

DESMITIFICANDO LOS COSTOS DE PERDER EL ATPDEA

Alan Fairlie Reinoso / Milagros Rasmussen Albitres

En la justificación para ratificar el TLC con EEUU, se ha magnificado en la propaganda oficial los beneficios del ATPDEA, y consiguientemente los costos que hubiera representado al país su no renovación.

Reconociendo la importancia del mercado norteamericano (sección I) y los beneficios de la preferencia unilateral, se demuestra en este artículo la verdadera dimensión del ATPDEA, el poco peso relativo de las exportaciones agroindustriales, y la preeminencia de los minerales y productos primarios (que no necesitan del ATPDEA y pagan cero arancel) en el comercio bilateral (sección II).

Por lo tanto, la pérdida del ATPDEA no implica la pérdida del mercado norteamericano, sino el pago de los aranceles que ese país le cobra al mundo en su conjunto (arancel NMF). Esta suma es poco significativa: US\$ 162 millones de dólares en el 2005, de los que US\$ 11 millones de dólares corresponden al sector agro-exportador (sección III).

Estos “costos” resultan mucho más fáciles de manejar que los que están asociados a la suscripción de la actual versión del TLC con EEUU.

Si bien para algunas exportaciones la pérdida del margen de preferencia podría complicar su viabilidad, no es el caso de las exportaciones de productos “estrella” que además concentran la mayoría absoluta de las ventas sectoriales.

I. PARTICIPACIÓN DE EEUU EN LAS EXPORTACIONES DEL PERÚ AL MUNDO

Las exportaciones al mundo en el 2005 alcanzaron los \$ 17,172 millones de dólares; siendo superiores en un 90% a las del 2003 (\$ 9,026 millones).

EEUU es nuestro principal socio comercial, siendo el destino del 26% de nuestras exportaciones en el 2003, y del 30.7% en el 2005. Dicho mercado es particularmente importante para los sectores: Vestido, Otras Manufacturas (artículos de joyería), Azúcar, Maquinaria Eléctrica, Plata, Minerales no metálicos (mármol, travertinos y alabastros trabajados), Farmacéuticos (Demás preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel), Petróleo refinado, y Oro; ya que fue el receptor de más del 50% de las exportaciones totales (al mundo) en dichos rubros.

Como se aprecia, EEUU es uno de nuestros principales compradores para los sectores primarios (oro, plata, minerales no metálicos, petróleo). Sin embargo, no lo es en el caso de sector con mayor grado de elaboración.

Es importante mencionar las variaciones observadas en el período 2003-2005. Por ejemplo, en dicho período, EEUU pasó de ser el mercado para el 19% de las exportaciones de oro, a serlo para el 51%. También se observó un salto del 19% al 34% en el sector metálicos diversos (el 83% de las exportaciones de este sector en el 2005 se debió a la partida cortapapeles, abrecartas, raspadores, sacapuntas y sus cuchillas, US\$ 3.1 millones); un cambio de 28% al 66% en maquinaria eléctrica (donde las partidas correspondientes a teléfonos, y demás partes de aparatos de las

partidas 85.25 a 85.28 representan el 72% de los exportado a EEUU) y un salto de 12% a 52% en el sector material de transporte (debido a la exportación en el 2005 de la partida helicópteros de paseo en vacío, lo que representó US\$ 4.5 millones)

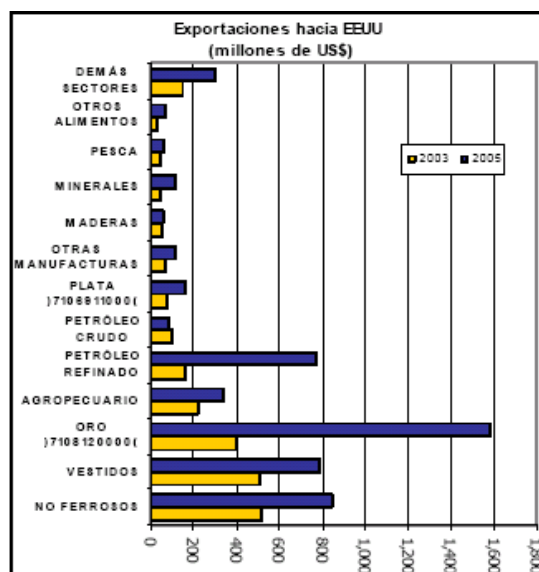
II. EXPORTACIONES HACIA LOS EEUU

Las exportaciones hacia los EEUU en el 2005 alcanzaron los \$ 5,268 millones de dólares, un cifra 2.24 veces mayor a la de 2003 (\$ 2,347 millones de dólares).

En términos de partidas arancelarias, se registraron exportaciones en 2,135; número superior al del año 2003 (1,962). Sin embargo, la mayor diversificación de las exportaciones no indica que el comercio esté desconcentrado. Así, la principal partida de exportación concentra el 30% de lo exportado al mercado estadounidense, las 5 primeras representan en conjunto el 58% de las exportaciones, las 10 primeras el 68% y las 25 primeras el 81%.

En términos de sectores; en el 2005 el 75% de lo exportado a los EEUU se concentró en 4 sectores/productos: oro (7108120000), no ferrosos, vestidos, y petróleo refinado. En general, los 5 principales sectores/productos de exportación en el 2003 y en el 2005 siguen siendo los mismos (oro, no ferrosos, vestidos, petróleo refinado, y agropecuario); pero se han experimentado ligeros cambios en su ordenamiento. Si bien los 5 sectores experimentaron crecimientos, las magnitudes fueron distintas; mientras que las exportaciones de los sectores agropecuario y vestidos, crecieron en 56%, las partida oro lo hizo en 291% y el petróleo refinado en 388%. Así, el oro pasó del tercer al primer lugar, y el sector agropecuario cayó del cuarto al quinto.

El oro (7108120000) fue la principal exportación en el 2005, representando por sí sólo el 30% del total. Como partida también fue la principal exportación en el 2003, pero en dicho año sólo representaba el 17% del total exportado a los EEUU. El crecimiento que tuvo en el período 2003-2005 fue de 291%, pasando de \$ 403 a \$ 1,579 millones de dólares. Si tenemos en cuenta que en el período 2003-2005 las exportaciones a los EEUU crecieron en \$ 2,920 millones, le debemos al oro el 40% de dicha expansión.



Los minerales no ferrosos, representaron en el 2005 el 16% de las exportaciones hacia los EEUU, alcanzado la suma de \$ 841 millones (superior en 64% a las exportaciones del 2003). El 79% de las exportaciones del sector se debió a la exportación de cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (\$ 664 millones). A las exportaciones de esta partida le siguieron las de estaño sin alear, plomo refinado en bruto, barras y perfiles de cobre refinado, alambre a base de cobre-zinc. Estas 6 partidas representan en conjunto el 98% de las exportaciones del sector.

El sector vestidos tuvo exportaciones por \$ 788 millones (15% del total exportado), superando el monto alcanzado en el 2003 en un 56%.

Entre las principales partidas se encuentran: t-shirts de algodón, camisas de punto de algodón, demás t-shirts de algodón, y demás prendas de vestir de punto de algodón.

La principal exportación del sector - t-shirt de algodón para hombre o mujeres de tejido de un solo color – involucra el 20% de las exportaciones del rubro. Se reportaron exportaciones en 272 partidas, sin embargo, las 10 primeras acumularon el 70% de lo exportado por el sector.

Las exportaciones de petróleo refinado representaron en el 2005 otro 15% del total. Este sector fue uno de los que más creció en el período 2003-2005 pasando de \$ 158 a \$ 776 millones de dólares.

Fueron 20 las partidas que se exportaron, pertenecientes al sector petróleo refinado. La más importante, “gasolinas sin tetraetilo de plomo”, registró exportaciones por un valor de \$ 504 millones (65% de las exportaciones del sector).

Como se mencionó el sector agropecuario en el 2005 ocupó el quinto lugar, experimentado un crecimiento de 56% respecto al 2003. Así, las exportaciones pasaron de \$ 218 a \$ 340 millones.

La principal partida de este rubro es la de espárragos frescos o refrigerados, cuyas exportaciones hacia los EEUU en el 2005 sumaron \$ 108 millones de dólares. Las 5 primeras partidas (espárragos frescos o refrigerados; café sin tostar, sin descafeinar; frutos de los géneros capsicum o pimienta secos, triturados o pulverizados; mangos y mangostares, frescos o secos; y cebollas y chalotes, frescos o refrigerados) representaron en conjunto el 73% de las exportaciones del sector.

III. ¿CUÁNTO PAGARÍAMOS DE ARANCELES SI SE PERDIERA EL ATPDEA?

Este ejercicio consiste en tener una idea del escenario que enfrentaría el Perú en el caso de perder las preferencias del ATPDEA, de no firmarse el TLC. Es decir, en el caso de que nuestras exportaciones tengan que pagar los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) para acceder al mercado de los EEUU.

Así, para el 2003 este cálculo arrojó que las exportaciones peruanas de tal año, que alcanzaron los US\$ 2,347 millones, de no gozar con ingreso preferente hubieran tenido que pagar por concepto de aranceles NMF la suma de US\$ 109 millones (4.6% del valor exportado).

Las exportaciones más afectadas hubieran sido las del rubro Vestido, teniendo que pagar en tal escenario US\$ 78 millones (suma que representa en 15.6% del valor exportado). A este sector le seguirían: el sector petróleo refinado con US\$ 8 millones (5% del valor exportado), el sector agropecuario con US\$ 7.6 millones (3.5% del valor exportado) y el sector minerales no ferrosos con US\$ 5.2 millones (1% del valor exportado). En suma, los sectores mencionados hubieran tenido que asumir el 91% del monto total pagado por concepto de aranceles NMF.

Como se mencionó, en dicho año los sectores más representativos en exportación fueron minerales no ferrosos, vestidos y oro. Si bien los dos primero están entre los más afectados con el pago de aranceles NMF, el último el cual representó el 17% del valor exportado a dicho mercado, no pagaría aranceles por tener NMF cero¹.

Nº	Sector TP	Exportaciones hacia EEUU	Valor del Arancel NMF
1	ORO (7108120000)	1,579,339,846.33	0.00
2	NO FERROSOS	841,163,112.62	8,359,297.53
3	VESTIDOS	788,437,416.33	119,761,946.94
4	PETROLEO REFINADO	776,530,575.09	4,962,395.00
5	AGROPECUARIO	340,468,582.93	10,715,094.56
6	PLATA (7106911000)	164,329,760.48	0.00
7	MINERALES	114,884,111.54	91,187.69
8	OTRAS MANUFACTURAS	110,965,698.05	6,584,157.50
9	PETROLEO CRUDO	82,607,957.19	78,784.23
10	OTROS ALIMENTOS	64,825,317.41	4,702,955.09
11	FARMACEUTICOS	58,785,072.66	1,035,445.13
12	MADERAS	57,017,726.31	150,796.80
13	PESCA	52,897,068.71	83,325.58
14	MAQUINARIA E	44,155,518.63	615,362.19
15	NO METALICOS	38,174,452.00	1,552,749.96
16	MAQUINARIA NE	23,635,306.60	241,765.84
17	TEXTILES	20,413,199.39	943,886.39
18	OTROS QUIMICOS	19,798,426.41	160,629.70
19	CAUCHO PLÁSTICOS	17,423,829.19	672,157.91
20	AZUCAR	13,358,014.73	499,327.83
21	HARINA DE PESCADO	10,256,268.61	11.25
22	QUIMICOS	8,811,122.73	138,377.95
23	SIDERURGIA	7,233,615.39	49,144.08
24	IMPRENTAS	6,135,604.03	0.00
25	MAT TRANSPORTE	5,679,056.33	6,965.03
26	BEBIDAS Y TABACO	4,617,993.22	238,661.49
27	CUERO	3,983,690.76	99,054.49
28	METÁLICOS DIVERSOS	3,832,109.62	161,253.61
29	MOLINERÍA	2,994,982.02	35,391.22
30	PESCADOS	2,243,671.63	18,399.86
31	CALZADO	1,948,662.20	115,385.80
32	PAPEL	1,078,072.63	0.00
33	LÁCTEOS	140,078.29	2,522.27
	TOTAL	5,288,185,920.06	162,073,910.87

En el 2005, a pesar de que las exportaciones crecieron en 124%, el monto a pagar no sería muy superior al del 2003, pasando de US\$ 109 a US\$ 162 millones (un incremento de 48%).

¹ Para mayor detalle se puede revisar: FAIRLIE, Alan (2005). "Costos y Beneficios del TLC con Estados Unidos"

Esto se debe al comportamiento de las exportaciones de oro. Como se había mencionado, esta fue la principal exportación en el 2005, pasando de US\$ 403 a US\$ 1.579 millones; sin embargo el tener un arancel NMF igual a cero no tendría efecto sobre el total pagado en dicho escenario hipotético.

Del total de partidas con exportaciones registradas en el 2005, tienen arancel NMF cero 820. Las exportaciones de estas partidas sumaron en dicho año unos US\$ 2,355 millones, lo cual representa el 44.7% de las exportaciones realizadas al mercado estadounidense en tal año.

Unas 563 partidas tienen arancel NMF menor a 5%, las exportaciones de ese grupo de partidas fue de US\$ 809 millones de dólares en el 2005, un 15.3% del total. Las partidas que tienen arancel NMF dentro del rango 5% - 10%, son 328. Las exportaciones de tales partidas fueron por la suma de US\$ 442 millones, un 8% del total.

Ello indica que de no contar con el ATPDEA o de no firmarse el TLC el 44.7% de las exportaciones se seguirían efectuando con cero arancel.

Tipo de arancel	N° de partidas	Valor Exportado 2005
FREE	820	2,355,899,880
0 < Arancel < 5%	563	809,030,865
5% <= Arancel < 10%	328	442,942,195

En el 2005 se registraron exportaciones en 2,135 partidas. De ellas, el 38% (819) tiene tratamiento de cero arancel bajo la modalidad de NMF; un 26% (564) enfrenta tasas NMF menores al 5%, y un 41% tasas menores al 10%.

En el 2005 las exportaciones más afectadas por los aranceles hubieran sido: vestidos, agropecuario, minerales no ferrosos, y otras manufacturas; las que hubiesen tenido que pagar montos equivalentes al 15%, 3% 1%, y 6% de sus exportaciones, respectivamente.

Así, estos sectores en conjunto absorberían el 89% del total pagado por aranceles NMF; cuyo total en dicho año (US\$ 162 millones) representaría el 3% del valor exportado a los EEUU.

El Caso Agrícola

En el 2005 las 10 principales exportaciones agropecuarias representaron conjuntamente el 88.2% de las exportaciones totales del rubro. Más aún, solo los espárragos frescos o refrigerados dieron cuenta del 31.8% de las exportaciones del sector, evidenciando el alto grado de concentración existente.

AGRO			
10 principales exportaciones			
Partida	Descripción	Exportaciones hacia EEUU 2005	Valor del Arancel NMF
709200000	Espárgagos, frescos o refrigerados	108,294,640	5,414,732
901110000	Café sin tostar, sin descafeinar	71,429,000	0
904200000	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta secos, triturados o pulverizados	33,835,568	497,128
804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	18,854,238	1,935,613
703100000	Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados.	17,360,702	479,460
801220000	Nueces del Brasil, sin cáscara, frescos o secos	13,584,925	0
708100000	Arvejas (guisantes, chícharos) (<i>Pisum sativum</i>), frescas o refrigeradas.	10,354,389	29,774
806100000	Uvas frescas	9,996,609	17,227
803001200	Bananas o plátanos frescos, tipo cavendish valery	9,346,000	0
710801000	Espárgagos, congeladas.	7,521,225	1,120,663
Subtotal - 10 principales productos		300,677,287	9,484,587
Total del sector		340,488,583	10,715,086

Respecto al 2003 las exportaciones del sector crecieron en un 55.9%. Las exportaciones de los 10 principales productos crecieron en distinta magnitud. Así, mientras los espárgagos congelados sólo mostraron exportaciones superiores en un 1.4%, y los mangos crecieron en 13%; las exportaciones de arvejas crecieron en 210%, las de nueces en 225% las de frutos de los géneros capsicum o pimienta lo hicieron en un 374%².

La cifra que estos productos hubieran tenido que pagar de no contar con preferencias es de US\$ 9.4 millones de dólares, el 88.6% de los US\$ 10.7 millones de dólares que afrontaría en sector en su conjunto (una cifra superior en 39.7% a la del 2003).

Cabe notar que de no existir el ATPDEA o de no firmarse un TLC con los EEUU, las exportaciones de café, nueces y bananas seguirían ingresando al mercado estadounidense con cero arancel. Estas exportaciones representan el 27.7% del total de exportaciones del sector.

² Las 10 principales exportaciones del 2005 también se ubicaron entre las 10 primeras en el 2003, con la única excepción de las arvejas que en el 2003 ocuparon el puesto 11 en el ranking de exportaciones del sector.