2004, La filial dejó de ser operativa, por lo que actualmente sus productos se comercializan a través de Laive S.A.

Laive es una de las principales empresas de alimentos en Perú, fabricando una amplia variedad de productos, como lácteos, embutidos y jugos. Asimismo, comercializa los productos producidos de la marca Watt's (margarinas, leche sin lactosa y concentrados). La empresa Laive es una de las principales en los rubros de quesos, mantecas y leche fresca, así como en embutidos, yogures y jugos. Sus marcas son Laive, Swiss, La Preferida y Watt's¹⁴³

Actualmente la empresa posee cinco plantas en Perú, de las cuales tres se encuentran ubicadas en la ciudad de Lima y las restantes en el departamento de Arequipa. En las plantas de Lima se producen lácteos, quesos y cárnicos (se procesan embutidos de las marcas Laive y La Preferida). La planta de acopio se halla en la irrigación de Majes, y en la ciudad de Arequipa se encuentra la planta de quesos.

¹⁴³ Feller-Rate. Informe de Clasificación Watt's. Junio 2006

Cuadro 4.65

Plantas	Productos
Perú	
Laive Planta 1 (Lima)	Lácteos, Cecinas y Quesos
Laive Planta 2 (Arequipa)	Lácteos
Laive Planta 3 (Majes)	Acopiadora y Evaporadora de Leche

Fuente: Fitch Ratings. Análisis de Riesgo. Watt's S.A. Mayo 2006

Mercado

El mercado lácteo se encuentra dominado por tres empresas: Gloria S.A. -que es la empresa líder en el mercado-, Nestlé y Laive. Según datos al 2005, la empresa Laive habría tenido una participación de 3.8% en el segmento de leche evaporada, 25% en leche fresca y 36% en leche UHT (ver siguiente cuadro)

Cuadro 4.66

Producto / Empresa	Participación de mercado	
	2005	2004
Leche evaporada		
Gloria	81.2%	79.0%
Nestlé	15.0%	15.7%
Laive	3.8%	5.3%
Leche UHT Cartón		
Gloria	83.4%	61.9%
Laive	36.0%	37.6%
Otras	0.6%	0.5%
Leche Fresca UHT Bolsa		
Gloria	60.6%	49.4%
Laive	24.9%	26.2%
Otras	14.5%	24.4%

Fuente: Class & Asociados. *Clasificación de Riesgo Gloria*. 2006

De este modo, la participación de Laive en el mercado de lácteos es relevante en los segmentos de Leche fresca y Leche UHT. Sin embargo, la participación de Laive ha caído entre 2004 y 2005, manteniéndose Gloria SA como la empresa líder del sector.

En relación al mercado de Yogurt, la empresa Laive posee una participación de 18.5% según datos al 2005, siendo su único competidor la empresa Gloria, que es líder en el sector con una participación de 75%. También hay que notar que al igual que en el caso del mercado lácteo, la participación de Laive ha caído entre 2004 y 2005. (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.67
Participación del Mercado - Yogurt

Empresas	2004	2005
Gloria	68.3%	74.9%
Laive	21.0%	18.5%
Otros	10.7%	66.0%
Total	100.0%	100.0%

Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Gloria 2006

En el caso del mercado de Jugos Néctares, la concentración de la oferta es menor. En este sector, la empresa líder es Frugos con una participación de mercado de 41.5%, seguida por la empresa Laive que explica el 12.2% del mercado. Entre 2004 y 2005, la participación de Laive en el mercado cayó en 2.6 puntos porcentuales, lo que se explica principalmente por la entrada de un nuevo competidor al mercado, Pulp.

Cuadro 4.68
Participación del Mercado - Jugos Néctares

Empresas	2004	2005
Frugos	41.90%	41.50%
Laive	14.80%	12.20%
Pulp	-	13.40%
Gloria	11.00%	6.40%
Otros	32.30%	26.50%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Apoyo & Asociados. Análisis de Riesgo. Gloria 2006

Uno de los segmentos donde la empresa tiene mayor participación de mercado, es el de los embutidos. Actualmente en Perú existen operando siete empresas en este rubro, de las cuales la empresa Laive es la que tiene el mayor público objetivo, dirigiéndose a las clases media – alta, media, media – baja y baja a través de sus marcas Laive y La preferida.

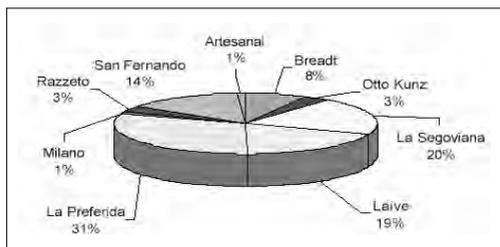
Cuadro 4.69
Empresas de Embutidos

EMPRESAS	MARCAS	Segmento de Mercado (por ingresos)
Sociedad Suiza-Peruana De Embutidos	Otto Kunz Segoviana	Media-alta, Media Media-baja
Fábrica de Embutidos Walter Bredt S.A.	Bredt	Alta, Media-alta
Salchichería Alemana Wilde y Kuhn S.A.	Salchichería Alemana	Media-alta, Media
Productos Razzetto & Nestorovic S.A.	Razzetto	Media-alta, Media
San Fernando S.A.	San Fernando	Media
Laive S.A.	Laive La Preferida	Media-alta, Media Media-baja, Baja
Productos Alimenticios La Moderna S.A.	La Moderna, Castellino y Toby	Baja

Fuente: UNMSA. Estudio de Prefactibilidad para la instalación de una planta de embutidos. 2004

Según datos al 2003, la participación de la empresa Laive en el mercado de embutidos es de 50%, lo que se explica principalmente por el 31% de participación que posee a través de su marca La preferida (orientada a sectores más bajos), que es la marca líder en el mercado.

Gráfico 4.58
Participación de Mercado – Embutidos (2003)



Fuente: UNMSA. Estudio de Prefactibilidad para la instalación de una planta de embutidos. 2004

El mercado de quesos en Lima está liderado por la empresa Laive, que según datos al 2002 posee una participación de mercado de 35%, seguida por la empresa Gloria (15.5%) y Sancor (7.8%). Asimismo, en este sector es importante la participación de pequeñas empresas, las cuales en conjunto poseen el 41% de mercado (ver siguiente cuadro)

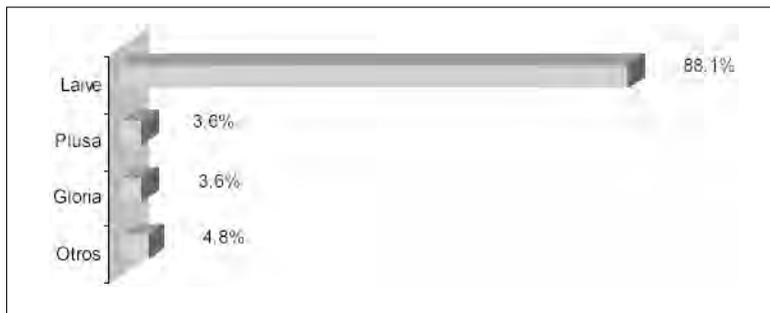
Cuadro 4.70
Mercado de Queso (2002)

Empresa	Participación
Laive	35.80%
Gloria	15.50%
Sancor	7.80%
Otros	40.90%

Fuente: Wiese Sudameris. Reporte sectorial: Lácteos
Alta concentración y oferta diversificada

Finalmente, Laive es la empresa líder en el mercado de Mantequillas en Lima. Según datos al 2002, la participación de la empresa en el mercado era de 88.1% , seguida de lejos por las marcas Gloria (3.6%) y Plusa (3.6).

Gráfico 4.59
Lima: Mercado de Mantequillas (2002)



MINAG. Estudio del mercado de carne de res y productos lácteos en Lima. 2003

Nivel de Ingresos

Durante el año 2005, las ventas anuales de la empresa se incrementaron en 1.1%, pasando de S/.196 millones (USD 57.7 millones) a S/. 198 millones (USD 60 millones). En el siguiente cuadro se muestra el valor de las ventas según la planta de elaboración del producto. Como vemos, la mayor parte de los ingresos provienen de las plantas de Lima UHT y Santa Clara.

Cuadro 4.71
Valor de ventas netas (miles de soles)

	2004	2005	DIF.%
SANTA CLARA	48'077	51'918	8.0
LACTEOS AREQUIPA	20'906	22'443	7.3
EMBUTIDOS	28'217	29'742	5.4
UHT	74'118	71'044	-4.1
IMPORT.MARG.QUESOS	24'349	22'259	-8.6
OTROS	965	1'325	37.3
TOTAL VENTAS NETAS	196'631	198'730	1.1

Fuente: Conasev. Laive SA Memoria 2005

Sobre la evolución del valor de las ventas en toneladas métricas, se tiene que estas han crecido sostenidamente entre 2001 y 2004; mientras que en 2005 se experimentó una caída, principalmente por la menor importación de margarinas y quesos (ver siguiente cuadro)

Cuadro 4.72
Valor de ventas netas (tn)

	2001	2002	2003	2004	2005
STA CLARA LIMA	9'058	9'336	9'566	11'935	12'698
LACTEOS AREQUIPA	1'250	1'301	1'289	1'382	1'477
EMBUTIDOS	2'841	4'214	4'103	3'905	3'893
UHT JUGOS Y LECHEs IMPORT	23'125	27'731	32'095	35'484	34'545
MARGARINAS Y QUESOS IMPORTADOS	1'593	1'925	2'657	3'454	3'076
TOTAL VENTAS NETAS	37'868	44'508	49'709	56'160	55'689

Fuente: Conasev. Laive SA Memoria 2005

Importaciones de la empresa

Durante el año 2005, las importaciones de la empresa Laive alcanzaron los USD 6.7 millones, cifra que se ha incrementado a USD 9.7 a junio de 2006. El principal país de origen de las importaciones de la empresa es Chile, habiendo una gran cantidad de productos elaborados en este país que son vendidos en el mercado doméstico bajo una marca reconocida como peruana.

Para el año 2005, las importaciones de LAIVE provenientes de Chile alcanzaron la cifra de USD 3 millones, lo que representó el 63% del total importado; mientras que a julio de 2006 la empresa viene importando más de USD 7 millones provenientes de Chile, lo que representa el 81% del total importado.

Cuadro 4.73
Importaciones Laive S.A. 2005

PAIS	TOTAL FOB	TOTAL CIF	% FOB ANUAL	% CIF ANUAL
CHILE	3,945,616	4,251,190	62.4%	62.8%
EEUU	843,447	890,764	13.3%	13.2%
ECUADOR	465,893	478,004	7.4%	7.1%
TAIWAN	326,724	345,365	5.2%	5.1%
BRASIL	209,118	233,441	3.3%	3.5%
ARGENTINA	156,781	167,062	2.5%	2.5%
OTROS	379,480	398,724	6.0%	5.9%
TOTAL	6,327,058	6,764,550	1.0	1.0

* Datos hasta Junio del 2006

Fuente: Elaboración propia en base a Aduanet

Cuadro 4.74
Importaciones Laive S.A. 2006

PAIS	TOTAL FOB	TOTAL CIF	% FOB ANUAL	% CIF ANUAL
CHILE	7,244,494	7,775,597	80.9%	81.3%
EEUU	669,221	698,882	7.5%	7.3%
ECUADOR	211,157	219,057	2.4%	2.3%
COLOMBIA	181,511	189,473	2.0%	2.0%
MEXICO	176,620	178,023	2.0%	1.9%
ARGENTINA	152,768	156,654	1.7%	1.6%
OTROS	321,121	350,036	3.6%	3.6%
TOTAL	8,956,893	9,567,722	100%	100%

* Datos hasta Junio del 2006

Fuente: Elaboración propia en base a Aduanet

Personal

A Diciembre de 2005, el número total de trabajadores en planilla de la empresa fue de 687, de los cuales la mayor parte se encuentran laborando en las plantas de Lima (604 en total). Como vemos en el siguiente cuadro, el número de empleados habría aumentado en 15 entre 2004 y 2005, mientras que los operaciones habrían disminuido en 5. En general el nivel de empleo en la empresa se ha mantenido estable en los últimos años.

Cuadro 4.75

Cargo	2004 (*)	2005 (*)	Diferencia
Funcionarios	5	5	-
Empleados	295	310	15
- Permanentes	86	94	8
- Contratados	37	30	-7
- Intermediación/Tercerizados	172	186	14
Operarios	377	372	-5
- Permanentes	85	85	-
- Contratados	33	10	-23
- Intermediación/Tercerizados	259	277	18
Total	677	687	10

* Datos a Diciembre

Fuente: CONASEV. Memoria 2005. LAIVE S.A.

C. Industrias Vencedor

Industrias Vencedor S.A. se dedica a la fabricación, distribución, comercialización y venta de pinturas, resinas y productos químicos afines y sus derivados. La principal accionista de Industrias Vencedor S.A. es la empresa Industrias Tricolor Perú S.A. que posee el 83% de la empresa. A su vez, Industrias Tricolor de Perú, es filial de la empresa chilena Industrias Tricolor SA (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.60



Fuente: Elaboración propia en base a Fitch Ratings. Chile – Industrial Análisis de Riesgo Industrias Tricolor S.A. (Tricolor). Marzo 2006

En 1993, se creó en Perú la filial chilena Industrias Tricolor Perú S.A., adquiriendo ese mismo año el 99,9% de la participación de Industrias Vencedor S.A. Durante el año 2005, Industrias Tricolor Perú S.A. llegó a tener el 50,05% de la participación accionaría de la empresa Tintas Gráficas, por lo cual ésta adquirió el carácter de filial chilena.

Mercado

La producción de Industrias Vencedor del Perú, representa aproximadamente la mitad de la producción total de Industrias Tricolor. Según datos al 2004, la empresa es la líder del sector de pinturas en Perú, contando con una participación de mercado cercana al 30%. Su competidor más cercano es Tecnoquímica, que posee una participación de mercado de 23% aproximadamente¹⁴⁴.

¹⁴⁴ Fitch Ratings. Chile – Industrial Análisis de Riesgo Industrias Tricolor S.A. (Tricolor). Mayo 2005

Gráfico 4.61
Industrias Tricolor



Fuente: Fitch Ratings. Chile – Industrial Análisis de Riesgo Industrias Tricolor S.A. Marzo 2006

Ingresos

Durante 2005, las ventas netas de la empresa Vencedor habrían sido de S/. 82 millones, lo que significó un incremento de 11% en relación al año anterior. En relación a la composición de las ventas, se tiene que el principal producto son las pinturas, que explican el 75% de las ventas totales.

Cuadro 4.76
Resultados Financieros (S/.MM)

Producto	2004	2005
Ventas Netas	74,000	82,122
- Pinturas	56,686	61,286
- Productos Químicos	14,378	15,762
- Exportaciones	2,936	5,074
Costo de ventas	59,014	52,781
Utilidad bruta	23,108	21,217
Utilidad neta del año	1,803	3,078

Fuente: Conasev. Industrias Vencedor. Memoria 2005

Personal

Durante el año 2005 la empresa Vencedor habría empleado un total de 319 trabajadores, lo que no representó un incremento sustancial en relación al año anterior en que el personal ascendió a 314 personas. Del total de empleados durante el 2005, el 74% fueron empleos estables; mientras que el 26% restante fueron empleos temporales.

Cuadro 4.77

Personal	2004		2005	
	Estables	Temporales	Estables	Temporales
Funcionarios	8		7	
Empleados	167	7	168	6
Obreros	62	70	62	76
TOTAL	237	77	237	82

Fuente: Conasev. Industrias Vencedor. Memoria 2005

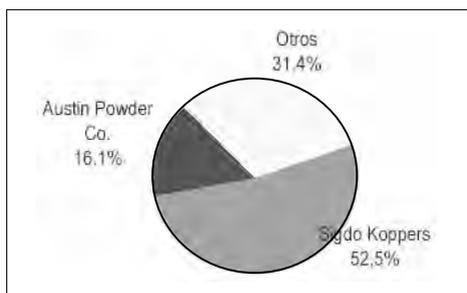
D. Enaex SA

Enaex S.A. es una empresa encargada de la fabricación de explosivos principalmente para proveer a empresas mineras, aunque también provee explosivos para obras civiles, prospecciones sísmicas y aplicaciones especiales, y exporta materias primas para la fabricación de explosivos.

Durante el año 2000, Enaex adquiere el 56,55% de la empresa Sudamericana de Explosivos Samex S.A. (Perú) a Austin Powder International, inaugurando en diciembre de ese año la nueva planta de nitrato de amonio Prillex. En 2003, Enaex y Dyno Nobel fusionan sus filiales en Perú creando una nueva compañía denominada Dyno Nobel-Samex, con participaciones de 48,56% y 50,5%, respectivamente¹⁴⁵.

La empresa Enaex es manejada desde 1990 por el grupo empresarial chileno Sigdo Koppers (formado por 6 accionistas), que posee el 52.5% de la propiedad. El resto de la propiedad de la empresa se encuentra en manos de la compañía norteamericana Austin Powder Co (16,11%), fondos de pensiones (17,5%), entre otros accionistas (13,85%).

Gráfico 4.62
Enaex: Estructura de Propiedad



Fuente: Fitch Ratings. Sector Industrial/ Chile Análisis de Riesgo Enaex S.A. Diciembre 2005

¹⁴⁵ Fitch Ratings Sector Industrial/ Chile Análisis de Riesgo Sigdo Koppers S.A. (SK). Julio 2005

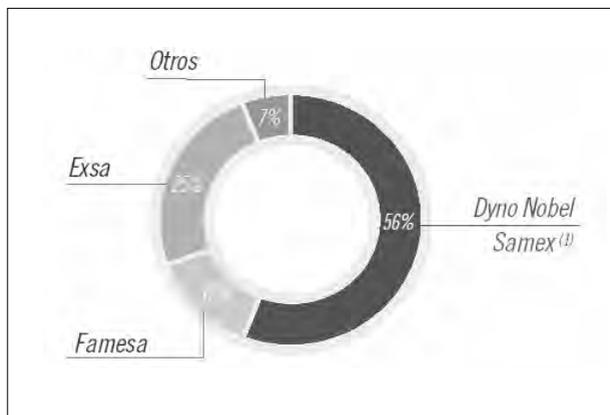
Mercado

En los últimos años, la participación de Enaex en el mercado peruano ha ido en aumento; mientras que en el año 2002 alcanzó una participación de 40%, en 2004 la filial Enaex alcanzó una participación de 46% en el sector industrial.

En 2005 alcanzó una participación en el mercado Peruano superior al 50% del total de ventas de explosivos en Perú, con una facturación aproximada de USD 60 millones, lo que significó un crecimiento de 23% respecto al año anterior. Este importante crecimiento se debe principalmente a que en Abril de 2005, la empresa comenzó a suministrar explosivos y servicios de tronadura a la Minera Yanacocha¹⁴⁶.

Las principales empresas con las que compete Dyno Nobel – Samex en Perú son las peruanas Exsa y Famesa. Sin embargo, la empresa líder es la chilena, que en 2005 ha tenido una participación de 56% del mercado, mientras que Exsa y Famesa tuvieron una participación de 25% y 12% respectivamente, en ese año (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.63
Participación de mercado en Perú 2005



Fuente: Banchile Corredores de Bolsa S.A.

De este modo, Enaex a través de su filial Dyno Nobel Samex, es la empresa líder del mercado peruano con una participación cercana al 77% en minería de tajo abierto y aproximadamente un 10% en minería subterránea¹⁴⁷.

¹⁴⁶ Enaex. Memoria Anual 2005

¹⁴⁷ Banchile Corredores de Bolsa S.A.

Para los próximos años las expectativas de Enaex en el mercado peruano son muy altas. En el 2006 se espera un crecimiento en las ventas de 14% en relación al 2005, principalmente por licitación ganada en Southern Perú por un contrato a tres años. Asimismo, existen expectativas dentro del sector minero en general, debido a las expansiones en minas actualmente en explotación: Yanacocha, Antamina, Cerro Verde, Toquepala, Cuajone y proyectos mineros con altas posibilidades de concretarse en el mediano plazo. Entre estos están Las Bambas (USD 1.000 millones), Toromocho (USD 1.200 millones), La Granja (USD 1.000 millones); Michiquillay (USD 1.000 millones), Alto Chicana (USD 350 millones), lo que da una inversión total estimada de USD 10.000 millones para los próximos años¹⁴⁸.

Importaciones

Durante el año 2005, las importaciones de la empresa Dyno Nobel Samex (Perú) ascendieron a USD 41 millones, de los cuales el 70% provinieron de Chile (USD 29 millones), el 20% de Francia y el 7% de Rusia (ver siguiente cuadro). De este modo, la mayor parte de las importaciones de la empresa provienen de Chile, específicamente desde las empresas propietarias de la filial peruana.

Cuadro 4.78
Dyno Nobel – Samex: Importaciones (2005)

País de Origen	Valor FOB		Valor CIF		Peso Neto	
	US\$	%	US\$	%	TN	%
Chile	26,365,032	73.7	29,415,933	70.5	78,786	68.0
Francia	6,630,077	18.5	8,715,238	20.9	25,167	21.7
Rusia	2,159,223	6.0	2,963,442	7.1	11,101	9.6
Otros	605,446	1.7	626,506	1.5	743	0.6
Total	35,759,778	100.0	41,721,119	100.0	115,796	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a ADUANET

Las importaciones de la filial peruana, Dyno Nobel Samex, desde Chile provienen básicamente de sus empresas propietarias, Dyno Nobel Chile SA y ENAEX SA. Durante el 2005, las importaciones provenientes de ambas empresas en conjunto sumaron USD 27,7 millones. Esto significó un importantes incremento de 47% en relación al año anterior, en que el monto importado fue de USD 18.8 millones. En general, las importaciones han mantenido un crecimiento sostenido entre 2002 y 2005, con una tasa promedio de 25% (ver siguiente cuadro).

¹⁴⁸ Enaex. Memoria Anual 2005

Cuadro 4.79

Perú: Importaciones desde empresas Chilenas propietarias de Dyno Nobel Samex Peru (USD mil FOB)

Empresa	2002	2003	2004	2005
DYNO NOBEL CHILE S.A.	1,185.5	2,671.3	352.7	2,483.4
Variación (%)	-	125.3	-86.8	604.1
ENAEX S.A.	13,394.0	14,720.9	18,513.5	25,315.4
Variación (%)	-	9.91	25.76	36.74
Total	14,579.4	17,392.2	18,866.2	27,798.8
Variación (%)	-	19.29	8.47	47.35

Fuente: Elaboración propia en base a Direcon Chile.
Cifras anuales exportadas a Perú por empresas

La mayoría de las importaciones provienen de la empresa Enaex SA, de la cual se importó un monto de USD 25.3 millones durante el 2005, lo que representó un incremento de 36.7% en relación al año anterior. Las importaciones desde esta empresa han pasado de USD 13.3 a USD 25.3 millones entre 2002 y 2005, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual de 24%.

En general, el principal cliente de exportación de Enaex S.A. es Dyno Nobel Samex en Perú, quien se abastece de nitrato de amonio Prill para la fabricación de ANFO y otros productos¹⁴⁹.

Finalmente, las importaciones provenientes de Dyno Nobel Chile SA, fueron de USD 2.5 millones durante el 2005, logrando un aumento de más de 600% en relación al año anterior en que el monto importado fue de USD 352 mil.

E. Madeco

La empresa INDECO S.A. opera en el sector metal mecánico, manufactura y comercializa toda clase de cables y conductores para la electricidad y de telecomunicaciones. Esta empresa es subsidiaria de la empresa chilena MADECO S.A. (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.80

Indeco: Estructura accionaria

ACCIONISTAS	PARTICIPACION %	NACIONALIDAD
MADECO S.A	49.9993	CHILENA
MADECO S.A. AG. ISLAS CAYMAN	49.9989	CHILENA
SOINMAD S.A.	0.0018	CHILENA

Fuente: Bolsa de Valores de Lima. Información institucional y estados financieros INDECO

¹⁴⁹ Banchile Corredores de Bolsa S.A. Enaex. Aumento de Capital, Septiembre 2006

En 1993, Madeco incursionó en el mercado peruano a través de la compra de Triple-C (productor de cables). En 1994, la filial Triple-C de la Compañía se fusionó con Indeco S.A., una de las empresas líderes en el mercado peruano de alambres y cables. La nueva operación combinada retuvo el nombre de Indeco S.A. En 1996, la Compañía adquirió, a través de su filial Alusa, una participación del 25% en dos empresas de envases flexible en Perú (Peruplast S.A. y Tech Pack S.A.), consiguiendo aumentar dicha participación en 50% en el año 2007.

Participación de Mercado y Competencia

La Compañía es líder del mercado en la mayoría de los segmentos de productos de la industria de cables: desnudos, termoplásticos y termoestables de cobre, cables de construcción, alambres magnéticos y cables para telecomunicaciones de cobre. El principal competidor peruano de Indeco era la empresa Conductores Eléctricos peruanos (Ceper), que quebró a fines de 2001, y cerró sus instalaciones en 2004. Actualmente, compite con Conductores Eléctricos Lima (Celsa) que fabrica solamente cables de construcción y termoplásticos de cobre.

En el cuadro siguiente observamos la participación de Indeco en la industria peruana de alambres y cables de cobre durante los tres últimos años. Como vemos, la empresa es la principal del sector, con una participación de mercado de 65% durante 2004; mientras que su competidor más cercano (Celsa) apenas tiene una participación de 9 % en el mercado.

Cuadro 4.81
Participación de Mercado de Cables.

Empresas	2002	2003	2004
Indeco	56%	64%	65%
Celsa	9%	10%	9%
Ceper	18%	11%	7%
Otras nacionales	9%	9%	7%
Importaciones a Perú	8%	6%	12%

Fuente: United States Securities and Exchange Comision. Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco. 2005

Según mencionan los representantes de Indeco, en Perú los principales competidores a menudo enfrentan dificultades financieras para sostener sus operaciones, y los competidores pequeños, dificultades para conseguir un adecuado suministro de alambro de cobre, principal materia prima requerida para la producción¹⁵⁰.

Asimismo, la empresa posee el 50% de participación en Peruplast y Techpack, empresas líderes en el mercado peruano de envases flexibles, con una participación de mercado conjunta

¹⁵⁰ United States Securities and Exchange Comision. Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco. 2005

de 62% en el año 2004. Peruplast imprime envases mediante la técnica de huecograbado y Techpack mediante flexografía. Ambas empresas poseen un accionista mayoritario y la Compañía participa mediante un convenio de accionistas¹⁵¹.

Nivel de ventas e Ingresos

Durante 2004 las ventas de la empresa alcanzaron los S/. 337 millones (USD 98 millones), lo que representó un incremento de 61% respecto al año anterior, debido al mayor volumen y a la mayor cotización del cobre y del aluminio. Las ventas en el mercado nacional representaron el 55% de las ventas totales de la empresa, alcanzando un monto de S/.185 millones (USD 53 millones), lo que significó un crecimiento de 42% en relación al año anterior. Las ventas en el exterior experimentaron un crecimiento de 90% durante 2004, alcanzando la cifra de S/.152 millones (USD 44 millones).

Cuadro 4.82

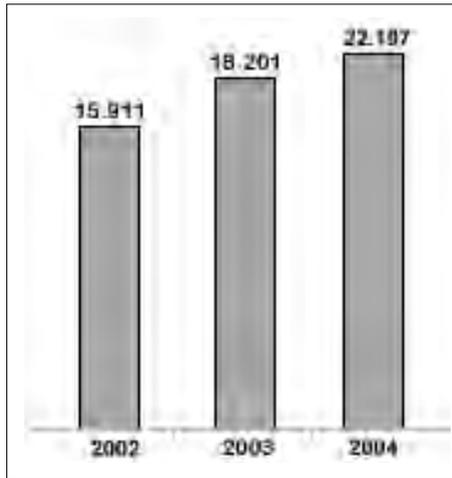
PRODUCTO	2002		2003		2004	
	S/. MM	UNIDAD	S/. MM	UNIDAD	S/. MM	UNIDAD
VENTAS Y/O SERVICIOS EN EL MERCADO NACIONAL						
CABLES CONDUCTORES/TELEF/CONST	91.8	6,757	130.6	8,826	185.1	8,663
VENTAS EN EL EXTERIOR						
ALAMBRON Y CABLES	71.6	9,879	79.3	10,458	151.9	13,535

Fuente: United States Securities and Exchange Comision. Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco. 2005

En relación a las ventas por unidades, se tiene que entre 2003 – 2004, estas pasaron de 19,284 a 22,198 unidades, lo que representó un crecimiento de 15%. En el caso de las ventas en el mercado nacional, se evidencia una reducción de las unidades vendidas, a pesar del importante incremento del valor de las ventas. En general, la empresa incrementó sus despachos como consecuencia del crecimiento de las exportaciones (30%).

¹⁵¹ United States Securities and Exchange Comision. Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco. 2005

Gráfico 4.64
Volumen de venta
(tons. metal contenido)



INDECO. Memoria Anual 2004.

Los productos de Indeco abastecen básicamente a los sectores de telecomunicaciones, energía y minería. Asimismo, gran parte de las ventas se destina a distribuidores, minoristas y al mercado de exportación. El 45% de las ventas de Indeco corresponde a la exportación de sus productos, el 21% de las ventas se realiza a través de distribuidores, el 10% de las ventas se destina al sector de telecomunicaciones y el 9% al sector energía (ver siguiente cuadro).

Cuadro 4.83
Indico: Grupo de Clientes (% de ingresos)

Clientes	2002	2003	2004
Distribuidores	24%	25%	21%
Minería	4%	4%	4%
Energía	10%	11%	9%
Telecomunicaciones	4%	11%	10%
Bienes durables	4%	4%	6%
Minoristas	8%	7%	5%
Exportaciones y otros	46%	38%	45%

Fuente: United States Securities and Exchange Commission.
 Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco. 2005

Exportaciones e Importaciones

Las importaciones a precio CIF realizadas por la empresa Indeco durante 2005, ascendieron a USD 14 millones. Los principales países de origen de estas importaciones son Colombia (20.78%), EEUU (15.7%) y Argentina (13%).

Cuadro 4.84
Importaciones INDECO S.A. 2005

PAIS	FOB \$	CIF \$	% FOB	% CIF
COLOMBIA	2,822,923	2,933,588	21.03%	20.78%
EEUU	2,109,953	2,227,120	15.71%	15.77%
ARGENTINA	1,726,086	1,815,636	12.86%	12.86%
SUECIA	1,134,185	1,213,637	8.45%	8.60%
MEXICO	1,027,376	1,055,538	7.65%	7.48%
VENEZUELA	909,765	939,652	6.78%	6.66%
CHILE	851,000	864,087	6.34%	6.12%
ALEMANIA	693,583	739,257	5.17%	5.24%
COREA	682,075	754,588	5.08%	5.34%
AUSTRIA	416,386	463,250	3.10%	3.28%
OTROS	935,617	988,633	6.97%	7.00%
TOTAL	13,426,413	14,118,351	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Aduanet

Personal

Durante 2004, la empresa contaba con un total 245 empleados permanentes y 95 empleados temporales, ninguno de los cuales estaba sindicalizado. A marzo de 2005, el número de empleados prácticamente no ha variado; mientras que en los años 2002 y 2003 el número de empleados era de 253 y 255 respectivamente, ligeramente mayor al de los últimos años.

Cuadro 4.85
Número total de empleados permanentes

Dic. 2002	Dic. 2003	Dic. 2004	Marzo. 2005
253	255	245	244

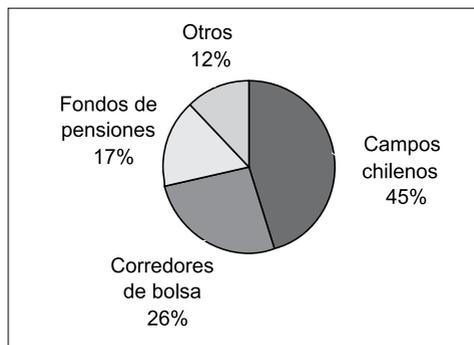
Fuente: United States Securities and Exchange Comision. 2005

F. Sector Agroindustrial: Empresas Iansa

La empresa agroindustrial Iansa inició sus operaciones en Perú a inicios de 2006 constituyendo la filial Iansa Perú. Esta filial formó la empresa ICATOM S.A., dedicada a la producción de concentrado y otros derivados de tomate, y a la exportación de estos a Europa y Estados

Unidos (países con los que Perú mantiene ventajas arancelarias). La empresa tiene como propietario mayoritario a la Sociedad de Inversiones Campos Chilenos S.A., que tiene una participación de 45,13% en el capital.

Gráfico 4.65
IANSAs: Estructura de Propiedad (Dic – 2005)



Fuente: www.empresasiansa.cl

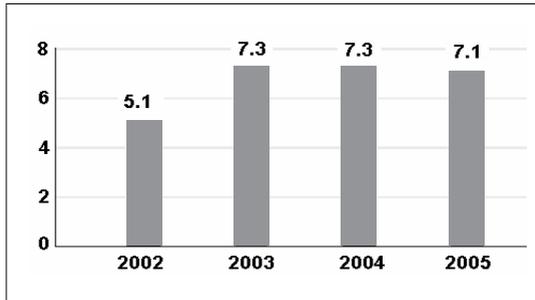
Icatom, la filial de Empresas Iansa en Perú, posee una planta procesadora de tomate con una capacidad de 35.000 toneladas métricas al año situada en el valle de Ica, donde se produce: pasta de tomate tradicional, pasta orgánica y tomate fresco. En el año 2005 agregó una nueva línea comercial: la instalación de viveros para la producción de plantines de hortalizas. Este proyecto de vivero incluye cultivos de páprika, espárragos y alcachofas para terceros, además de almácigos de tomate para uso propio. Se espera que esta actividad signifique ventas de alrededor de USD 5 millones durante 2006.

La producción de pasta de tomate tradicional durante 2004 alcanzó el volumen de 10,150 toneladas, cuya materia prima fue obtenida en una superficie de cultivo de 600 hectáreas. En la líneas de pasta orgánica y de tomate fresco se produjeron un total de 1,130 toneladas exportadas en su totalidad a los mercados de Japón, Europa y Canadá. El tomate fresco es distribuido en los supermercados de Lima bajo la marca Incatom.

Ingresos

Las ventas de Icatom se han mantenido estables en los últimos años, aunque con una leve caída durante 2005. Las ventas totales de tomate tradicional y orgánica llegaron a USD 7,3 millones en 2003, lo que representó un aumento de 43% en relación a 2002. Durante 2005, las ventas fueron de USD 7,1 millones, menores en USD 200 mil en relación al año anterior (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.66
Icatom: Ingresos por ventas (USD millones)



Fuente: IANSA Memoria anual 2005

Las ventas de ICATON durante 2005, representaron sólo el 2% de las ventas totales de la empresa IANSA, que tiene como principal producto el azúcar y subproductos, y los jugos concentrados (ver siguiente gráfico)

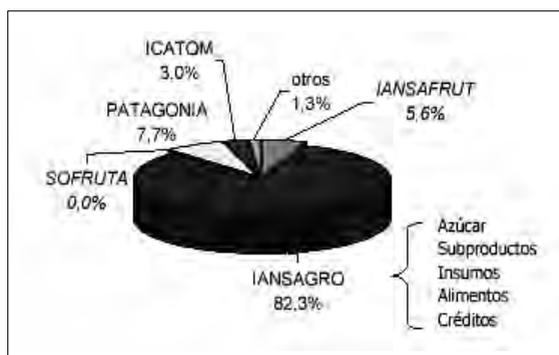
Gráfico 4.67
IANSA: Composición de ingresos 2005



Fuente: IANSA Memoria anual 2005

A junio de 2006, los ingresos de Icatom alcanzaron la cifra de USD 5.1 millones, por lo que se espera cerrar el año con un importante incremento en relación a 2005. Durante este periodo, los ingresos de Icatom han pasado a significar el 3% de los ingresos totales de IANSA, que fueron de USD 170 millones (ver siguiente gráfico).

Gráfico 4.68
 IANSA: Composición de ingresos – Junio 2006



Fuente: Banchile. Informe IANSA. 07 de Septiembre de 2006

Al cierre de 2005 la empresa operaba con un total de 37 trabajadores permanentes. En general, el mayor número de trabajadores son temporales, los que son incorporados mediante empresas contratistas.

4.3 Balance

En la primera parte del Capítulo sobre inversiones, se realizó un análisis de los flujos agregados de inversión chilena en el Perú según sector de destino. Para ello, se consultaron tanto fuentes chilenas (Cámara de comercio de Santiago, Direcon, entre otras), como peruanas (Proinversión).

Un hecho relevante, es que ambas fuentes difieren en gran medida. Según las fuentes chilenas, la inversión acumulada de Chile en Perú sería alrededor de USD 4,600 millones; mientras que las cifras de Proinversión muestran un stock de inversión considerablemente inferior, de USD 613 millones. Esto se debe a que las estadísticas de Proinversión subestiman las inversiones chilenas en Perú, por lo que una mejor aproximación del monto de estas inversiones está en las fuentes chilenas.

La inversión acumulada de Chile ha tenido como principal destino a Argentina, país que ha captado el 47% de los flujos totales. Perú ocupa la tercera posición habiendo captado el 15% de estos flujos. Sin embargo, si analizamos los flujos anuales de inversión chilena, tenemos que Argentina pierde importancia como destino de las mismas en los últimos años, mientras que Perú se viene consolidando como uno de los destinos preferidos por los capitales chilenos.

En general, las inversiones chilenas en Perú se han orientado principalmente al sector de servicios (básicamente a los servicios financieros, sector comercio –especialmente comercio al por menor o retail- y energía); aunque también existen importantes inversiones en el sector industrial.

En este sentido, con el objetivo de determinar la magnitud de la inversión chilena en la economía peruana, en la segunda parte del Capítulo, se realizó un análisis desagregado de los flujos recibidos según sector de destino. En este punto, se identificaron como prioritarios los siguientes sectores: energía, servicios financieros, retail y sector industrial, por ser los sectores que han captado los mayores flujos de inversión chilena. Asimismo, se analizaron las inversiones en los servicios portuarios y servicios de transporte aéreo, por ser actividades que presentan una concentración importante de capitales chilenos.

En cada uno de los sectores identificados como prioritarios, se identificaron las principales inversiones chilenas existentes, y la participación de las mismas en el mercado. Asimismo, se analizó la evolución de los ingresos percibidos por las empresas en los últimos años, así como el nivel de empleo generado por estas y el monto de sus importaciones. Con este análisis se ha buscado determinar de manera más precisa la importancia y calidad de las inversiones chilenas en los sectores prioritarios, así como la existencia de conflictos con los capitales nacionales. Es importante mencionar que para algunas empresas no se consiguieron datos suficientes sobre todas las variables.

En el siguiente cuadro se resumen los principales hallazgos encontrados. Se muestran las principales empresas chilenas que operan en los distintos sectores analizados, así como la participación de mercado de las mismas, entre otras observaciones.

Cuadro 4.86
Inversiones chilenas en el Perú por sector de destino

Sector	Subsector	Empresa	Participación de mercado*	Observaciones	
ENERGÍA	Eléctrico	Capacidad instalada	ENDESA	33%	Las empresas estatales poseen el 35%
		Generación	EDEGEL	20%	Las empresas estatales poseen el 30% y las chilenas suman 23%
			Empresa Eléctrica de Piura	3%	
	Hidrocarburo	Distribución	EDELNOR	34%	Las empresas estatales poseen el 28%
Distribución de combustibles		PRIMAX	30%	Parte importante del combustible que distribuye la empresa es importado desde la chilena ENAP	
TRANSPORTE	Puertos	Diversos: empresas de estiba y desestiba, maquinaria de puerto y remolcaje	Cosmos, Tramarsa, Brooms, Océano, Portuaria Taylor, AGUNSA, Neptunia, IMUPESA, CNP, Transtotal, y Ian Taylor	75% del Puerto del Callao	La empresa chilena Tramarsa tiene el monopolio en la prestación de diversos servicios en el puerto de Matarani, así como una participación importante en otros puertos.
		Aéreo	Vuelos nacionales	LAN Perú	74% de transporte de pasajeros y 61% de carga
	Vuelos internacionales		LAN Chile y LAN Perú	29% de transporte de pasajeros y 36% de carga	
FINANCIERO	Financieras	Financiera CMR y Cordillera	27% de colocaciones con tarjetas y 41% de créditos de consumo**	Cuentan con la mayor cantidad de tarjetas emitidas, más de un millón.	
	Leasing	América Leasing y Leasing Total	29% del mercado de arrendamiento financiero	La participación de América Leasing en el mercado de las empresas especializadas ha crecido sostenidamente desde 2001.	
	Banca	Banco del Trabajo	35% de créditos de consumo** y 23% en préstamos a microempresas	Es la cuarta institución en emisión de tarjetas de crédito, entre sus tarjetas compartidas cuenta con Hipermercados Metro y la tarjeta "Gamarra Card".	
RETAIL	Tiendas por Departamentos	Saga y Ripley	80% de participación en las actividades bajo el CIIU N° 5219	Las empresas realizan importantes importaciones de textiles chinos, lo cual ha afectado negativamente a la industria textil nacional.	
	Farmacias	Fasa e Inkafarma	27.5% en conjunto (al 2004)	Su tasa de crecimiento es superior a la de las cadenas nacionales (62.5% en 2005).	
	Supermercados	Tottus	12.20%		
Centros Comerciales	Jockey Plaza, Plaza Atocongo y Parque Arauco	Servicios inmobiliarios		El Jockey Plaza es uno de los principales CC del Perú. Atocongo y Arauco han sido inaugurados en 2006	

Sector	Subsector	Empresa	Participación de mercado*	Observaciones
INDUSTRIA	Industrias Alimentarias	Empresas Carozzi	35% en pastas, 35% en caramelos 26% en chocolates y 9% en galletas.	Primera empresa en el segmento de caramelos, y segunda en pastas y chocolates.
		Watt's S.A (Laive)	88% mantequillas (2002), 50% embutidos, 35% quesos (2002), 25% leche fresca, 19% yogurt y 12% jugos	Es una de las principales empresas del sector alimentario en el Perú, gran parte de los productos que vende son importados desde Chile.
	Fabricación de pinturas, resinas y productos químicos afines.	Industrias Vencedor	30% (2004)	Empresa líder del sector
	Fabricación de explosivos	Enaex S.A.	56%	Empresa líder del sector, realiza importantes importaciones desde su casa matriz en Chile.
	Sector metal mecánico	Indeco	65% mercado de cables (2004)	Líder del mercado en la mayoría de segmentos de productos de la industria de cables.
	Envases Flexibles	Peruplast S.A. y Tech Pack S.A	Participación conjunta de 62% (2004)	Desde 2007 la empresa chilena Madeco posee el 50% de estas empresas.
Sector Agroindustrial	Icatom	Pasta de tomate tradicional	Existen importantes empresas en el sector agroindustrial, ubicadas principalmente en los departamentos de Ica y Trujillo.	

* Salvo que se especifique lo contrario, los datos del cuadro son para el año 2005

** Las empresas chilenas (CMR, Cordillera y el Banco del Trabajo) tienen una participación de 76% en conjunto en el mercado de créditos de consumo.

Fuente: Elaboración propia

Servicios de Energía

Servicios de generación, transmisión y distribución eléctrica

Al inicio del proceso de privatización de las empresas eléctricas, los capitales chilenos tuvieron una importante presencia. Si bien años después muchas de las filiales chilenas redujeron su participación en el sector con la venta de Enersis a Endesa de España, la presencia de inversiones chilenas en el mercado sigue siendo importante. De este modo, existen capitales chilenos en importantes empresas eléctricas del Perú, tales como: EDELNOR, EDEGEL, ETEVENSA y la Empresa Eléctrica de Piura

Actualmente, las empresas del Grupo Endesa poseen el 33% de la capacidad instalada del sector eléctrico, participación cercana al 35% que poseen las empresas del Estado. EDELGEL es la segunda empresa en el segmento de generación eléctrica, con una participación de mercado de 20%; mientras que el 34% de las ventas de energía es realizada por EDELNOR (34%).

En relación con los ingresos del sector, se tiene que las empresas eléctricas con capitales chilenos, han tenido entre 1999 y 2004 una participación promedio de 32%. Durante 2005, estas empresas facturaron en conjunto USD 712 millones, siendo las más importantes EDELNOR y EDELGEL.

En los últimos años las principales inversiones chilenas se han dado en el sector eléctrico. Durante 2005, las inversiones de EDELGEL y ETVENSA explicaron el 82% de las inversiones totales de las empresas de generación. En el caso de las empresas de distribución, EDELNOR explicó el 41% de la inversión acumulada entre 1996 y 2005.

Servicios de distribución de combustibles

Desde mediados del año 2004, la empresa nacional chilena ENAP entró al mercado peruano de distribución de combustibles bajo la marca Primax. Asimismo, constituyó en Perú la filial Manu Perú Holding, que tiene como función la importación de combustibles desde ENAP.

Actualmente, la empresa Primax es la líder en el mercado de distribución de combustibles, con una participación de 30%. La gasolina y el diesel que distribuye esta empresa son importados desde Chile a través de Manu Perú Holding, que se ha convertido en la principal empresa importadora desde Chile.

Servicios de Transporte

Servicios Portuarios

Un sector estratégico donde existen importantes inversiones chilenas, es el de los servicios portuarios. Actualmente, la presencia de capitales chilenos en los principales puertos del Perú, Callao y Matarani, es significativa. Cabe mencionar que estos puertos, concentran cerca del 80% del movimiento de carga en a nivel nacional.

En una primera etapa, las inversiones chilenas consiguieron una importante presencia en los servicios de carga, a través de la adquisición de navieras nacionales. Luego, invirtieron en agencias marítimas. Actualmente, las empresas chilenas tienen participación en empresas de estiba y desestiba, maquinaria de puerto y remolcaje.

Son tres los grupos chilenos (Claro, Von Apeen y Urenda) que mantienen una participación mayoritaria en las actividades portuarias del Perú. Las filiales de estos grupos dominan la prestación de servicios portuarios, y la empresa Petrolera Transoceánica controla la actividad de cabotaje. El Grupo Claro es uno de los más importantes, se encuentra asociado con el Grupo Romero, teniendo participación en TISUR SA, empresa que maneja el puerto de Matarani. Además, a través de su filial TRAMARSA, tiene presencia en la mayoría de los puertos peruanos.

Las empresas chilenas estarían controlando el 75% de las actividades y servicios del puerto del Callao y el 100% de los servicios de cabotaje. En este puerto, la mayoría de agentes marítimos son empresas chilenas, al igual que en el caso de los terminales de almacenamiento y servicios de agente general.

Servicios de transporte aéreo

Actualmente el servicio de transporte aéreo de pasajeros y carga en vuelos nacionales, se encuentra dominado por la empresa chilena LAN (LAN Chile y LAN Perú que inicio operaciones en 1999). Asimismo, la empresa también mantiene una participación importante en el segmento de vuelos internacionales.

Desde su inauguración en 1999, la empresa LAN Perú ha comenzado a ganar importancia dentro del segmento de vuelos domésticos. El interés de la empresa chilena en crear una nueva línea aérea orientada al mercado domestico, responde a la salida de las principales empresas nacionales del mercado en el año 1997, lo que generó un exceso de demanda de los servicios.

Desde el año 2004, LAN Perú se ha consolidado como la principal línea aérea en el mercado de vuelos domésticos de pasajeros, gracias a la salida del mercado de la empresa peruana Aero Continente que hasta ese año había dominado el mercado. Actualmente, LAN Perú prácticamente tiene el monopolio de vuelos domésticos de pasajeros, con una participación cercana al 74%,.

En el caso de los vuelos internacionales de pasajeros, la empresa LAN -a través de Lan Chile y Lan Perú- ha aumentado considerablemente su participación en el mercado, pasando de 14% a 29% entre 1998 – 2005. Así, casi un tercio de los vuelos internacionales son explicados por la chilena.

La empresa chilena también tiene una participación importante en los servicios de transporte de carga por vía aérea. En el caso de los vuelos internacionales, LAN posee una participación 36% en estos servicios; mientras que en los vuelos nacionales la participación de la empresa es de 61%.

Así, LAN Chile es la principal línea aérea del Perú, dominando el mercado de vuelos domésticos y con una participación importante en el de vuelos internacionales, tanto de carga como de pasajeros. De este modo, el holding chileno LAN, explico el 32% de los ingresos del sector durante el 2004, alcanzando la cifra de USD 264 millones. Cabe mencionar que los ingresos de LAN Perú han pasado de USD 160 millones a USD 288 millones entre 2004 y 2005.

Sector Financiero

Según estadísticas de fuentes chilenas, el 15.5% de la inversión acumulada de Chile en Perú se orientó a al sector financiero; siendo las AFPs en un inicio las que concentraron la mayor parte de las inversiones. Actualmente, las inversiones chilenas más importantes son las financieras CMR y Financor, el Banco del Trabajo y American Leasing.

Las financieras chilenas se han convertido en las entidades con mayor número de tarjetas en circulación para créditos de consumo, principalmente orientados a los segmentos de menores ingresos. La mayor parte de los consumos se realizan en las tiendas de los grupo (Falabella y Ripley), aunque en los últimos años ha crecido el número de establecimientos afiliados. De este modo, estas financieras tienen una gran influencia en el segmento de créditos de consumo.

En general, desde el inicio de sus operaciones, las financieras chilenas han aumentado sostenidamente sus ingresos. Durante el año 2005, los ingresos de ambas empresas en conjunto sumaron USD 138 millones.

De otro lado, en el sector de Leasing, se encuentran operando dos empresas chilenas, American Leasing y Leasing Total. El mayor número de operaciones de estas empresas es realizado con las PYMES, por lo que el monto de las operaciones es pequeño.

Actualmente, si bien la principal empresa dentro del mercado de arrendamiento financiero, es la empresa Credito Leasing (que posee una participación de 64%), la segunda es la empresa chilena América Leasing, (al poseer una participación importante de 28%). Además, hay que notar que la participación de América Leasing en el mercado de las empresas especializadas a crecido sostenidamente desde 2001, pasando de menos de 10% a casi 30% entre 2001 y junio de 2006.

Asimismo, entre 1995 - 2005, el monto de los contratos de la empresa han crecido a una tasa promedio anual de 60%, pasando de USD 6 millones a USD 103 millones. De este modo, la influencia de la empresa chilena dentro del mercado de crédito para las PYMES es importante, y se espera un mayor dinamismo en los próximos años.

Otra empresa chilena importante en el sector es el Banco del Trabajo. Esta es la principal institución dentro de las entidades especializadas en brindar créditos de consumo, con una participación de mercado de 35%.

En este sentido, hay que notar que el sector de créditos de consumo presenta una alta concentración en tres empresas chilenas, las que en conjunto tienen una participación de mercado de 76%: Banco del Trabajo (35%), CMR (23%) y Financiera Cordillera (18%).

En relación a la emisión de tarjetas de crédito, el Banco es la cuarta principal entidad del sector, con una participación de mercado de 12%. Siendo las empresas con mayor penetración

las financieras, que en conjunto poseen el 45% del total de tarjetas emitidas. Así, las empresas chilenas en conjunto poseen el 57% del total de tarjetas de crédito emitidas.

Otro segmento importante para el Banco es el de préstamos a microempresas, donde posee una participación de 23% dentro del sistema Bancario. Así, después del Banco de Crédito, el Banco del Trabajo es la institución más importante dentro de este sector. En el caso de créditos a microempresarios, la participación del banco es de 11%, ubicándose como la tercera institución dentro de este segmento.

De este modo, la influencia de las empresas chilenas en el mercado de créditos de consumo a sectores menos adinerados y de préstamos a microempresas y microempresarios es sumamente importante.

Retail Peruano

Uno de los principales sectores en el que se han orientado las inversiones chilenas en Perú ha sido el comercio minorista o retail. En este sector, destacan importantes inversiones en los segmentos de supermercados, tiendas por departamento, cadenas farmacéuticas y centros comerciales.

El segmento de tiendas por departamento se encuentra liderado por dos empresas chilenas, Saga y Ripley. En conjunto ambas empresas explican el 81% del mercado de las actividades comprendidas dentro del CIU 5219¹⁵².

Desde el inicio de sus operaciones, estas empresas han incrementado considerablemente el número de establecimientos, y en el caso de Saga se han inaugurado tiendas en provincias. Actualmente, Saga cuenta con 11 tiendas (4 ubicadas en provincias); mientras que Ripley cuenta con 8 puntos de venta (todos ubicados en la capital).

El nivel de ventas de ambas empresas se ha ido incrementando sostenidamente desde el inicio de sus operaciones. En el caso de Saga, los ingresos han pasado de USD 160 a USD 294 millones entre 1999 – 2004; mientras que las ventas de Ripley han pasado de USD 50 millones a cerca de USD 272 millones entre 1997-2004. Cabe mencionar, que el desarrollo del negocio financiero (a través de la constitución de financieras) ha contribuido al aumento de las ventas.

Actualmente, las empresas Ripley y Saga se ubican entre las principales empresas importadoras del Perú, siendo China el principal origen de sus importaciones. Esto se debe en gran medida a la importación a bajos costos de prendas de vestir chinas, lo que ha causado daños importantes a la industria nacional de confecciones.

De otro lado, en el sector de los supermercados se tiene que el mercado se encuentra concentrado en tres operadores, dos de los cuales son de capitales nacionales (Wong y Supermercados

¹⁵² Venta al por menor de otros productos en almacenes no especializados.

Peruanos) y el otro de capitales chilenos (Tottus). El líder en el mercado es Wong con una participación de 60% en las ventas del sector, seguido por Supermercados Peruanos (27.6%) y Tottus (12.2%).

Si bien los capitales nacionales son los líderes del sector, hay que notar que desde que inició sus operaciones en 2002, Tottus ha aumentado sostenidamente su participación en el mercado, pasando de 1% a 4% entre 2002 – 2003, y de 8% a 12.2% entre 2004 – 2005. De este modo, Tottus es la cadena con mayor índice de crecimiento previsto, tanto en número de tiendas como en crecimiento del negocio.

En general, el sector de supermercados ha mostrado un crecimiento importante durante los últimos años. Durante el año 2005, las ventas de las tres cadenas de supermercados habrían sido de USD 1,040 millones, de los cuales Tottus habría facturado cerca de USD 130 millones, lo que representó un incremento de 62.5% en relación al año anterior. Esto se debe a la apertura de nuevos locales por parte de la firma chilena, siendo el área de venta de Hipermercados Tottus similar a la de Supermercados Peruanos, pese a contar con menos establecimientos.

De este modo, si bien el actual líder del sector es la cadena Wong, la tasa de crecimiento de las ventas de hipermercados Tottus es superior a la del promedio del sector. Por ello, se podría esperar que en los próximos años, con la apertura de nuevos establecimientos, Tottus incremente considerablemente su participación en el mercado desplazando a las firmas nacionales.

Otro segmento importante del sector retail donde existen inversiones chilenas es el mercado farmacéutico. Actualmente, más del 40% de este mercado se encuentra repartido entre cinco cadenas de farmacias, de las cuales las dos principales son cadenas chilenas (Boticas FASA e InkaFarma). Estas cadenas cuentan con un número importante de locales en Lima y provincias.

Según datos al 2004, la empresa Inkafarma habría facturado más de USD 80 millones; mientras que los ingresos de Boticas Fasa fueron de USD 67 millones. Así, en conjunto ambas cadenas tienen una participación de mercado de aproximadamente 27.5%.

Finalmente, las inversiones chilenas en el retail peruano también se han orientado a los centros comerciales. Una de las principales inversiones en este segmento ha sido la empresa Centros Comerciales del Perú S.A. (CCPSA), que desde 1995 opera uno de los principales centros comerciales, el Jockey Plaza Shopping Center. Asimismo, desde el año 2006 los capitales chilenos operan el Centro Comercial Plaza Atocongo y el 45% del Shopping Center Mega Plaza Norte.

La estrategia de estos centros comerciales es contar con las llamadas tiendas “ancla”, las que en su mayoría pertenecen a capitales chilenos, tales como: tiendas por departamento (Saga y Ripley); tienda de artículos de mejoramiento para el hogar (como Sodimac del grupo chileno Falabella) y supermercados (como Tottus).

Industria

Dentro de las actividades relacionadas con la industria, se han identificado importantes inversiones chilenas en la economía peruana, donde destacan las industrias alimentarias. En general, las empresas identificadas en este sector tienen una presencia importante en el mercado, algunas incluso han logrado posicionarse como las líderes del segmento donde se desempeñan.

En primer lugar, se identificó a Empresas Carozzi S.A, que a través de sus marcas Molitalia, Ambrosoli y Costa se ha convertido en una de las tres mayores empresas de alimentos en el mercado peruano. La empresa es la segunda en el segmento de pastas, con una participación de mercado de 35% para el año 2005; mientras que en el segmento de caramelos se encuentra en la primera posición, con una participación de 35%; y en la segunda posición en los segmentos de chocolates, explicando el 26% del mercado.

Los ingresos generados por las operaciones en Perú, representan el 22% de los ingresos totales de Empresas Carozzi. Durante 2005, los ingresos en Perú fueron de USD 138 millones, lo que representó un crecimiento de 25% en relación a lo obtenido el año anterior. Cabe mencionar, que las importaciones de Industrias Molitalia del Perú desde la casa matriz en Chile han crecido sostenidamente en los últimos años

Otra inversión chilena importante dentro del sector alimentario, es el Conglomerado Watt´s, que actualmente comercializa sus productos a través de Laive SA, una de las principales empresas de alimentos en Perú. Laive posee cinco plantas, desde donde fabrica y comercializa una amplia variedad de productos (lácteos, embutidos, jugos, margarinas, etc). La empresa es líder en el segmentos de embutidos (gracias a su marca la Preferida), así como en los segmentos de mantequillas y queso, donde compite con la empresa de capitales nacionales, Gloria.

Durante 2005, las ventas de Laive en el mercado peruano alcanzaron al cifra de USD 60 millones. Las importaciones de la empresa desde Chile se han incrementado significativamente durante el primer semestre de 2006, habiendo alcanzado la cifra de USD 7.7 millones. En relación al empleo generado por la empresa, se tiene que el número total de trabajadores es de 687, laborando principalmente en las plantas de Lima.

De otro lado, en el segmento de pinturas se ha identificado a la filial chilena Industrias Vencedor del Perú, que es la empresa líder del sector con una participación de mercado cercana al 30%, siendo su competidor más cercano la empresa Tecnoquímica que posee una participación de 23%.

Las ventas de Industrias Vencedor, que representan cerca de la mitad de las ventas totales de la empresa chilena, alcanzaron la cifra de USD 25 millones durante el 2005, lo que significó un incremento de 11% en relación al año anterior.

Asimismo, en el segmento fabricación de explosivos se ha identificado a la empresa chilena Enaex SA (que opera en Perú como Dyno Nobel Samex), que se encarga principalmente de proveer explosivos a empresas mineras. Esta empresa es actualmente la líder del sector, con una participación de mercado superior al 50%; mientras que las empresas peruanas con las que compete Exsa y Famesa tienen una participación de 25% y 12%, respectivamente.

La empresa ha tenido una facturación aproximada de USD 60 millones durante el año 2005, lo que significó un crecimiento de 23% respecto al año anterior y se espera un incremento de las ventas durante el año 2006 debido a las licitaciones obtenidas con las mineras más importantes del país.

El nivel de importaciones que realiza la empresa es considerablemente alto y se ha mantenido un crecimiento sostenido de las mismas. Durante el año 2005, el monto importado ascendió a USD 41 millones, de los cuales el 70% provinieron de Chile, básicamente de las empresas dueñas Dyno Nobel Chile SA y ENAEX SA.

Dentro del sector metal mecánico se ubica la empresa INDECO (Filial de la chilena Madeco), que manufactura y comercializa toda clase de cables y conductores para la electricidad y de telecomunicaciones. Actualmente, la empresa es líder en la mayoría de segmentos de productos de cables, con una participación de mercado de 65%; mientras que su competidor más cercano, la empresa peruana Celsa, tiene una participación de 9%. Cabe mencionar que la empresa chilena también tiene participación en Peruplast y Techpack, empresas líderes en el mercado peruano de envases flexibles, con una participación de mercado conjunta de 62%.

Las ventas de la empresa en Perú, representan más del 50% de las ventas totales de Madeco, habiendo facturado USD 53 millones durante 2004. En relación al nivel de ingresos obtenidos, las importaciones de insumos de la empresa alcanzan una importante suma de USD 14 millones. Finalmente, el nivel de empleo generado por la empresa durante el año 2004, fue de 340 empleados en total (245 permanentes y 95 temporales).

De otro lado, existen importantes inversiones chilenas en el sector agroindustrial del Perú. Estas inversiones se ubican principalmente en los departamentos de Ica y Trujillo, y se orientan en su mayoría a la producción de uvas, paltas y espárragos. Además, cabe resaltar que, tal como ha manifestado la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) de Chile, diversas empresas agroexportadoras chilenas llegarían a fin de año al Perú para invertir en la adquisición de terrenos para realizar cultivos, principalmente de frutas y hortalizas.

En este sector, una empresa importantes es Icatom, filial de la chilena Empresas Iansa. Icatom cuenta con una planta procesadora de tomate en Ica, donde produce pasta de tomate tradicional, pasta orgánica y tomate fresco. Asimismo, desde el año 2005 ha ingresado en el segmento de cultivos de páprika, espárragos y alcachofas. El principal producto de la empresa es la pasta de tomate tradicional, que se elabora a partir de la materia prima obtenida en una superficie

de cultivo de 600 hectáreas. Asimismo, una de las diez principales empresas exportadoras de espárragos, Frusan, es de capitales chilenos; y dos de las más grandes productoras de uva de mesa también.

De este modo, se han analizado las principales inversiones chilenas en los distintos sectores de la economía identificados como prioritarios. Como vemos, las empresas chilenas se han posicionado como las líderes en los sectores donde operan.

Sin embargo, también es importante notar que además de existir importantes empresas chilenas en los distintos sectores, existen importantes inversiones de empresas de otros países que utilizan a Chile como plataforma de inversiones hacia Perú.

Chile como plataforma de inversiones hacia Perú

Chile como parte de su política de Estado se ha promocionado como plataforma de inversiones de las empresas transnacionales de América Latina. Así, se presenta como un país atractivo para las empresas que están invirtiendo por primera vez en la región, debido a su estabilidad política y económica, así como a un ambiente claro de negocios.

En los últimos años, Chile está avanzando en su objetivo de convertirse en plataforma de las inversiones extranjeras hacia otros mercados de América Latina, particularmente hacia Perú. Son varias las empresas que han comenzado a instalar sus sedes corporativas en Santiago.

Empresas como la británico-holandesa Unilever, la suiza Nestlé, Beiersdorf de Alemania, Packard Bell de capitales japoneses, entre otras, están usando a Chile para exportar a otros mercados alrededor de la región y en el resto del mundo.

Hacia fines de 2002 Chile aprobó la Ley sobre Plataforma de Inversiones (Ley N°19.840) orientada a remover determinadas barreras a la inversión internacional. Esta Ley contiene normas tributarias especiales para empresas de capital extranjero que realicen inversiones desde Chile hacia el extranjero, reemplazando a la Ley de la Renta para las empresas que califiquen en esta categoría. De este modo, los inversionistas extranjeros ya no tiene que pagar impuestos en Chile sobre las ganancias que obtengan de activos en otros países.

Las principales características de la Ley Plataforma de Inversiones son: 1) exime del impuesto a la renta a las sociedades con capital extranjero, constituidas en Chile, por rentas generadas en otros países; 2) los que se acojan deberán tener por objeto exclusivo la realización de inversiones en el país y en el exterior; 3) Los accionistas que posean 10% o más de la propiedad de dichas sociedades no podrán tener residencia en Chile; 4) Podrán adquirir acciones de estas sociedades personas domiciliadas en el país, si no poseen más del 75% del capital o utilidades; 5) El capital aportado por el inversionista extranjero deberá tener su fuente de origen en el exterior; 6) Elimina el secreto bancario a los acogidos; 7) Las inversiones deberán realizarse en empresas constituidas y establecidas en el extranjero; 8) Se define como renta

de fuente chilena la venta de acciones de una persona jurídica constituida en el extranjero, efectuada a una persona constituida en el país¹⁵³.

Asimismo, el Servicio de Impuestos Internos (SII) ha adoptado medidas que facilitan los procedimientos para operar en Chile a las empresas extranjeras interesadas en establecer aquí sus presidencias regionales¹⁵⁴, utilizando para ello las posibilidades que ofrece la legislación concerniente a hacer del país una plataforma regional de inversiones. Así, el SII ha emitido la Circular 52 (Octubre de 2005), con el fin de orientar sobre las obligaciones de carácter tributario y administrativo que afectan a las empresas extranjeras¹⁵⁵.

Esta nueva normativa sumado a la serie de tratados internacionales que Chile ha suscrito, han determinado que Chile se convierta en un país plataforma de inversiones extranjeras en diversos sectores de la economía.

En relación a los servicios de transporte aéreo, se tiene que inversionistas extranjeros usan a Chile como plataforma regional desde donde vender sus servicios, tales como Delta Air Lines y Air France, ambas empresas que operan en Perú. En el sector bancario, la estadounidense Citigroup ha decidido situar un nuevo centro regional de desarrollo de software en Santiago.

En general, el sector servicios es uno de los principales donde las multinacionales utilizan a Chile como plataforma para operar y exportar servicios a los países de América Latina. Actualmente existen más de 60 multinacionales dentro de esta categoría. Esto, se relaciona principalmente con los centros de desarrollo de software, operaciones de servicios compartidos (centralización de servicios internos, como contabilidad y administración financiera, para subsidiarias en diferentes países), call centers, sedes corporativas de alcance regional y centros de soporte tecnológico¹⁵⁶.

Las empresas que ya operan centros de servicios compartidos en Chile incluyen a BHP Billiton, Unilever, Zurich Group, Sodexo, Nestlé y recientemente Xerox. Además, otras multinacionales han empezado a situar sus oficinas corporativas en Chile, tales como: Fluor Corp, PPL, Hydro Québec, Organon, Clorox, entre otras.

En el siguiente cuadro podemos apreciar algunas de las empresas extranjeras que han venido usando a Chile como plataforma de inversiones a Perú en particular y al resto de países de la región en general.

¹⁵³ UST. Informe Área de Negocios N°4. 2002

¹⁵⁴ Se entiende como presidencia regional al conjunto de ejecutivos y directores regionales que se establecen en Chile para dirigir, supervisar y coordinar las políticas comerciales para empresas ubicadas en otros países de la región u otras latitudes.

¹⁵⁵ SII fortalece estrategia de País Plataforma simplificando la instalación en Chile de Presidencias Regionales de empresas extranjeras. En: www.cinver.cl

¹⁵⁶ Chile: Plataforma de Servicio. En: www.doingbusinessinchile.cl

Cuadro 4.87
Empresas extranjeras que usan como plataforma a Chile para invertir en Perú y en países de la región en general

JP MORGAN	A mediados de 2005, JPMorgan reubicó de Miami a Santiago su centro de desarrollo de software para sus operaciones de negocios alrededor de América Latina. Desde la oficina en Santiago, proporciona apoyo técnico, operacional y contable para sus actividades en Perú y maneja esta sede.
NESTLE	La empresa suiza Nestlé planea invertir USD 150 millones en Chile en los próximos cinco años para duplicar las exportaciones de su subsidiaria local, incluyendo países como el Perú. La empresa opera en Santiago un centro de servicios compartidos, desde donde se coordina los planes de producción para la subsidiaria de Perú.
GENERAL ELECTRIC	Desde el año 2002, la multinacional estadounidense ha estado haciendo uso de una nueva instalación en Santiago para producir manuales técnicos y proveer otros servicios de información a los clientes internacionales de su división de Motores de Aviación.
TNT	Empresa de courier que se ha convertido en la plataforma desde la cual TNT Express administra sus operaciones a través de Sudamérica, incluyendo la filial de Perú
HEWLETT PACKARD	En el año 2002, la empresa decidió consolidar en Santiago sus centros de llamados y mesa de ayuda para América Latina. Desde aquí presta apoyo a sus clientes particulares y corporativos.
HYDRO QUEBEC	Desde 2000, la empresa canadiense proveedor de electricidad controla Transelec, empresa líder en la transmisión eléctrica en Chile. Desde 2003 la división internacional de la empresa, decidió establecer en Santiago su centro de operaciones para América del Sur. Además de administrar los asuntos legales y relaciones de la empresa con los gobiernos y la comunidad, el equipo en Chile es responsable de encabezar el desarrollo de la empresa en la región, donde también posee operaciones en Perú.
WACHOVIA CORPORATION	Banco estadounidense opera en Chile desde 1990. A través de su representación en Santiago, cubre los mercados de Bolivia y Perú
PHELPS DODGE	En 1992 Phelps Dodge Mining Services Inc., una subsidiaria de la estadounidense Phelps Dodge Corporation, uno de los productores de cobre más importante del mundo, decidió usar a Chile como plataforma de servicios para sus operaciones mineras en Perú y sus actividades de exploración en América del Sur.
BHP BILLITON	Desde 2001, BHP Billiton estableció en Santiago un centro de servicios compartidos para administrar sus negocios en América Latina. Esta oficina, provee servicios en las áreas de recursos humanos, finanzas y adquisiciones para las operaciones mineras en Chile y Perú. Asimismo, provee servicios a las actividades de exploración y desarrollo de nuevos negocios en toda la región.
SOLUZIONA	Empresa subsidiaria del grupo español Unión Fenosa que opera en las áreas de ingeniería y tecnología. A inicios de 2001 asumió el control de STI, una empresa chilena dedicada al desarrollo de soluciones Internet. Mediante esa empresa, SoluzionA ha construido su único centro de desarrollo de software en América Latina.
NORANDA	A comienzos de 2002, la empresa minera canadiense Noranda/Falconbridge trasladó sus oficinas centrales para la administración de sus negocios internacionales de cobre desde Vancouver a Santiago. Esta oficina administra los activos de la empresa y los programas de exploración en América Latina (incluido Perú) y otros países del mundo.
TELMEX	La empresa mexicana ingresó al mercado chileno de las telecomunicaciones, a través de la compra de los activos de AT&T América Latina. Telmex administra sus operaciones en Perú y Colombia desde sus nuevas oficinas en Santiago.
EQUIFAX	A mediados de la década de 1990's, la estadounidense Equifax Inc. dedicada a la entrega de información crediticia, adquirió a la chilena Dicom. Bajo estos nuevos dueños, la empresa se extendió hacia otros países, y, en 2004, contaba con operaciones en El Salvador, Honduras y Ecuador además de Perú.
BIWATER P.L.C.	Empresa británica dedicada al tratamiento de aguas, opera en Chile desde mediados de la década de los 1980's. Recientemente, se asoció con la holandesa NV Nuon ENW, dándole un nuevo impulso a su subsidiaria chilena usándola como plataforma para explorar nuevas oportunidades de inversión y ejecutar proyectos en el resto de América Latina.
CLOROX	Clorox International Company tiene en Chile una de sus instalaciones de producción de cloro y productos caseros de limpieza más grandes de América Latina. En 2001, la matriz eligió a Clorox Chile para dirigir la Unidad que incluye Perú
DELTA	Desde el Call Center en Santiago, que abrió en 2001, Delta Airlines maneja reservaciones de trece países alrededor de América Latina, incluido Perú.

Fuente: Elaboración propia en base a www.cinver.cl

Capítulo 5

El TLC con Chile

5.1 Antecedentes¹⁵⁷

Recientemente, el Perú ha suscrito la “ampliación” del Acuerdo de Complementación Económica que se venía negociando con Chile. Sin embargo, por sus contenidos este constituye un TLC que excede los alcances de los acuerdos de complementación económica de ALADI y por lo tanto debió pasar por una discusión en el Congreso, tal como ocurrirá en Chile.(aún cuando no tenga todos los capítulos acordados).

El Perú ya tenía cerca del 90% del comercio liberalizado con el ACE 38, así como un superávit comercial en los últimos 3 años gracias al molibdeno que por sí sólo explica alrededor del 60% de nuestras exportaciones(2005), que luego Chile re-exporta a China y otros países asiáticos con mayor valor agregado. En ese sentido, se corre el riesgo que la supuesta complementariedad entre nuestras dos economías se base en la consolidación de un patrón norte-sur de comercio (Perú exportando productos primarios, Chile manufacturados).

A la asimetría acumulada del comercio, se suma una mayor en inversiones y en el comercio de servicios. Chile tiene inversiones del orden de los USD 4,600 millones, mientras que las inversiones peruanas son ínfimas, y aún se mantienen una serie de restricciones para entrar a Chile, tal como han señalado los presidente de la Cámara de Comercio y de la S.N.I. De este modo, es claro que los capítulos de inversiones y servicios son los de mayor interés para Chile, junto con el mecanismo de solución de controversias que garantice el cumplimiento de las medidas adoptadas. Son justamente los que se han negociado con concesiones similares a las que se hicieron a EEUU.

¹⁵⁷ Esta sección se base en los siguientes artículos escritos por Alan Fairlie: Primero TLC, Sigue Camisea? (La República, Octubre de 2006); Riesgos de la relación bilateral con Chile y No al “Acuerdo de Complementación ampliado” con Chile

En este TLC, el Perú ha dado nuevas concesiones a Chile en inversiones, servicios, solución de controversias y los otros capítulos de interés para Chile, mientras que se ha excluido propiedad intelectual que era el capítulo más importante para el país (Europa identifica a Chile como los países con mayor piratería, y EEUU lo acaba de poner en su lista negra), y se ha dejado para más adelante servicios financieros y reconocimiento de títulos. Asimismo, se anuncia que para el año 2007 se adelantará la liberalización de bienes (donde quedan esencialmente productos sensibles peruanos) y se buscará el ingreso de productos de la zona franca de Iquique (lo que afectará enormemente a la industria nacional y regional).

Uno de los temas más sensibles, ha sido la ampliación y reformulación del capítulo de inversiones, que analizamos en detalle más adelante.

Se ha mencionado como un logro en el capítulo de inversiones el hecho de que Perú haya conseguido trato nacional para sus inversiones en Chile. Sin embargo, la realidad es que la inversión que acepte Chile bajo el DL 600, tendrá el mismo beneficio y protección que aquella que ingresa bajo el capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales, que no requiere tratamiento especial, pero este país mantiene todos los mecanismos discrecionales vigentes (lo cual sigue siendo un impedimento para cualquier inversión peruana). El beneficio para Perú es teórico, ya que con USD 24 millones en restaurantes no se llega al capital mínimo establecido en el DL 600, y se espera un máximo hasta USD 40 millones (versión de la Cámara de Comercio Peruano – Chilena).

De otro lado, la exclusión de un capítulo de propiedad intelectual en el TLC, va en contra de los intereses del Perú ya que no evitará la piratería de nuestros productos (especialmente la biopiratería) por parte de Chile. En general, se han dado una serie de conflictos en relación a esto, y no sólo en el tema del pisco, sino también en el caso de las paltas, aceitunas, orégano, chirimoya, la papa, etc. El mayor problema potencial se refiere a la biodiversidad.

Se ha mencionado como beneficioso el establecimiento de normas para la protección de la seguridad social de los migrantes en los dos países. Sin embargo, esto no forma parte de los TLC y tiene otro ámbito de negociación, por lo que no puede ser considerado como un beneficio del acuerdo. Los intereses ofensivos del Perú fueron el reconocimiento de títulos y servicios profesionales y servicios financieros. Sin embargo, no se ha hecho ninguna concesión en estos temas, el primero se discutirá en un año, y el segundo en seis meses (no necesariamente se aceptarán). Si bien se ha conseguido algo en el tema de movilidad temporal de personas, esto es básicamente para hombres de negocios y técnicos en sectores como restaurantes, software y telefonía pero no en servicios profesionales que eran los de mayor interés.

El mecanismo de solución de controversias establecido (similar al del TLC con EEUU) reduce los márgenes de maniobra del estado nacional e incrementa las posibilidades de conflictos comerciales.

También es un tema sensible el de facilitación aduanera (considerando lo pactado en los tratados internacionales vigentes), otros temas de acceso a mercados, y el capítulo de compras del Estado que negociarán el 2007. El Perú ya ha concedido a EEUU los incentivos que se

daban a la Pymes y a la industria nacional (con lo cual se pierden en la práctica), y se pretende algo similar con Chile.

Dadas las asimetrías existentes especialmente en servicios e inversiones, Chile ha conseguido su objetivo principal con un beneficio neto que aseguran con el mecanismo de solución de controversias. Con este TLC se ha buscado consolidar la asimetría entre ambos países, así como reducir el margen de maniobra del Estado para las políticas de apoyo a la industria nacional o de reserva a la presencia del capital chileno, entre otras cosas.

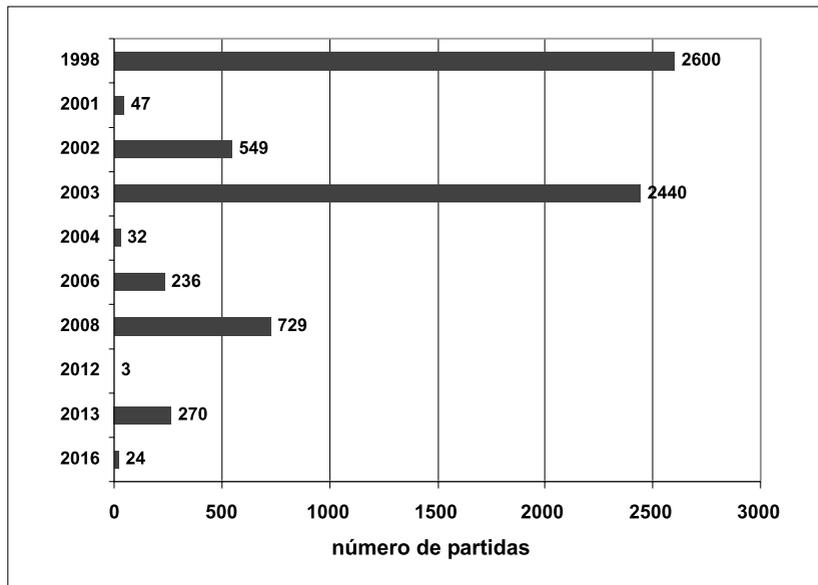
En los siguientes puntos de esta sección, se realiza un análisis de los principales capítulos del TLC identificados como sensibles para Perú, estos son: inversiones y comercio transfronterizo de servicios, y las medidas disconformes con estos capítulos listadas por cada país, así como el capítulo de solución de controversias. Esto se hace comparativamente en relación a los acuerdos previos suscritos con Chile y al TLC con EEUU.

Pero, primero se analiza la desgravación vigente por el ACE 38 donde casi la totalidad del comercio está libre. Esto se ha tratado de ocultar, pretendiendo vender la imagen de novedad en este campo cuando el tema no ha formado parte del TLC

El Acuerdo de Complementación Económica Perú – Chile - ACE 38

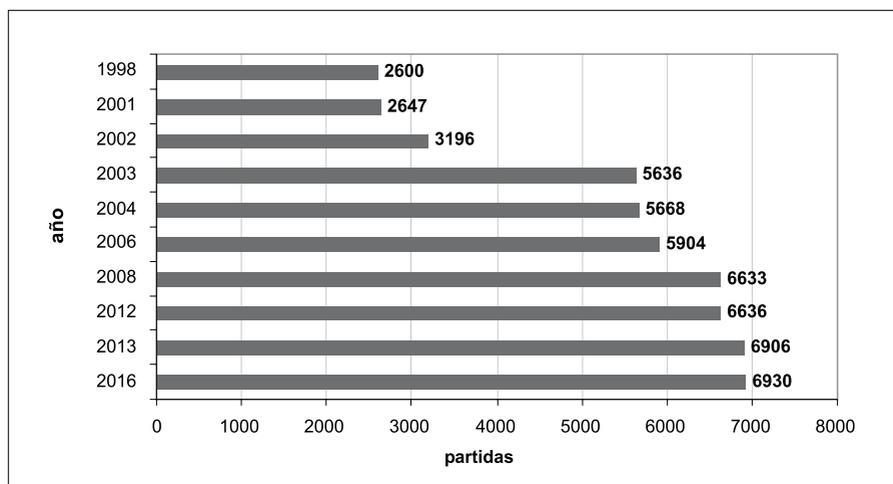
El Acuerdo de Complementación Económica N° 38 suscrito entre la República de Chile y la República de Perú en el marco de la ALADI contempla la desgravación de 6930 partidas (NALADISA 96) arancelarias, las cuales siguiendo los cronogramas (anexo N° 1 del acuerdo), se empezaron a liberalizar a partir del 1ero de Julio de 1998.

Gráfico 5.1
 Cronograma de Liberalización
 Perú : ACE N°38



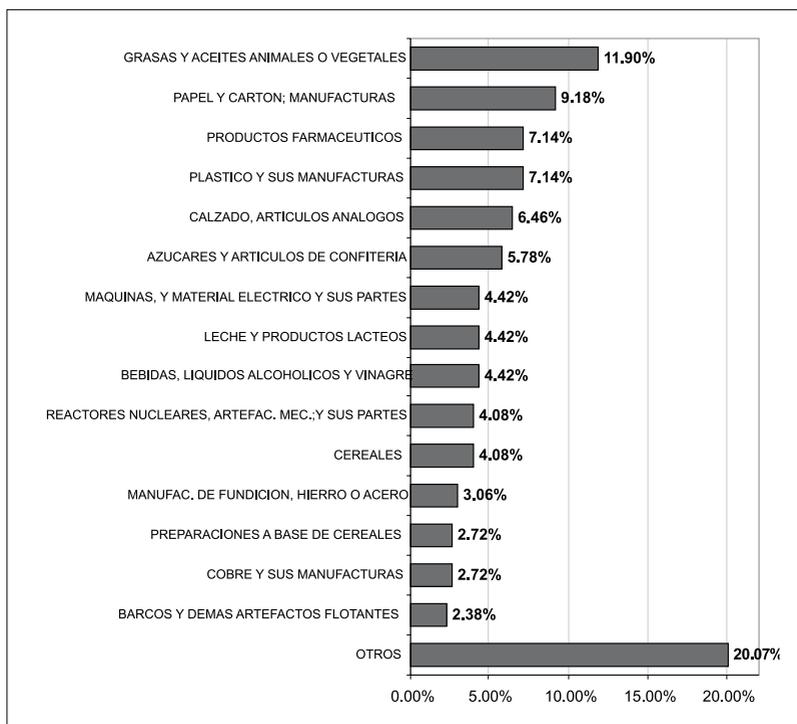
Así, un 37.5% de las partidas fueron liberalizadas de manera inmediata – a la entrada en vigencia del acuerdo – y para el 2006 estarían liberalizadas el 85.1% de las partidas (5,668), según lo establecido en los cronogramas del Acuerdo. El número de partidas que se liberalizaran recién hacia el año 10 del acuerdo es de 729 (2008), y las más sensibles, las cuales se desgravarán a partir del año 15 en adelante suman 294 (4.2%).

Gráfico 5.2
Número de partidas liberalizadas (acumulado)



De las 294 partidas sensibles – aquellas que se desgravan a partir del año 15 – los sectores más sobresalientes son: Grasas y aceites animales o vegetales; Papel, cartón y sus manufacturas; Plástico y sus manufacturas; Productos farmacéuticos; Calzado y artículos análogos; Azúcares y artículos de confitería; Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; Leche y productos lácteos; Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; y Cereales.

Gráfico 5.3
Partidas Sensibles



Nota: La categoría otros, agrupa a 21 subsectores, los cuales en ningún caso llegan a tener una representación mayor al 1.8%.

Cabe señalar que el Acuerdo no contempla la liberalización de las mercaderías usadas (artículo 7) y que no afecta los derechos específicos derivados del Sistema de Franja de Precios vigente en Chile¹⁵⁸, y de los Derechos Específicos Variables vigentes en Perú¹⁵⁹ (artículo 11).

Así, según los cronogramas de liberalización mencionados, Chile ya tiene libre acceso para el 85.15% de las partidas, y de no adelantarse la desgravación tendría pleno acceso para el año 2016. Las partidas que faltan ser desgravadas corresponden, entre otras, a los sectores Papel,

¹⁵⁸ Su sistema de franja de precios incluía partidas de las siguiente categorías de productos: Trigo y harinas de trigo (3 partidas NALADISA), Semillas oleaginosas (34), Aceites vegetales comestibles (34), y Azúcar (4). Este sistema de bandas de precios se ha venido desmantelando a raíz de la negociación del TLC con los EEUU y de la disputa ante la OMC con Argentina, que obtuvo un fallo a favor.

¹⁵⁹ Al momento de la firma del ACE los productos cubiertos bajo el Derecho Especifico Variable eran: Arroz (8 partidas NALADISA), Azúcar (3), Maíz (7), Lácteos (15) y Trigo (6). Este último producto fue retirado de este mecanismo en Agosto de 1998.

cartón y sus manufacturas; Plástico y sus manufacturas; y Productos farmacéuticos; siendo los dos primeros sectores que concentran el 19% de las exportaciones de Chile a Perú.

Chile pretende ahora, adelantar para el 2007 la desgravación de partidas sensibles para el Perú y que se acepte el ingreso de mercancías exportadas desde sus zonas francas. Pero, mientras tanto, ha conseguido profundizar compromisos logrando sus objetivos prioritarios referidos a las disciplinas (especialmente inversión y servicios).

5.2 Análisis de los principales capítulos sensibles en el TLC Perú - Chile

5.2.1 Análisis comparativo: APPRI y Capítulo de inversiones del TLC con Chile

El Artículo 11.28 (Definiciones) del TLC con Chile contiene definiciones sobre lo que se considera como inversión e inversionista mucho más amplias en relación a las contenidas dentro del APPRI (Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones). Cabe mencionar que estas definiciones son las mismas que las usadas en el TLC con EEUU.

Así, dentro del TLC con Chile se considera como inversión todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el, directa o indirectamente, que incluye incluso la expectativa de obtener ganancias o utilidades, o la asunción de riesgo. Mientras que en el APPRI se considera como inversión a aquella efectivamente realizada, y no se menciona nada acerca de activos controlados indirectamente por un inversionista, o expectativas de ganancia o asunción de riesgo. En cuanto a las formas que puede adoptar una inversión, en el TLC se mencionan algunas adicionales a las contenidas en el APPRI, tales como: 1) bonos, obligaciones, otros instrumentos de deuda y préstamos de una empresa; 2) futuros, opciones y otros derivados; 3) derechos otorgados de conformidad con la legislación nacional, entre otros.

Al igual que lo ocurrido con el TLC con EEUU, el hecho de considerar como inversión a los derechos otorgados de conformidad con la legislación interna, significa que si un gobierno revoca una licencia (protegida mediante la legislación interna), por cualquier razón, estaría sujeto a ser demandado bajo un proceso de resolución de controversias entre inversionista y Estado contemplado en este capítulo¹⁶⁰.

En cuanto a la definición de inversionista, en el APPRI se consideraba como tal a los sujetos que hayan efectuado o efectúen inversiones en el territorio. Mientras que en el TLC se consideran incluso a aquellos sujetos que tienen el propósito de realizar una inversión. De este modo, el inversionista es considerado como tal, antes de realizar efectivamente la inversión, lo cual –al igual que lo ocurrido con el TLC con EEUU- no es conforme con la normativa andina.

¹⁶⁰Henry Mora Jiménez. “101 Razones para Oponerse al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos”. Escuela de Economía, Universidad Nacional. Septiembre de 2004

En relación al Ámbito de Aplicación (Artículo 11.1) del Capítulo, el TLC contiene una serie de criterios adicionales a los contenidos en el APPRI. Así, mientras que en el APPRI la aplicación del capítulo se da sobre las inversiones efectuadas antes o después de su entrada en vigencia; en el TLC se menciona adicionalmente que el Capítulo se aplica a las medidas que se adopten o mantengan relativas a los inversionistas, inversiones y en lo relativo a los artículos sobre Requisitos de Desempeño e Inversión y Medioambiente a todas las inversiones en el territorio de la Parte. Adicionalmente se menciona que el Capítulo se aplica a las medidas respecto a la fianza cuando constituya una inversión cubierta; y a una empresa estatal cuando ejecute cualquier autoridad gubernamental.

De este modo, el Capítulo se aplica a cualquier medida que adopte o mantenga una Parte. Así, cubre cualquier nuevo acto que ejecute el Estado (sea a nivel regional o nacional), que tenga algún efecto sobre las inversiones cubiertas. Esto podría incluir por ejemplo: procedimientos para la adopción de una ley, procesos administrativos para dar un permiso, resultado de juicios en los tribunales nacionales, entre otros.

El TLC con Chile incluye una de las medidas más sensibles contenidas en el TLC con EEUU, la de expropiación indirecta. En el TLC con Chile, esta medida es tratada del mismo modo que en el TLC con EEUU.

En el APPRI, al igual que en el TLC, se impide la adopción de medidas que priven, directa o indirectamente, a un inversionista de la otra Parte de una inversión. Sin embargo, en el APPRI se menciona que estas medidas se pueden adoptar si son conformes con la Ley, salvedad que no se menciona en el TLC. Así, en el TLC medidas conformes con la Ley pueden ser interpretadas como expropiaciones.

Además, el TLC incluye en su Anexo 11–D, que salvo en circunstancias excepcionales, no constituyen expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte destinados a salvaguardar el bienestar público (como la salud, la seguridad y el medioambiente).

De otro lado, en el Artículo 17.3 (sobre Tributación) del Capítulo 17 (Excepciones) del TLC, se menciona que el artículo sobre expropiación podría aplicarse a una medida tributaria que se alega como expropiatoria.

De este modo, al igual que lo ocurrido en el TLC con EEUU, en el TLC con Chile las medidas aplicadas por el Estado, aún las no discriminatorias, orientadas a proteger el medio ambiente, la salud u otros intereses sobre el bienestar público, quedan dentro del alcance de lo que significa una expropiación.

Esto es de especial preocupación en el caso del medio ambiente, ya que las medidas tributarias usadas para protegerlo pueden ser consideradas como expropiaciones indirectas, debido a que el Capítulo sobre Excepciones prima sobre el Capítulo de Inversiones del TLC, particularmente sobre el Artículo 11.13 (Inversión y Medioambiente), que menciona que nada de lo dispuesto

en este Capítulo será un impedimento para adoptar medidas para asegurar que la inversión se efectúe tomando en cuenta el medio ambiente.

En relación al tratamiento otorgado a las inversiones, el APPRI contiene los principios de Trato Nacional (TN) y Nación Más Favorecida (NMF), de igual forma que el TLC. Sin embargo, en el TLC la aplicación de estos principios se da desde la etapa de establecimiento de la inversión. Pero, como menciona Capriles (Diciembre, 2004), en la etapa de admisión y establecimiento de una inversión, aún no se ha producido la transferencia de ningún activo al territorio del país donde se va a invertir. Por ello, la aplicación de los principios de TN y NMF en esta etapa es contraria a la normativa andina¹⁶¹.

Además, en relación al Principio NMF, el APPRI menciona que si una Parte da ventajas a inversiones de una tercera parte en virtud de un convenio de creación de un Área de Libre Comercio, Unión Aduanera, mercado común, o acuerdo para evitar doble tributación, dicha Parte no está obligada a conceder las ventajas a inversionistas de la otra Parte, salvedad que no ha sido planteada en el TLC.

Según se menciona en el APPRI, se debe garantizar un tratamiento justo y equitativo a los inversionistas de la otra Parte. En el TLC se incluye un Artículo sobre el Nivel Mínimo de Trato (Artículo 11.4) que se debe otorgar a las inversiones cubiertas, el que va más allá de lo contenido en el APPRI. En el TLC se menciona que este principio será conforme con el derecho internacional consuetudinario y será interpretado de conformidad con el Anexo 10-A. Este anexo menciona que el “derecho internacional consuetudinario” (que se refiere a todos los principios que protegen los derechos económicos e intereses de los extranjeros) debe seguirse como una obligación legal. Pero, no queda claro qué nivel de trato mínimo, según el derecho internacional consuetudinario, debe ser aplicado por el gobierno.

El TLC contiene algunos principios adicionales a los contenidos en el APPRI, como es el caso del Artículo 11.6 (Requisitos de Desempeño) y el Artículo 11.7 (Altos Ejecutivos y Directorios). Ambos principios han sido tratados de igual forma que en el TLC con EEUU.

En el caso de las Transferencias, tanto el APPRI como el TLC mencionan que se permitirá a los inversionistas de la otra Parte que realicen la transferencia de los pagos relacionados con las inversiones. Sin embargo, en el TLC se menciona adicionalmente que: 1) se permitirá que las transferencias de ganancias en especie se ejecuten según un acuerdo entre la Parte y la inversión de otra Parte; 2) no se podrá exigir que se efectúen transferencias, ni se sancionará en caso de que no realicen (esto es adicional al TLC – EEUU); 3) se podrá impedir la realización de una transferencia por medio de la aplicación equitativa de leyes relacionadas con quiebra, emisión de valores, futuros o derivados, infracciones penales, reportes financieros; y garantizar el cumplimiento de laudos.

¹⁶¹Los países de la CAN, consideran que hay inversión cuando existe un aporte al capital social de una empresa (Decisión 291). De igual modo, la normativa nacional considera que existe una inversión cuando existen activos comprometidos en actividades tendientes a producir rentas en el territorio.

Adicionalmente, el Artículo 11.9 (Transferencias) del TLC es interpretado de conformidad con el Anexo 11-C (Pagos y Transferencias), que menciona que Cada Parte se reserva el derecho de mantener o adoptar medidas para velar por la estabilidad de la moneda y el normal funcionamiento de los pagos internos y externos.

De otro lado, el mecanismo de Solución de Controversias Inversionista – Estado contenido en el APPRI y en el TLC presenta algunas diferencias. La primera etapa en ambos acuerdos es la de consultas entre las partes. La diferencia radica en la segunda etapa, donde en el caso del APPRI, si no se llega a una solución en la etapa de consultas se somete el asunto al tribunal de la Parte en donde se efectuó la inversión o al CIADI; y la decisión arbitral será definitiva y obligará a ambas Partes.

En el TLC, de no llegarse a una solución en la primera etapa, se somete el asunto a Arbitraje. En esta etapa, se conforma un Tribunal integrado por tres árbitros (uno designado por cada una de las partes y el tercero, el árbitro presidente, será designado por acuerdo de las partes). Cuando el Tribunal dicte un laudo definitivo desfavorable al demandado podrá otorgar únicamente: (a) daños pecuniarios y sus intereses; y (b) restitución de la propiedad. No podrá ordenar que una parte pague daños que tengan carácter punitivo. Cuando el demandado incumpla o no acate un laudo definitivo se volverá a establecer un tribunal arbitral para solucionar el desacuerdo.

Finalmente, en el TLC se incluyen una serie de Artículos adicionales a los contenidos en el APPRI. En primer lugar, se tiene el Artículo 11.11 (Formalidades Especiales y Requisitos de Información), según el cual se podrá adoptar o mantener medidas que prescriban formalidades especiales conexas a una inversión cubierta, tales como el requisito de que las inversiones se constituyan conforme a las leyes, siempre que dichas formalidades no menoscaben este Capítulo. Asimismo, según el Artículo, se podrá exigir a los inversionistas que proporcionen información referente a esa inversión, exclusivamente con fines informativos o estadísticos.

En segundo lugar, el Artículo 11.13 (Inversión y Medioambiente) busca en teoría salvaguardar el medio ambiente de los potenciales daños originados por las inversiones. Sin embargo, recalca que las medidas adoptadas para proteger el medio ambiente deben ser compatibles con el Capítulo de inversiones. Por ello, no queda claro de que manera se podrán aplicar medidas para la protección ambiental, teniendo en cuenta los principios de expropiación indirecta o la supresión de requisitos de desempeño, entre otras obligaciones del Capítulo.

También se incluyen una serie de Anexos adicionales –algunos de los cuales se han mencionado anteriormente-, como son: Derecho Internacional Consuetudinario (Anexo 11–A); Deuda Pública (Anexo 11–B); Pagos y Transferencias (Anexo 11-C); Expropiación (Anexo 11–D); Término del Tratado Bilateral de Inversiones (Anexo 11–E); Decreto Ley 600 de Chile - Estatuto de la Inversión Extranjera (Anexo 11 – F); Posible Órgano o Mecanismo Bilateral de Apelación (Anexo 11–G); Entrega de Documentos a una Parte de Conformidad con la Sección B (Anexo 11– H).

Cuadro 5.1

El Decreto Ley 600 de Chile - Estatuto de la Inversión Extranjera (Anexo 11 – F)

Es un régimen voluntario y especial de inversión para Chile. los potenciales inversionistas pueden solicitar al Comité de IED sujetarse al régimen que establece. Las obligaciones y compromisos contenidos en este Capítulo no se aplican al D.L. 600 y a la Ley 18.657 (Ley de Fondos de Inversión de Capital Extranjero), a la continuación o pronta renovación de tales leyes y a las modificaciones de ellas. El Comité de IED tiene el derecho de rechazar las solicitudes de inversión a través del D.L 600 y de la Ley 18.657; y tiene el derecho de regular los términos y condiciones a los cuales quedará sujeta la inversión extranjera que se realice conforme a los mismos.

A la inversión extranjera del Perú al amparo del D.L 600 se le aplicarán las disciplinas establecidas en los artículos de TN, NMF y Expropiación e Indemnización. Chile podrá prohibir a un inversionista del Perú o a una inversión cubierta, transferir desde Chile el producto de la venta de todo o parte, o de la liquidación total o parcial de la inversión efectuada de acuerdo con un contrato de inversión de conformidad con el Decreto Ley 600, por un período de hasta 1 año y de 5 años para el caso de la Ley 18.657 contados de igual forma. Nada de lo dispuesto en este Anexo será reclamable bajo las disposiciones de la Sección B.

5.2.2 Comercio Transfronterizo de Servicios

En general el Capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios del TLC con Chile, es prácticamente igual al del TLC con EEUU, con algunas excepciones que se irán viendo más adelante.

Según el Artículo 12.13 (Definiciones), el comercio transfronterizo de servicios en el marco del TLC con Chile, se refiere al suministro de un servicio a través del Modo 1, 2 y 4, pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por una inversión cubierta (Modo 3). De este modo, los servicios brindados a través de la presencia comercial¹⁶², son cubiertos dentro del capítulo de inversiones. Esto, supone una mutilación a la clasificación contenida en el AGCS de la OMC, donde la definición de servicios cubre los cuatro Modos de suministro. Además, el capítulo sobre inversiones incluye principios como el de expropiación indirecta, principio mínimo de trato, etc., los que no se encuentran en el Capítulo de inversiones.

Según el Artículo 12.1 (Ámbito de Aplicación), el capítulo se aplica a aquellas medidas que afecten el comercio transfronterizo de servicios. En general, el Capítulo cubre todos los sectores de servicios y a todo nivel de gobierno, con excepción de los servicios aéreos,

¹⁶²La Presencia Comercial tiene relación con la inversión extranjera directa (IED), pues se da cuando una empresa de un país ubica una filial o subsidiaria en otro para prestar sus servicios en él.

financieros, los subsidios a proveedores de servicios y los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales.

Se enfatiza el hecho de que el capítulo no otorga ninguna obligación respecto a las personas que quieran ingresar al mercado laboral de la otra parte, o a aquellas que tengan un empleo permanente. De este modo, no se reivindica ningún derecho para los inmigrantes peruanos, ni siquiera cuando estos tengan un trabajo permanente.

De otro lado, del mismo modo como sucede en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, la definición de “servicios suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales”, implica a todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia. Esto quiere decir que existe la posibilidad de que algunos de los servicios gubernamentales ofrecidos de manera comercial queden sujetos a las disposiciones del TLC.

La liberalización de los servicios bajo el TLC con Chile, se da en el marco de los principios de Trato Nacional (Artículo 12.3) y Trato de Nación Más Favorecida (Artículo 12.4). Además, el Artículo 12.5 (Restricciones Cuantitativas No Discriminatorias) suprime todas las restricciones numéricas de acceso al mercado (como limitaciones al número de proveedores, valor total de transacciones, número de personas empleadas en un determinado sector de servicios, etc.) y también suprime las exigencias de tipos específicos de persona jurídica. De este modo, el capítulo flexibiliza la Ley sobre Contratación de Extranjeros (salvo para los sectores donde se han hecho reservas). Además, esto podría tener efectos negativos sobre determinados sectores donde existen exigencias especiales, como el caso de las agencias de viaje extranjeras, las cuales para operar en Perú deben estar asociadas con agencias nacionales¹⁶³.

Un punto que puede tener serias implicancias negativas sobre la regulación de algunos servicios por parte del Perú, es la eliminación de la posibilidad de exigir la presencia local a las inversiones en servicios (Artículo 12.6: Presencia Local). De este modo, se impide al Estado poder exigirles responsabilidad por sus actos a los proveedores de servicios (salvo las excepciones contempladas en el Anexo).

Un tema importante para el Perú, es que con el TLC con Chile se logren reducir las restricciones a la entrada de profesionales peruanos. En este sentido, en el TLC se incluye un Anexo sobre Servicios Profesionales, que busca el desarrollo de estándares y otorgamiento de licencias Temporales.

¹⁶³ El D.S. N° 026-2004-MINCETUR estableció requisitos adicionales a los del reglamento anterior, para que las agencias de viaje extranjeras puedan operar en el Perú.

Cuadro 5.2
Anexo 12.10.5

Servicios Profesionales Desarrollo de Estándares de Servicios Profesionales
y Otorgamiento de Licencias Temporales para Profesionales

1. Las Partes establecerán un Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales, (...), para facilitar el otorgamiento de licencias temporales.
2. Las Partes **alentarán** a los organismos competentes a elaborar normas y criterios, para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales (...).
4. Al recibir una recomendación (...), la Comisión la revisará (...) para decidir si es consistente con las disposiciones de este Tratado. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo, cada Parte **alentará** a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa **recomendación**(...).
5. Cada Parte deberá consultar con los organismos competentes la identificación de los servicios profesionales a los cuales el Grupo de Trabajo deba dar prioridad, para priorizar el otorgamiento de licencias temporales.
7. El Grupo de Trabajo se reunirá para establecer un programa de trabajo que considerará: (a) el otorgamiento en su territorio de licencias temporales (...); (b) el desarrollo de procedimientos viables sobre estándares para el licenciamiento y certificación (...); y (c) otros asuntos de interés mutuo (...).
10. La Comisión Administradora revisará las recomendaciones elaboradas por el Grupo de Trabajo, para asegurar su compatibilidad con este Acuerdo. Si la recomendación es compatible, cada Parte **alentará** a sus autoridades competentes a ponerla en práctica en un plazo razonable.

El anexo señala el compromiso de los países por establecer un Grupo de Trabajo que revise una serie de temas relacionados con el ingreso de profesionales de una parte al mercado de la otra parte. A diferencia del TLC con EEUU, este Grupo no prioriza ninguna profesión en especial, cosa que se identificará más adelante.

Sin embargo, del mismo modo como sucedió en el TLC con EEUU, no existe ninguna concesión que promueva de forma efectiva el comercio de servicios profesionales desde Perú a Chile. Sólo se ha establecido que cada país “alentará” la elaboración de normas mutuamente aceptables para estandarizar los procedimientos para el otorgamiento de licencias, así como para la provisión de licencias temporales. No existe ningún compromiso real para otorgar licencias temporales de trabajo a aquellos peruanos que deseen trabajar en Chile, sólo existe un compromiso de las partes en alentar la implementación de estos mecanismos.

Además, como hemos visto antes, en el Artículo sobre el Ámbito de Aplicación del Capítulo, se menciona de forma explícita que nada en este Capítulo deberá interpretarse como una obligación respecto a las medidas migratorias de cada país (incluyendo entrada temporal).

Por ello, no resulta claro en que medida se estaría favoreciendo el comercio de servicios profesionales entre ambos países, partiendo del hecho de que no existen obligaciones para los países en cuanto a sus leyes migratorias. Además, podrían estarse omitiendo muchos otros temas que limitan una exportación real de estos servicios.

Un factor clave para fomentar la exportación de servicios profesionales de Perú a Chile, es el reconocimiento de títulos profesionales. En el TLC, como vemos en el siguiente cuadro, no se ha planteado nada concreto en relación a esto, simplemente se establece que un tiempo después de la entrada en vigencia del Acuerdo, las partes se reunirán para negociar un capítulo sobre reconocimiento mutuo de certificados de estudios y títulos, cosa que puede tardar mucho tiempo antes de llegar a un acuerdo. Además, se ha restringido la aplicación del principio de Nación Más Favorecida sobre el reconocimiento mutuo, lo que limita un tratamiento igualitario entre Perú y otros países por parte de Chile.

Cuadro 5.3

Artículo 12.10: Reconocimiento Mutuo

1. **Para los efectos del cumplimiento (...) de sus normas o criterios para la autorización, concesión de licencias, o certificación de los proveedores de servicios (...), una Parte** podrá reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos, o las licencias o certificaciones otorgadas en un determinado país.
2. Cuando una Parte reconozca (...), la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o las licencias o certificaciones otorgadas en el territorio de un país que no sea Parte, **ninguna disposición en el Artículo 12.4 (Nación Más Favorecida) se interpretará en el sentido de exigir que la Parte otorgue tal reconocimiento (...) en el territorio de otra Parte.**
4. **Una parte no otorgará reconocimiento de manera tal que constituya un medio de discriminación entre los países** en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización, concesión de licencias, o certificación de proveedores de servicios, o una restricción encubierta al comercio de servicios.
6. Las Partes se reunirán 6 meses después de la entrada en vigor del presente Acuerdo **para negociar (...), un capítulo sobre reconocimiento mutuo de certificados de estudios y títulos.**

Cabe mencionar que en el TLC con Chile se han incluido algunos Artículos que no fueron incluidos en el TLC con EEUU. Tal es el caso del Artículo 12.2 sobre Subsidios, el cual establece que las Partes intercambiarán información sobre todos los subsidios o donaciones que distorsionen el comercio transfronterizo de servicios. Además, si los resultados de cualquier negociación desarrollada en un foro multilateral en el cual ambas Partes participen entran en vigor, este artículo deberá ser modificado, previa consulta entre ellas.

De otro lado, en el Artículo 12.9 (Reglamentación Nacional) en el TLC con Chile se menciona que con objeto de asegurar que las medidas relativas a las normas técnicas no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, cada Parte procurará asegurar que las medidas que adopte o mantenga: (a) estén basadas en criterios objetivos y transparentes, tales como la competencia, la calidad del servicio y la capacidad para suministrar el servicio; (b) no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y (c) no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio, en el caso de los procedimientos en materia de licencias. Esto no estaba presente en el TLC con EEUU, y limita en cierta medida la aplicación de algunas normas que pueden considerarse como obstáculos al comercio transfronterizo de servicios.

5.2.3. Análisis de las Medidas Disconformes a los Capítulos de Inversiones y Servicios

A. Medidas listadas en el Anexo I

En el Anexo I, Perú y Chile listan una serie de medidas existentes en varios sectores que no están sujetas a alguna o todas las obligaciones impuestas por los Capítulos de Inversiones y Comercio Transfronterizo de Servicios, como son: Trato Nacional (TN), Trato de Nación Más Favorecida (NMF), Presencia Local (PL), Requisitos de Desempeño (RD) o Altos Funcionarios y Directorios (AFD).

En la lista de Perú se repiten prácticamente todos los sectores presentados en el TLC con EEUU, salvo por el sector de la Marina mercante, donde se mantuvieron restricciones de TN y AFD. Así, en el TLC con EEUU se mantuvieron las siguientes limitaciones para la inversión extranjera: para obtener la licencia para brindar los servicios de marina mercante el 51% del capital social debe ser de propiedad de peruanos; el Presidente del Directorio, la mayoría de Directores y el Gerente General deben ser peruanos; y para obtener la licencia de Práctico se requiere ser peruano. De este modo, en el TLC con Chile no se salvaguarda este sector, que es de especial importancia, dada la creciente penetración de la inversión chilena en los servicios relacionados con los puertos.

En cuanto a los sectores repetidos en el TLC con EEUU, se tiene que en la mayoría se mantienen medidas sobre la inversión y sobre el comercio transfronterizo de servicios. Estos sectores son los siguientes: 1) Servicios de radiodifusión, que es el sector más protegido, manteniendo restricciones de TN, PL, NMF y RD; 2) Servicios Audiovisuales, en los que se plantea la obligación de establecer una producción nacional mínima de 30% en la programación; 3) Servicios jurídicos, específicamente los notariales, que sólo pueden ser

brindados por peruanos; y 4) Servicios de seguridad, donde se plantea que los vigilantes y altos ejecutivos de empresas de servicios de seguridad deben ser peruanos.

Asimismo, se han planteado restricciones al Comercio Transfronterizo de Servicios para los Servicios de arquitectura, donde existen requisitos de colegiación para ejercer la profesión; y restricciones a la inversión en todos los sectores, en los que se mantiene el D.L. N° 757 (Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada)¹⁶⁴.

Cuadro 5.4

Anexo I de Perú: Sectores repetidos en TLC con EEUU y el TLC con Chile

Sector y Medida	TN	PL	RD	NMF	AFD	Aplicable sobre:
Todos: En 50 Km de fronteras, los extranjeros no pueden poseer minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía (salvo por necesidad pública).	X					Inversión
Servicios de radiodifusión: Sólo peruanos o domiciliados en Perú pueden ser titulares de licencias de servicios de radiodifusión. La participación de extranjeros no puede exceder el 40% del total de acciones de capital social. El extranjero no puede ser t	X	X				Inversión y Servicios
Servicios de radiodifusión: Las empresas de radiodifusión de señal abierta deberán destinar no menos del 10% de su programación diaria a la difusión del folclor, música nacional y series o programas producidos en el Perú, realizadas con artistas contratad	X		X			Inversión y Servicios
Servicios de radiodifusión: La persona jurídica que tiene como accionista, socio o asociado a un extranjero, no podrá ser titular de autorizaciones para prestar el servicio de radiodifusión dentro de las localidades fronterizas al país de origen de dicho	X			X		Inversión y Servicios
Servicios de radiodifusión: Sólo las personas de nacionalidad peruana por nacimiento pueden ser notarios.	X					Inversión y Servicios
Servicios audiovisuales: Establecer una producción nacional mínima de 30% de su programación.	X		X			Inversión y Servicios
Servicios de arquitectura: Para ejercer hay que colegiarse y pagar un derecho de colegiación. Para el registro temporal, los extranjeros no residentes deben asociarse con un peruano.	X					Servcios
Servicios de seguridad: Los vigilantes y altos ejecutivos de empresas de servicios de seguridad deberán ser peruanos					X	Inversión y Servicios

De otro lado, en el Anexo I del TLC con Chile, Perú a listado una serie de sectores adicionales a los presentados en el TLC con EEUU, principalmente los relacionados con el sector transportes. En estos sectores, las medidas son en su mayoría restricciones de trato nacional aplicadas al comercio transfronterizo de servicios.

Así, se han planteado medidas para restringir el comercio transfronterizo de servicios en los siguientes sectores:

¹⁶⁴ Según esta Ley, en 50 Km de fronteras, los extranjeros no pueden poseer minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía (salvo por necesidad pública).

- 1) Pesca y servicios relacionados con la pesca: Los armadores de embarcaciones pesqueras de bandera extranjera deberán: 1) presentar una carta fianza, 2) contar con el Sistema de Seguimiento Satelital, 3) los que cuenten con permiso de pesca, deben llevar a bordo a un observador técnico científico designado por el Instituto del Mar del Perú (IMARPE), y 4) contratar un mínimo de 30% de tripulantes peruanos.
- 2) Servicios de producción audiovisual artística nacional: Toda producción audiovisual artística nacional deberá estar conformada como mínimo por un 80% de artistas nacionales.
- 3) Servicios de publicidad comercial: La publicidad comercial que se haga en el Perú deberá contar como mínimo con un 80% de artistas nacionales.
- 4) Servicios de almacenes aduaneros: Sólo las personas naturales o jurídicas domiciliadas en Perú pueden solicitar autorización para operar almacenes aduaneros.
- 5) Telecomunicaciones: Se prohíbe la realización de call-back con el fin de obtener una llamada de retorno con tono de invitación a discar, proveniente de una red ubicada fuera del territorio nacional.
- 6) Transporte acuático: El transporte acuático turístico deberá ser realizado por personas naturales o personas jurídicas constituidas y domiciliadas en el Perú. Sólo ciudadanos peruanos podrán inscribirse en el Registro de Trabajadores Portuarios.
- 7) Transporte terrestre: El transportista deberá acreditar documentalmente que cuenta con terminales terrestres, estaciones de ruta, paraderos y oficinas administrativas en el territorio de Perú. Los vehículos chilenos, habilitados por Perú de conformidad con el ATIT, que realicen transporte internacional por carretera no podrán realizar transporte local (cabotaje) en territorio peruano.
- 8) Servicios de investigación arqueológica: Los proyectos de investigación arqueológica dirigidos por un arqueólogo extranjero, deberán contar en la codirección científica del proyecto, con un arqueólogo con experiencia acreditada de nacionalidad peruana e inscrito en el Registro Nacional de Arqueólogos.
- 9) Servicios relacionados con la energía: Para celebrar contratos de exploración, las empresas extranjeras, deberán establecer sucursal o constituir una sociedad y nombrar mandatario de nacionalidad peruana. Las personas naturales extranjeras deberán estar inscritas en los Registros Públicos y nombrar apoderado de nacionalidad peruana

10) Servicios de auditoría: Las sociedades de auditoría se constituirán única y exclusivamente por contadores públicos colegiados residentes en el país y debidamente calificados por el Colegio.

Asimismo, se han planteado medidas, principalmente de trato nacional y presencia local, para restringir el comercio transfronterizo de servicios y la inversión en los siguientes sectores:

1) Todos los sectores: Ley para la Contratación de Trabajadores Extranjeros, artículos 1, 3, 4, 5 (modificado por Ley N° 26196) y 6.

2) Servicios de arrendamiento o alquiler de aeronaves: Los contratos de fletamento con empresas extranjeras, serán autorizados cuando se inicien operaciones aéreas en una nuevas rutas; cuando exista restricción legal que impida que una aeronave de empresa peruana pueda operar; o cuando exista impedimento técnico de una aeronave que pueda implicar una paralización de las operaciones regulares. Por necesidad pública se podrá autorizar a los explotadores de servicio de transporte aéreo nacional a celebrar contratos de fletamento de aeronaves con empresas extranjeras para prestar servicios dentro del territorio nacional.

3) Transporte aéreo: La Aviación Comercial Nacional está reservada a personas naturales y jurídicas peruanas (con domicilio en Perú, la mayoría de los directores y gerentes de nacionalidad peruana o por lo menos el 51% del capital social de la empresa de propiedad peruana).

4) Transporte acuático: Por lo menos el 51% del capital social de la persona jurídica deber ser de propiedad de ciudadanos peruanos. El Presidente del Directorio, la mayoría de Directores y el Gerente General deben ser de nacionalidad peruana y residir en el Perú. Las naves de bandera nacional deben contar con capitán peruano y al menos con el 80% de tripulación peruana. Los siguientes Servicios deberán ser prestados por peruanos, con naves y artefactos navales de bandera peruana: (1) Servicios de abastecimiento de combustible, (2) Servicio de amarre y desamarre, (3) Servicio de Buzo, (4) Servicio de avituallamiento de naves, (5) Servicio de Dragado, (6) Servicio de practicaje, (7) Servicio de recojo de residuos, (8) Servicio de remolcaje, y (9) Servicio de transporte de personas.

En el caso de Chile, en la mayoría de sectores listados existen restricciones de trato nacional para el comercio de servicios transfronterizos, tales como: 1) en todos los sectores al menos el 85% de los trabajadores deben ser chilenos; 2) servicios de investigación; 3) Impresión, edición e industrias asociadas; 4) Servicios legales; 5) Servicios profesionales, técnicos y especializados, específicamente los servicios auxiliares de la administración de justicia; 6) agentes y Despachadores de Aduana; 7) Servicios especializados; 8) Servicios deportivos, pesca y caza industrial, y de esparcimiento; y 9) Transporte terrestre por carretera.

Cuadro 5.5
Anexo I - Lista de Chile: Restricciones al Comercio de Servicios

Sectores y Medidas	TN	PL	NMF	RD	AED
Todos los Sectores: Mínimo el 85% de los trabajadores de un mismo empleador deben ser chilenos.	X	X			
Servicios de investigación: Los extranjeros que deseen efectuar investigaciones en la zona marítima de las 200 millas deberán presentar una solicitud con 6 meses de anticipación.	X				
Servicios de investigación: Los extranjeros que deseen realizar exploraciones para efectuar trabajos con fines científicos, técnicos o de andinismo en las zonas fronterizas, deberán solicitar la correspondiente autorización.	X				
Servicios de investigación en ciencias sociales: Los extranjeros que deseen efectuar excavaciones, prospecciones, sondeos o recolecciones antropológicas, arqueológicas o paleontológicas, deberán solicitar el permiso correspondiente al Consejo de Monumentos Nacionales.	X				
Impresión, edición e industrias asociadas: El dueño de un medio de comunicación social, debe tener un domicilio debidamente establecido en Chile. Sólo los chilenos pueden ser presidentes, administradores o representantes legales de la persona jurídica.	X	X	X		X
Servicios legales: Sólo personas naturales chilenas les está reservado el ejercicio de la profesión de abogado. Esto no se aplica a consultores legales extranjeros que asesoran sobre la legislación de otro país.	X		X		
Servicios profesionales, técnicos y especializados, Servicios auxiliares de la administración de justicia: Los defensores públicos, notarios públicos y conservadores deberán ser chilenos y cumplir con los mismos requisitos exigidos para ser juez. Los archiveros y los árbitros de derecho deben ser abogados chilenos. Los abogados peruanos pueden participar en un arbitraje cuando se trate de legislación peruana y las partes en el arbitraje lo soliciten.	X	X			
Servicios profesionales, técnicos y especializados: Sólo las personas jurídicas constituidas en Chile como sociedades de personas o asociaciones podrán inscribirse en el Registro de Auditores Externos.	X	X			
Agentes y Despachadores de Aduana: Sólo las personas naturales chilenas pueden prestar servicios de agentes y despachadores de aduana. Estas funciones deben ser ejercidas en forma personal y diligente.	X	X			
Servicios especializados, Guardias de seguridad armados: Sólo los chilenos pueden suministrar servicios como guardias privados armados.	X				
Servicios deportivos, pesca y caza industrial, y de esparcimiento: Las personas que tengan armas, explosivos o sustancias análogas deberán requerir su inscripción ante la autoridad fiscalizadora correspondiente. Toda persona natural o jurídica que se encuentre inscrita como importador de fuegos artificiales, podrá solicitar autorización para la importación e internación a Chile.		X			
Transporte terrestre por carretera: Los prestadores de estos servicios deberán inscribirse en el Registro Nacional. Los extranjeros no podrán realizar servicios de transporte local ni participar, en forma alguna, en dichas actividades dentro del territorio nacional.	X	X	X		

De otro lado, Chile también ha planteado medidas para restringir la inversión y el comercio de servicios transfronterizos en una serie de sectores. Acá, los sectores donde se han puesto las mayores restricciones han sido: comunicaciones, pesca, transporte aéreo y transporte por agua (ver siguiente cuadro)

Cuadro 5.6

Anexo I - Lista de Chile: Restricciones a la inversión y al Comercio de Servicios

Sectores y Medidas	TN	PL	NMF	RD	AED
Comunicaciones: El dueño de un medio de comunicación social debe estar constituida con domicilio en Chile o tener una agencia autorizada para operar dentro del territorio nacional. Sólo los chilenos pueden ser presidentes, gerentes, administradores o representantes de la persona jurídica.	X	X	X	X	X
Pesca: Sólo personas naturales chilenas o personas jurídicas constituidas según las leyes y extranjeros con permanencia definitiva podrán ser titulares de un permiso para cosechar y capturar especies hidrobiológicas. Sólo las naves chilenas pueden realizar pesca en aguas interiores	X	X	X		X
Minería: La exploración, explotación y beneficio del litio, yacimientos de cualquier tipo existentes en aguas marítimas o situados en zonas determinadas de importancia para la seguridad nacional, podrá ser objeto de concesiones con los requisitos y bajo las condiciones que el Presidente fije.	X			X	
Transporte aéreo: Solo los chilenos podrán registrar una aeronave en Chile. Una persona jurídica deberá estar constituida en Chile y la mayoría de su propiedad pertenecer a chilenos. Para trabajar como tripulante de aeronaves operadas por una empresa aérea chilena, el personal aeronáutico extranjero deberá obtener previamente licencia nacional. El personal aeronáutico extranjero podrá ejercer sus actividades en Chile sólo si la licencia o habilitación otorgada en otro país es reconocida por la autoridad chilena	X	X	X		X
Transporte por agua: Sólo los chilenos podrán registrar una nave en Chile. El presidente, gerente y la mayoría de los directores o administradores deben ser personas naturales chilenas. Además, más del 50 % de su capital social debe estar en poder de personas naturales o jurídicas chilenas. Las naves extranjeras deberán usar servicios de pilotaje, anclaje y de pilotaje de puertos cuando las autoridades marítimas lo requieran. En las faenas de remolque, o en otras maniobras en puertos chilenos sólo pueden usarse remolcadores de bandera chilena. El cabotaje queda reservado a las naves chilenas.	X	X	X		X
Transporte por agua: Deberán ser chilenos los agentes de nave o los representantes de los operadores, dueños o capitanes de nave. Los trabajos portuarios de estiba y muellaje realizados por personas naturales están reservados a chilenos, en caso de personas jurídicas éstas deben estar legalmente constituidas en el país, al menos el 50% del capital social debe pertenecer a chilenos. Deberán ser también chilenos todos aquellos que desembarquen, transborden y, en general, hagan uso de los puertos chilenos	X	X			X

Finalmente, en la lista de Chile también se han planteado algunas medidas restrictivas a la inversión, principalmente de trato nacional, en los siguientes sectores:

Cuadro 5.7

Sectores y Medidas	TN	PL	NMF	RD	AED
Todos los Sectores: La propiedad o cualquier derecho sobre “ tierras del Estado” (distancia de 10 KM desde la frontera) sólo podrá ser obtenida por personas naturales o jurídicas chilenas. Bienes inmuebles situados en áreas declaradas “zona fronteriza” no pueden ser adquiridos por personas naturales con nacionalidad de países fronterizos.	X				
Servicios de telecomunicaciones: Se requiere de concesión otorgada para la instalación, operación y explotación de servicios públicos e intermedios de telecomunicaciones básicas de larga distancia en el territorio chileno o. Sólo las personas jurídicas constituidas conforme a las leyes chilenas pueden obtener tales concesiones.	X		X		
Energía: La exploración, la explotación y el beneficio de los hidrocarburos, yacimientos de cualquier tipo existentes en aguas marítimas y aquellas situadas en zonas de importancia para la seguridad nacional, podrán ser objeto de concesiones administrativas o de contratos especiales de operación, con los requisitos y bajo las condiciones que el Presidente de la República fije.	X			X	
Acuicultura: Sólo personas naturales chilenas o personas jurídicas constituidas según las leyes chilenas y extranjeros que dispongan de permanencia definitiva podrán ser titulares de una concesión para realizar actividades de acuicultura.	X				

B. Medidas listadas en el Anexo II

En el Anexo II se encuentran una lista de sectores en los que se puede mantener o adoptar medidas nuevas o más restrictivas que sean disconformes con las obligaciones impuestas por los capítulos de inversiones y de servicios transfronterizos.

En este Anexo, Perú restringió los mismos sectores que se pusieron en el TLC con EEUU, así como otros adicionales. En cuanto a los sectores que también se listaron en el TLC con EEUU, se tiene que todos presentan medidas restrictivas tanto para el comercio transfronterizo de servicios, como para la inversión, estos sectores son los siguientes: 1) en todos los sectores se podrá adoptar cualquier medida que otorgue trato diferente a países de conformidad con cualquier tratado internacional; 2) Asuntos sobre minorías; 3) Pesca artesanal; 4) Industrias Culturales; 5) Artesanía; 6) Industria audiovisual; 7) apoyo del gobierno para el desarrollo y producción de diseño de joyería, artes escénicas, artes visuales, música e industria editorial; y 8) Servicios Sociales.

Cuadro 5.8

Sector	Medidas*	PL	TN	RD	NMF	AED
Todos	Mantener cualquier medida que otorgue trato diferente a países de conformidad con cualquier tratado internacional.				X	
Asuntos sobre minorías	Adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derechos o preferencias a minorías social y económicamente en desventaja (incluye comunidades campesinas) y a sus grupos étnicos (comunidades indígenas y nativas).	X	X	X	X	X
Pesca	Adoptar o mantener cualquier medida relacionada con la pesca artesanal.		X	X	X	
Industrias Culturales	Reservar el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue trato preferencial a otros países conforme a cualquier tratado que contengan compromisos específicos sobre cooperación o coproducción cultural con respecto a las industrias culturales.		X		X	
	Programas gubernamentales de apoyo para la promoción de actividades culturales.		X		X	
Artesanía	Adoptar o mantener cualquier medida con respecto al diseño, distribución, venta al por menor o exhibición de artesanías peruanas. Los requisitos de desempeño deberán ser consistentes con el TRIMS de la OMC.			X		
Industria Audiovisual	Adoptar o mantener cualquier medida que establezca un porcentaje específico (hasta el 20%) del total de las obras cinematográficas exhibidas anualmente en cines o salas de exhibición para obras peruanas. Esta reserva no aplica a publicidad.		X	X		
Varios	Derecho de adoptar cualquier medida condicionando la recepción o continuidad de la recepción de apoyo del gobierno para el desarrollo y producción de diseño de joyería, artes escénicas, artes visuales, música e industria editorial, al logro de un determinado nivel o porcentaje de contenido creativo doméstico. Esta reserva no aplica a publicidad.		X	X		
Varios	Se puede adoptar o mantener cualquier medida que otorgue a una persona de otra Parte el mismo trato otorgado a una persona peruana en el sector audiovisual, editorial y música por esa otra Parte.		X		X	
Servicios Sociales	Derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la ejecución de leyes y al suministro de servicios de readaptación social; así como en los siguientes servicios: seguro y seguridad de ingreso, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud y atención infantil.	X	X	X	X	X

* Estas son todas las medidas presentes en el TLC con EEUU

Adicionalmente a las medidas planteadas en el TLC con EEUU, en el Anexo II del TLC con Chile se han listado una serie de otros sectores, en los que se limita en mayor parte el comercio transfronterizo de servicios. Tal es el caso de los servicios públicos de agua potable y alcantarillado, en los que se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con relación al suministro de estos servicios, pero en los que no se impone ninguna restricción futura a las inversiones. También, se encuentran los siguientes servicios: 1) telecomunicaciones, en los que se plantean restricciones de trato nacional y requisitos de desempeño para la obtención de la concesión; 2) educación, donde existen restricciones de TN, PL y NMF; y 3) Transporte por carretera, donde se plantean restricciones de presencia local, para suministrar servicios de transporte terrestre dentro del territorio de la República del Perú (cabotaje). Finalmente, para una larga lista de sectores de servicios se mantienen restricciones cuantitativas no discriminatorias, en particular lo establecido en la Ley para la Contratación de Trabajadores Extranjeros

De otro lado, en relación a las restricciones sobre la inversión y el comercio de servicios transfronterizos, se ha planteado para todos los sectores la posibilidad de mantener o adoptar cualquier medida que otorgue trato diferente a países de conformidad con cualquier tratado internacional, en vigor, suscrito con anterioridad o que se suscriba después este Acuerdo en materia de: a) aviación; b) pesca; c) asuntos acuáticos, incluyendo salvamento.

En el caso de las restricciones a la inversión, se ha establecido para todos los sectores que al vender o disponer de participación en el capital de una empresa del Estado, se reserva el derecho de imponer limitaciones sobre la propiedad de tal participación y sobre la habilidad de los dueños de tal participación de controlar cualquier empresa resultante, por inversionistas de Chile o de un Estado no Parte.

En cuanto a la lista de reservas a futuro de Chile, se han dictado medidas -básicamente de trato nacional, presencia local y nación más favorecida- para restringir el comercio de servicios en los siguientes sectores: 1) Transporte por carretera (cabotaje); 2) Servicios relacionados con la construcción; 3) Comunicaciones; 4) Servicios relacionados con el medio ambiente (producción y la distribución de agua potable, la recolección y disposición de aguas servidas, y servicios sanitarios); y 5) Educación.

En relación a las inversiones, se han planteado medidas restrictivas -principalmente de trato nacional, para los siguientes sectores: 1) en todos los sectores, Chile se reserva el derecho de adoptar cualquier medida relativa a requisitos de residencia para la propiedad de tierras costeras por inversionistas de la otra Parte; y al vender o disponer de participación en el capital o activos de una empresa del Estado, se reserva el derecho de prohibir o imponer limitaciones sobre tal participación por inversionistas de Perú; 2) Comunicaciones; y 3) Finanzas gubernamentales (adquisición de instrumentos de deuda emitidos por el Banco Central o por el Gobierno de Chile).

Asimismo, Chile a mantenido reservas a las inversiones y el comercio de servicios en una serie de sectores, donde los sectores más protegidos son: los asuntos relacionados con poblaciones autóctonas y los servicios sociales (seguro o seguridad de ingreso, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud y atención infantil), en los que se han aplicado todas las medidas restrictivas (TN, PL, NMF, RD y AFD), así como los asuntos sobre minorías social o económicamente en desventaja al igual en los que se mantienen las medidas de TN, PL y NMF.

Finalmente, se mantienen los principios de NMF para todos los sectores, en donde Chile se reserva el derecho de otorgar un trato diferente a países de conformidad con cualquier tratado internacional. Asimismo, se reservan los principios de TN y NMF para las actividades relativas a la pesca (incluyendo desembarque, el primer desembarque de pesca procesada en el mar y acceso a puertos chilenos y el derecho de controlar las concesiones marítimas); y los principios de TN, PL y NMF para el transporte internacional por carretera desde Chile, en el cual el prestador de servicios deberá ser chileno, estar legalmente constituido en Chile o contar con más del 50% de su capital social en manos de chilenos.

5.2.4 Mecanismo de Solución de Controversias

En el ACE, el mecanismo de solución de Controversias entre Estados, se aplicaba a las controversias que surgían entre los Países en relación a la interpretación, aplicación, o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Acuerdo. En cambio, en el TLC el mecanismo de solución de controversias se aplica a una serie de circunstancias adicionales.

En primer lugar, se aplica cuando se considere que una medida existente o en proyecto podría ser incompatible con obligaciones del presente Acuerdo. En segundo lugar, se aplica cuando una Parte considere que una medida existente o en proyecto menoscaba los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir bajo algunos Capítulos¹⁶⁵. Esto implica que incluso los Proyectos de Ley pueden ser sujetos a este mecanismo, y además no sólo se somete a disputa las medidas que vayan en contra del Acuerdo, sino también aquellas medidas que menoscaben los beneficios esperados del acuerdo, lo cual puede tener interpretaciones muy amplias.

De otro lado, el proceso de solución de controversias del TLC tiene una mayor duración que el del ACE, lo cual implica mayores costos. En la primera etapa, la de consultas y negociación, no hay mayor diferencia entre ambos acuerdos. Las diferencias comienzan en la segunda etapa, en la que interviene Comisión Administradora (CA) de no solucionarse el conflicto en la etapa de consultas. En esta segunda etapa, en el ACE la CA interviene máximo a los veinte 20 días a partir del inicio de las consultas; mientras que en el TLC la Comisión interviene dentro de los 40 días después de la solicitud de consultas.

En una tercera etapa se da la intervención del Tribunal Arbitral (TA), que en el ACE tiene 30 días desde su constitución para emitir su laudo (prorrogable 30 días). Los laudos serán inapelables, pero se podrá interponer un recurso de aclaración o solicitar información sobre la forma de cumplirlo. Cuando corresponda, el laudo contendrá medidas específicas a cumplir (adecuación de las normas con el Acuerdo, dar de nuevas concesiones, suspensión de concesiones equivalentes a los perjuicios, retiro parcial o total de concesiones). Después de 30 días del laudo, si no se cumpliere con este, el País demandante podrá adoptar medidas compensatorias temporales (suspensión de concesiones u otras equivalentes).

De otro lado, en el TLC el TA no emite un laudo definitivo enseguida, primero debe presentar un informe preliminar a las partes, dentro de los 90 días siguientes a su constitución. Las Partes podrán presentar observaciones por sobre el informe preliminar dentro de los 15 días siguientes. Después de esto, el TA tiene 30 días para la presentación de su informe final. Si en este informe se determina que la Parte demandada no ha cumplido con las obligaciones del Acuerdo o que una medida causa anulación o menoscabo de los supuestos beneficios del Acuerdo, la decisión será eliminar el incumplimiento o el menoscabo.

¹⁶⁵ Comercio de Mercancías; Régimen de Origen; Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; y Comercio Transfronterizo de Servicios.

Este informe final será definitivo y no será apelable. Pero, si hay desacuerdo en cuanto a la implementación de medidas destinadas a cumplir con la decisión del TA, esta diferencia se resolverá nuevamente con intervención del TA, el que distribuirá su informe dentro de 60 días.

Si la Parte demandada no cumple, la Parte reclamante podrá suspender concesiones u otras obligaciones derivadas del Acuerdo. La compensación y suspensión de beneficios sólo se aplicarán hasta que se haya suprimido la medida incompatible o si las Partes lleguen a una solución.

Finalmente, si la Parte demandada considera que ha eliminado la disconformidad deberá comunicar a la otra Parte la medida adoptada. En caso de desacuerdo la Parte demandada podrá someter dicha cuestión al TA. Si no hay desacuerdo o el TA decide que la Parte demandada ha eliminado la disconformidad, la Parte reclamante restablecerá las concesiones.

5.3 Balance

El TLC suscrito entre Perú y Chile utilizó como base el ACE 38 y sus Protocolos Adicionales. Sobre esto se incorporó una serie de capítulos (Solución de Controversias, Inversiones, Comercio de Servicios, etc.), y se perfeccionaron las Disciplinas Comerciales establecidas. Además, el Tratado incorpora una Cláusula de Futuras Negociaciones para los servicios financieros, las compras públicas, el reconocimiento mutuo de títulos y tratamiento de las zonas francas.

Según menciona la Direcon¹⁶⁶, además de los capítulos adicionales y el perfeccionamiento de las disciplinas comerciales, el TLC contempla la profundización arancelaria en 280 productos, tales como: leche en polvo, quesos, maíz, aceite de oliva, chocolates, confites, dulce de leche, vinos, medicamentos, calzados, cocinas. Estos productos representan una parte importante de las exportaciones de Chile a Perú.

La Direcon ha resaltado la importancia de negociar ciertos Capítulos en el TLC. En el caso de Solución de Controversias, mencionan que el Capítulo recoge los avances internacionales en la materia, lo cual permite una resolución más expedita de cualquier eventual diferencia. En el Capítulo de servicios, se buscó eliminar las barreras discriminatorias o restrictivas al comercio, con el fin de aumentar las exportaciones chilenas de servicios. Aquí, se resaltaron los siguientes servicios: distribución (farmacias, tiendas por departamento, supermercados etc.), servicios de construcción, servicios tecnológicos, servicios profesionales, entre otros.

Finalmente, la Direcon mencionó la importancia de negociar un Capítulo de inversiones. Este Capítulo sustituye al acuerdo previo (el APRRI), modificando la aplicación de una serie de principios (Trato Nacional y Nación más favorecida); así como generando mayor certeza jurídica a los inversionistas. Asimismo, se incluye un artículo sobre transferencias de activos relacionados con la inversión (aportes de capital, utilidades, pagos por regalía etc.); sobre

¹⁶⁶ Direcon. Acuerdo de Libre Comercio Chile – Perú. Presentación. 2007

expropiación indirecta y un Nivel Mínimo de Trato (trato a los inversionistas de acuerdo al derecho internacional).

Es claro que para Chile, los Capítulos sobre inversión y servicios del TLC son los de mayor interés, dadas las asimetrías existentes con Perú en esos temas. Asimismo, el capítulo de solución de controversias es importante para los chilenos en la medida de que provee un ambiente propicio para que las empresas chilenas puedan invertir libremente en Perú, restringiendo al gobierno peruano la aplicación de medidas regulatorias para salvaguardar los intereses nacionales. La evaluación que hace la Direcon, confirma la satisfacción de la tarea cumplida, de haber conseguido que todas sus demandas queden plasmadas en el TLC (tal como hemos analizado en esta sección).

En el TLC con Chile, el Capítulo de inversiones presenta grandes similitudes con mismo Capítulo del TLC con EEUU. Existen artículos prácticamente iguales en ambos Tratados (TN, NMF, NMT, entre otros), mientras que las diferencias son mínimas y en temas muy puntuales.

El TLC con Chile contiene definiciones de inversión e inversionista mucho más amplias que las contenidas dentro del APPRI. Se considera como inversión incluso la expectativa de obtener ganancias o la asunción de riesgo; y como inversionistas incluso a sujetos que tienen el propósito de realizar una inversión.

El Capítulo incluye –al igual que el TLC con EEUU- una de las medidas más sensibles sobre las inversiones, la expropiación indirecta. Así, se restringe el margen de maniobra del Estado para aplicar medidas orientadas a proteger el bienestar público (incluso las no discriminatorias). Además, la aplicación de los principios de TN y NMF se da desde el establecimiento de la inversión, lo que es contrario a la normativa andina.

En el caso del mecanismo de Solución de Controversias Inversionista – Estado, el Capítulo plantea la conformación de un Tribunal Arbitral, dejando sin efecto la legislación interna.

Finalmente, hay varios Anexos adicionales, como el referente al Estatuto de Inversión Extranjera de Chile, régimen sobre el cual no se aplica el Capítulo. Esto sólo favorecería a los chilenos, ya que para acceder a este régimen especial se debe realizar una inversión de US\$ 50 millones, cuando la inversión peruana total bordea los US\$ 30 millones.

De otro lado, en el caso del Capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios del TLC con Chile, se vio que este es prácticamente igual al del TLC con EEUU, salvo por algunas excepciones que no significan un cambio sustancial.

En primer lugar, el Capítulo no se aplica a aquellos servicios suministrados a través de presencia comercial¹⁶⁷, ya que estos quedan cubiertos dentro del capítulo de inversiones. En

¹⁶⁷ La Presencia Comercial tiene relación con la inversión extranjera directa (IED), pues se da cuando una empresa de un país ubica una filial o subsidiaria en otro país para prestar sus servicios en él.

el caso del movimiento de personas (Modo 4), el Capítulo menciona explícitamente que no existe obligación respecto a las personas que ingresen al mercado laboral.

Además de contener los principios de TN y NMF, en el TLC se suprimen todas las restricciones numéricas de acceso al mercado y las exigencias de tipos específicos de persona jurídica. Un tema con serias implicancias negativas sobre la regulación de algunos servicios, es la eliminación de la exigencia de presencia local a las inversiones.

Para el Perú un tema clave en el TLC era reducir las restricciones a la entrada de profesionales a Chile. Sin embargo, no existe ninguna concesión que promueva esto de forma efectiva. Los países sólo se comprometen a “alentar” la elaboración de normas mutuamente aceptables, estandarizar los procedimientos para el otorgamiento de licencias y proveer licencias temporales. Finalmente, no se ha planteado nada concreto en relación al reconocimiento de títulos profesionales.

En el caso de las medidas disconformes a los Capítulos de inversiones y servicios señaladas por cada país, se vio una clara asimetría en los compromisos hechos a favor de Chile.

En el Anexo I, la lista de Perú es prácticamente la misma que la presentada en el TLC con EEUU, salvo por que omite al sector de la Marina mercante, lo que puede generar dificultades dada la creciente penetración de la inversión chilena en servicios relacionados con puertos. Asimismo, el Perú ha listado varios sectores adicionales a los presentados en el TLC con EEUU, en los cuales la mayoría son restricciones de TN aplicadas al comercio de servicios

En el caso de Chile, la mayoría de sectores listados presentan restricciones de TN para el comercio Transfronterizo. Aquí se incluyen restricciones al comercio de servicios profesionales, lo que dificulta aún más el ingreso de trabajadores peruanos al territorio chileno.

En el Anexo II, el Perú listó los mismos sectores protegidos en el TLC con EEUU, en los que se pusieron medidas para restringir el comercio de servicios y la inversión. Adicionalmente, en el TLC con Chile se listaron otros sectores (agua potable y alcantarillado, telecomunicaciones, educación y Transporte por carretera) donde se limita el comercio de servicios sin imponer restricciones a las inversiones.

En Chile se han dictado medidas -básicamente de TN, NMF y presencia local- para restringir el comercio de varios servicios. También ha planteado medidas restrictivas a la inversión (principalmente de TN) para una serie de sectores, y se limita la participación de inversionistas peruanos en empresas estatales vendidas. Asimismo, se restringe las inversiones y el comercio de servicios en varios sectores, y se mantiene el principio NMF en conformidad con cualquier Tratado internacional para todos los sectores.

Finalmente, el mecanismo de solución de Controversias entre Estados aplicado en el TLC presenta grandes divergencias con el contenido en el ACE. En el TLC, este mecanismo se aplica a una serie de circunstancias adicionales, donde incluso los Proyectos de Ley pueden

estar sujetos al mismo. Además, el proceso del TLC tiene una mayor duración que el del ACE, lo cual implica mayores costos.

En suma, se han profundizado los vínculos y la protección a las inversiones chilenas, al sector servicios, solución de controversias. Así, la posibilidad de conflictos comerciales se incrementa y tiene nuevos instrumentos, con el agravante que se le está otorgando el rango de Tratado Internacional, con lo cual el escalamiento potencial es sumamente peligroso. Rápidamente un problema con una empresa específica chilena, puede transformarse en un conflicto entre Estados en torno al cumplimiento de un tratado internacional (ya ocurrió en el pasado reciente, aún sin el TLC). Al consolidarse las asimetrías, los impulsores del TLC no están creando un deseable clima de distensión, nos están encaminando a futuros enfrentamientos con riesgos para el Perú que antes no estaban en el horizonte.

Reflexiones Finales

El Perú, como otros países, ha impulsado una serie de acuerdos regionales norte-sur y sur-sur, lo que implica una participación simultánea en diferentes foros, con resultados que no siempre han sido calibrados lo suficiente antes de su suscripción, y con dificultades múltiples para su implementación en la medida que cada uno de esos acuerdos incluye compromisos diferentes en la amplia agenda comercial.

Se introduce así otra dimensión a partir de la interacción entre regionalismo y multilateralismo que no tiene un claro beneficio en el contexto de la actual proliferación existente. En los acuerdos bilaterales lo que importa es el peso económico y político de los involucrados.

El ACE 38, y el TLC con Chile se ubican en ese entorno de acuerdos sur-sur, y que son OMC-plus. Pero, hay elementos peculiares en esta relación entre países que tuvieron una guerra el siglo XIX, donde los compromisos derivados del Tratado de 1929 que le puso fin se han implementado parcialmente por acuerdos de los 90s, y donde hay un problema pendiente de límites marítimos (que se hace más complicado con la necesaria solución a la mediterraneidad boliviana).

Es una compleja relación donde Perú tiene las materias primas, agua, energía que Chile necesita para su desarrollo, así como otros recursos de la biodiversidad. Hay una migración creciente desde Perú en los últimos años. Estos vínculos económicos, de aprovechamiento de los recursos existentes, de intercambio de bienes, servicios, capitales, fuerza de trabajo, se han ido densificando en los últimos años, pero sin un esquema claro y definitivo que permita un abordaje integral de la agenda bilateral.

El libro ha buscado concentrarse en una parte de esa compleja relación, la referida a los flujos comerciales y de inversión, relacionándolos con otras variables, buscando así un análisis comparativo que vaya más allá del corto plazo. Asimismo, en los posibles efectos de los compromisos (ACE, TLC) bilaterales adoptados.

La pregunta central es si estas mayores relaciones económicas de los últimos años están configurando una integración sostenible que permita una solución de la compleja agenda que lleve a una definitiva distensión, o si por el contrario se están creando condiciones para nuevos conflictos.

Para responder esta interrogante era imprescindible un abordaje teórico que brinde instrumentos para reflexionar sobre esta problemática. Allí realizamos un balance crítico de los diferentes enfoques que sustentaban una y otra posición. Constatamos que aún desde el enfoque liberal, que postula que una mayor relación comercial reduce los conflictos, se señala que cuando existen asimetrías esto no se cumple. Otros autores explícitamente plantean y demuestran que con asimetrías y otras variables, la interdependencia se convierte en dependencia, y más bien se generan conflictos.

El libro buscó identificar en sus diferentes capítulos las características principales de la relación bilateral. Lo que encontramos fue dependencia y no interdependencia, y como hemos analizado, al incrementar la dominación de cualquier sector, la probabilidad de conflicto aumenta.

Si bien el Perú tiene actualmente un superávit comercial, persiste un déficit acumulado a favor de Chile. Además, este superávit se basa en materias primas, mientras importamos manufacturas. Se evidencia una mayor diversificación y valor agregado en las exportaciones chilenas, y una mayor concentración y menor valor agregado en el caso peruano. Así, se viene configurando un asimétrico patrón comercial norte-sur, con déficit en comercio de manufacturas y servicios para el Perú. El comercio intraindustrial detectado es sumamente escaso, y no es horizontal (de bienes finales) sino vertical (el Perú aporta al comienzo de la cadena productiva, y Chile le da valor agregado). Aquí hay que notar, como señalan varios modelos, que el comercio asimétrico entre bienes no manufacturados y bienes industriales, conduce a un incremento de la probabilidad de conflicto entre Estados.

Es decir, que no hay la complementariedad que aparentemente daba uno de los índices, sino dependencia del Perú. Mientras Chile paulatinamente adquiere ventajas comparativas en productos no primarios en su inserción internacional, el Perú no lo hace. Mientras Chile utiliza la relación bilateral para consolidar su proceso de desarrollo, el Perú perpetúa un patrón primario exportador.

Si estas asimetrías son manifiestas y crecientes en el comercio de bienes y servicios, son todavía más pronunciadas en las inversiones. Existen alrededor de USD 4600 millones de inversiones del vecino (fuentes chilenas), frente a USD 20 millones del Perú. Han abarcado todos los sectores de la actividad productiva incluidos sectores estratégicos. El trabajo muestra la concentración y control que han logrado en mercados de energía, servicios financieros, de transporte (puertos y transporte aéreo), retail y sector industrial.

Esa presencia masiva de empresas, ha implicado el aumento de importaciones desde Chile y terceros mercados, así como una articulación horizontal en el país. También ha representado una importante masa de beneficios, que fundamentalmente se repatrian. El saldo neto que hay

que evaluar es el de empleos generados directa o indirectamente vs los que destruyen con su competencia, en algunos casos desleal (como el detectado en las importaciones chinas). Los montos invertidos vs la sangría de divisas, tanto por las importaciones que las mismas empresas hacen desde su país de origen, como por la repatriación de utilidades al exterior.

Estas asimetrías se pretenden consolidar con un TLC que no ha pasado por el Congreso peruano. Los capítulos de servicios, inversiones, solución de controversias, facilitación aduanera, normas de origen, sanitarias y fitosanitarias, responden a las demandas chilenas y sus intereses ofensivos. En el caso peruano, temas como propiedad intelectual, servicios profesionales y otros que eran de interés, han sido postergados para su discusión o simplemente no han sido considerados. Se ha llegado al extremo de otorgar las mismas condiciones que a EEUU (definición de inversión e inversionista, trato nacional, servicios), en trato que se supone es recíproco. Esto constituye una ilusión teórica, dado que las asimetrías existentes implican inclinar la balanza hacia el sur

¿Cuál es la lógica entonces de ceder en este TLC si claramente no reporta beneficios al Perú? Aparte de los intereses mercantilistas y otros inconfesables, la idea era densificar la relación económica, tratar de crear intereses comunes entre ambos socios que potencien la relación bilateral y permitan la solución de todos los problemas pendientes.

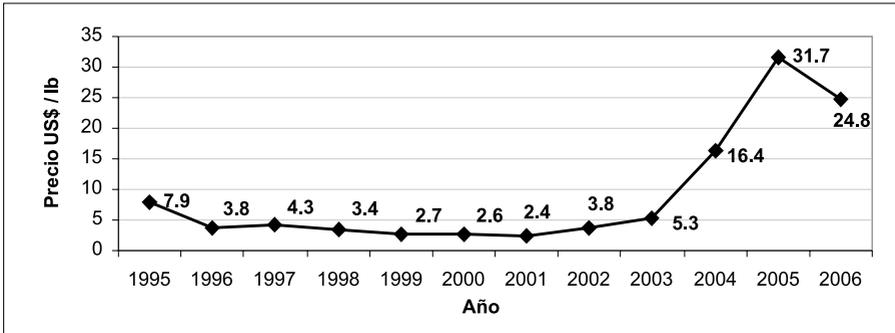
De este modo, se compraron la tesis liberal. Pero, no repararon en que los propios autores de esa corriente señalan que cuando hay asimetrías y las características que hemos encontrado en las relaciones bilaterales, o que se están creando son más bien condiciones para futuros conflictos (con mayor razón como señalan los modelos, si se trata de países vecinos que han tenido guerra en el pasado). Han olvidado lo que señala la teoría, en el sentido que los países usan la apertura económica y la guerra como instrumentos de política que los Estados pueden manipular simultáneamente

Más aún si consideramos el tema energético, puertos, reservas de agua, biodiversidad y la necesidad de materias primas de la economía sureña. Ni hablar del tema de delimitación marítima pendiente a la que Chile añade ahora una diferencia en el límite terrestre que viola el Tratado de 1929. Menos aún, de la desenfadada carrera armamentista desatada por el país vecino, que hay que añadir a la lista de asimetrías consideradas por los teóricos (que señalan además, que mientras más altos sean los gastos militares de un Estado, más alto es su riesgo de iniciar una guerra).

En suma, postulamos que más allá de las buenas intenciones de los impulsores de la tesis liberal en el Perú, están llevando al país a un escenario de conflicto que si no se corrigen de inmediato las asimetrías y la política de “cuerdas separadas” en las relaciones bilaterales, traerán horas aciagas para la República. Los que postulamos el segundo enfoque, debemos trabajar para que eso no se produzca y buscar una relación vecinal que supere los problemas pendientes y sea sostenible en el tiempo. También, para tomar las debidas precauciones.

Anexos

Anexo 3.1 Precios anuales nominales de molibdeno



Fuente: Elaboración propia en base a Cochilco

Anexo 3.2
Exportaciones de Perú hacia Chile
(En miles de USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Tasa de crec. Promedio acumul.
Exportaciones totales hacia Chile Suma de los 50 principales productos 50 principales / total Chile	132,187 58,345 44	138,649 67,256 49	172,638 106,292 62	264,516 160,894 61	282,081 206,011 73	252,184 187,743 74	412,445 348,112 84	634,602 576,346 91	1,128,295 1,068,322 95	30.7 43.8
1 Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	14,400	8,607	12,500	15,600	18,600	28,000	72,300	259,000	694,000	62.3
2 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0	3,523	10,600	41,300	66,000	73,700	159,000	99,300	87,300	-
3 Minerales de cobre y sus concentrados	0	0	3	0	3,196	6,472	0	42,000	77,200	-
4 Las demas barras, simplemente laminadas o extrudidas en caliente	0	3,910	15,600	24,100	26,100	16,700	16,800	22,800	37,800	-
5 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. Aceite de hígado	2,016	6,063	17,300	14,900	19,800	7,373	26,500	40,900	22,900	35.5
6 Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99,99%	10,500	8,637	8,646	11,900	10,400	7,582	8,427	12,800	13,800	3.5
7 Bolas y artículos similares para molinos de fundición de hierro o acero	1,681	768	924	5,067	6,829	1,965	1,035	2,025	12,700	28.8
8 Carburadores tipo queroseno para reactores y turbinas destin	0	0	0	0	0	154	5,838	7,387	12,000	-
9 Gas propano, licuado	0	0	0	0	0	0	0	0	9,781	-
10 Hidróxido de sodio en disolución acuosa (lejía de sosa o soda caustica)	92	0	2,025	2,401	3,263	1,663	4,161	5,365	6,894	77.2
11 Hidroencortofosfato de calcio ("fosfato dicalcico")	2,926	3,077	2,933	3,069	3,873	4,029	4,390	4,196	7,017	11.6
12 Bolas y artículos similares para molinos forjadas de hierro o ace	0	0	0	5	0	5	256	2,243	5,860	-
13 Las demas redes de mallas anudadas de materia textil sintetica o	0	28	2,129	1,887	2,769	1,963	4,008	5,132	5,294	-
14 Tabaco rubio total o parcialmente desvenado o deservado	0	0	0	0	0	0	0	86	4,831	-
15 Plomo en bruto refinado	5,314	2,283	2,101	2,819	2,724	996	1,260	1,946	4,671	-1.6
16 Harina d'pescado s/desgrasar,impropio p'la aliment. Humana.c/cont	0	0	2,171	594	6,166	3,731	4,647	21,000	4,546	-
17 Demas pastas alimenticias s/cocer, rellenar ni preparar de otra f	351	2,522	2,179	4,002	3,715	4,455	3,883	3,942	4,144	36.1
18 Acido sulfurico	0	7,606	3,595	1,224	3,066	1,623	2,138	2,200	3,971	-
19 Estado en bruto, sin alear	58	86	920	1,700	646	875	2,717	5,826	3,555	67.3
20 Demas libros, folletos e impresos similares	64	63	133	2,105	598	1,280	4,130	4,445	3,524	65.2
21 Los demas plac.y baldo.,de ceram.,barnizadas o esmaltadas, p'pavi	2,172	1,855	1,059	2,166	1,974	2,159	1,917	3,347	3,331	5.5
22 Los demas bombonas, botellas, frascos y artículos similares	394	730	2,182	2,353	2,730	2,299	1,959	2,703	2,549	26.3
23 Las demas placas,laminas,hojas y tiras de polimeros de propileno	0	0	0	54	111	9	309	928	2,235	-

Exportaciones de Perú hacia Chile
(En miles de USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Tasa de crec. Promedio acumul.
24 Las demas prendas de vestir de punto de algodón	0	86	66	396	345	292	433	738	2,207	193.8
25 Tabaco rubio sin desnevar o desnervar	0	0	0	0	0	0	0	13	2,074	
26 Capsulas fulminantes	744	790	849	195	258	448	817	1,633	1,821	11.8
27 Cafe sin descafeinar, sin tostar	789	110	136	47	55	0	370	967	1,808	10.9
28 Oregano (origanum vulgare)	153	354	1,196	1,907	937	1,012	983	2,136	1,695	35.1
29 Fibras acrilicas o modacrilicas ,cardadas,peinadas o transformada	2,867	1,972	1,726	1,757	874	1,052	1,100	1,069	1,639	-6.7
30 Demas moluscos vivos, frescos o refrigerados aptos para la alimen	0	0	0	0	0	0	0	579	1,556	-
31 Hilado sencillo d/fibras s/peinar de algod>=85% en peso de 232,5<	392	142	72	420	415	366	1,402	1,640	1,464	17.9
32 Los demas continentes, de polipropileno	0	71	217	277	3	17	226	1,026	1,442	-
33 Aleaciones de cinc	1,209	887	1,041	1,582	1,166	1,119	794	1,055	1,431	2.1
34 Hilados d fibras sinteti. Discontinuas contenido>=85% en peso no	2	0	0	12	1,257	775	294	842	1,422	129.7
35 Cordales, Cuerdas y cordajes de las demas fibras sinteticas	745	451	525	604	400	626	860	1,049	1,401	8.2
36 Leche evaporada sin azucar ni edulcorante	0	268	880	571	36	1,033	995	1,121	1,349	-
37 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, refinados exc. Acei	0	0	0	451	2,845	4,113	2,431	2,319	1,319	-
38 Papel higienico, en bobinas de una anchura <=36 cm	0	0	380	0	1	0	5	557	1,297	-
39 Carriles (rieles) para vias ferreas	0	0	0	0	0	0	0	0	1,231	-
40 Redes confeccionadas para la pesca de material textil sintetica o	4,227	4,363	4,338	3,781	2,754	877	2,878	2,599	1,210	-14.5
41 Acumuladores electricos de plomo, utilizados p'arranque de motore	0	281	737	189	0	42	20	51	1,149	-
42 T-shirtde algodn p'homb.o muj.,d'tej.teñido d'un solo color un	0	2,283	3,499	4,255	3,137	2,147	1,043	1,806	1,141	-
43 Catodos y secciones de catodos de cobre refinado	0	0	0	180	167	0	0	0	1,090	-
44 Cables acrilicos o modacrilicos	4,823	3,036	1,705	3,372	2,542	2,309	1,800	1,548	1,085	-17.0
45 Cementos sin pulverizar ("clinker")	0	0	0	0	1,319	704	2,362	592	1,044	-
46 Aceitunas conservadas provisionalmente, todavia impropias el cons	625	580	230	647	451	557	559	535	1,024	6.4
47 Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, c/adicion de azucar	422	661	706	1,922	3,180	1,573	895	900	972	11.0
48 Fibras acrilicas o modacrilicas para la hilatura	1,299	442	471	447	486	819	969	672	862	-5.0
49 Prendas y complementos de vestir de punto para bebes, de algodn	33	434	174	147	282	309	516	478	846	50.0
50 Creta	48	288	343	490	519	519	685	847	841	43.2

Anexo 3.3
Importaciones de Perú desde Chile
(En miles de USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Tasa de crec. Promedio acumul.
Importaciones totales desde Chile	308.922	285.004	300.369	395.037	431.530	418.863	430.137	470.614	615.713	9.0
Suma de los 50 principales productos	61.858	96.268	124.038	158.937	194.570	263.052	278.860	292.558	413.543	26.8
50 principales / total Chile	20	34	41	40	45	63	65	62	67	
1 Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	12,400	13,700	24,000	25,100	30,000	26,300	23,200	29,700	31,300	12.3
2 Los demas aceites pesados : gasoils (gasdeo) : diesel 2	0	0	0	0	0	27,200	35,100	0	31,000	-
3 Nitrato de amonio para uso minero (grado anfo)	0	0	448	7,719	11,400	11,900	12,700	17,200	23,200	-
4 Demas pescados congelados, excto. Hígados, huevas y lechas	0	187	1,073	2,234	1,244	8,374	5,511	9,330	21,200	-
5 Gasolinas sin tetraetilo de plomo : con un indice de antidetonante superior a 90	0	0	0	0	0	27	0	0	19,300	-
6 Polipropileno, en formas primarias	0	74	9	8,071	11,600	10,900	11,300	20,400	17,500	-
7 Pasta quimica a la sosa o al sulfato, semiblanqueada o blanqu. Dist. De la conif	1,172	1,819	2,847	3,504	2,774	5,785	5,689	9,875	17,300	40.0
8 Demas prep. Compuestas cuyo grado volum. Sea <=0,5% presentadas en envases inmed	4,615	3,117	10,400	10,800	11,100	12,800	12,900	14,600	15,000	15.9
9 Los demas papeles y cartones: multicapas	0	0	0	0	0	10,300	11,800	13,900	13,900	-
10 Manzanas frescas	5,683	13,200	8,074	6,323	14,800	10,500	12,000	13,800	13,800	11.7
11 Gasolinas sin tetraetilo de plomo : con un indice de antidetonante superior a 95	0	0	0	0	0	11,400	13,200	17,000	12,000	-
12 Catodos y secciones de catodos de cobre refinado	0	0	0	0	0	0	0	0	9,279	-
13 Las demas placas, laminas, hojas y tiras de polimeros de propileno	381	1,019	1,718	1,709	2,669	7,852	5,369	8,502	9,250	49.0
14 Copolimeros de propileno, en formas primarias	0	0	0	120	1,101	1,886	4,598	6,892	8,539	-
15 Pasta quimica a la sosa o al sulfato, semiblanqueada o blanqueada de coniferas	5,775	6,468	5,554	8,404	5,336	4,792	4,622	6,212	8,108	4.3
16 Compresas y tampones higienicos, pañales para bebes y art. Higienicos similares	372	484	8,038	10,500	11,800	16,900	18,200	9,305	7,902	46.5
17 Cigarrillos de tabaco rubio	81	913	1,303	2,621	2,750	2,729	2,012	2,264	7,640	76.5
18 Sulfato de potasio	0	405	782	1,357	2,397	987	1,272	6,618	7,365	-
19 Duraznos en agua con adicon de azucar u otro edulcorante, incluido el jarabe	0	2,733	3,981	4,361	4,378	5,180	5,540	8,228	7,141	-
20 Uvas secas, incluidas las pasas	4,418	4,283	4,721	4,338	3,525	3,656	3,217	4,719	7,031	6.0
21 Papel kraft crudo para sacos (bolsas)	786	1,536	1,092	2,643	4,130	6,049	6,841	5,040	6,705	30.7
22 Los demas medicamentos para uso humano	0	5,624	6,142	7,771	8,487	8,071	7,061	5,816	6,370	-
23 Granos trabajados (p.ej. Mondados, perlados, troceados o quebrantados) de avena	5,816	5,122	3,517	3,853	4,147	5,582	7,570	6,396	6,228	0.9
24 Las demas placas, laminas, hojas y tiras de polimeros de etileno	663	738	965	1,218	2,146	2,761	3,093	3,143	6,121	32.0
25 Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	3,602	4,400	5,088	5,431	5,121	3,755	2,825	4,514	6,112	6.8

Importaciones de Perú desde Chile (En miles de USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Tasa de crec. Promedio acumul.
26 Los demas construcciones y sus partes de fundicon de fierro o acero	1,547	1,902	2,384	1,637	1,429	524	533	435	5,857	18.1
27 Los demás tableros de partículas y tableros similares de madera: recubiertos en	0	0	0	0	0	2,673	4,707	3,835	5,803	-
28 Partes de maquinas y aparatos de la partida no 84.74	0	324	366	646	1,341	1,455	1,890	2,451	5,298	-
29 Malta sin tostar	8,015	7,274	5,347	4,733	4,628	5,060	6,749	6,751	5,265	-5.1
30 Tableros d'fibra de masa volumica >0,8 g/cm3 s/trabajo mecanico ni recubr. De su	0	1,088	1,187	1,625	1,696	2,159	2,813	2,853	4,980	-
31 Demas madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coniferas, de espesor >6	0	445	987	1,391	1,758	2,334	2,780	3,836	4,863	-
32 Los demas pescados, frescos o refrigerados, excepto higados, huevas y lechas	0	3,376	5,099	7,841	11,100	6,125	4,542	2,847	4,607	-
33 Nitrato de potasio	673	832	1,697	1,095	2,139	1,778	1,842	2,583	4,494	26.8
34 Demas vinos en recipientes con capacidad <= a 2 l	0	2,781	3,274	3,526	3,539	4,030	4,282	4,677	4,311	-
35 Los demas vidrios sin armar de espesor <= 6 mm	0	3,464	3,455	3,622	3,245	3,336	4,083	4,521	4,285	-
36 Gasolinas sin tetraetilo de plomo : con un índice de antidetonante superior o i	0	0	0	0	0	768	0	453	3,757	-
37 Peras frescas	0	3,365	3,648	2,917	4,326	2,860	3,046	2,535	3,603	-
38 Neumaticos nuevos de caucho del tipo de los utiliz. En automoviles de turismo	2,608	2,194	1,895	1,165	1,693	2,455	2,818	4,010	3,568	4.0
39 Margarina, excepto la margarina liquida	807	866	1,279	1,738	3,051	4,579	4,807	4,535	3,448	19.9
40 Avena excepto para la siembra	987	519	0	252	1,093	723	3,012	3,521	3,143	15.6
41 Las demas partes de ventiladores , bombas de aire o de vacio, campanas aspirante	7	5	6	8	28	6	16	20	3,058	113.9
42 Demas chocolate y preparaciones alimenticias que contengan cacao	621	1,252	1,233	1,161	1,560	2,099	2,010	1,807	3,056	22.0
43 Mezclas de sust. Oloriferas p' indust. Aliment/bebidas con grado alcoh.volumet.>	0	34	1,265	2,724	4,910	4,146	3,193	3,079	2,857	-
44 Los demas papeles y cartones en bobinas(rollos): con un contenido total de fibra	0	0	0	0	0	2,619	1,497	1,602	2,784	-
45 Leche condensada	0	108	111	686	1,823	1,631	1,630	2,457	2,733	-
46 Achicoria tostada y demas sucedaneos d'cafe tostados y sus extractos, esencias,	71	265	654	1,218	1,173	1,468	1,816	1,948	2,644	57.3
47 Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	259	124	116	130	48	269	714	2,117	2,620	33.6
48 Redes confeccionadas para la pesca de material textil sintetica o artificial	500	228	163	1,196	730	1,840	1,135	2,004	2,456	22.0
49 Nitrato de amonio para los demas usos	0	0	107	1,529	2,355	1,863	3,099	3,518	2,406	-
50 Cabañas congeladas, excto, Higados, huevas y lechas	0	0	14	19	0	764	224	709	2,352	-

Anexo 3.4

Metodología de los índices

Índice de Intensidad del Comercio (IIC)

Este índice muestra los cambios en los flujos de comercio bilaterales así como la tendencia de dicho comercio, tomando en consideración la importancia global de cada uno de los países en las exportaciones e importaciones mundiales. Se trata de un indicador que puede mostrar la importancia relativa en el comercio entre dos países que tienen una participación pequeña en el comercio mundial.

El índice se define de la siguiente manera:

$$I_{ij} = (X_{ij} / X_i) / (M_j / M_w)$$

Donde: X_{ij} = exportaciones del país i al país j ; X_i = exportaciones del país i ; M_j = importaciones de j ; M_w = importaciones mundiales.

Si el IIC adquiere un valor mayor a la unidad, puede afirmarse que los países tienen un gran flujo de comercio bilateral tomando como base el porcentaje de participación de cada parte en el comercio mundial. Los cambios en este índice a lo largo del tiempo reflejarán el incremento o disminución del comercio entre ambas partes.

Ventajas Comparativas Reveladas

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) a utilizar fue elaborado por Balassa y se especifica de esta forma:

$$VCR_{ij} = [(X_{ij} / X_j) / (X_i / X)] * 100$$

Donde,

X_{ij} = exportaciones del producto i desde el país j

X_j = exportaciones totales desde el país j

X_i = exportaciones del producto i desde todo el mundo

X = exportaciones totales desde todo el mundo

VCR_{ij} = Índice de VCR del país j para el producto i

Dicho índice compara las exportaciones de un producto desde un país, normalizadas con respecto al valor de sus exportaciones totales, con la participación de ese producto dentro del comercio mundial. La normalización permite la comparación de los desempeños exportadores de países de diferentes montos de exportación.

La interpretación del índice es la siguiente: un valor VCR superior a 100 significa una ventaja comparativa porque la participación del producto en el total de exportaciones del país es mayor que la participación del producto en el total de exportaciones del mundo. Un valor de VCR por debajo de 100, en cambio, significa una desventaja comparativa.

En alguna medida, el indicador de VCR revela las ventajas comparativas del país en un bien, esto es, el costo de producir dicho bien en el país en relación al costo de producirlo fuera del país. Dado que a su vez las ventajas comparativas constituyen un importante determinante del proceso de reasignación de recursos que se produce al liberalizarse las barreras comerciales, el indicador de VCR resulta conveniente a la hora de estimar las posibles consecuencias de la liberalización comercial (Balassa).

Índice de Complementariedad

El índice de complementariedad comercial bilateral, se deriva a partir del “índice de ventaja comparativa revelada” propuesto por Balassa, viene dado por:

$$C_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right] \quad (5)$$

donde

x_i^s , es la participación del bien s en las exportaciones de i (X_i^s/X_i);

m_j^s , es la participación del bien s en las importaciones de j (M_j^s/M_j); y

t_w^s , es la participación del bien s en las importaciones mundiales (neta de las importaciones de i).

$$t_w^s = \frac{\sum_{k \neq i} M_k^s}{\sum_s \sum_{k \neq i} M_k^s} = \frac{M_w^s}{M_w} \quad (6)$$

El índice de complementariedad comercial procura capturar el efecto de que cuanto mayor es la coincidencia entre la oferta exportable de un país y la demanda de importaciones de su socio, mayor es la tendencia a comerciar entre ellos. Este índice tiende a cero cuando el país i no exporta los mismos bienes que j importa. Un valor mayor que uno implica que existe una fuerte complementariedad entre la oferta exportable de i y la demanda de importaciones de j ; el índice adoptaría valores muy altos cuando la especialización exportadora de i coincidiera con la especialización importadora de j . Finalmente, un valor del índice de complementariedad comercial próximo a uno indicaría que la especialización importadora y exportadora de ambos países se asemejan a la mundial y, por lo tanto, el sesgo geográfico en el comercio bilateral no podría explicarse por la existencia de ventajas comparativas.

Índice de Grubell-Lloyd

$$I = \left[\frac{|(X_i + M_i) - |X_i - M_i||}{(X_i + M_i)} \right] * 100$$

Donde: X_i = exportaciones del sector i ; y M_i = importaciones del sector i .

I va de 0 a 1. Si es 0, hay especialización inter-industrial plena. Si es 1, hay especialización intra-industrial plena.

Anexo 3.5

Sectores CUCI	
0	Animales vivos no incluidos en el capítulo 03
1	Carne y preparados de carne
2	Productos lácteos y huevos de aves
3	Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos,
4	Cereales y preparados de cereales
5	Legumbres y frutas
6	Azúcares, preparados de azúcar y miel
7	Café, té, cacao, especias y sus preparados
8	Piense para animales (excepto cereales sin moler)
9	Productos y preparados comestibles diversos
11	Bebidas
12	Tabaco y sus productos
21	Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir
22	Semillas y frutos oleaginosos
23	Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado)
24	Corcho y madera
25	Pasta y desperdicios de papel
26	Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas
27	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales
28	Menas y desechos de metales
29	Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.
32	Hulla, coque y briquetas
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos con
34	Gas natural y manufacturado
35	Corriente eléctrica
41	Aceites y grasas de origen animal
42	Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refina
43	Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados; c
51	Productos químicos orgánicos
52	Productos químicos inorgánicos
53	Materias tintóreas, curtiientes y colorantes
54	Productos medicinales y farmacéutico
55	Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería;
56	Abonos (excepto los del grupo 272)
57	Plásticos en formas primarias
58	Plásticos en formas no primarias
59	Materias y productos químicos, n.e.p.
61	Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curt
62	Manufacturas de caucho, n.e.p.
63	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras texti
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p
67	Hierro y acero
68	Metales no ferrosos
69	Manufacturas de metales, n.e.p.
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias
73	Máquinas para trabajar metales
74	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y parte
75	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y su
78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)
79	Otro equipo de transporte
81	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitario
82	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, colines
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos aná
84	Prendas y accesorios de vestir
85	Calzado
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de co
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de
89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.
91	Paquetes postales no clasificados según su naturaleza
93	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según
96	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal
97	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)

Anexo 4.1

Mercado de servicios de transporte marítimo

Agente de aduana	Representante de los importadores y exportadores ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), encargada de los trámites aduaneros.
Agente general	Representante de las líneas navieras ante importadores y exportadores. Se encarga de vender los servicios de transporte marítimo ofrecidos por dichas líneas. En algunos casos, designa a la agencia marítima y a los operadores portuarios que atenderán a las naves de la línea naviera que representa.
Agente marítimo	Representante de la línea naviera en el puerto, encargándose principalmente de las operaciones de recepción y despacho de buques, trámites para el movimiento de carga, emitir, firmar y cancelar conocimientos de embarque y demás documentos pertinentes. Asimismo, puede encargarse de prestar servicios conexos tales como estiba o desestiba, practicaje, almacenamiento, entre otros.
Empresa de estiba	Empresa encargada del embarque y desembarque de carga. Esta actividad implica el correcto acomodamiento de la carga en el buque, en función al peso, destino de la carga, entre otros.
Línea naviera	Empresa encargada del transporte de carga por vía marítima.
Terminal de almacenamiento	Empresa dedicada al almacenamiento de carga previamente a su embarque o con posterioridad a su desembarque, mientras se realizan los trámites aduaneros. El terminal de almacenamiento es considerado como "zona primaria" ⁵⁸ de la jurisdicción aduanera. Los terminales de almacenamiento suelen también almacenar los contenedores vacíos de propiedad de las líneas navieras.

Fuente: INDECOPI. Expediente N° 009-2004-CLC. Julio de 2005

Anexo 4.2



Anexo 4.3
Compañías de transporte aéreo internacional de pasajeros
con operaciones regulares en Perú

N°	RAZON SOCIAL		DESDE
1	AEROLINEAS ARGENTINAS		1953
2	LAN CHILE		1954
3	K.L.M.		1954
4	AVIANCA		1957
5	VARIG		1961
6	LLOYD AEREO BOLIVIANO		1961
7	IBERIA		1963
8	AMERICAN AIRLINES		1990
9	LACSA		1991
10	COPA (Compañía Panameña de Aviación)		1994
11	CONTINENTAL AIRLINES	(Marzo)	1996
12	AEROMÉXICO	(Abril)	1996
13	DELTA AIR LINES	(Julio)	1998
14	AEROPOSTAL (Alas de Venezuela)	(Diciembre)	1998
15	LAN PERU	(Jul/Nov.) 1/	1999
16	TACA PERU	(Jul./Oct.) 2/	1999
17	AIR MADRID	(Junio)	2004
18	AIR CANADA	(Noviembre)	2004
19	AIR PLUS COMET	(Noviembre)	2004
20	AEROLINHAS BRASILEIRAS - ABSA	(Junio)	2005

1/ Inicio operacion nacionales en Julio e internacionales en noviembre

2/ Inicio operacion internacionales en julio y nacionales en octubre

Fuente: CORPAC

Bibliografía

Apoyo & Asociados (2003). “Notas Sobre la Aplicación de Salvaguardias a las Importaciones de Textiles y Confecciones Chinas”.

Apoyo & Asociados (2005a). “Bonos de Titulización Supermercados Peruanos S.A.” En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2005b). “Bonos de Titulización Wong & Metro”. En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2005c). “Patrimonio en Fideicomiso Tarjetas 2005 CMR”. En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2006a). “Perú Análisis de Riesgo: Arrendamiento Financiero. Leasing Total S.A.” En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2006b). “Institución Financiera. Financiera CMR.” En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2006c). “Perú Titulización de Tarjetas de Crédito Patrimonio en Fideicomiso. Tarjetas 2005 CMR”. En: <http://www.aai.com.pe>.

Apoyo & Asociados (2006d). “Institución Financiera. Financiera Cordillera (Financor)”. En: <http://www.aai.com.pe>.

Asociación de Exportadores del Perú- ADEX (2006). “Relación Comercial Perú – Chile”. Área de Inteligencia Comercial

Banchile Corredores de Bolsa S.A (2006). “Aumento de Capital Enaex”. En: www.banchileinversiones.cl

Bennett, D. Scott, y Allan C. Stam. (2000). “EUGene: Expected Utility Generation and Data Management Program”. University Park, PA: Department of Political Science, Pennsylvania State University.

BID (2003). “Evaluación de los Proyectos FOMIN - Funcionamiento de Mercado: Promoción de la Competencia y Protección del Consumidor”.

Cámara de comercio de Santiago (2004). “Informe económico Semanal de octubre”.

Cámara de Comercio de Santiago (2006). “Informe económico semanal de agosto”.

CEPAL (2003). “Evoluciones contradictorias: PBI per cápita real en moneda doméstica y PBI per cápita en dólares de paridad”. En: <http://www.eclac.cl/>

CEPAL (2006). “Panorama social de América Latina 2005”. En: <http://www.eclac.cl/>

Christopher Gelpi y Joseph M. Grieco (2005). “Democracy, Interdependence, and the Sources of the Liberal Peace”.

Class & Asociados Clasificadora de Riesgo (2005). “Programa de Bonos Titulizados: Supermercados Peruanos”.

Class & Asociados (2006). “América Leasing. Información Financiera al 31 de Marzo 2006”.

CONASEV (2004a). “Memoria Anual 2003. Supermercados Santa Isabel S.A”.

CONASEV (2004b) “Memoria Anual 2003. Supermercados Santa Isabel S.A”.

CONASEV (2004c). “Memoria Anual 2003. Saga Falabella.”

CONASEV (2005a). “Memoria Anual 2004. Financiera CMR”.

CONASEV (2005a). “Memoria Anual 2004. Financiera Cordillera”.

CONASEV (2005c). “Memoria Anual 2004. Saga Falabella”

CONASEV (2006a) “Memoria Anual 2005. Centros Comerciales del Perú”

CONASEV (2006b). “Memoria Anual 2005. EDELGEL”.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD (2000). “Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el Siglo XXI”.

David M. Hauser (2006). “A Little Bit Louder Now: Signaling, Interests, and the Liberal Peace”. Universidad de Pittsburgh.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2003). “Comercio Exterior de Chile año 2002”. Dirección de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2004). “Comercio Exterior de Chile año 2003”. Dirección de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2005). “Comercio Exterior de Chile año 2004”. Dirección de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

DIRECON (2007). “Acuerdo de Libre Comercio Chile – Perú”. Presentación obtenida de <http://www.direcon.cl>

DIRECON (2006). “Comercio Exterior de Chile: Tercer trimestre 2006”. En: <http://www.direcon.cl>

Emilie Hafner-Burton (2005). “War, Trade, and Envy: Why Trade Agreements Don’t Always Keep the Peace”.

Enaex SA (2006). “Memoria Anual 2005”. En: www.enaex.cl

Empresa Nacional del Petróleo – ENAP (2005). “Memoria Anual. 2004”. En: www.enap.cl

Empresa Nacional del Petróleo – ENAP (2006). “Memoria Anual. 2005”. En: www.enap.cl

Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. (2005a) “Bonos de Titulización Wong & Metro - Segunda Emisión”. Informe de Clasificación Wiese Sudameris. Sociedad Titulizadora S.A.

Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. (2006). “Informe de Clasificación. American Leasing”.

Erik Gartzke y Quan Li (2003). “War, Peace, and the Invisible Hand: Positive Political Externalities of Economic Globalization”.

Fairlie, Alan (2005). “Relaciones Comerciales con la Unión Europea en el Spaghetti-Bowl de la CAN”. Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y Secretaría General de la Comunidad Andina. En: www.latn.org.ar/pdfs/farlie_ue.pdf.

Fairlie, Alan (Edit.). (2006a) “Países Andinos Frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones”. LATN, Fundación Friedrich Ebert. En: <http://www.fes.org.pe/productoi.php?e=1&c=3>

Fairlie, Alan (2006b). “La Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea”. En: “América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una Asociación Necesaria”. Icaria. Barcelona.

Fairlie, Alan; Queija, Sandra; y Rasmussen, Milagros (2006c). “Tratado de Libre Comercio Perú – EEUU: Un Balance Crítico”. CISEPA, LATN. En: www.pucp.edu.pe/invest/cisepa/docs/l_tlc.pdf

Fairlie, Alan (2007). “Acuerdos regionales en Sudamérica: entre la integración y la fragmentación”. En: Coyuntura: Análisis Económico y Social de Actualidad. Lima: CISEPA, Pontificia Universidad Católica del Perú, año 3 número 10.

Feller-Rate (2006a). “Informe de Clasificación Industrias Alimenticias Carozzi S.A.”.

Feller-Rate (2006b). “Informe de Clasificación Watt’s”.

Fit Research (2005). “Informe Quincenal Ripley Corp SA.”.

Fitch Ratings Corporates (2004). “Farmacias Ahumada S.A.: Fasa”. Análisis de riesgo. En: <http://www.firchratings.cl>

Fitch Ratings Corporates (2005a). “Análisis de Riesgo. Grupo de Empresas Enap (ENAP)”. América Latina Sector Energía / Chile. En: <http://www.firchratings.cl>

Fitch Ratings Corporates (2005b). “Análisis de Riesgo Sigdo Koppers S.A. (SK)”. América Latina Sector Industrial/ Chile. En: <http://www.firchratings.cl>

Fitch Ratings Corporates (2005c). “Análisis de Riesgo Industrias Tricolor S.A. (Tricolor)”. América Latina Sector Industrial/ Chile. En: <http://www.firchratings.cl>

FitchRatings Corporates (2005d). “Análisis de Riesgo Supermercados Peruanos S.A.” América Latina Sector Retail /Perú. En: <http://www.firchratings.cl>

Fitch Ratings (2006). Sector Energía / Chile Análisis de Riesgo Grupo de Empresas Enap. En: <http://www.firchratings.cl>

Flora Muroi (2005). “Drugs and Pharmaceuticals International Copyright, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State”.

Gartzke, Erik, Quan Li, y Charles Boehmer (2001). “Investing in the Peace: Economic Interdependence and International Conflict,” *International Organization* 55(2): 391-438.

Gerald Schneider y Günther G. Schulze (2005). “Trade and Armed Conflict: The domestic Foundations of Comercial Liberalism”.

Han Dorussen (2004). “Heterogeneous Trade Interests and Conflict”.

Harvard Hegre (2004). "Size Asymmetry, Trade, and Militarized Conflict". Obtenido del Journal of Conflict Resolution. Vol. 48 No. 3.

Havard Hegre (2005). "Gravitating Toward War? The Gravity Model of Trade and the Liberal Peace".

Henry Mora Jiménez (2004). "101 Razones para Oponerse al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos". Escuela de Economía, Universidad Nacional.

Hoon Lee (2005). "Foreign Direct Investment and Militarized Interstate Conflict".

Jagers, Keith, y Ted Robert Gurr (1995). "Tracking democracy's thirdwave with the Polity III data". Obtenido del Journal of Peace Research 32 (4): 469-83.

John Robst, Solomon Polachek y Yuan-Ching Chang (2006). "Geographic Proximity, Trade and International Conflict/Cooperation".

Katherine Barbieri (2002). "The Liberal Illusion Does Trade Promote Peace?". En: <http://www.press.umich.edu/titleDetailLookInside.do?id=16590>

Mansfield, Edward D.y Jhon C. Pevehouse (2000). "Trade Blocs, Trade Flows, and International Conflict". En:International Organization 54 (4):775-808.

MAXIMIXE (2004). "Impacto de las Importaciones de Confecciones Chinas en la Industria Peruana".

MINEM (2006). "Anuario estadístico 2005. Capítulo IX: Participación de las Empresas Privadas y Estatales en el Mercado Eléctrico".

MINTRA (2004). "Boletín de estadísticas ocupacionales. Comercio al por menor. III trimestre".

Nils Petter Gledit & Halvard Buhaug (2006). "The Death of Distance?" The Globalization of Armed Conflict. En Miles Kahler & Barbara F. Walter (eds) Territoriality and Conflict in an Era of Globalization Territoriality and Conflict in an Era of Globalization.

Organización Mundial del Comercio – OMC (1998). Documento S/C/W/37.

Pacific Credit Rating (2005). "Leasing Total S.A. Informe con información financiera al 31 de marzo de 2005"

Philippe Martin, Thierry Mayer y Mathias Thoenig (2006). "Make Trade not War?".

Polachek, Seigle y Xiang (2005). "Globalización y Conflicto Internacional: ¿Puede la IED aumentar la paz como el comercio?".

Polachek, Solomon (1980). "Conflict and Trade". En: Journal of Conflict Resolution. Vol. 24 N°1. 55 - 78.

Prochile (2002). "Estudio de Acceso al Mercado Peruano".

Rafael Reuveny y Heejoon Kang (2003). "A simultaneous - Equations Model of Trade, Conflict and Cooperation". En: Review of International Economics, 11 (2), 279 - 295.

Richard Sherman (2001). "New Evidence on Interdependence and Conflict".

Souva, Mark (2002). "Essays on Interdependence, Institutions, and International Conflict".

Stergios Skaperdas y Constantinos Syropoulos (2001). "Guns, Butter, and Openness: On the Relationship Between Security and Trade".

Proexport de Colombia (2004). "Supermercados en Perú, un negocio creciente y lleno de oportunidades". Subdirección de Inteligencia de Mercados.

United States Securities and Exchange Comision (2005a). "Formulario 20-F. Memoria Anual Madeco".

Unites States Securities and Exchange Comisión (2005b). "Annual report on Form 20-F. Lan Airlines S.A."