

Capítulo 11

Inserción internacional como palanca de la internacionalización de las empresas peruanas

Por **Guillermo Díaz Gazani**

Economista País CAF para Perú y Chile

En un entorno de creciente globalización, el Perú adoptó como política de Estado, hace poco más de una década, una agresiva estrategia de inserción internacional. El proceso se inició en 2004 con las conversaciones y posterior firma del acuerdo comercial con EE. UU. en el año 2006, y continuó con la firma de tratados con Canadá, Singapur, China, Corea del Sur y la Unión Europea, entre otros. En 2016, el Perú tiene 17 acuerdos comerciales firmados con 52 países, los cuales concentran el 79 % del PIB mundial, cubriendo el 94 % de las exportaciones peruanas con preferencias derivadas de dichos acuerdos.

La apuesta que Perú ha hecho por el aumento de la apertura comercial contribuye a la ampliación de oportunidades de inversión de empresas locales y a la mayor atracción de inversiones extranjeras, ambas fundamentales para mantener tasas de crecimiento que permitan al ciudadano de a pie mejorar su calidad de vida. Este tema es de singular importancia en la economía peruana, en la medida en que la inversión privada representa en la actualidad alrededor de un quinto del producto, y son conocidos sus impactos positivos directos sobre la capacidad productiva, el empleo y la productividad del país.

Adicionalmente, la profundización de la integración al mundo trae consigo impactos favorables en varios ámbitos. A nivel agregado, la literatura resalta tres de ellos, con un relativo creciente consenso: (i) el crecimiento de las exportaciones tiene efectos positivos sobre el producto en el corto y largo plazo en un contexto de apertura; (ii) al menos en el mediano y largo plazo, el aumento de las importaciones favorece el crecimiento económico del país vía la incorporación de la innovación y el cambio tecnológico; y (iii) los efectos de la liberalización comercial ayudan a reducir la pobreza.

La integración e inserción internacional es una herramienta y no un fin en sí mismo. De nada vale tener firmados acuerdos bilaterales o multilaterales con el mayor número de países o bloques de países si el país goza de bajos índices de compe-

titividad, mala infraestructura, Gobierno ineficiente, mala regulación y una oferta exportable escasamente diversificada, entre otros.

Precisamente, en el caso peruano, el proceso de aprendizaje derivado de la firma de acuerdos durante los últimos doce años, que involucró tres periodos gubernamentales, ha generado una mayor y mejor capacidad negociadora del país y una apuesta por la reforma de Estado. Solo en el caso del acuerdo comercial con EE. UU. se aprobaron más de 90 decretos legislativos que abordaron una amplia variedad de temas, desde gobernabilidad económica, clima de negocios, promoción de inversiones y aspectos regulatorios, entre otros. Es decir, los acuerdos comerciales son compromisos del Estado y, como tales, el país debe asumir el cumplimiento de las obligaciones derivadas de estos. En economías emergentes, como la peruana, ello significa que el país empieza a adoptar estándares internacionales que competen a empresas globalizadas.

Un punto central en el mayor aprovechamiento de la política de inserción internacional y su impacto sobre el crecimiento es la continuidad y reforzamiento permanente, a pesar de la alternancia de Gobiernos, de la estabilidad macroeconómica. En efecto, una vez derrotada la hiperinflación de finales de los ochenta, el Perú adoptó como líneas centrales de la política económica el mantenimiento de una inflación baja y estable y una férrea disciplina fiscal basada en reglas fiscales, cuyos ejes fueron la generación de ahorro público y una política de pasivos eficiente que permita la reducción del peso de la deuda pública sobre el producto.

Por el lado monetario, el Banco Central, autónomo por Constitución y Ley Orgánica, ha centrado su actuación en el control de la inflación, manteniéndola en promedio dentro de un rango entre 1 % y 3 %, y en la reducción de uno de los principales elementos de vulnerabilidad de la economía peruana: la dolarización financiera. En efecto, el coeficiente de la dolarización del crédito registró en diciembre del 2016 una tasa de 29,2 %, luego de mostrar niveles por encima de 90 % a inicios de los noventa y de 70 % a inicios del presente siglo.

Por su parte, la política fiscal se enfocó no solo en un manejo prudente del gasto en línea con los ingresos, sino que ha ido constantemente mejorando la calidad del gasto con esquemas como Presupuesto por Resultados, y descentralizándolo, en particular, el gasto de capital. Así, en la actualidad, cerca del 60 % de la inversión pública la ejecutan los Gobiernos locales y regionales. La prudencia fiscal se refleja también en la importante reducción del peso de la deuda pública sobre el PIB, que hoy bordea el 22 %, luego de haber superado el 50 % del PIB a finales de los noventa.

El mantenimiento de la estabilidad macroeconómica y la implementación de reformas estructurales coadyuvaron a generar un clima de negocios atractivo para las inversiones, ambiente que, junto con la política de inserción internacional y el boom de precios de las materias primas en el periodo 2002-2012, llevó a la economía a crecer en promedio anual a una tasa del 6,2 %. En ese mismo periodo la inversión privada creció a una tasa promedio anual mayor del 12 %, el volumen de exportaciones de bienes y servicios se incrementó en 6,6 % por año y la pobreza monetaria se redujo de casi el 60 % en 2002 a 21,8 % en 2015.

Como resultado del interés por preservar la estabilidad macroeconómica sobre la base de políticas sanas que generaron crecimiento económico sostenido y mejoras en el campo social, desde el 2007 el Perú se convirtió en un país con grado de inversión, calificación que ha ido mejorando y hoy cuenta con la segunda mejor calificación de la región, detrás de Chile.

El ambiente económico y social, junto con el favorable clima de negocios, han propiciado un desempeño destacado de las exportaciones de bienes, que se han multiplicado por más de seis veces en la última década. Si bien tal expansión recibió principalmente el impulso de los precios (13,5 % de crecimiento promedio anual), el volumen exportado también se expandió de manera importante (5,6 % como promedio anual) a consecuencia de una ola de inversiones en diversos sectores.

Un impacto interesante de la mayor inserción internacional es que entre 2003 y 2013 poco más de un tercio del crecimiento de las exportaciones corresponde al aumento de nuevos productos en mercados existentes y al incremento de productos existentes en nuevos mercados. Evidentemente, a pesar del avance, el potencial de la diversificación aún constituye un reto para el Perú. El auge exportador trajo consigo un incremento en las empresas exportadoras (cerca de 1.500 empresas adicionales), de las cuales poco más del 60 % son empresas micro, pequeñas y medianas (de hasta 50 trabajadores). Cabe destacar que este grupo de empresas aumentó su participación en el total exportado de 16 % en 2003 a 22 % en 2013.

Tres hechos que revelan la relativa mayor diversificación de las empresas peruanas internacionalizadas son: (i) a pesar de que la mayoría de empresas exportadoras de productos no tradicionales son empresas con montos menores a 100.000 millones de soles, el número de empresas que exportaron por encima de diez millones se triplicó; (ii) el promedio de empresas exportadoras por destino pasó de 78 a 118; (iii) se incrementó fuertemente el número de empresas exportadoras en aquellas cuyo destino son los mercados asiático (79 %) y europeo (45 %).

Uno de los principales retos en el ámbito empresarial es la alta tasa de salida del mercado de las empresas exportadoras. En el caso de empresas exportadoras no tradicionales, de cada diez empresas, la mitad dejó de exportar al año siguiente del inicio de su comercio con el exterior y solo una permaneció luego de diez años. Más allá de las exportaciones de bienes, en el campo de los servicios existe un gran potencial, pero requiere un marco normativo apropiado, principalmente tributario.

La experiencia peruana revela que, en un contexto de creciente globalización económica, el sector exportador tiene un papel fundamental como motor del crecimiento, generador de empleo e impulsor del desarrollo. Justamente este esfuerzo por alcanzar un desarrollo alto y sostenible sobre la base de actuaciones que aumenten la productividad, generen mayor valor agregado, empleo de calidad y, al mismo tiempo, integren a los países a las cadenas globales, es uno de los ejes centrales de la estrategia de CAF en la región a través de su apoyo a la transformación productiva de los países.

El mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, junto con políticas que favorezcan un clima de negocios adecuado, la apertura internacional y la aplicación de

reformas estructurales dan su fruto en el transcurso del tiempo. Y, a pesar de los vaivenes de la coyuntura internacional, la economía peruana ha podido mantener su atractivo de inversión en la región.

Consciente de que aún queda mucho por avanzar y muchos retos por superar, el Gobierno peruano se ha propuesto ambiciosos objetivos de mediano plazo, que buscan no solo recuperar una senda de crecimiento sostenido (5 % al 2021) sino elevar los estándares de vida de la población, a través del impulso de la infraestructura de transporte, logística, energética y social; la reducción de la informalidad, en particular, en el campo laboral; modernizar el Estado; políticas de universalización de la cobertura de los servicios de salud; mejora de la calidad de la educación; fortalecimiento de la diversificación productiva; y mejorar del clima de negocios, entre otros.

El reto es grande, pero el cumplimiento de las metas propuestas llevará al Perú a la mejora de la competitividad y productividad, mejorará su ingreso per cápita y ayudará a cerrar brechas sociales. Además, la firme intención del Gobierno de que el Perú sea miembro de la OECD en el año 2021 refleja, nuevamente, el firme compromiso del Ejecutivo de elevar estándares del país en diversos temas.

Finalmente, un ambiente propicio para el aumento de la productividad redundará en la mayor competitividad de las empresas peruanas, en particular, de aquellas que buscan expandirse al exterior. Y, en definitiva, el mayor atractivo para invertir en el país generará mayores oportunidades de inversión de empresas españolas.