

Barreras arancelarias y crecimiento económico en el Perú (1981-2015)

Tariff Barriers and Economic Growth in Peru (1981-2015)



Antonio Rodríguez Abraham
Universidad César Vallejo, Trujillo / Perú
Docente tiempo completo
Facultad de Ciencias Empresariales
Correspondencia: rrodriguezabraham@yahoo.es

RESUMEN

La presente investigación tiene la finalidad aportar evidencia sobre el impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú para el período 1981-2015. El método de estudio es mixto y la investigación es de tipo ex post facto. El estudio plantea que las barreras arancelarias tienen un impacto negativo en el crecimiento económico del Perú. Se trabajó con dos muestras, la primera estuvo constituida por 35 observaciones anuales de la tasa de arancel promedio como variable independiente y la segunda por 35 observaciones anuales de la tasa de crecimiento del PBI per cápita como variable dependiente. Los resultados encontrados permiten afirmar que existe un impacto moderado de los aranceles en el crecimiento económico del Perú. Así, un incremento de la tasa arancelaria promedio en 1% reduce el PBI per cápita en -0.12% y una rebaja de la tasa arancelaria promedio en 1% incrementa el PBI per cápita en 0.12%. Asimismo, se encontró que la variación en el PBI per cápita se ve explicado por cambios en el arancel promedio en un 18% de los casos. Finalmente, como la reducción o eliminación total de las barreras arancelarias es parte de la política librecambista, queda abierta la posibilidad de hacer futuras investigaciones en las que se incluya el efecto de la eliminación total o parcial de las barreras no arancelarias en el crecimiento económico.

Palabras clave: Barreras arancelarias, Crecimiento económico, Tasa de arancel promedio, PBI per cápita

ABSTRACT

This research aims to provide evidence on the impact of tariff barriers in the economic growth in Peru for the period 1981-2015. The studying method is a mixed one, and the type of investigation is ex post facto. The study asserts that tariffs trigger a negative impact in the economic growth of Peru. We worked with two samples, the first one consisted of 35 annual observations for the average tariff rate as independent variable, and the second one consisted of 35 annual observations for the per capita GDP growth rate as dependent variable. The findings let us to assert that there is a moderate impact of average tariff in the GDP growth in Peru. Thus, increasing the average tariff in 1% reduces the per capita GDP in -0.12% and decreasing the average tariff in 1% increases the per capita GDP in 0.12%. In addition, changes in the average tariffs explain 18% of cases of per capita GDP changes. Finally, as reducing or removing in all trade barriers are part of free-trade policies, the possibility of future investigations including effects of total or partial removal of non-tariff barriers in the economic growth is open.

Keywords: Trade barriers, Economic growth, Average tariff rate, Per capita GDP rate.

INTRODUCCIÓN

Los aranceles como instrumento de política comercial han sido siempre objeto de controversia. Los hechos históricos más claros sobre esta discusión se remontan a los siglos XVIII y XIX, épocas en la que surgen pensadores como Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823) que defienden el libre comercio en contraposición al pensamiento mercantilista que abogaba por una protección comercial a través de la imposición de aranceles, como un tipo de medida promovida por los gobiernos con la finalidad de acumular riquezas de oro y plata y de defender los intereses nacionales.

Sin embargo, a pesar del evidente beneficio que otorga a los países el comercio internacional, los países más desarrollados no siempre han practicado un comercio libre de barreras tal como lo defienden en la actualidad. Según, Góngora y Medina (2010), muchas veces los aranceles han sido satanizados como obstáculos para el crecimiento económico, pero históricamente han sido utilizados por los países desarrollados que ahora abogan por su erradicación. Por ejemplo –comentan los mencionados autores- Estados Unidos y Reino Unido, entre 1820 y 1875, fueron los países que impusieron las más altas tasas arancelarias a las importaciones, las cuales fluctuaron entre 35% y 55%; coincidentemente, el día de hoy, están dentro de los principales países más desarrollados del mundo y defienden firmemente la liberalización comercial.

Es de entender que este éxito logrado por las grandes potencias explicaría el intento que hicieron varios países en el mundo -dentro de ellos los latinoamericanos- de aplicar también un proteccionismo comercial implantando políticas de desarrollo industrial basadas en la sustitución de importaciones. Como es de esperar las industrias nacientes en Latinoamérica, más allá de haber sido gobernados por dictaduras militares o de acarrear problemas de índole histórico-cultural, difícilmente pudieron haber sido más competitivas que las ya fuertes y consolidadas industrias de los países desarrollados, las mismas que se erigieron gracias a que supieron invertir en investigación y desarrollo tecnológico, pero también gracias al elevado proteccionismo por parte de sus gobiernos. El problema de la baja competitividad de los países que aplicaron la sustitución de importaciones se explicaba por la existencia de un sistema de producción poco eficiente y con productos de baja calidad.

En el caso peruano, se han vivido épocas de extremado proteccionismo económico mientras se aplicaban diferentes modelos económicos que incluían la aplicación de altas tasas arancelarias a los productos importados, para proteger la industria nacional, permitir su desarrollo y maduración, y con ello sustentar el crecimiento económico del país. Así, la década de los 80 coincide con un largo período de aplicación de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el cual data de los años 50 y se prolonga hasta principios de los años 90, en que se realizan reformas estructurales, habiendo pasado la economía nacional por un estancamiento económico entre 1976 y 1990 (Jiménez, Aguilar y Capsoli 1998) y coincidiendo con lo ocurrido en los años 80, recordado como el período en que el Perú tuvo las más altas tasas arancelarias de su historia reciente. Luego de la llamada década perdida de los

80 y después de una de las peores crisis económicas vividas, a partir de 1990, el Perú emprende una serie de reformas estructurales con la finalidad de remover los viejos modelos económicos y reemplazarlo por un modelo más moderno acorde con la realidad del momento. Dentro de las radicales reformas promovidas por el gobierno peruano se encuentra la implantación de una política comercial más aperturista la cual se consolidaría en la primera década del siglo XXI con la firma de una serie de acuerdos comerciales, en el marco de una mayor liberalización comercial.

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2004), dentro de las razones económicas por las que los países aplican barreras arancelarias se encuentran los intentos por evitar el desempleo, proteger a las industrias nacientes, promover la industrialización, y alcanzar una mejor posición en relación con los demás países. Así, por ejemplo, se tiene que desde la época colonial imperios como Reino Unido y España presionaban a sus colonias para que estas permitieran la libre entrada de sus manufacturas y al mismo tiempo bloqueaban artificialmente el desarrollo industrial de sus colonias para que dependieran de la metrópoli. En respuesta, las colonias bloqueaban las importaciones de productos provenientes de sus colonizadores argumentando que esto era necesario para impulsar y desarrollar su incipiente industria. La idea era que sin la ayuda del gobierno sería imposible competir contra sectores maduros de aquellos países más desarrollados (Góngora y Medina 2010). Ya en la época de la revolución industrial (y posterior a esta), los países que abogaban hasta entonces por el liberalismo comercial, comenzaron a aplicar medidas proteccionistas para desarrollar su industria. Un claro ejemplo de ello, es lo ocurrido en los años 30, cuando se promulga en los Estados Unidos la famosa Ley Hawley-Smooth, mediante la cual este país eleva sus tasas arancelarias en un 30% como una manera de salir de la profunda crisis en que se encontraba, ya que la medida pretendía proteger la industria y preservar los empleos de los trabajadores. Pero esto empeoró la situación ya que la respuesta de los demás países no tardaría en llegar y aplicaron represalias en contra de los productos estadounidenses.

Después de la Segunda Guerra Mundial, cambia claramente la postura de las principales potencias económicas, las mismas que empiezan a defender las políticas orientadas hacia el libre comercio. Así, surgen los Acuerdos del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) para promover el libre comercio en el ámbito multilateral, e instituciones como el Fondo Monetario Internacional, organismo que tiene como uno de sus objetivos el de ayudar al incremento del comercio internacional para contribuir al desarrollo económico de los países. Sin embargo; a pesar de los esfuerzos, la historia muestra también que existen países que, cuando surgen como tales, no recurrieron al proteccionismo y sin embargo han tenido que vivir épocas de lento desarrollo y bajo crecimiento económico (Góngora y Medina 2010), hecho que se contradice con los argumentos de quienes sostienen que es perentoria la liberalización comercial para fomentar el crecimiento económico de las naciones.

En el caso peruano, desde 1950 se intentó promover la industrialización para lo cual se optó por la estrategia de sustitución de importaciones que requería de la aplicación de barreras arancelarias para proteger las industrias, promover el empleo y propiciar el crecimiento económico. Según los datos estadísticos disponibles, se ha podido observar que,

especialmente entre 1981 y 2015, han existido largos períodos de tiempo en los que se han aplicado altas tasas arancelarias, siendo las más elevadas las registradas entre 1981 y 1990, con una fluctuación de entre 26% y 70%. Sin embargo, en este período, se registraron también altas tasas de desempleo, la industria nacional fue bastante ineficiente, el Perú no se convirtió en el país industrializado que se esperaba y la economía mostraba una baja performance debido a un bajo incremento del PBI; es más, hasta se vivieron épocas de graves crisis en las que se redujo de manera considerable la actividad económica. Por ejemplo, en los años: 1983, 1988 y 1989, se registraron tasas de crecimiento negativas del PBI de -10.4%, -9.4% y -12.3% respectivamente. El evidente fracaso de la política de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y las fuertes crisis económicas obligaron al Perú a cambiar su estrategia de desarrollo, por lo que, a principios de los años 90, se tuvieron que realizar importantes reformas estructurales para propiciar el anhelado crecimiento económico y cuyos resultados positivos se afirmaba que serían más evidentes en el largo plazo que en el corto plazo.

Al respecto, se debe hacer notar que si bien el crecimiento de una economía en el largo plazo depende de varios factores como el trabajo, el capital, la tecnología y los recursos naturales; las políticas económicas juegan un rol importante para estimular el crecimiento económico de los países. Ahora bien, dentro estas políticas económicas se encuentra precisamente la política comercial que utiliza varios instrumentos como los subsidios, los contingentes, barreras administrativas y los aranceles para definir qué tan libremercista o proteccionista debe ser la economía con relación al comercio internacional. Así, cuando se aplica una política comercial proteccionista se suele subsidiar a los productores nacionales y elevar las barreras arancelarias y no arancelarias para proteger las industrias, los empleos, lograr superávits comerciales entre otros; en cambio, cuando se aplica una política comercial libremercista, se reducen o eliminan los subsidios y las demás barreras comerciales antes citadas (total o parcialmente), dentro de las cuales destacan los aranceles, ya que estos últimos inciden directamente sobre el precio de las mercancías y, por tanto, influyen de manera inmediata en su competitividad frente a los productos extranjeros.

Así, cuando el gobierno peruano realizó las reformas estructurales, en el año 1990, redujo drásticamente los aranceles promedio en un 40%, pasando de 66% en 1989 a 26% en 1990 y para 1991 vuelve a reducir el arancel promedio a una tasa de 17%. Estas fuertes rebajas en el arancel promedio parecen no tener un impacto importante en la tasa de crecimiento del PBI. Por ejemplo, para el año 1990, la tasa de crecimiento económico fue de -5% y para 1991 la economía creció apenas un 2.2%. Después, hay algunas etapas comprendidas entre 1993 y 2015 en las que se experimentan altibajos y resultados mixtos en la tasa de crecimiento del PBI pero con una lenta reducción en las tasas arancelarias.

Teniendo en cuenta los hechos históricos antes descritos y las observaciones empíricas que tratan de conectar al comportamiento histórico de las tasas arancelarias con el crecimiento del PBI en los últimos 35 años, y considerando que existe una fuerte tendencia hacia la liberalización comercial, una actitud proactiva de las autoridades peruanas para la firma de tratados de libre comercio y un gran sector de académicos que abogan por el libre comercio

por considerar que permite promover el crecimiento económico, se busca evaluar cuál ha sido el impacto que han tenido las barreras arancelarias, medidas por el arancel promedio, en el crecimiento económico del Perú en el período 1981 – 2015. En este sentido, el problema ha sido formulado de la siguiente manera: ¿Cuál ha sido el impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú para el período 1981 - 2015? Por lo tanto, el propósito del presente trabajo ha sido el de determinar el impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú en el período 1981 – 2015. Al respecto, se hipotetiza lo siguiente: Teniendo en cuenta que existen hechos históricos que parecen no dar una respuesta concluyente respecto a la contribución al crecimiento económico como consecuencia de la eliminación total o parcial de las barreras arancelarias, pero sí una cierta evidencia empírica que parece sustentar esta afirmación, se postula que el impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú es negativo en el período 1981-2015.

Es pertinente precisar que la investigación no considera la parte de la liberalización comercial dada por la eliminación de las barreras para arancelarias como los contingentes y las barreras administrativas cuyo proceso de recolección de datos demandaría mayores recursos.

METODOLOGÍA

La presente investigación establece posibles relaciones de causa-efecto, para lo cual se observa los hechos ocurridos, como el crecimiento del PBI per cápita; y, luego, se busca en el pasado factores que hayan podido ocasionarlo, en este caso, la reducción de las tasas arancelarias. Como no se trata de un verdadero experimento, se introduce la causa en un momento determinado y el efecto se observa algún tiempo después; por ello recibe el nombre de estudio ex post facto.

Las muestras han estado conformadas del siguiente modo:

Muestra 1: Conformada por 35 observaciones del arancel promedio aplicado en el Perú en el período 1981-2015, como variable independiente.

Muestra 2: Conformada por 35 observaciones de la tasa de crecimiento del PBI per cápita en el Perú en el período 1981-2015, como variable dependiente.

Se recurrió a la revisión documental, para lo cual se tomaron los datos disponibles en las páginas web del Banco Central de Reserva del Perú y del Instituto Nacional de Estadística, para el período 1981-2015.

El análisis de los datos se ha efectuado bajo el siguiente modelo econométrico: análisis de regresión simple con MCO.

$$\text{PBI}_p = \alpha + \beta A_p + \xi$$

Donde:

PBI_p = Tasa de crecimiento del PBI per cápita

α = Tasa de crecimiento del PBI per cápita si el arancel es cero

- β = Coeficiente arancel promedio
 A_p = Tasa arancelaria promedio
 ξ = término de error

La prueba de hipótesis se ha guiado por lo siguiente:

- H0: Cuando las barreras arancelarias se incrementan el crecimiento económico también se incrementa.
 Ha: Cuando las barreras arancelarias se incrementan el crecimiento económico decrece.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú en el período 1981-2015.

Los resultados del impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú en el período 1981 – 2015 se aprecian en la tabla 1.

Tabla 1
Principales resultados del modelo de regresión

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	-0.45
Coeficiente de determinación R^2	0.2
R^2 ajustado	0.18
Error típico	5.13
Observaciones	35
<i>Consistencia del Modelo</i>	
F	8.72295577
Valor crítico de F	0.0057537
<i>Parámetros del modelo</i>	
α -Intercepto	4.1738072
β -Arancel promedio (A_p)	-0.12065532
<i>Probabilidad de error</i>	
α -Intercepto	0.0021048
β -Arancel promedio (A_p)	0.0057537
<i>Estadístico t</i>	
α -Intercepto	3.29361866
β -Arancel promedio (A_p)	-2.93899395

Nota: Los resultados mostrados en esta tabla se procesaron en SPSS 15 y los datos para la regresión se consultaron en las páginas web del INEI y el BCRP.

Los resultados de la regresión muestran que existe una relación negativa, estadísticamente significativa, entre el crecimiento económico y el arancel promedio. Es decir, a mayor tasa arancelaria se experimenta menor crecimiento económico y a menor tasa arancelaria se experimenta un mayor crecimiento económico. El coeficiente β del arancel promedio (A_p) indica que un incremento de este arancel en 1% reduce el PBI per cápita en -0.12% y una rebaja del arancel en 1% incrementa el PBI per cápita en 0.12%. El coeficiente R^2 ajustado indica que, la variación en el PBI per cápita se ve explicado en 18% por cambios en el arancel promedio. Asimismo, observando el valor de F, el modelo es aceptado con 1% de confianza (Valor crítico de $F=0.0057 < 0.01$). Si se observa la probabilidad de error de β para el arancel promedio (A_p), se tiene que la probabilidad de error es de $0.57\% \approx 1\%$, por tanto este coeficiente es estadísticamente significativo. Además, el intercepto $\alpha = 4.17$ es estadísticamente significativo ya que su probabilidad de error es $0.21\% \approx 1\%$. El coeficiente de correlación es de -0.45, lo que a mayor tasa arancelaria se genera menos crecimiento económico.

Desde la perspectiva planteada en el presente trabajo, estos resultados tienen sentido ya que, la reducción de las barreras arancelarias por sí sola no podría explicar el crecimiento de la economía. Por ejemplo, suponiendo que en un momento determinado el arancel llegara a ser cero, entonces la economía igual seguiría creciendo ya que el intercepto es un número positivo y además es estadísticamente significativo, mientras que β aun siendo significativo se anularía cuando el arancel sea cero. Apelando a la teoría económica, Mankiw (2012) dice que variables como el ahorro y la inversión tanto pública como privada explican el crecimiento económico de un país, ello indica que no todo depende de los aranceles. Además, los resultados coinciden con lo argumentado por Carbaugh (2009), quien comenta que los economistas, por lo general, han encontrado que las tasas de crecimiento económico están muy relacionadas con la apertura comercial. Según este autor, los países que tienen un comercio internacional más libre tienden a beneficiarse de nuevas tecnologías y otras fuentes de crecimiento económico. De allí que a lo largo de los 35 años estudiando el Perú haya podido experimentar –en promedio- mayores tasas de crecimiento económico en épocas de bajos aranceles a las importaciones.

2. Evolución histórica de los aranceles y su correlación con el crecimiento económico en el Perú en el período 1981-2015.

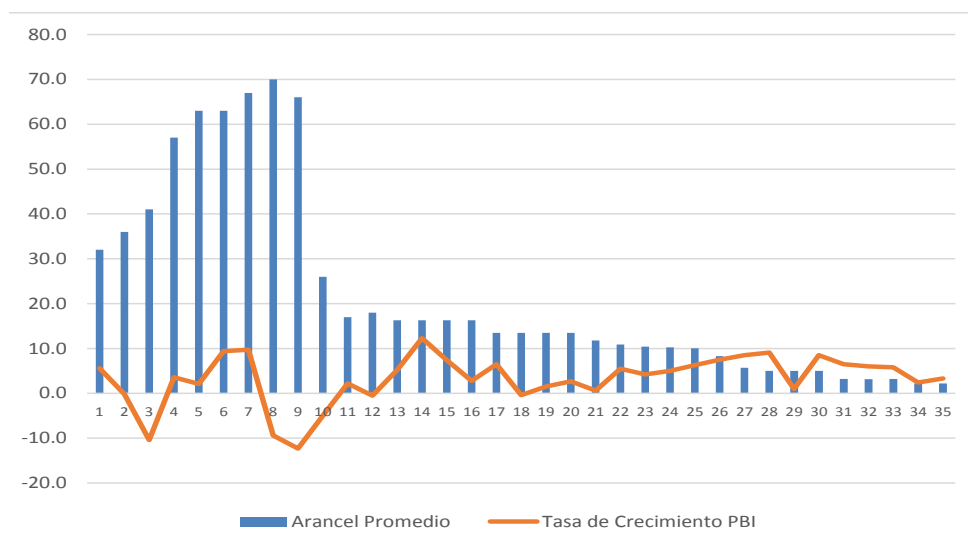
Teniendo en cuenta los resultados de la tabla 1 en donde se observa que el coeficiente de correlación $r = -0.45$ y analizando la evolución histórica de las tasas de arancel promedio se puede comprobar que existe una relación inversa entre la tasa de arancel promedio y el PBI per cápita. Así, siendo el coeficiente de -0.45, el grado de asociación entre estas variables es moderado.

Coefficiente de correlación de Pearson:

$$r = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{(n\sum x^2 - (\sum x)^2)(n\sum y^2 - (\sum y)^2)}} = -0.458$$

En la figura 1 se ilustra el arancel promedio (barras azules) y se traza la trayectoria de la tasa de crecimiento del PBI per cápita (línea naranja). Los círculos rojos indican períodos en los que claramente se puede distinguir cómo baja el PBI per cápita al incrementarse los aranceles (círculos 1 y 2) y cómo empieza a crecer el PBI per cápita cuando se reducen los aranceles (círculo 3). Luego en la medida en que se reducen paulatinamente los aranceles, el PBI per cápita va mostrando tasas de crecimiento positivas.

Figura 1. Evolución histórica de los aranceles y del crecimiento económico en el Perú (1981 - 2015)



Fuente: BCRP, INEI
Elaboración propia

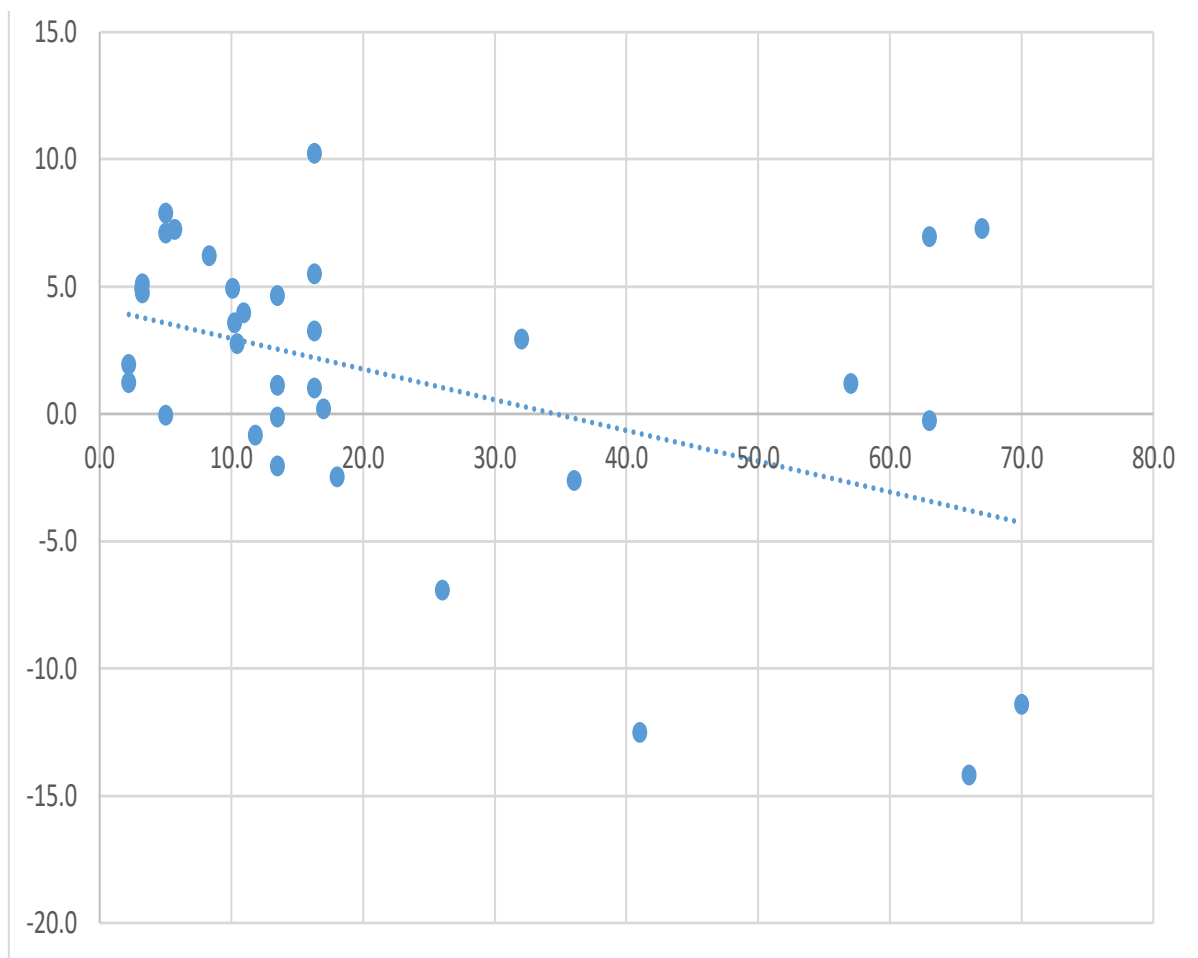
Tabla 2
Matriz de Correlaciones

		PBIP	AP
Correlación de Pearson	PBIP	1,000	-,458
	AP	-,458	1,000
Sig. (unilateral)	PBIP	.	,003
	AP	,003	.
N	PBIP	35	35
	AP	35	35

Nota: Estos resultados fueron obtenidos en el análisis de regresión en SPSS 15, la data histórica se tomó del INEI y del BCRP.

La tabla 2 muestra la correlación entre PBI per cápita y el arancel promedio. Como ya se dijo antes la correlación es moderada ($r = -0.45$) y se acepta el resultado porque es estadísticamente significativo. Para ver por qué, obsérvese las celdas de color verde. Se tiene que, ya sea que se asocie PBI per cápita con arancel promedio o al contrario, la asociación entre esta dos variables tiene un error de $0.3\% \approx 1\%$.

Figura 2. Diagrama de dispersión. Correlación entre Tasa arancelaria y Tasa de crecimiento del PBI per cápita (1981 - 2015)

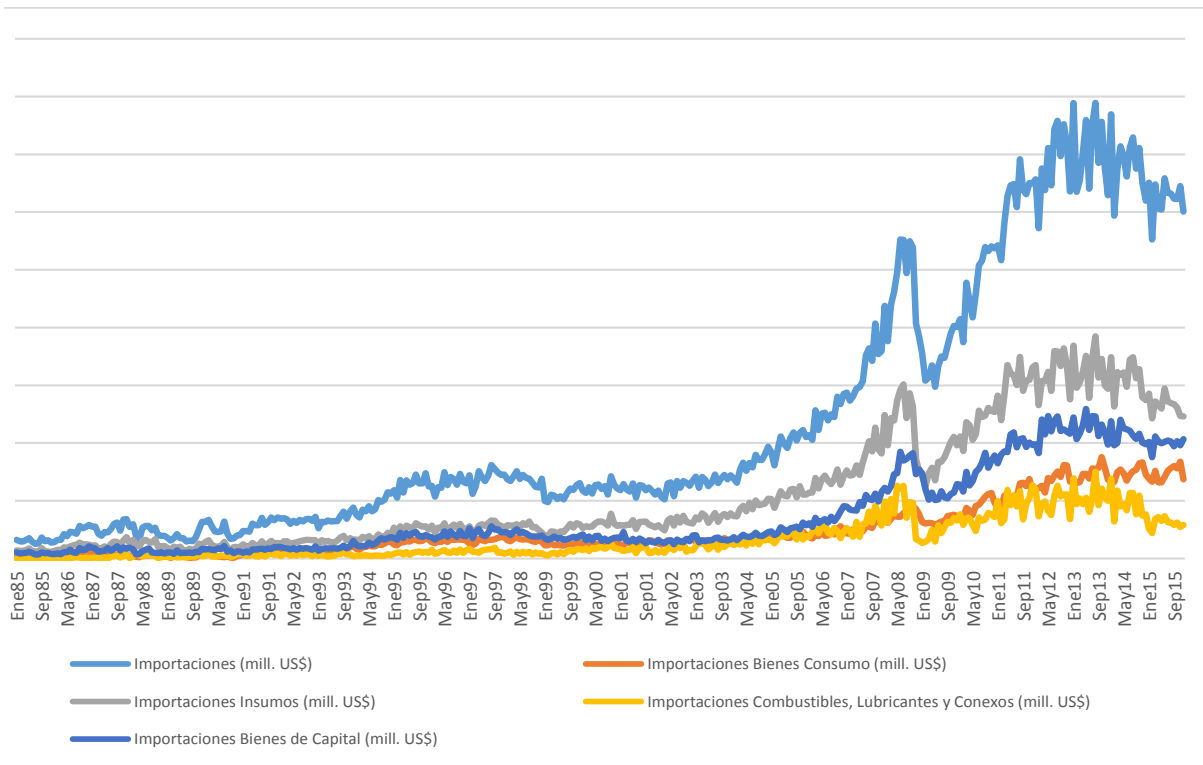


Fuente: BCRP, INEI
Elaboración propia

La figura 2 muestra que cuando las tasas arancelarias son bajas, que es lo que más se da, el crecimiento económico es un poco más alto, mientras que, cuando la tasa arancelaria se incrementa el crecimiento económico cae aunque no siempre pues existen otras variables que explican, recuérdese que la tasa arancelaria explica al crecimiento económico en solo 18%. Se debe aclarar que $r = -0.45$ indica el grado de asociación (moderada) entre las variables de estudio, pero los resultados de la regresión han confirmado la causalidad, en donde la tasa de crecimiento del PBI per cápita es la variable dependiente y la tasa de arancel promedio es la variable independiente. Los resultados del coeficiente de correlación coinciden con lo encontrado por Carbaugh (2009), quien afirma que existe cierta evidencia de una relación inversa entre el nivel de barreras comerciales y el crecimiento económico de los países. Es decir, que las naciones que mantienen altas barreras comerciales tienden a experimentar bajos niveles de crecimiento en su PBI y en el caso peruano ha ocurrido lo contrario, ya que -en promedio- al ir bajando las tasas arancelarias, los niveles de crecimiento económico han sido más elevados en el período 1981 - 2015.

3. Comparación histórica de las importaciones peruanas según principales rubros de destino en el período 1981 - 2015.

Figura 3. *Importaciones peruanas según uso o destino económico, 1985 - 2015 (en millones de US\$)*



Fuente: BCRP
Elaboración propia

Como se puede observar en la figura 3, entre el año 1981 y 2015, las importaciones peruanas han tenido un importante incremento. La línea celeste muestra el total de las importaciones en millones de dólares. La línea gris ilustra la evolución de las importaciones de insumos en millones de dólares. La línea azul muestra las importaciones de los bienes de capital en millones de dólares. La línea naranja oscuro ilustra la evolución de las importaciones de los bienes de consumo y la línea naranja claro muestra las importaciones de combustibles, lubricantes y conexos en millones de dólares. Asimismo, entre 1985 e inicios la década de los años 90, las importaciones peruanas eran inferiores a los 5,000 millones de dólares, luego conforme se avanza en esta década las importaciones siguen creciendo superando los 12,000 millones de dólares anuales hacia el año 2005, produciéndose un crecimiento acelerado hasta el año 2008, después del cual se experimentan fluctuaciones por encima de los más de 28,000 millones de dólares alcanzados a partir de ese año. También se puede apreciar que las importaciones de insumos y bienes de capital son las que tienen mayor participación en el total de las importaciones peruanas entre 1985 y 2015.

Este incremento en las importaciones guardan definitivamente relación con la reducción que han experimentado las tasas arancelarias en los 25 años que se han tomado para formular el gráfico de la figura 3 y que forman la mayor parte de la muestra en estudio. Se hizo esto porque no se disponía de los datos del período 1981 – 1984. Sin embargo, lo que se puede apreciar

con total claridad es que las importaciones se han ido incrementando. Si bien el incremento en las importaciones se debería a la reducción en los aranceles, existen también otros aspectos que lo podrían explicar, ya que la apertura comercial incluye también la reciprocidad en la eliminación de barreras no arancelarias. Se debe tener en cuenta que, así como el Perú reduce sus aranceles en ciertos productos, los países con los que se tiene acuerdos comerciales también lo tienen que hacer, de modo que los exportadores peruanos también pueden vender una mayor cantidad de productos al exterior porque tienen menores restricciones. Esta afirmación tiene sustento en lo considerado por Cornejo (2010), quien sostiene que los países necesitan exportar más bienes y servicios, porque en la medida que exportan más tienen más divisas para importar más bienes y servicios. Entonces, bajo este argumento, se podría decir que el incremento en las importaciones que se observa en el período 1985-2015 podría tener relación con el incremento de las exportaciones que son consecuencia de una mayor apertura comercial del Perú. No obstante, el estudio está abocado a determinar el impacto de las barreras arancelarias en el crecimiento económico del Perú y no considera otros aspectos relacionados directa o indirectamente con la apertura comercial que es un concepto más amplio. De allí que se haya encontrado que el impacto de la reducción del arancel promedio en el crecimiento económico en el Perú haya sido moderado.

4. Mecanismo de transmisión de las barreras arancelarias al sector real

Para brindar esta explicación, en primer lugar, se debe recurrir a lo establecido por la teoría económica. Según Parkin (2009), cuando se aplica un impuesto a un determinado producto este afecta directamente al precio de dicho producto en el mercado alejándolo del punto de equilibrio. Así, esto lleva a que se reduzca la cantidad comprada (por la ley de demanda), de la cantidad vendida y se genera un ingreso para el Estado por concepto del impuesto aplicado. Asimismo, Mankiw (2012) argumenta que cuando se establece un impuesto, este crea una brecha entre el precio que los compradores pagan y el precio que los vendedores reciben, debido a esta brecha, la cantidad vendida se reduce por debajo del nivel que se vendería sin el impuesto, causando una reducción en el tamaño del mercado del bien en cuestión. Teniendo en cuenta la teoría del bienestar, la aplicación de impuestos terminan generando una reducción del bienestar en el excedente del consumidor y del productor, causando además una pérdida irrecuperable de la eficiencia.

Ahora bien, este análisis suele aparecer en los libros de economía teniendo como ejemplo, por lo general, bienes de consumo. Sin embargo, el análisis va más allá porque sea cual fuere el tipo de bien a importar, los resultados van a ser los mismos, incluyendo a aquellos bienes que sirven para producir otros bienes.

Por tanto, se considera que las importaciones de insumos, bienes de capital y combustibles son importantes para realizar actividades que fomentan el crecimiento económico. Incluso algunos bienes de consumo como la tecnología y los automóviles pueden terminar siendo utilizados como bienes de capital para los pequeños negocios, hecho que no se ve reflejado por las estadísticas, pero que terminan brindando también alguna contribución al

PBI de un país. Entonces, teniendo en cuenta que la aplicación de barreras arancelarias encarece a los productos en general y una eliminación total o parcial de estas abarata a los productos en general y permite que los compradores tengan mayor facilidad para adquirirlos, el apoyo en la teoría económica sirve para afirmar que una reducción en los costos de producción incrementa la oferta de bienes y servicios (Parkin 2009 y Mankiw 2012). De hecho, si los productores importan bienes de capital como máquinas para producir calzado, motores, maquinaria pesada para la construcción, buses modernos para el transporte de pasajeros, entre otros; entonces cuando se rebajan o eliminan los impuestos a estos bienes de capital, los empresarios pueden comprarlos con mayor facilidad, lo que reduce sus costos de producción y podrán ofrecer una mayor cantidad de bienes y servicios. Lo contrario ocurre cuando se aplican aranceles a estos bienes de capital, ya que los productores verán restringido su acceso a estos productos y, por tanto tendrán mayores costos de producción y ofertarán una menor cantidad de bienes y servicios. En el caso de los insumos puede ocurrir exactamente lo mismo, ya que los insumos se utilizan para producir bienes de consumo final tanto para el consumo interno como externo. Así, un arancel sobre los insumos incrementa los costos de producción de los productores y reduce su oferta de bienes y servicios, mientras que una reducción o eliminación de los aranceles sobre los insumos reduce los costos de producción e incrementa la oferta de bienes y servicios. Cuando se trata de la importación de combustibles, lubricantes y conexos, apoyándose en la teoría económica, se considera que efecto sería igual que en los casos anteriores. Por ejemplo, si se toma sólo el caso de los combustibles parte de los cuales se utilizan para la producción industrial, se tiene que en la medida que se apliquen mayores tasas arancelarias, se incrementarán los costos de producción y se reducirá la oferta de bienes y servicios, lo contrario ocurriría si se rebajaran o eliminaran los impuestos sobre estos, ya que se reducirían los costos de producción y los productores podrían ofertar más bienes y servicios. Todo lo expuesto, con apoyo de la teoría económica, permite deducir que en la medida que se ha venido rebajando las barreras arancelarias en el Perú, en el período 1981 – 2015, se ha permitido que los productores tengan menores restricciones a las importaciones, hecho que les ha permitido comprar principalmente bienes de capital, insumos y combustibles, lubricantes y conexos, ha reducido sus costos de producción y ha contribuido con el crecimiento del PBI en el Perú en forma moderada. Además, como se comentó antes, no se descartaría la posibilidad de que los denominados bienes de consumo de algún modo pueden terminar siendo utilizados por las familias para producir bienes o servicios, aunque su medición sería un tanto difícil ya que

Finalmente, se puede afirmar que en el período 1981 – 2015, el crecimiento de la economía peruana se ha visto favorecido en aquellas épocas en las que los gobiernos optaron por una mayor apertura comercial mediante la eliminación de las barreras arancelarias que en aquellas épocas de proteccionismo en las que se optó por altas tasas arancelarias.

CONCLUSIONES

Existe un impacto moderado de las barreras arancelarias, medidas por el arancel promedio, sobre el crecimiento económico del Perú en el período 1981 – 2015. Así, en promedio, un incremento de los aranceles en 1% reduce el PBI per cápita en -0.12% y una

rebaja de los aranceles en 1% incrementa el PBI per cápita en 0.12%. Asimismo, la variación en el PBI per cápita se ve explicado por cambios en el arancel promedio en un 18% de los casos.

Existen otras variables, que no se incluyen en el modelo, que podrían explicar el resto del crecimiento de la economía en el período de estudio, prueba de ello es que el intercepto $\alpha = 4.17$, es positivo y es estadísticamente significativo, lo que significa que aun cuando el arancel llegue a ser cero, la economía seguirá creciendo con el paso del tiempo.

Los aranceles promedio han ido disminuyendo desde el año 1981 hasta el 2015, mientras que el PBI ha ido experimentando un mayor crecimiento. El coeficiente de correlación de Pearson: $r = -0.45$, indica que existe una moderada relación negativa estadísticamente significativa entre los aranceles y crecimiento económico del Perú en el período 1981 – 2015.

Aplicando los fundamentos de la teoría económica se ha determinado que la disminución de las barreras arancelarias reduce los costos de producción de los productores peruanos, quienes pagan menos por insumos, bienes de capital y energía. Una reducción en los costos de producción incrementa la cantidad ofertada de los bienes y servicios en una economía, lo que significa que a menor arancel promedio el PBI se incrementa, en cambio en una economía con altas tasas arancelarias el PBI tiende a disminuir.

Finalmente, como la reducción o eliminación total de las barreras arancelarias es parte de la política librecambista, queda abierta la posibilidad de hacer futuras investigaciones en las que se incluya el efecto de la eliminación total o parcial de las barreras no arancelarias.

REFERENCIAS

Carbaugh, R. (2009). *Economía Internacional*. México: Cengage Learning.

Cornejo, E. (2010). *Comercio Internacional: Hacia una gestión competitiva*. Lima: San Marcos.

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2004). *Negocios Internacionales: ambientes y operaciones*. México: Pearson Education.

Góngora, J. y Medina, S. (2010). *La política arancelaria y el comercio exterior. Comercio Exterior*. Vol. 60(3), 233-241. Recuperado de: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07227.pdf>

Jiménez, F., Aguilar, G. y Kapsoli, J. (1998). *El desempeño de la industria peruana 1950 - 1995: Del proteccionismo a la restauración liberal*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de: http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/46782/n_142.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. México: Cengage Learning.

Parkin, M. (2009). *Economía*. México: Pearson Education.