

EL COMERCIO EXTERIOR DEL PERÚ CON LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA

*Carlos Parodi Trece
Juan Carlos Mathews*

RESUMEN

La formación de bloques regionales a nivel mundial plantea nuevos retos a los sectores exportadores de las economías de los países en desarrollo. El presente artículo tiene como objetivo analizar la relación del Perú con uno de aquellos bloques: la Comunidad Económica Europea. Éste, se presenta como una alternativa importante de expansión de las exportaciones peruanas, para lo cual será fundamental contar con un marco macroeconómico estable a nivel interno para poder aprovechar las ventajas comparativas del país así como para desarrollar ventajas competitivas; de estos elementos dependerá una integración más eficiente de la economía peruana a los mercados internacionales.

ABSTRACT

The division of the world into regional blocks sets up new challenges for exporters in developing countries. The aim of this article is to analyze trade relations between Peru and one of these blocks: the EEC. It represents an important market with possibilities for expansion for the Peruvian products, for which a stable macroeconomic environment will be required at home, in order to make the most of our comparative advantages and become competitive. This will permit an efficient insertion of the Peruvian economy into the international markets. This is vital if Peru is to establish itself efficiently in international trade.

1. Introducción

La década de los noventa está suponiendo una serie de cambios a nivel mundial que definitivamente van a alterar el orden económico internacional. La formación de bloques regionales plantea una nueva configuración y por ende otras oportunidades para los países en desarrollo. Entre ellos se encuentra el bloque de la Comunidad Económica Europea (CEE), compuesto por doce países de Europa Occidental, quienes inclusive han planteado una unión monetaria que supondrá tanto una moneda única (el ECU) como un Banco Central Europeo. Este proceso de integración origina ciertas interrogantes para el mundo en vías de desarrollo y, dentro de él, para el Perú.

En primer lugar, la CEE se convierte en el segundo bloque comercial en importancia a nivel mundial; está conformado por un mercado de 320 millones de compradores y presenta

oportunidades para el sector exportador nacional interesado en expandir sus horizontes comerciales. Si bien es cierto, la NAFTA (Estados Unidos, Canadá y México) supone un mayor número de compradores (aproximadamente 360 millones); existen productos en los cuales el Perú tiene mucho potencial que principalmente se dirige al mercado europeo, sea por hábitos de consumo o por mejores precios. Por ejemplo, entre los tipos de espárrago, destacan el verde (dirigido a Estados Unidos) y el blanco cuyo mercado de destino principal es Europa y que tiene posibilidades de expansión mucho mayores. Entonces, un mercado será importante para nuestro país en la medida que exista demanda por la oferta exportable nacional en las variedades específicas que el Perú produce. Definitivamente ningún mercado es descartable; la presente investigación se circunscribe al mercado de la CEE, como una de las grandes posibilidades de destino y por tanto, de expansión, de las exportaciones peruanas.

Nuestro país posee ventajas comparativas en varias ramas productivas; si a esto le agregamos la posibilidad de acceder a un mercado en crecimiento, el panorama se presenta alentador. Otro factor a tomar en cuenta reside en el hecho que existen acuerdos de cooperación económica con la CEE y tratos preferenciales para acceder al mercado comunitario tales como el Sistema Generalizado de Preferencias y, desde el año 1990, el beneficio de la franquicia arancelaria como país afectado por el narcotráfico. Sin embargo, pese a estos elementos la ausencia de información adecuada limita el accionar de los exportadores peruanos.

2. La Comunidad Económica Europea: Generalidades

Este bloque regional fue constituido con la firma del Tratado de Roma en 1957 por Francia, Italia, la República Federal de Alemania, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos, con el propósito de crear una unión de estados europeos vinculados por objetivos económicos comunes.

La idea de la unificación económica había surgido como forma de amortiguar la desintegración económica sufrida por los países europeos luego de la Segunda Guerra Mundial. Esta idea presidió la constitución de otras dos comunidades económicas sectoriales por parte de los mismos países miembros de la CEE: la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA), creada en 1952 y la Comunidad Europea de Energía Atómica (EURATOM), creada en 1957. De esta manera, los países comunitarios europeos se encuentran integrados en tres comunidades diferentes, de las cuales dos son de tipo sectorial y la CEE es una comunidad general cuyas normas rigen la totalidad de los sectores de la economía. Sin perjuicio de ello, este conjunto denominado Comunidades Europeas cuenta con instituciones comunes y desarrolla su política y su programa de actividades en común.

Las Comunidades Europeas han experimentado sucesivas ampliaciones hasta elevar el número de Estados miembros a un total de doce: en 1973 se incorporaron Dinamarca, Ir-

landa y Reino Unido; en 1981, Grecia; y en 1986, España y Portugal.

En 1987, con la entrada en vigor del Acta Única Europea, el objetivo de integración europea ha recibido un importante impulso. De un lado, la integración económica se verá completada con la consecución de un verdadero mercado interior; la codificación de las nuevas competencias de las Comunidades en algunas áreas de actividad de incidencia en la economía (medio ambiente, investigación y desarrollo tecnológico, etc.) y el desarrollo de una Política Social Europea. De otro lado, la integración política ha sido estimulada con el nuevo papel asignado a las instituciones, la agilización de los procedimientos de toma de decisiones y la institucionalización del Consejo Europeo y del procedimiento de Cooperación Política Europea.

Resta, por último, la integración de una Unión Monetaria iniciada el 1 de julio de 1990, fecha en que entró en vigor la primera etapa de esta Unión con la realización de la Libre Circulación de Capitales y se espera que, para 1997, el ECU pueda suplir a las monedas nacionales y convertirse en la única moneda de ese continente.

El Consejo de la Comunidad -reunido a nivel de Jefes de Estado o de Gobierno- según lo establece el Tratado de Unión Europea suscrito en Maastricht en 1992, deberá evaluar los progresos realizados por cada país miembro en el cumplimiento de las condiciones establecidas antes del 31 de diciembre de 1996, a fin de decidir si resulta apropiado que la Comunidad inicie la tercera fase de la UEM, fijando una fecha para el comienzo de la misma.

Los principales objetivos de la CEE son promover: un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad; una expansión continua y equilibrada; una estabilidad creciente; una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran.

Para el logro de estos objetivos, la CEE cuenta con dos medios fundamentales: el establecimiento de un Mercado Común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros. Estos medios están encaminados a la consecución de una integra-

ción de dos tipos, negativa y positiva, respectivamente. El establecimiento de un Mercado Común o integración negativa, consiste en la abolición de todos los obstáculos a la libre circulación de mercancías, personas, servicios, capital y pagos, y conlleva a la adopción de una serie de políticas comunes, entre ellas una política comercial común. El segundo de estos medios, al cual se le denomina integración positiva, consiste en la aproximación de las políticas económicas y monetarias, en su conjunto, de los Estados miembros y se refiere a un amplio espectro de políticas estatales en materia de, por ejemplo, balanza de pagos, cambio monetario, fiscalidad, política comercial e industrial, desarrollo regional, etc.

La instauración del Mercado Común está, pues, en el centro de la unificación económica. Los Estados miembros se han agrupado en un Mercado Común con el fin de crear una zona económica europea unitaria que no se vea quebrantada por barreras aduaneras ni comerciales. Los pilares del Mercado Común son las llamadas libertades fundamentales: la libre circulación de mercancías, la libre circulación de personas y la libre circulación de capitales.

En cuanto a la **libre circulación de mercancías**, ésta consiste en la abolición de los derechos de aduana y de todas las restricciones cuantitativas a la importación y a la exportación así como de las medidas de efecto equivalente. De esta manera no sólo han quedado suprimidos los aranceles y contingentes en el tráfico intra-comunitario de mercancías, sino también todas aquellas disposiciones administrativas o reglamentarias que, de forma directa o indirecta, dificulten o hagan más costoso el comercio comunitario con respecto al comercio interno. Como ejemplos de algunas de estas barreras no arancelarias prohibidas podemos señalar las licencias para la importación y la exportación, ciertos certificados de origen y autenticidad, la exigencia de prestar una garantía o de contar con un representante establecido en el país de importación y las exigencias impuestas para la comercialización de productos.

En lo que se refiere a la **libre circulación de personas**, ésta comprende, por una parte, la libre circulación de trabajadores, con-

sistente en la abolición de toda discriminación por razón de nacionalidad entre los trabajadores de los Estados miembros con respecto al empleo, retribución y demás condiciones de trabajo y acceso a los beneficios de la Seguridad Social. Por otra parte, esta libertad garantiza a las personas físicas y jurídicas que tengan la nacionalidad de uno de los Estados miembros, la posibilidad de establecerse en cualquiera de los Estados de éste (libertad de establecimiento), o bien de prestar servicios en un país de la CEE distinto de aquél en el que se encuentren establecidas, facultándoseles para desplazarse sin ninguna traba a otro Estado miembro al objeto de prestar el mencionado servicio. Estos derechos pueden hacerse efectivos en la medida en que se cumplan los mismos requisitos que se exigen a los nacionales del país de acogida.

La realización del mercado común se completa con el desarrollo de una serie de políticas comunes dirigidas al establecimiento de una línea de acción comunitaria en los correspondientes sectores de la economía. Estas políticas comunes son: la agrícola; la comercial; la de competencia económica, monetaria, social y regional; la pesquera y la de transportes.

La realización del Mercado Interior es ante todo un objetivo económico derivado del enorme costo que supone el mantenimiento de obstáculos para la plena integración. Pero es también un objetivo político alcanzado de común acuerdo por las instituciones comunitarias y los Estados miembros. En 1985, la Comisión presentó un informe llamado el *Libro Blanco* donde se proponían una serie de medidas a adoptar para garantizar la plena realización de la libre circulación de mercancías, ciudadanos, servicios y capitales entre los doce países miembros. El *Libro Blanco* contenía un calendario concreto de las fechas en que la Comisión se comprometía a presentar las propuestas legislativas y plazos necesarios para la ejecución de las cerca de 300 medidas.

2.1 La Política Comercial de la Comunidad Económica Europea:

El funcionamiento de la Unión Aduanera implica el desarrollo de una política co-

mercado común, en virtud de la cual, la CEE gestiona el arancel exterior común aplicable en sus relaciones comerciales con países terceros. El alcance de esta política es muy amplio y se extiende a:

- el establecimiento del arancel aduanero común y sus modificaciones.
- la política de importación, con la posibilidad de aplicar regímenes preferenciales y restricciones cuantitativas.
- la política de exportación.
- la conclusión de acuerdos arancelarios y comerciales.
- las medidas de defensa comercial, entre ellas las que deben adoptarse en caso de dumping y de subvenciones.

La Comunidad tiene en este ámbito competencias exclusivas, con la consiguiente limitación de competencias nacionales. Sólo excepcionalmente y con autorización expresa de la CEE, los Estados miembros pueden mantener medidas de carácter nacional cuando las circunstancias lo hagan necesario.

Las Instituciones Comunitarias ejercitan estas competencias en dos vertientes:

- vertiente autónoma, es decir, mediante la adopción de forma unilateral de una serie de medidas referentes al régimen de importaciones y exportaciones de la Comunidad.
- vertiente convencional, que implica la conclusión de acuerdos de tipo preferencial o no preferencial con países o grupos de terceros países.

En cuanto a los beneficios del Mercado Interior para terceros países, los principales cambios previstos en la política comercial de la CEE como consecuencia de la realización del Mercado Único que podrían tener un impacto considerable para las empresas de los países latinoamericanos son:

- La eliminación progresiva de las restricciones cuantitativas nacionales a la importación. Sin embargo, para reducir el impacto

que esta liberalización podría tener sobre la industria comunitaria, es posible que la eliminación de las restricciones vaya acompañada de la negociación de acuerdos de autolimitación con los países terceros exportadores.

- La eliminación progresiva de los contingentes regionales tarifarios o cuantitativos que son objeto de reparto entre los diversos Estados miembros, transformados en cuotas comunitarias sin techos de importación nacionales, lo que permitirá una utilización más completa de esas cuotas.
- La eliminación de diversos obstáculos no arancelarios, principalmente respecto a las normas técnicas, mediante el reconocimiento mutuo que beneficiará también las exportaciones de terceros países cuyos productos podrán circular libremente en la CEE, una vez aprobados por un único organismo de normalización.
- La libre prestación de servicios y la apertura indiscriminada de los mercados públicos a empresas extranjeras facilitará una creciente penetración del mercado comunitario para las empresas de servicios de terceros países. Esta liberalización, posiblemente estará condicionada a la adopción de medidas de reciprocidad en relación a inversiones directas, derechos de instalación y participación en igualdad de condiciones de empresas europeas en licitaciones públicas en países latinoamericanos.

2.2 Reglamentación Comunitaria en Materia de Anti-dumping:

El dumping no es más que la práctica de precios predatorios en que incurren los exportadores para penetrar en un mercado extranjero. Se considera que existe dumping cuando un producto es exportado a la CEE a un precio inferior al valor normal de ese producto o de un producto similar. La CEE puede en estos casos imponer un derecho a la importación del producto que compense esta diferencia de precios con el objetivo de equiparar el precio de exportación al precio normal del mercado.

La posibilidad de adoptar medidas en el caso de que las importaciones a la CEE sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de terceros países, es parte de la Política Comercial Común. Las normas comunitarias, basadas en el Código anti-dumping del GATT, están contenidas en el Reglamento N° 2423/88 del Consejo relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subvenciones por parte de países no miembros de la CEE. El objetivo de esta normativa es asegurar al productor comunitario la posibilidad de neutralizar los efectos dañinos del dumping y asegurar al exportador de un país tercero que la adopción de medidas comerciales restrictivas se hace con las suficientes garantías jurídicas. Estas normas se aplican de forma cada vez más activa, habiéndose más que doblado el número de agentes de la Comisión encargados de estas cuestiones en los últimos años.

Para que la CEE pueda imponer un derecho anti-dumping es necesario que:

- a. Se pruebe la existencia de dumping.
- b. El dumping esté causando o amenace con causar un perjuicio material importante a una industria comunitaria o bien retrasando el establecimiento de ésta.
- c. La imposición del derecho anti-dumping sea en el interés de la Comunidad.

2.3 Elementos Definitivos del Dumping

A. El Valor Normal

Por regla general, se considera que el valor normal de un producto es el precio comparable realmente pagado o que se pagaría en condiciones normales por un producto similar en el mercado del país de exportación o de origen:

En ciertas circunstancias no es posible determinar de esta forma el valor normal y la Comisión aplica entonces reglas especiales. Ello ocurre cuando:

- a. No existen ventas de un producto similar en el mercado de origen o tales ventas no sean representativas. En este caso se considera valor normal:

- el precio del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país, o bien
 - un valor calculado que se determina mediante la suma de los costos de producción y un margen razonable de beneficios.
- b. Las ventas del producto en el país de origen se han hecho con pérdidas, es decir, a un precio inferior al costo de producción. En estos supuestos pueden elegirse otros métodos de cálculo, además de los señalados anteriormente:
 - ajustar el precio suprimiendo las pérdidas y preveyendo un margen de beneficios, o
 - basarse en ventas de productos similares realizadas sin pérdidas.
 - c. Las importaciones que provengan de países que no tengan economía de mercado.
 - d. Al tratarse de transacciones entre empresas asociadas.

B. El Precio de Exportación

Normalmente éste es el precio realmente pagado cuando el producto es vendido para su exportación a la Comunidad.

Cuando el mencionado precio no existe o por cualquier razón no pueda servir como referencia, el precio de exportación puede calcularse basándose en el precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente.

C. Comparación del Precio de Exportación con el Valor Normal

Para determinar la existencia de dumping es preciso realizar una comparación entre el valor normal y el precio de exportación previamente determinados.

Con el fin de establecer una comparación válida, en cada caso se tiene, en forma de reajustes, las diferencias que puedan afectar a la comparabilidad de los precios. Los factores a considerar son, por ejemplo, los gravámenes a la importación o impuestos indirectos y los gastos de venta derivados de ventas llevadas a cabo en diferentes fases o bajo diferentes con-

diciones (tales como los costos de transporte, embalajes, fianzas, comisiones, etc.). En el caso en que la comparación se lleve a cabo en relación a productos que no sean físicamente idénticos, el ajuste en los precios debe reflejar el efecto de las diferencias físicas entre los productos en su valor de mercado.

D. La Determinación del Margen de Dumping

Constituye el margen de dumping el importe en que el valor normal supere al precio de exportación del producto.

El cálculo del margen de dumping puede ser, y lo es a menudo en la práctica, muy complejo, por lo que requiere especial atención en la defensa de los exportadores. Más aún, cuando los métodos de comparación utilizados normalmente por la Comisión pueden tener un impacto importante en el resultado del margen del dumping y, en consecuencia, en la cuantía de los derechos de anti-dumping que eventualmente se impongan.

3. Comercio Exterior: Comunidad Económica Europea/Latinoamérica

En el comercio de los países en desarrollo con la CEE, Latinoamérica tiene una presencia importante en algunos grupos de productos, en concreto, agricultura, minerales metálicos, equipos de transporte (resultado principalmente de operaciones de montaje de coches), productos alimenticios, tabaco, papel e imprenta.

Estos sectores han evolucionado de manera distinta. Respecto a los productos básicos, su parte del mercado ha permanecido estable (agricultura) o ha aumentado (combustibles, minerales). En cuanto a los productos manufacturados, su participación en el mercado ha disminuido ligeramente en los sectores de maquinaria industrial, productos alimenticios, tabaco, textiles y prendas de vestir y ha aumentado espectacularmente en los sectores de papel e imprenta, transportes y equipos. Sin embargo, ha disminuido marcadamente en los sectores de equipos de oficina, cuya cuota de mercado ha llegado a ser casi insignificante, y

en el sector químico y farmacéutico, en los que se ha producido un movimiento cruzado ya que la cuota de mercado perdida por Latinoamérica ha sido absorbida por países del sudeste asiático.

4. Comercio Bilateral: Comunidad Económica Europea/Perú

En esta sección intentaremos mostrar la importancia de la CEE como uno de los principales socios comerciales de nuestro país a nivel mundial.

En el Cuadro 1 se observa la trascendencia de la CEE como mercado de destino para los productos peruanos. En 1991, el valor de nuestras exportaciones al mencionado bloque regional sumó US\$ 514 millones, lo que significó el 29.1% sobre el valor FOB total de nuestras exportaciones.

Cuadro No.1

EXPORTACIONES PERUANAS POR DESTINO PRINCIPAL Año 1991 (en millones de US\$ FOB)

Destino	Valor
Comunidad Económica Europea	514.0
Estados Unidos	378.2
Japón	189.8
Subtotal	1082.0
Resto	683.5
TOTAL	1765.5

Fuente: MEF/OFINE

De la misma forma, en el Cuadro 2 puede observarse la descomposición por productos del sector tradicional, destacando nítidamente los concentrados de zinc, el plomo en bruto, el cobre electrolítico y el café verde.

Posteriormente, en el Cuadro 3 se presentan los principales productos no tradicionales; entre los más importantes figuran los espárragos (en frasco de vidrio o en latas), los hilados de algodón crudos y la merluza congelada en filetes.

Cuadro No.2

**EXPORTACIONES TRADICIONALES A LA CEE
1988-1990 (valor en millones de US\$ FOB)**

Descripción	1988	%	1989	%	1990	%
Concentrados de zinc	74,401	11.17	103,322	19.81	92,449	40.81
Plomo en bruto	7,015	1.05	8,974	1.72	20,009	9.72
Cobre Electrolítico	1,035	0.16	16,279	3.12	17,969	7.93
Café verde lavado	13,341	2.00	18,241	3.50	17,016	7.51
Concentrado de plomo	42,622	6.40	28,547	5.47	14,750	6.51
Tanguis desmotado	975	0.15	12,864	2.47	9,976	4.40
Harina y polvos de despojo de pescado	68,409	10.27	101,061	19.37	9,417	4.16
Minerales de zinc	908	0.14	4,751	0.91	8,735	3.86
SUBTOTAL	208,706	31.33	294,039	56.37	192,321	84.90
TOTAL	666,159	100.00	521,662	100.00	226,519	100.00

Cobertura: 70% a nivel nacional

Fuente: MEF/ OFINE

Cuadro No.3

**EXPORTACIONES NO TRADICIONALES A LA CEE
1988-1990 (valor en miles de US\$ FOB)**

Descripción	1988	%	1898	%	1990	%
Espárragos	16,569	10.06	17,224	9.90	18,217	10.46
Hilados de algodón *	8,298	5.04	8,368	4.81	11,249	6.46
Otros hilados de algodón **	4,007	2.43	3,381	1.94	8,184	4.70
Merluza congelada en filetes						
Ropa exterior de algodón	4,185	2.54	4,668	2.68	7,171	4.12
Ropa interior de algodón	798	0.48	2,926	1.68	6,906	3.96
	2,870	1.74	3,396	1.95	6,804	3.91
SUBTOTAL	36,727	22.29	39,963	22.96	58,531	33.61
TOTAL	164,691	100.00	174,048	100.00	174,184	100.00

* entre 40,000 y 80,000 mt/kg

** más de 80,000 mt/kg

Cobertura: 70% a nivel nacional

Fuente: MEF/OFINE

5. Perspectivas en el Corto Plazo: Posibilidades de colocación de productos peruanos en la Comunidad Económica Europea

5.1 Productos Agrícolas y Agroindustriales

En el Cuadro 2 puede observarse que sólo dos productos agrícolas destacan entre las exportaciones tradicionales peruanas a este mercado: el café verde y el algodón Tanguis desmolido. Ambos, en conjunto, representan el 11.91% del valor total de nuestras exportaciones tradicionales dirigidas a la CEE en 1990. En el sector no tradicional (agroindustrial) destaca el espárrago en conserva; en 1990 su aporte fue de 10.46% respecto al total de exportaciones no tradicionales destinadas al mercado en estudio.

Lo anterior puede resultar engañoso, en la medida que el mercado europeo significa una plaza muy importante y escasamente aprovechada para diversos productos del sector, como veremos a continuación.

A. Jugos de Frutas y Hortalizas

El comercio mundial de Jugos de Frutas y Hortalizas supera los US\$ 5,000 millones; habiendo triplicado el valor registrado a inicios de la década anterior. Es importante mencionar que alrededor del 50% de las exportaciones mundiales de esta línea de productos proviene de países en desarrollo, entre los que destaca Brasil. El consumo de jugos y néctares de frutas continúa en firme crecimiento en los países industrializados, estimulado por la cada vez mayor preocupación por el tema de la salud. Asimismo, la aparición de nuevos productos y sabores y la diversidad de presentación de los mismos, refuerzan esta tendencia. Ello se refleja también en los mayores niveles de venta de yogures, postres y alimentos para niños, entre otros.

Después de Estados Unidos que se mantiene como el principal país importador de jugos de fruta, con US\$ 900 millones en 1989, varios países europeos representan un mercado sumamente interesante. Las cifras de importación de algunos de ellos como los US\$ 386 millones de Alemania y de Reino Unido, los US\$ 305 millones de Países Bajos y los 293

millones de dólares de Francia revela la importancia del mercado de la CEE para estos productos. En Alemania las importaciones totales de jugos de fruta y hortalizas sumaron US\$ 637 millones en 1989, siendo el consumo per-cápita de frutas y néctares de frutas el mayor del mundo (36 litros en 1989).

En 1990 los Países Bajos, pese a contar con una población relativamente pequeña fue el tercer importador mundial de jugos de frutas y hortalizas (US\$ 519 millones). Además de importar para su mercado interno opera como re-exportador de jugos, concentrados y pulpa de fruta a otros países europeos.

El Perú exporta casi exclusivamente jugo simple y concentrado de maracuyá, compitiendo con Brasil y en menor escala con Colombia, Venezuela y Ecuador.

Las posibilidades de lograr una mayor participación en el mercado de la CEE para jugos, concentrados y pulpas de frutas varían según el país. Sin embargo, debido al gran volumen disponible y a la gran aceptación de los consumidores de todos los países, se estima que los jugos de cítricos y en particular el de naranja, continuarán dominando el mercado mundial.

B. Frutas, Hortalizas Frescas y Congeladas

Actualmente nuestro país exporta casi exclusivamente tres productos dentro de esta línea: mango fresco (variedades Haden y Kent), espárrago verde/blanco fresco y espárrago blanco congelado. La exportación es respaldada por la calidad de nuestro producto, que ya ha logrado aceptación en este mercado. La contraestación, que nos permite producir estos rubros mientras el hemisferio norte no dispone de oferta propia y, las excepcionales condiciones de clima, que posibilitan desarrollar producción exportable en diferentes épocas del año, hacen posible consolidar y ampliar la participación de nuestra oferta en la CEE.

Evidentemente, un aspecto fundamental en la exportación de productos frescos desde el Perú lo constituye el tema de la logística (disponibilidad de cámaras refrigeradas, cupo en las líneas aéreas, etc.). Las etapas de produc-

ción y comercialización deben estar perfectamente sincronizadas, de tal forma que el producto llegue al consumidor final en el nivel de maduración exigido.

En lo que respecta a las frutas y hortalizas congeladas, solamente destaca el espárrago blanco dentro de nuestra oferta. Sin embargo, la CEE consume diversos productos congelados como brócoli, vainita, pimiento, etc. siendo nuestras colocaciones de estos productos, bastante limitadas.

C. Hortalizas en Conserva

En este rubro nuevamente destaca el espárrago. Tratándose del mercado europeo, el grueso de nuestras colocaciones corresponde al espárrago blanco que ingresa a Europa principalmente por Rotterdam y Amsterdam distribuyéndose luego, a países de la zona.

La competencia la representa China. Una dificultad importante reside en el hecho que existe una dependencia de un pequeño grupo de compañías holandesas que concentran la captación de los espárragos y su distribución en Europa.

Otros productos interesantes en este rubro son el pepinillo y los champiñones, ambos en frasco de vidrio; también los corazones de alcachofa enlatados, por citar algunos ejemplos.

5.2 Productos Hidrobiológicos

En el sector de hidrobiológicos existe prácticamente la concentración en un sólo producto: la harina de pescado.

En el rubro no tradicional destacan el pescado congelado y los langostinos congelados.

A. Pescados Congelados

El producto de mayor volumen exportado a la CEE en este rubro es la merluza en filetes, importada básicamente por Alemania, España, Francia y Reino Unido. Los años 1991 y 1992, sin embargo, han significado un período de desabastecimiento de materia prima por

efecto de la corriente del niño. A ello habría que sumarle el problema del cólera que restringió el acceso de productos agrícolas y pesqueros de origen peruano a este mercado.

Además de la merluza y, en algunos casos, a través de los mismos canales de comercialización se ha incrementado la exportación de otros pescados como tiburón diamante, tiburón azul y bonito, entre otros. Los principales compradores de estos productos peruanos se ubican básicamente en España.

B. Langostinos

El mayor mercado para este producto es Estados Unidos, donde básicamente se importa en colas, vía compradores-distribuidores. Estas personas, en su mayoría, tienen sus oficinas en Miami.

Sin embargo, en los últimos años han aumentado las colocaciones de langostino entero congelado en España. La relevancia de esta alternativa para el exportador peruano, reside en la posibilidad de un mayor margen de rentabilidad por producir y exportar bajo esta forma de presentación (entero).

Actualmente el llamado movimiento verde ha logrado cambios relevantes en los hábitos del consumidor europeo, manteniendo una fuerte preocupación por el medio ambiente. En lo que concierne a alimentación y nutrición, los consumidores están buscando asegurarse que lo que consumen no tendrá efectos nocivos para su salud. Así, se ha estimulado el consumo de fruta, verduras, pescado y mariscos en desmedro del consumo de carne.

Asimismo, es importante contemplar otros cambios en los hábitos alimenticios de los consumidores, que deben orientar el negocio de exportación de las empresas peruanas.

En la CEE, al igual que en otras zonas del mundo, se registran cambios en los hábitos alimenticios por cuanto los consumidores no están dispuestos a perder mucho tiempo en la preparación de su comida. En este sentido, los productos pesqueros de valor agregado logran cada vez más aceptación al ser rápidos y fáciles de preparar. El mercado de la CEE para el camarón se ha vuelto cada día más flexible.

5.3 Productos Textiles

El producto textil de mayor participación sobre el valor de las exportaciones peruanas a la CEE es el algodón Tanguis desmotado, mientras que los principales productos de exportación no tradicional son los hilados de algodón crudos y cardados, la ropa exterior de algodón, la ropa interior de tejidos de punto de algodón para hombres y niños y otros tejidos de algodón.

La CEE concede un trato preferencial al acceso de aproximadamente 700 productos del sector, incluidos en el llamado Acuerdo Multifibras. Esta preferencia consiste en una exención de derechos a los países en desarrollo que han firmado acuerdos bilaterales sobre el comercio de textiles con la CEE. Por otro lado, nuestro país se beneficia del arancel cero como parte del tratamiento preferencial que la CEE ha extendido a los países afectados por el narcotráfico.

Un renglón con interesantes posibilidades de comercialización en la CEE es el de ropa de cama, mantelería y toallas y textiles de algodón para el hogar en general. Los principales países importadores de estos productos - Alemania, Francia, Italia y Reino Unido - han incrementado notablemente sus importaciones en los últimos tres años y la tendencia de sus compras continúa en crecimiento, siendo sus proveedores mayoritariamente países en desarrollo.

Con respecto a las toallas, el importador principal es Reino Unido con productos de algodón puro y toallas de esponja. El segundo comprador es Alemania, donde destacan las compras de toallas de esponja que luego se emplean en la fabricación nacional de toallas confeccionadas. Para este rubro, Francia e Italia son mercados poco relevantes para los abastecedores de países en desarrollo.

6. Comentarios Finales

Definitivamente el mercado de la Comunidad Económica Europea actual y potencial significa para el Perú una posibilidad atractiva para gran parte de los productos comprendidos dentro de nuestra oferta exportable. Sin embargo, es importante precisar que ello no significa descartar las opciones comerciales que representan mercados como la NAFTA, Latinoamérica o los países de la cuenca del Pacífico.

La conformación de este nuevo bloque regional plantea nuevos retos para el sector exportador nacional; en primer lugar, el hecho que se trate de un mercado único facilita el vínculo comercial entre exportadores peruanos y empresarios de cualquier país miembro de la comunidad; en segundo lugar, la unificación también plantea nuevas exigencias pues los países miembros darán prioridad al autoabastecimiento de sus necesidades y relegarán a un segundo plano las importaciones de terceros países.

Adicionalmente a los puntos específicos tratados en los párrafos anteriores, queda claro que se requiere de un entorno macroeconómico estable a nivel interno que posibilite el desarrollo sostenido del sector. Ello implicará entre otras medidas, el establecimiento de un ente promotor de nuestras exportaciones que oriente dicho desarrollo en forma ordenada.

Finalmente, el nuevo contexto al cual tiende la economía obligará a las empresas del sector a elevar sus niveles de eficiencia y productividad, tanto en la producción como en la comercialización de sus productos. Es cierto que el Perú cuenta con ventajas comparativas. Sin embargo, si ellas no se complementan con ventajas competitivas en la fase productiva y comercial del ciclo de exportación, correremos el riesgo de perder los mercados ganados, siendo su recuperación tarea sumamente difícil.

REFERENCIAS

- Información Comercial Española. España: Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. 1992.
- Información Comercial Española*. España: Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. 1992.
- Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. Bélgica, Bruselas, 1990.
- "Una Finalidad en Armonía con la Futura Europa". En: *Secretaría de Hacienda. Serie 1993: Un Futuro para Ganar. España, 1990*.
- "El Mercado Único Europeo". En: *Secretaría de Hacienda. Serie 1993. España, 1990*.
- "La Política Regional Europea". En: *Secretaría de Hacienda. Serie 1993. España, 1990*. imprenta.