

RESEÑAS DE LIBROS

Carlos Boloña B. y Javier Illescas M., *Políticas arancelarias en el Perú, 1980-1997*, Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado, 1997, 155 pp.

En este libro, Carlos Boloña y Javier Illescas, realizan un análisis de la política arancelaria en Perú en los últimos 17 años, período en el que los cambios ocurridos en la política económica peruana han sido dramáticos.

Una buena parte del análisis se concentra en la reforma comercial llevada a cabo en los últimos ocho años, en la que uno de los autores participó directamente durante el período entre marzo de 1991 y diciembre de 1992, en que le tocó desempeñarse como Ministro de Economía y Finanzas.

En efecto, la liberalización comercial que se inició casi desde la puesta en marcha del programa económico en agosto de 1990, fue profundizada durante la gestión del ex ministro Boloña, particularmente con las medidas de liberalización decretadas en marzo de 1991.

Esta nueva política comercial ha formado parte del conjunto de reformas estructurales llevadas a cabo en Perú, y que han sido consideradas entre las más ambiciosas de la región. En este sentido, el análisis presentado por Boloña e Illescas ayuda a una mejor comprensión de los cambios radicales que se introdujeron en la economía peruana a partir de agosto de 1990, cuando el país se encontraba enfrentando la peor crisis económica de su historia.

Con relación a las primeras medidas de liberalización puestas en marcha entre setiembre y noviembre de 1990, que tuvieron

como elementos básicos la eliminación de la mayor parte de los instrumentos paraarancelarios y la reducción de las tasas y dispersión de los aranceles, los autores destacan el hecho de que a pesar de ser estos cambios tan radicales, fueron aceptados sin mayores quejas por los empresarios y gremios.

En efecto, tal como lo mencionan los autores, estas medidas iniciales significaron una reducción del arancel promedio de 66% a 26% y una caída en la dispersión promedio de 25 a 13 puntos.

Sin embargo, al respecto cabe destacar que los cambios representaron una disminución en la protección mayor a la indicada por la rebaja de los aranceles, pues se eliminaron la mayor parte de las prohibiciones, licencias y el sistema de tipos de cambio múltiples.

La explicación esgrimida por los autores sobre la amplia aceptación de estos cambios drásticos, se basa en el convencimiento de la población de que se requerían cambios radicales para superar la crisis económica que enfrentaba el país. Hay que agregar que la liberalización comercial fue sólo un componente del programa de reformas estructurales que se implementó simultáneamente con el plan de estabilización de choque de agosto de 1990. En este sentido, fue el programa económico global el que fue aceptado por la población.

Un capítulo es dedicado a los efectos de la apertura comercial, particularmente sobre el sector manufacturero. Los autores concluyen que los costos en términos de desindustrialización no son significativos. Esta conclusión descansa en la evolución del producto bruto manufacturero y de las exportaciones

industriales. Destacan el crecimiento de la manufactura no ligada a los sectores primarios, que creció más del 6% durante el período 1991-1996 y se refieren al significativo crecimiento de las exportaciones manufactureras a partir de 1993.

Si bien no se ha efectuado un análisis detallado en el nivel microeconómico, en efecto, las cifras agregadas muestran que la apertura habría tenido efectos negativos poco significativos sobre el sector industrial en su conjunto, aun teniendo en cuenta la apreciación de la moneda nacional ocurrida durante el período en análisis.

El otro tema desarrollado con relativa amplitud por los autores, se refiere al dilema que enfrenta la política comercial peruana frente a la tendencia que existe para la formación de bloques comerciales. Hay que recordar que Perú ha negociado y se encuentra negociando una serie de acuerdos comerciales que no sólo han implicado perforaciones en su estructura arancelaria, sino que en el caso particular de la Comunidad Andina existe incompatibilidad entre la política arancelaria peruana y el arancel externo común.

Sobre este tema, las conclusiones de Boloña e Illescas son bastante claras, en el sentido de favorecer una apertura unilateral, lo cual es consistente con la orientación general del libro que muestra una defensa del libre comercio.

Sin embargo, los autores reconocen que esta opción es la menos popular. Terminan su estudio planteando una propuesta para la estructura arancelaria peruana que consistiría en la adopción en unos dos años, de un arancel uniforme en un nivel similar al promedio del arancel externo común para los insumos y bienes de capital, alrededor de 7%, y luego reducirlo en un nivel entre 0% y 5% antes que termine al año 2000.

En resumen, el libro es de utilidad para economistas y, en general, para quienes estén interesados en la política económica. La política arancelaria es un aspecto que reclama aún decisiones por parte del gobierno peruano. En este sentido, el análisis y los planteamientos que ofrecen los autores constituyen una contribución al debate sobre este tema.

Martha Rodríguez S.