

Una nota sobre los tratados de libre comercio y la productividad EN EL PERÚ

MARÍA E. AQUIJE*, NIKITA CÉSPEDES** Y ALAN SÁNCHEZ***

La relación entre la productividad y los tratados de libre comercio forma parte de una agenda de investigación que abarca casi todas las economías a nivel mundial. En este artículo se revisa el caso del Perú, dada su agresiva política de apertura comercial con un total de seis tratados comerciales (TLC) firmados en la primera década del presente siglo y se encuentra que estos TLC han estado positivamente relacionados con las ganancias de productividad de las empresas.

* Economista.

** Especialista en Investigación Económica del BCRP.
nikita.cespedes@bcrp.gob.pe

*** Investigador asociado de GRADE.

INTRODUCCIÓN

La economía peruana ha implementado una activa política de apertura comercial durante la primera década del siglo XXI. Con un total de seis Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados en este periodo con sus principales socios comerciales (Estados Unidos, Mercosur, Chile, China, Canadá y Singapur), el Perú se ha posicionado como la segunda economía de la región Latinoamericana con más TLC bilaterales. Estos tratados se han firmado con los países con los cuales el comercio era ya muy importante. Así, para el año 2013, el 55% de las exportaciones peruanas era con ese grupo de países (ver Cuadro 1).

Consistente con esta política de apertura comercial, la economía peruana ha registrado una expansión de la participación del comercio internacional en el producto, de este modo el ratio exportación más importación sobre PBI como indicador de apertura comercial se ha incrementado de 26% en 2001 a 47% en 2011. Asimismo, las exportaciones y las importaciones en dólares americanos han crecido a una tasa promedio anual de 18 y 16 por ciento, respectivamente, todo ello en un contexto de crecimiento económico persistente y en una economía en la cual el crecimiento económico ha estado históricamente correlacionado con el desempeño del sector externo¹. Por otro lado, la productividad de los factores de la economía creció a una tasa promedio anual de 2,8% según los estimados del Ministerio de Economía y Finanzas.

LA RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD Y TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

La literatura internacional sugiere la existencia de hasta tres canales mediante los cuales los TLC inducen a cambios de la productividad de la economía:

- **Canal de la competencia**
Este mecanismo se sustenta en la presión por la mayor competencia que enfrentan las empresas locales con sus contrapartes externas luego de la integración comercial. Esta mayor competencia induce a las firmas a ser más eficientes mediante mecanismos de eficiencia interna que incrementan su



La economía peruana ha implementado una agresiva política de apertura comercial durante la primera década del siglo XXI



CUADRO 1 ■ Año de vigencia del TLC y participación del comercio peruano por países

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	% de comercio
Estados Unidos											27,4
Mercosur											15,7
Chile											20,0
China											16,0
Canadá											19,5
Singapur											1,3
No comercio exterior											0,0
Total											100,0

NOTAS: LAS CELDAS SOMBREADAS CORRESPONDEN A LOS PERIODOS DE VIGENCIA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE 2002 Y 2011 POR PAÍS. LAS CELDAS NO SOMBREADAS CORRESPONDEN A LOS PERIODOS PRE-TLC. EL PORCENTAJE DE COMERCIO REPRESENTA LA PROPORCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN DÓLARES AMERICANOS, SEGÚN PAÍS DE DESTINO.

¹ En Tovar y Chuy (2000), por ejemplo, se sugiere que la evolución de los términos de intercambio tuvo un rol preponderante en el crecimiento del sector externo y del crecimiento económico. En el ámbito internacional, Chile es el ejemplo canónico más cercano a nuestra economía del buen desempeño económico y de la alta dependencia de la economía del sector externo y en el crecimiento económico.

productividad o forzando a las menos productivas a salir del mercado. El resultado final es que la productividad promedio se incrementa por la entrada de empresas más productivas y la salida de empresas ineficientes. Se argumenta también que las firmas que exportan antes de los tratados comerciales se enfrentan a una mayor competencia luego de la apertura que los empuja a innovar y a ser más productivas.

- **Canal de insumos intermedios**
Este canal sugiere que los tratados de libre comercio reducen los aranceles y por lo tanto reducen el precio de los insumos importados, lo que incrementa la productividad de las empresas locales. También se refiere a la mayor disponibilidad del menú de productos importados a precios menores que ofrecen los tratados comerciales.
- **Canal de las exportaciones**
Parte de la evidencia internacional sugiere que solo las firmas más productivas exportan a mercados externos, con lo cual existe un mecanismo de autoselección de las empresas más productivas que funciona como una barrera a la entrada de nuevas empresas. Este canal es el de mayor aceptación en la literatura. Además, existe una rama de la literatura que establece que las exportaciones son un medio que incrementa la productividad de las otras firmas no exportadoras. Las exportaciones de las firmas establecidas incrementa el contacto de las empresas pequeñas con el mercado externo, de este modo se reducen las barreras que enfrentan las empresas pequeñas.



El estado actual de la literatura sugiere que a nivel teórico no existe consenso sobre la causalidad entre productividad y tratados de libre comercio.



El estado actual de la literatura que estudia la relación de la productividad con los tratados de libre comercio sugiere que no hay consenso a nivel teórico sobre la dirección de la causalidad entre estas dos variables. Así por ejemplo, parte de la literatura sobre comercio internacional considera la causalidad inversa enfatizando el mecanismo de autoselección de las firmas más grandes y más productivas que definen en última instancia su participación en el comercio internacional. Estas consideraciones sugieren que es la evaluación empírica y el contraste de la preponderancia de estos canales en cada economía en particular lo que debe considerarse como elemento de juicio sobre la relación de la productividad con la apertura comercial, especialmente en las economías pequeñas y abiertas.

ESTUDIOS A NIVEL INTERNACIONAL

La literatura internacional sobre los efectos de los tratados bilaterales sobre la productividad es diversa y ha permitido un amplio debate, tanto académico como político. Sin embargo, la literatura empírica para cuantificar formalmente esta relación, al requerir datos de calidad y métodos econométricos adecuados, se ha restringido en la mayoría de estudios al caso emblemático de los Tratados de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA y FTA)².

Uno de los estudios emblemáticos que mide la relación de la productividad con la apertura comercial evalúa la influencia del NAFTA sobre la productividad de México, fue realizado por López-Córdova (2003). El estudio concluye que este tratado contribuyó con una ganancia significativa y positiva en la productividad de las empresas mexicanas. Desde una perspectiva teórica, la literatura es menos abundante y quienes estén más interesados en el tema pueden consultar a Melitz (2003), Melitz y Ottaviano (2008) y Costantini y Melitz (2007), documentos que constituyen los principales estudios teóricos que han sido ampliamente utilizados por la literatura para justificar la relación entre productividad y tratados de libre comercio en diversos estudios a nivel mundial.

ESTUDIOS EN EL PERÚ: EL ESTUDIO DE CÉSPEDES Y OTROS (2014)

Como se mencionó anteriormente, el Perú implementó un total de seis TLC en la primera década del presente siglo. Por la reciente introducción de estos tratados, no existen estudios que traten de medir la influencia de los tratados comerciales en diversos aspectos de la economía, y en particular sus efectos sobre la productividad. El estudio de Céspedes y otros (2014) contribuye a la discusión de este tema en

² FTA: Free Trade Agreement y NAFTA: North American Free Trade Agreement.

la economía peruana al medir empíricamente la contribución de la apertura comercial peruana sobre la productividad de las firmas.

Para ese propósito, utiliza dos indicadores de productividad que son de uso común en la literatura como son la productividad laboral y la productividad total de factores. Estos indicadores se miden a nivel de cada empresa utilizando información correspondiente a las empresas que cumplieron en reportar al estado peruano información de sus estados financieros entre 2002 y 2011. Una fortaleza del estudio es el tamaño de la muestra, el número de firmas con información completa es de 65 163, con lo cual la estimación abarca a casi todo el sector formal de la economía peruana.

La metodología empírica consiste en aplicar, para el caso peruano, estudios realizados en otras economías. Los datos son suficientemente ricos como para identificar tres tipos de participación de las empresas en el comercio internacional: las empresas que solo exportan, las que solo importan y aquellas que exportan e importan a la vez. Las evidencias en el ámbito internacional sugieren que el grado de participación en el comercio internacional es importante en cuanto a las potenciales ganancias de las empresas en su nivel de productividad por la apertura comercial. El estudio, además, hace un esfuerzo por evaluar los efectos de los TLC distinguiendo entre sectores económicos y considerando los dos indicadores de productividad mencionados.

Entre los resultados que el estudio enfatiza se mencionan los siguientes:

- Se encuentra que las empresas peruanas que participan del comercio internacional registran una mayor productividad respecto a las empresas que no participan de este mercado directamente. Este resultado es similar con distintas especificaciones del modelo y del método de estimación, y también se mantiene según se considere la PTF o la productividad laboral como indicadores de productividad.
- Se encuentra un efecto significativo y positivo en términos de productividad en las empresas formales de los TLC implementados en la pri-



Las empresas peruanas que participan del comercio internacional tienen una mayor productividad respecto a las empresas que no participan directamente en él.



mera década del presente siglo. Estos efectos solo difieren ligeramente con los dos indicadores de productividad considerados.

- Se resalta que los efectos de la apertura comercial son diferentes según el tipo de empresas en consideración: las empresas que solo exportan reportan ganancias ligeramente positivas, las que solo importan registran ganancias superiores a las que solo exportan y las empresas que exportan e importan reportan las mayores ganancias de productividad.
- Finalmente, el análisis individual de los tratados de libre comercio sugiere que las empresas que comercian con Estados Unidos son las que reportan mayores ganancias de productividad. Para las empresas que comercian con los otros socios, el estudio sugiere que es aún prematuro distinguir los efectos de estos tratados sobre la productividad de las empresas. La razón de este resultado es que el periodo de vigencia de estos tratados debe ser mayor para poder tener una muestra que permita capturar los efectos de mediano y largo plazo de estos tratados.

REFERENCIAS

- Céspedes, N., M. Aquije, A. Sanchez y R. Vera-Tudela (2014). "Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú". DT N° 2014-14, Banco Central de Reserva del Perú.
- Costantini, J. y M. Melitz (2007). "The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization". En: The Organization of Firms in a Global Economy. E. Helpman, Marin, D., and Verdier, T. Cambridge: Harvard University Press.
- López-Córdova (2003). "NAFTA and Manufacturing Productivity in Mexico." Journal of LACEA Economía, LACEA - LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN ECONOMIC ASSOCIATION.
- Melitz, M. (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." Econometrica, 71(6), 1695-1725.
- Melitz, M. y G. Ottaviano (2008). "Market Size, Trade, and Productivity." Review of Economic Studies, 75(3).
- Tovar, P. y A. Chuy (2000). "Términos de intercambio y ciclos económicos: 1950 - 1998". Revista Estudios Económicos, 6.