

A Evolução da Economia Peruana no Período 1950-2000: Meio Século de Transformações e a Procura de Relações Internacionais

Hugo Eduardo Meza Pinto^{*}

Resumo: O objetivo deste artigo é mostrar a evolução da economia peruana no período 1950-2000, bem como analisar as diferentes estratégias de integração regional estabelecidas pelo país, especialmente, na última década do século XX. O artigo demonstra que as tentativas de industrialização adotadas no Peru nesse período (Modelo primário exportador - Industrialização por Substituição de Importações e Processo de Liberalização Econômica) não conseguiram modificar estruturalmente a capacidade produtiva e tampouco conseguiram atender as demandas sociais crescentes do país. Nesse contexto, também são analisados os processos de integração regional estabelecidos pelo Peru, principalmente na década de 1990, como opções válidas de criação de novos mercados e oportunidades de crescimento econômico.

Palavras-Chave: Economia Peruana, Integração Regional, América Latina, Política Econômica.

Abstract: The objective of this article is to show the evolution of the Peruvian economy in the period 1950 to 2000, as well as to analyze the different strategies of regional integration established by this country, especially in the last decade of the century XX. It's demonstrated that the attempts of adopting industrialization in Peru (Model primary exporter - Industrialization for Substitution of Imports and Process of Economical Liberalization), they couldn't modify structurally the productive capacity and to assist the high social demands of this country. In this context, it's also analyzed the process of regional integration established by Peru, mainly in the decade of 1990, as valid options of the creation of the new markets and the opportunities of economic growth.

Keywords: Peruan Economy, Regional Integration, Latin American, Economic Politics

^{*} Professor das Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba e Doutorando pelo Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina - PROLAM/USP. *E-mail:* hemppjr@terra.com.br. O autor agradece a grande colaboração dos economistas Jefferson Gross das Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba, Daniel Alfaro e Melissa Baradiarán da Universidade del Pacifico del Peru.

Introdução

A segunda metade do século XX foi caracterizada por profundas transformações na economia peruana. Esta se iniciou com um considerável processo de crescimento econômico no período 1950-1974 identificado como *Golden Age* que depois levaria à fase de queda da produção e à crise no período 1975-1980 e terminaria na última década do século com a liberalização da economia e sua tentativa de inserção econômica internacional.

Do ponto de vista político, o Peru sofreu modificações produzidas pelos vários tipos de governos instaurados nessa época. Desde o vaivém dos governos civis e militares (1950-1980) e suas tentativas de instauração de modelos de desenvolvimentos descontínuos (Primário-exportador e Industrialização através de Substituição de Importações) passando pela volta à democracia, em 1980, até o fim de um processo ambíguo de democracia e ditadura e da falta de um Estado de direito no final dos anos noventa.

O período 1950-2000 mostrou, também, a reconfiguração das demandas sociais, que se iniciaram a partir dos grandes fluxos migratórios campo-cidade na década dos anos cinquenta e que têm continuidade ao longo desse período pelos desequilíbrios sociais da guerrilha e o narcotráfico. Nesse contexto, os processos de desenvolvimento econômico, ocorridos no período, não se traduziram em crescimento econômico sustentado capaz de satisfazer as demandas sociais e econômicas da população.

Contudo, esse panorama adverso não desencorajou as tentativas de inserção econômica desse país. Pelo contrário, vislumbrou-se nos acordos regionais e extra-regionais opções de ampliação de mercados e oportunidades de superação do subdesenvolvimento. Atualmente o país possui diferentes graus de integração econômica com os principais blocos e acordos de integração. Neste sentido, o objetivo deste artigo é mostrar a evolução da economia peruana no período 1950-2000, assim como analisar as diferentes estratégias de integração regional estabelecidas pelo país, especialmente na última década do século XX.

Este artigo está dividido em três partes: na primeira, analisam-se as transformações econômicas e políticas ocorridas no Peru, nos períodos de 1950-1974 e 1975-1990. Na segunda parte, analisa-se com mais especificidade a década de noventa destacando a política de liberalização e de inserção econômica mundial do país.

Na última parte, analisam-se as relações comerciais e regionais estabelecidas pelo Peru com os diferentes blocos econômicos balizados por acordos de livre comércio.

Finalmente, é importante chamar a atenção às oportunidades que a integração regional oferece para economias, como a peruana, que mesmo portadoras de carências e demandas estruturais, apresentam potencialidades e chances de integração.

1. O Período de 1950 a 1990: os vaivéns entre o militarismo e a democracia

O período 1950-1990 pode ser dividido em dois momentos. O primeiro de 1950 a 1974, denominado *Golden Age*¹, caracterizou-se pela passagem do modelo Primário-exportador, inserido na década de 1940, para o de Industrialização por Substituição de Importações (ISI). Nesse período, o Peru foi governado por seis presidentes, quatro dos quais militares: Manuel A. Odría, de 1950 a 1956, Ricardo Perez Godoy/Nicolas Lindley entre 1962-1963 e Juan Velasco Alvarado 1968-1975 e dois civis: Manuel Prado Ugarteche 1956-1962 e Fernando Belaúnde Terry 1963-1968.

O segundo ciclo compreende o período de 1975 a 1990. O país foi governado por três presidentes: um militar, Francisco Morales Bermudez 1975-1980, e dois civis Francisco Belaúnde Terry 1980-1985 e Alan Garcia Pérez 1985-1990. Esta fase marca o fim da ISI, o retorno da democracia, em 1980, e o período de recessão e crise econômica.

1.1. O Modelo Primário Exportador dos Anos Cinquenta: o Início do *Golden Age*

A década de 1950 foi marcada por expressivas mudanças na estrutura sócio-econômica do Peru. Do ponto de vista econômico, esta década foi caracterizada pela preocupação com o crescimento e modernização do país. Neste sentido, se abriu a economia para o ingresso de capital estrangeiro e se sustentou o crescimento econômico a partir das exportações primárias.

Do ponto de vista social, esses anos se caracterizaram pela significativa migração da população andina para a capital, incentivada a partir do crescimento econômico urbano, da construção de infra-estrutura viária e produtiva, do processo de expropriação das terras camponesas e do grau de exploração dos trabalhadores rurais. Estima-se que, entre 1940 a 1946, a população de Lima passou de 644.253 habitantes para 1.749.407 com uma variação de 8,9% ao ano (Soares 2000).

No início da década de 1950, o então governo do General Manuel A. Odría² (1948-1956) implementou políticas de infra-estrutura social (obras urbanas, moradias populares e gastos educacionais), de importação de alimentos e de controle de

¹ O Período de 1950 a 1974 é denominado de *Golden Age* pelo expressivo crescimento econômico, em média de 5,5% ao ano.

² O General Odría tomou o poder em 1948 através de um golpe de Estado ao presidente Bustamante e Rivero, eleito democraticamente em 1945.

preços de produtos agrícolas nacionais, tudo isto com a finalidade de atender às demandas instauradas a partir das migrações rurais. Porém, estas políticas não tiveram muito sucesso³.

Em 1956, Manuel Prado Ugarteche, ex-presidente do período 1939-1945, ganhou as eleições convocadas por Odría e governou o país até 1962. Prado deu continuidade à estrutura econômica do seu antecessor, apoiado pelas elites exportadoras, dando condições legais e tributárias favoráveis para penetração do capital estrangeiro nesse setor.

Este modelo Primário-exportador, caracterizado por um estado reduzido e de câmbio livre, diferencia-se profundamente das políticas de Substituição de Importações instauradas na América Latina, nesse mesmo período. Segundo Dancourt *et al.* (1997), existem duas explicações para esta realidade: a primeira seria a notável influência da oligarquia exportadora nos governos de Odría e de Ugarteche e a segunda, a expansão da demanda internacional pelas exportações de matérias-primas, durante o período 1950-1965.

Segundo Soares (*idem*), embora na década de 1950 as condições favoráveis para as exportações peruanas permitiram um considerável crescimento da economia peruana, esta não se traduziu em desenvolvimento industrial.

No período 1962-1963, através de um golpe militar que depôs Ugarteche, se estabeleceu uma junta militar, tendo como presidentes os Generais Ricardo Perez Godoy e Nicolas Lindley. Esta junta se encarregaria de “corrigir” ameaças políticas e sociais internas⁴ e de preparar as condições políticas para o governo do então candidato à república Fernando Belaúnde Terry. Estas tarefas foram cumpridas.

1.2. A Industrialização por Substituição de Importações (ISI)

Em 1963, o arquiteto Fernando Belaúnde Terry venceu a eleição presidencial, apoiado amplamente pela junta militar, pelos Estados Unidos⁵, a classe média e

³ Apesar dos investimentos em infra-estrutura, Lima revelou-se incapaz de absorver economicamente as migrações, assim como a economia industrial não incorporou relações de trabalho modernas. Isto provocou um aumento da informalidade na capital e uma deterioração das condições de trabalho.

⁴ Em 1962, o partido de esquerda Aliança Popular Revolucionária Americana (APRA), liderado pelo seu presidente Víctor Raúl Haya de La Torre, estabeleceu alianças políticas com o então presidente Prado, configurando-se em potencial candidatura à presidência da república. Ao mesmo tempo, desataram-se focos subversivos nos Andes, conduzidos por camponeses que procuravam expropriar terras.

⁵ Tendo em vista a afinidade entre os planos de governo de Belaúnde Terry e do então presidente americano Kennedy, os estados Unidos apoiaram a candidatura do peruano com o objetivo de afastar o comunismo na América Latina.

pequenos agricultores e empresário industriais. Este triunfo também se deu em meio a uma crise do estado peruano oligárquico⁶.

Com a clara intenção de promover a indústria nacional, no período 1964-1967, Belaúnde Terry iniciou o processo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI). Nesse período, as taxas de proteção efetiva à indústria aumentaram notoriamente⁷ assim como a isenção tributária⁸ e o aumento de crédito a este setor.

Durante 1960 e 1967, o PIB e a produção industrial cresceram a taxas anuais de 6,9% e 7,8%, respectivamente. Os investimentos no sistema financeiro e no setor manufatureiro cresceram também (Jimenez 1997). Desta maneira, a ISI criou um setor industrial líder (indústrias tipicamente produtoras de bens de consumo e de máquinas), porém com deficiências de insumos e tecnologia. Da mesma maneira, não houve uma articulação entre a economia e o mercado interno, assim como não se modificou estruturalmente a composição do comércio exterior.

Os crescentes gastos públicos e a posterior restrição creditícia aumentaram expressivamente o endividamento externo, o qual triplicou, entre 1963 e 1967, passando de 237 para 685 milhões de dólares.

Perante este quadro, a inflação aumentou em média 11,6%, em 1967, instaurando insatisfação nos diversos setores econômicos e políticos do país. Para diminuir o impacto inflacionário, o governo manteve fixo o câmbio, quadro que favoreceu a elevação das importações, enquanto as exportações permaneciam estacionadas. Dada a insustentabilidade do regime fixo, a desvalorização da moeda foi uma medida inevitável, ocorrida em setembro de 1967, sob pressão das elites exportadoras que viam na desvalorização, no corte de gastos públicos e na redução de subsídios a produtos populares, a saída para a crise instaurada. A moeda foi desvalorizada 44% em relação ao dólar. Esta medida contribuiu para o descrédito do governo Belaúnde Terry.

Dada a acumulação de problemas macroeconômicos e estruturais, assim como o descontentamento dos diversos setores sociais e políticos, em 3 de outubro de 1968, ocorreu um golpe de estado dado pelo General Velasco Alvarado, que assumiu o poder.

⁶ Segundo Cotler (1978), os anos 1960 se iniciaram com uma generalizada crítica aberta à ordem defendida pelas empresas estrangeiras e a burguesia nacional. Tanto a propriedade agrária e o capital estrangeiro, eixos da dominação, foram questionados e se erigiram como pontos centrais do debate e da polarização política durante a campanha que elegeu Belaúnde Terry.

⁷ A taxa de importação de automóveis aumentou 18 vezes no início do governo (Jimenez 1997).

⁸ Segundo Cotler (1978), a participação dos impostos diretos na receita governamental passou de 32%, em 1963, para 24,5%, em 1964. Se em 1960 os impostos das empresas constituíam 26% da arrecadação, em 1965 esta proporção caiu para 16%.

1.3. Os Governos Militares

No regime militar do General Velasco Alvarado (1968-1975), a ISI foi levada ao extremo. O grau de proteção interno e o nível de intervenção estatal foram políticas usadas freqüentemente. Através da nacionalização de uma fração substancial do investimento estrangeiro e da estatização de uma parte dos ativos da oligarquia, constituiu-se um forte setor de empresas públicas que chegou a controlar aproximadamente 30% do PIB peruano⁹.

Este regime introduziu medidas orientadas para reduzir a dependência internacional, os desequilíbrios setoriais, as desigualdades de ingressos e para modernizar a infra-estrutura social, com maior ênfase na educação. Apesar desta política de industrialização estar amparada em um elevado grau de proteção, os investimentos privado e estatal não foram suficientes para reativar o crescimento sustentado. O projeto de modernização econômica desse Governo fracassou porque não eliminou o atraso produtivo Primário-exportador e descuidou da articulação industrial e setorial. A política protecionista provocou uma crise generalizada entre economia e estado sem inserção das empresas peruanas no comércio internacional.

Durante o período de 1968 a 1974 o PIB e a produção industrial cresceram a taxas anuais de 4,5% e 4,9%, respectivamente. Estas taxas foram menores do que as registradas no período 1960-1967 e revelavam o início da desaceleração do crescimento econômico.

A ISI, em lugar de modificar a natureza do déficit comercial e de criar um sistema integrado de insumo-produto, intensificou a dependência por tecnologia, por bens de capital e insumos importados, desviando, assim, os efeitos estimulantes do crescimento em direção aos mercados internacionais. A indústria foi o único setor que absorveu os impactos deste processo, liderando o crescimento da economia peruana. Porém, foi incapaz de se inserir eficientemente no comércio internacional. A composição da necessidade de importação não mudou depois deste processo. Os insumos e bens de capital importados mantiveram sua predominante participação no total. Tampouco se modificou a composição das exportações. As exportações tradicionais (agricultura, pesca, minerais e petróleo) constituíam 84% do total, em 1961, e 87%, em 1974 (Jimenez 1997).

⁹ Além de iniciar uma agressiva reforma agrária, o Estado ficou responsável pelas três quartas partes das exportações, a metade das importações, mais da metade dos investimentos fixos, dois terços do crédito bancário e uma terceira parte do emprego no setor empresarial (Fitzgerald 1985).

Em 29 de agosto de 1975, o General Francisco Morales Bermudez assumiu o poder, perante um quadro de descontentamento generalizado das camadas menos favorecidas, as quais se manifestavam através de greves e paralisações nacionais.

Este governo foi caracterizado por estabelecer uma política de abertura democrática e de procura da estabilização econômica. Para isto, enrijeceu-se a política econômica estabilizadora, que afetou, sobretudo, os setores populares e gerou uma nova onda de protestos. Entre outras medidas, reduziu-se a participação dos trabalhadores nas empresas, estimularam-se os investimentos privados e estrangeiros e procurou-se uma aproximação às camadas médias e altas. Com Morales Bermudez, a cúpula militar abriu mão, definitivamente, de qualquer projeto de construção de uma nova ordem social.

Em 1977, este governo convocou a eleições para uma assembléia constituinte a fim de substituir a constituição e, assim, conduzir o país para uma democracia em 1980.

Durante o período de 1978-1980, instituiu-se, portanto, um plano estabilizador com a finalidade de reduzir o déficit fiscal perante a contração da demanda interna. Para isto, em 1979, o governo militar iniciou uma política de abertura econômica e de fomento às exportações tradicionais, aumentando, desta maneira, o comércio internacional.

1.4. A Volta da Democracia e as Incertezas Sócio-Econômicas

Convocadas as eleições, em 1980 o arquiteto Fernando Belaúnde Terry venceu e iniciou seu segundo mandato durante o período 1980-1985. Com uma coalizão de centro-direita no Congresso, o governo colocou em prática uma política de Estado baseada no pluralismo econômico e em uma economia social de mercado.

O palco social que aguardaria este governo estava marcado pelo início de atividades subversivas por parte dos grupos guerrilheiros do Sendero Luminoso (SL), do Movimento Revolucionário Tupac Amaru (MRTA) e pelo grupo paramilitar “Comando Rodrigo Franco”¹⁰.

Nos dois primeiros anos de governo, Belaúnde Terry eliminou o programa de promoção às exportações não-tradicionais, aumentou a abertura comercial e valorizou a taxa de câmbio. Porém, a crise da balança de pagamentos, entre 1982 e 1983, terminou com esta tentativa de liberalização das importações.

Em 1982, como produto da moratória mexicana e da recessão das economias industrializadas, os fluxos financeiros se reduziram e obrigaram o governo a aumentar as tarifas de importação e, assim, voltar a proteger a economia com fins arrecadatórios.

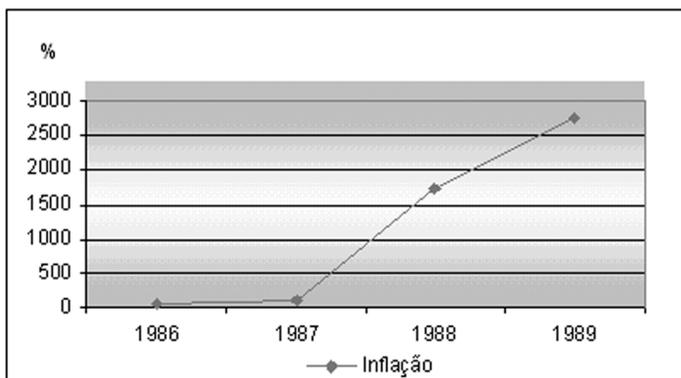
¹⁰ O grupo guerrilheiro Sendero Luminoso surgiu em 1980, já o Movimento Revolucionário Tupac Amaru (MRTA) e o grupo paramilitar “comando Rodrigo Franco” em 1984.

A mistura de problemas macroeconômicos, sociais e políticos qualificaram inexpressivamente o segundo mandato do Belaúnde Terry, que fortaleceu as chances da esquerda peruana de chegar ao poder. Em 1985, o advogado Alan Garcia foi eleito presidente da república pelo partido Aprista.

Qualificado como populista, o governo Aprista instaurou um plano de governo heterodoxo, o qual estava centralizado em políticas macroeconômicas expansionistas e intervencionistas. Entre 1985 e 1987, se reduziu a inflação e se reativou o crescimento econômico, o que aumentou expressivamente os índices de aprovação do presidente. Porém, posteriormente, com o aumento do consumo e de salários estimulados pelo próprio governo, a inflação atingiu níveis estratosféricos chegando a ser de 2775,3% ao ano, em 1989 (ver gráfico 1).

Segundo Parodi (2000), o governo de Alan Garcia, pode ser dividido em três etapas: o auge do curto prazo (Agosto de 1985 a Dezembro de 1986), a crise e a nacionalização do sistema financeiro (1987) e a administração dos desajustes macroeconômicos (1989).

GRÁFICO 1:
Variação Inflacionária no Governo Alan Garcia
(1985-1990)



FONTE: Políticas Económicas y Sociales en entornos cambiantes (Parodi, 2000)

Na primeira etapa (1986-1987), o Plano de Emergência de Curto Prazo teve como objetivo expandir a demanda e congelar os preços básicos (tipo de câmbio, taxas de juros e tarifas públicas); isto refletiu no aumento do PIB e no controle da inflação. A seguinte fase foi caracterizada pela *conservação*, que consistia no planejamento de projetos de investimento entre o setor privado e o governo. Foram condicionadas todas as importações à obtenção de licenças cambiais outorgadas pelo Banco

Central e constituiu um orçamento oficial de divisas para serem assinadas às importações com a finalidade de enfrentar a perda de reservas internacionais. O Banco Central começou a desvalorizar o tipo de câmbio. Porém, talvez a medida mais polêmica tenha sido a nacionalização dos bancos comerciais, as sociedades financeiras e as empresas de seguro com a finalidade de “democratizar” o crédito. Finalmente, na última fase do governo, com o cenário de hiperinflação e estagnação econômica, se optou por uma política de ajustes graduais da economia, através de aumentos de tarifas públicas, taxas de câmbio, taxas de juros e salários (Parodi 2000).

O retorno do intervencionismo praticado pelo governo de Alan Garcia, não foi de grande ajuda para a democracia. O descrédito dos partidos políticos se tornou generalizado, assim como o desequilíbrio social, prejudicado pelo incremento da violência das guerrilhas, as quais contariam com o financiamento do narcotráfico, atividade em expansão no interior do Peru¹¹.

1.5. O Balanço Econômico do Período 1950-1990

Como pode ser observado no Quadro 1, os diferentes planos de desenvolvimento econômicos e sociais instaurados no período 1950-2000¹² se caracterizaram pela ineficiência em atingir o objetivo central do desenvolvimento. Observou-se que as características conjunturais, bem como os interesses de determinados grupos, pautaram a lógica dos mesmos. Desde os governos militares até os governos civis, não existiu uma estratégia de longo prazo que pudesse consolidar o desenvolvimento do país, ou ao menos, estabelecer uma estrutura produtiva capaz de absorver o excedente de mão-de-obra migrante expulsa do interior pelas atividades subversivas.

No seu estudo *Ciclos y Determinantes del Crecimiento Económico*¹³, Felix Jimenez (1997) observa dois fatos em relação ao PIB peruano, durante o período de 1950 a 1990: por um lado, a desaceleração da taxa de crescimento, a partir do ano de

¹¹ Principalmente, o MRTA contava com apoio financeiro do narcotráfico, e em troca, oferecia segurança que era paga por elevadas taxas de “custódia”. As principais características deste fenômeno foram: a) Perdas significativas da vocação produtiva e do incentivo ao investimento agrícola; b) expulsão de grande número de agricultores em direção às capitais; c) incerteza crescente causada pela dependência do cultivo ilícito; d) formação de uma cultura especulativa; e) generalização de comportamentos violentos e corruptos dentro do sistema legal do país; f) “legitimação” da ilegalidade;

¹² Mais adiante será discutido com maior ênfase os acontecimentos políticos e econômicos dos governos Fujimori na década de 1990.

¹³ Para determinar esse ciclo econômico, Jimenez usa distintas variáveis macroeconômicas utilizando o filtro de Hodrick-Prescott e correlaciona com o ciclo do PIB peruano.

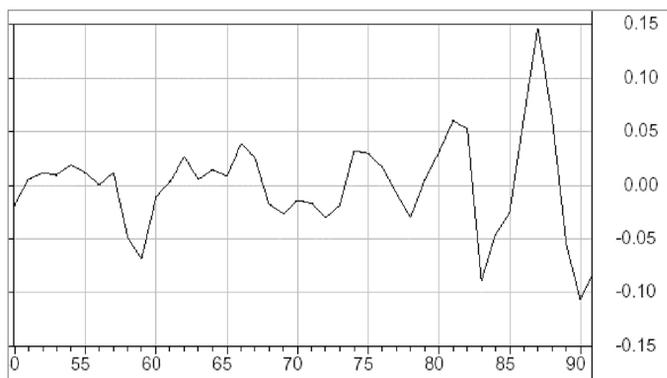
1975, e, por outro, a pronunciada volatilidade das suas variações no período 1975-1990. Enquanto, no período 1950-1974, o PIB cresceu a uma taxa média anual de 5,5%, no período 1975-1990 cresceu, somente 1,7% ao ano. A produção industrial acompanhou esta tendência e, durante os mesmos períodos, cresceu a taxas de 6,7% e 0,8%, respectivamente.

Quadro 1 Governos Peruanos e seus Modelos de Desenvolvimento Econômico (1950-2000)			
Período	Presidente	Modelo de Desenvolvimento	Características da Política Econômica
1950-1956	Manuel A. Odría	Intervenção Estatal	- Investimentos públicos em infra-estrutura urbana, habitacional e educacional - Incentivo às exportações
1956-1962	Manuel Prado Ugarteche	Liberalismo Econômico	- Políticas fiscais expansionistas - Isenção tributária industrial - Incremento dos investimentos estrangeiros nos setores exportadores
1962-1963	Ricardo Perez Godoy/Nicolás Lindley	Plano preparatório para a Substituição de Importações	- Protecionismo industrial
1963-1968	Fernando Belaúnde	Industrialização por Substituição de Importações (1ª fase)	- Protecionismo Industrial - Investimentos públicos em infra-estrutura - Políticas fiscais expansionistas - Políticas redistributivas - Atraso cambial - Incremento da dívida externa
1968-1975	Governo Revolucionário das Forças Armadas (GRFA). Primeira fase do General Juan Velasco Alvarado	Capitalismo do Estado	- Reforma Agrária - Acirramento da substituição de Importações - Investimentos públicos em infra-estrutura - Retórica nacionalista - Atraso cambial - Incremento da dívida externa
1975-1980	Segunda fase del Gobierno Militar - General Francisco Morales Bermúdez	Ajuste e início de modelo de crecimiento para fora	- Promoção às exportações tradicionais - Liberalização comercial - Desvalorização da taxa de câmbio - Ajuste Fiscal - Renegociação da dívida externa
1980-1985	Fernando Belaúnde	Liberalismo y populismo	- Políticas fiscais expansionistas: investimentos públicos - Liberalização comercial e posterior reversão desta política - Mini desvalorizações - Fatores exógenos: crises da dívida externa e o "fenômeno del niño" - Fatores endógenos: violência política e surgimento de grupos guerrilheiros
1985-1990	Alan García	Populismo macroeconômico	- Controle de preços - Políticas fiscais e monetárias expansionistas - Reativação econômica a partir do consumo - Protecionismo comercial
1990-2000	Alberto Fujimori	Estabilização, liberalização e abertura comercial	- Reformas estruturais de livre mercado - Estabilização econômica (controle de preços) - Abertura econômica - Renegociação da dívida - Setor privado coo motor do crescimento

FONTE: Wise, Carol. "State Policy and Social Conflict in Perú", en Cameron Maxwell y Philip Maucri (eds.), *The Peruvian Labyrinth*, Pennsylvania University Press, 1997, pp. 74-75. Elaborado por Carlos Parodi (2000: 52-53).

O Gráfico 2, mostra a evolução do PIB no período 1950-1990 por governo.

Gráfico 2 - Peru: Ciclo Económico nos Governos Peruanos do Período 1950-1990



Fonte: Jimenez 1997.

Em contrapartida, durante o período 1950-1974, o déficit na conta corrente foi, em média, de 2,1% do PIB, e o índice médio do PIB *per capita*, a preços e ano-base de 1979, foi de 78,1%. Já no período 1975-1990, o déficit na conta corrente aumentou notoriamente a uma taxa média de 4,2% do PIB, que correspondeu a um índice médio do PIB *per capita* de 96%.

Analisando o desempenho geral da indústria peruana no período 1990-1995, observou-se que existiu um processo de desindustrialização que se iniciou na metade da década de 1970 e se intensificou-se nos anos 1990. No início do chamado *Golden Age*, as indústrias de consumo não-duráveis representavam cerca de 50% do valor agregado industrial, enquanto que as produtoras de bens duráveis e máquinas representavam 6,3% da produção total.

Esta situação foi mudando paulatinamente ao longo do período, as primeiras reduziram sua participação cerca de 40%, enquanto que as segundas aumentam para 16,6% (ver Tabela 1). Depois de 1975, ocorreu um processo inverso: as indústrias de consumo não duráveis voltaram a ser dominantes na geração do valor agregado industrial: sua participação chegou próxima aos 50%, enquanto a produção das indústrias produtoras de bens duráveis e de máquinas diminuiu até 4,9% em 1994.

As áreas mais dinâmicas durante o *Golden Age*, foram as produtoras de bens duráveis e máquinas, que somadas às produtoras de bens intermediários, como indústria de produtos de papel, indústria química e a indústria de petróleo e carvão, im-

pulsionaram o crescimento econômico do país. A partir de 1974, observou-se que o grupo de produtoras de bens de consumo, representadas pelas indústrias de bebidas, vestuário e calçado, imprensa, e publicidade, móveis e acessórios e outras manufaturas, ganhavam participação. No grupo das produtoras de bens intermediários destacaram-se as madeireiras e indústria química. Ao mesmo tempo, o setor produtor de bens de consumo duráveis e máquinas, perderam participação.

Sobre a origem dos problemas macroeconômicos (estagnação do PIB e crescente estrangulamento externo), existem duas explicações: a primeira estaria ligada ao excesso de intervencionismo estatal, que distorceu os mecanismos de preços, provocando desequilíbrios interno e externo, os quais acabaram bloqueando, no longo prazo, o crescimento econômico. Desta maneira, o déficit comercial seria resultado de uma política protecionista que permitiu o desenvolvimento de uma indústria que não dispunha de vantagens comparativas e mesmo assim subsistiu em um ambiente protegido. A segunda explicação está ligada à insuficiência de poupança interna e ao intervencionismo estatal no mercado financeiro, o qual manipulou artificialmente as taxas de juros. Estas explicações, somadas às variáveis exógenas (como crise financeira mundial e fenômenos climáticos) e desequilíbrios sociais (guerrilha, narcotráfico e aumento de pobreza), constituíram peça-chave para o entendimento do sub-desenvolvimento peruano.

2. O Processo de Abertura Econômica e Comercial no Anos Noventa: de Fujimori a Toledo

Em 1990, o engenheiro agrônomo Alberto Fujimori Fujimori chegou ao poder como um *outsider* político, depois de derrotar o escritor Mario Vargas Llosa, dado pelas pesquisas como presidente eleito até duas semanas antes das eleições. O triunfo de um candidato de um partido totalmente inexpressivo (Cambio 90), criado especificamente para estas eleições, mostrou claramente o descrédito da população pelos partidos tradicionais e as tentativas políticas fracassadas dos governos anteriores. Este triunfo significava também um duro golpe à burguesia peruana que há cinquenta anos se revezava no governo.

Do ponto de vista econômico e seguindo as recomendações do *Consenso de Washington*¹⁴, o governo Fujimori iniciou uma profunda reforma na economia peruana,

¹⁴ O Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional, institucionalizaram o *Consenso de Washington* sobre as reformas econômicas, com a finalidade de resolver desequilíbrios estruturais das economias emergentes, optando pelo paradigma de livre mercado e a eliminação da intervenção econômica do Estado. Dentre estas medidas podem ser incluídas: a estrita disciplina fiscal, a restrição monetária, a abertura comercial, a liberalização financeira e a flutuação do câmbio, a privatização das empresas públicas, a desregulamentação do mercado de trabalho, a reforma tributária e a promoção do investimento estrangeiro.

TABELA 1
Composição do Valor Agregado da Indústria Peruana (Anos Seleccionados)

	1955	1965	1966	1967	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1994
1. Industrias típicamente productoras de bens de consumo	47,3	40	41,5	42	40	39,7	41,8	39,5	37	36,4	42,6	44,2	48,7	49,1	40,9	32,7	34,8	33,1	48,8
Processadores de alimentos, exklusive Pescados	27	17,1	17,4	17,9	17,2	16,1	16,1	20,6	18,1	18,5	15,3	12	10,5	11,3	11,8	13,6	12,9	13,4	13,5
Bebidas	8,6	9,4	9,3	9,6	8,9	7,4	8,9	6,2	6,3	5,5	8	9	12,3	13,1	12,1	15,1	14	13,4	10,9
Tabaco	0	1,2	1,9	2,3	2,8	2,8	1,5	1,4	1,2	1,9	1,4	1,7	1,6	1,2	1,6	1,2	1	1	0,7
Roupas e Calçados	3,5	4,2	4	3,6	3,1	3,5	4,1	3,3	3,4	3,3	4,9	8,7	10,1	9,4	10,7	8,4	7,8	6,8	5,1
Imprensa e publicidade	2,1	3,1	3,4	3,1	3	3,3	3,2	2,4	2,4	2,2	3,3	3,2	3,5	3,7	3,6	5,2	6,5	7,9	6,6
Produtos de couro	1,5	0,8	0,8	0,8	0,5	0,8	0,7	0,9	1	0,9	0,5	0,4	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Móveis e acessórios	1,5	1,4	1,6	1,4	1,4	1,7	1,8	1,8	1	0,9	1,1	1,8	3,3	4	4,1	4,4	3,7	7,1	5,7
Miscelâneos	0,9	2,8	3,1	3,3	3,1	4,3	4,2	3,6	3,5	3,7	6,9	6,1	6,1	5,6	5,9	4,8	5,2	4,7	5,7
2. Indústria tipicamente produtora de bens intermediários	46,4	49,4	46,8	45,6	46,7	48,8	11,5	13,1	46,3	47,1	46,6	45	38,3	38,7	41	40	38,5	41,9	46,3
Têxtil	18,1	13,4	11,9	10,4	9,4	9,7	1,5	1,6	13,5	13,1	8	8,3	7,4	6,3	7,2	4,9	4,7	4	4,4
Produtos de Madeira	1,3	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	2,7	3,2	1,4	1,3	3,9	4,2	3,3	4,1	4,5	4,9	4,2	6	8,3
Produtos de papel	1,7	2,4	2,7	3	1,9	2,5	2,7	3,2	3	3	1,7	1,3	1,3	1,9	1,5	2,1	1,1	0,7	0,9
Produtos de Borracha	1,3	1,5	1,9	2,3	2	1,9	2,1	1,4	1,3	1,3	0,7	0,4	0,3	0,7	1	0,5	0,4	0,3	0,4
Química	4,9	9,7	10,8	11,6	10,6	11,6	11,5	9,9	9,9	9,6	5,9	5,1	5	8,5	9	11,3	13,4	14,7	14,8
Petróleo e Carvão	0,2	6,2	4,2	3,1	7,1	6,8	5,5	4,9	4,7	5	10,4	14,7	8,3	4,6	3,2	5	4,3	5,3	5
Materiais não metálicos	5,1	5,7	5,7	5,8	4,8	5,1	5,5	3,9	3,7	3,3	6,2	5,7	5,7	5	5	4,9	4,5	4,5	6,6
Materiais básicos	13,8	9,4	8,4	8,2	9,6	7,9	4,1	7,4	8,8	10,5	9,8	5,4	5	7,6	9,5	6,3	6	6,3	5,9
3. Indústria tipicamente produtora de bens de consumo duráveis e máquinas	6,3	10,6	12	12,6	12	13,3	13,6	13,6	14,9	16,2	16,6	10,8	10,8	13	12,3	9	7,3	6,7	4,9
Fabricação de produtos de metal	2,6	2,9	3,2	2,9	3,1	3,3	4	4	4	4,2	1,4	1,4	1,5	1	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7
Máquinas não elétricas	0,4	2	2,4	2,2	2,6	2,8	2,9	2,5	2,5	2,4	1,7	1,7	1,5	1,2	1	0,7	0,7	0,7	0,7
Máquinas e equipamentos elétricos	0,4	1,2	1,8	2,4	3	3,2	3,5	3,4	3,4	4,3	2,9	2,9	3,1	3,5	3,4	2,5	2,5	1,5	0,9
Material de transporte	2,9	4,5	4,6	5,1	4,6	4,3	3,2	5	5	5,7	4,8	4,8	6,9	6,6	4	3,5	3,5	2,2	2,6

Fonte: Jiménez *et al* 1998.

abrindo o mercado com a intenção de reduzir a hiperinflação, aumentar as taxas de juros e as contas de capitais. Além disso iniciou o processo de flexibilização do mercado de trabalho e de incentivo ao investimento nacional e estrangeiro. Com esta ampla reforma de Estado, a economia peruana se caracterizou por instaurar processos de austeridade fiscal e monetária, de privatizações de empresas, de diminuição dos monopólios estatais e de racionalização da estrutura administrativa pública.

No aspecto de política comercial, em setembro de 1990, se realizou a primeira mudança tarifária significativa reduzindo-se o número dos tipos tarifários de 25 para 3. Assim a tarifa média diminuiu de 66% para 26%. Somente se mantiveram exonerações nos casos dos convênios internacionais, zonas francas, doações e importações afetadas pelo Banco Central (Boloña e Illescas 1998).

Politicamente, estas mudanças foram, inicialmente aceitas, dada a necessidade de simplificar os instrumentos de política comercial. Porém, posteriormente, dada a pouca representatividade política do governo no congresso, a reforma encontraria sérias resistências.

2.1 O Autogolpe e a Reforma do Estado

Durante os dois primeiros anos do governo Fujimori, existiram tensões e disputas entre o legislativo e o executivo. O governo precisava da aprovação do congresso para consolidar a reforma de Estado e assim evitar o incremento inflacionário e o déficit fiscal. Da mesma maneira, a guerrilha que ocupava cada dia mais destaque no interior e na capital do país precisava ser combatida drasticamente. Fujimori utilizou ambas razões – econômica e social – para dar o denominado autogolpe de Estado em abril de 1992, o qual dissolveu o Congresso, suspendeu a constituição, reorganizou o poder judiciário e instaurou o Governo de Emergência e Reconstituição Nacional.

Este autogolpe não provocou a reação pública que a oposição esperava. A imagem de autoridade e austeridade apartidária, não corrompida, que Fujimori construiu cuidadosamente, até então, contrastava com a imagem que a política peruana tinha, sendo catalogada de corrupta e incompetente. Após o autogolpe, Fujimori conseguiu manter uma popularidade superior a 70% .

O Governo de Emergência e Reconstrução Nacional, além de apressar as reformas econômicas, na área de segurança interna, colocou como meta eliminar a guerrilha. Para isto as Forças Armadas, que apoiaram o autogolpe, passariam a ter um papel preponderante. Formou-se uma aliança implícita entre o governo Fujimori e as Forças Armadas¹⁵ ,

¹⁵ Esta parceria era intermediada pelo assessor de Inteligência Nacional, Vlademiro Montesinos o que se constituiu no principal agente de poder no país depois de Fujimori. Posteriormente, esta relação, envolveria aspectos corruptos e de violação ao Estado de direito, desencadeando, em 2000, a crise que propiciaria a saída de Fujimori.

a qual teve seu maior triunfo em setembro de 1992 com a captura do líder do Sendero Luminoso Abimael Guzmán dando início a um processo de controle à violência social.

Esta combinação de fatores atraiu capitais produtivos estrangeiros e incentivou a produção interna. No período de 1993 a 1997, o PIB peruano cresceu significativamente (41,1%) e a economia do país passou por um aquecimento acompanhado pela redução da inflação (de 7.650 %, no ano de 1990, para 15% no ano de 1994).

Neste primeiro mandato, a preocupação pelos fatores macroeconômicos e de segurança interna, deixou de lado a realização de políticas que enfrentassem os problemas sociais de características estruturais. Em vez de se estabelecer uma ampla política de diminuição da pobreza, se realizaram políticas focalizadas¹⁶ como estratégias de desenvolvimento. O incremento da pobreza, o desemprego e a falta de políticas assistenciais mais abrangentes para as populações mais vulneráveis, se configuraram nos principais problemas do governo Fujimori. Para Jimenez (2000), esse governo não modificou nem melhorou, substancialmente, a natureza da inserção social. Houve, pelo contrário, uma reprimarização¹⁷ e desindustrialização da economia, com reduzidos efeitos positivos sobre o emprego e sobre as condições de desigualdade e pobreza da maioria da população do país.

Um fenômeno interessante a ser notado é que nessa época surgiram novas formas de organizações sociais, principalmente, no interior do país e nas favelas e bairros marginalizados da capital¹⁸.

2.2 O Segundo Governo de Fujimori e o Fim do Regime

Fujimori foi reeleito em 1995, com altos índices de aprovação à sua política, principalmente pelo reconhecimento ao processo de pacificação nacional de controle à inflação. Os principais problemas a serem enfrentados seriam o desemprego e o incremento da pobreza. Para isso, fixou-se como meta reduzir a pobreza em 50% até 2000, focalizando os gastos dos bens públicos em assistência social e na construção de infra-estrutura social e econômica.

¹⁶ Em 1991 implementaram-se programas sociais de curto prazo, nesse ano foi criado o Fondo Nacional de Compensación Social y de Desarrollo Social (FONCODES) com a finalidade de atenuar a pobreza que em 1995, abrangia 45% da população peruana (Cepal 2000).

¹⁷ A indústria peruana mantém as características produtivas do *Golden Age*, concentrando-se especificamente em produção extrativa e de reduzido valor agregado.

¹⁸ Foram criados os Clubes de mães de família, “comitês do copo de leite”, associações dos restaurantes populares, as rondas de segurança camponesas, dentre outros. Esta organização da sociedade civil surgiu como resposta à falta de políticas estruturais de diminuição das desigualdades econômicas trazidas pela abertura econômica.

No entanto, durante o período em evidência (1995-2000) as contínuas crises internacionais¹⁹ obrigaram a instaurar uma política econômica com características defensivas. Durante o ano de 1995, a preocupação fundamental era a sustentabilidade da balança comercial. As importações cresciam mais do que as exportações e os déficits da conta corrente aumentaram de 5.3% do PIB, em 1994, para 7.3% do PIB e 1995. Para diminuir este déficit, optou-se por reduzir o gasto agregado da economia através de uma combinação de políticas fiscal e monetária restritiva com o objetivo de desaquecer a economia (Parodi 2000). Porém, dado o alto nível de dolarização da economia, a escassez da moeda nacional foi contraposta pelo ingresso de dólares e, portanto, não se conseguiu diminuir o volume das importações apesar da contração da demanda interna.

Durante 1997, o comportamento da economia teve três características principais: Primeiro, um aumento da atividade econômica que cresceu de 2.4%, em 1996, para 6.9%, em 1997. Segundo, a diminuição da inflação que passou de 11.8%, em 1996, para 6.5%, em 1997. E terceiro, a redução do déficit da conta corrente de 5.9% do PIB, em 1996, para 5%, em 1997.

No ano seguinte, a economia peruana foi vulnerável aos impactos das crises financeiras mundiais e a impactos climáticos²⁰.

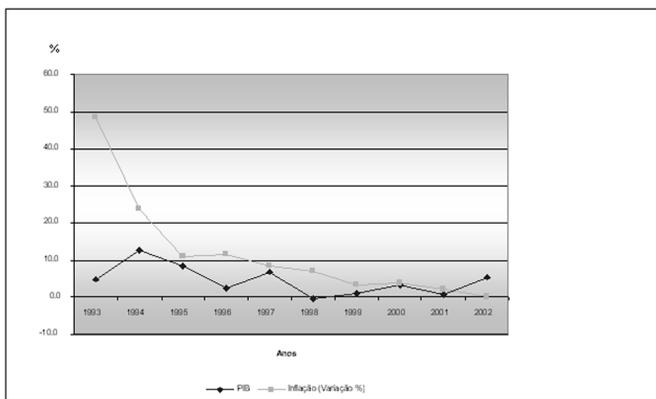
Em 1999, a demanda interna continuou diminuindo (3% do PIB) porém, as exportações aumentaram em 7,5% e as importações diminuíram 17,1%, o que permitiu uma recuperação do PIB em 3,8%.

¹⁹ As crises financeiras iniciaram nos seguintes países: México (1994), Turquia (1994), Venezuela (1994), Argentina (1995), o sudeste asiático (1997), Rússia (1998) e o Brasil (1999).

²⁰ No segundo governo de Fujimori a economia peruana sofreu as consequências de vários choques externos provocados pelas crises financeiras (Asiática em setembro de 1997, a crise Russa em agosto de 1998 e a desvalorização brasileira no final de 1998 e início de 1999). Com respeito à crise Asiática, o impacto repercutiu na balança comercial dada a elevada dependência do setor exportador com o mercado oriental (22% das exportações peruanas, na sua maioria minérios, eram destinadas para o Sudeste Asiático) e 14% de importações provinham dessa região. A queda dos preços internacionais diminuiu o valor exportado, além de retrazar alguns projetos de investimento. A crise também provocou uma saída de capitais de curto prazo do país. Por outro lado, o fenômeno climatológico “El Niño” afetou a atividade produtiva, principalmente, no setor agrícola e pesqueiro, o que diminuiu as exportações destes setores e provocou um aumento de importações, além de deteriorar a infra-estrutura produtiva. Em 1998, a crise Russa trouxe como consequência a diminuição de linhas de crédito de curto prazo, além de estabelecer um clima de instabilidade e de fuga de capitais. Posteriormente, no início de 1999, durante a crise brasileira houve mais uma vez um ataque especulativo ao câmbio produzindo repercussões idênticas às propiciadas pela declaração de moratória do Equador, no terceiro trimestre desse ano. Apesar das tentativas de manutenção do câmbio, por parte do Banco Central, a desvalorização do Nuevo Sol foi iminente sendo de 11% perante os 3,7% da inflação.

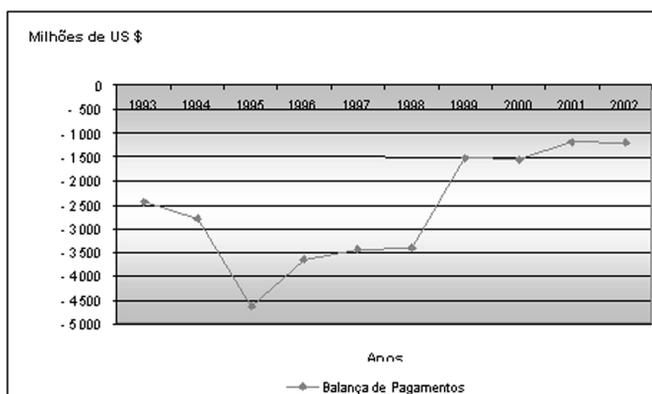
O gráfico 3 mostra o comportamento do PIB e da inflação, na década de 1990, e no início do seguinte milênio. Por outro lado, o gráfico 4 mostra uma tendência de baixa do déficit da balança de pagamentos, depois de ter alcançado seu ponto máxi-mo em 1995. Isto se deve basicamente ao crescimento das exportações, no período compreendido entre 1995 e 1999. Neste período, apesar das crises financeiras e da retração da demanda interna de 3,0% do PIB, as exportações cresceram 7,5% e as importações diminuíram 17,1% melhorando, assim, a brecha interna (Parodi 2000).

Gráfico 3 - Variação do PIB e da Inflação no Peru 1990-2002



Fonte: Banco Central de Reserva del Perú (2003)

Gráfico 4 - Evolução da Balança de Pagamentos Peruana 1993-2002



Fonte: Banco Central de Reserva del Perú (2003)

No âmbito industrial, para Jimenez (2000), na década de noventa houve um processo de reprimarização da economia peruana, dada a sobrevalorização da taxa de câmbio, favorável para as importações e desestimulante para a produção de bens comercializáveis internacionalmente. Assim, esta estrutura favoreceu a produção primária dos bens não comercializáveis e a produção primária de exportação com baixo valor agregado. De acordo com a composição do PIB, para o período 1993-1997, o que representa os quatro anos de crescimento econômico, os setores que registraram taxas superiores ao PIB (41,1%) foram construção (106,2%), comércio (48,2%), minérios (48,5%) e pesca (56%). Desta maneira, o país retornava às características produtivas da década de 1950 com alta dependência de insumos importados, dada a sua liberalização.

Para Jiménez (2000), o ajuste neoliberal do governo Fujimori estagnou o processo de industrialização e fez perder competitividade neste setor além de não gerar postos de trabalho nem revelar ser parte de um processo de reestruturação produtiva orientado para resolver velhos problemas fundamentais da economia peruana.

No aspecto social, as políticas instauradas pelo Governo Fujimori não conseguiram recuperar as perdas sociais derivadas dos processos hiperinflacionários e de crise generalizada dos governos anteriores. Apesar da redução da população pobre para 44% em 1999 (em 1990 era em torno de 52%), o número de pessoas que conseguiam sobreviver gastando menos de 1 dólar por dia, girava em torno de 12 a 13 milhões. Esta pobreza se concentrava principalmente nas regiões rurais, onde mais de dois terços da população é pobre, carece de infra-estrutura para moradia e saneamento (90%) e concentra a maior quantidade de analfabetos (a taxa de analfabetismo no Peru estava ao redor de 10% da população adulta e concentra-se nas mulheres das áreas rurais com mais de 40 anos).

Por outro lado, durante o período em questão, a mortalidade infantil foi diminuída para 43 de cada 1.000 nascidos vivos, mesmo assim, esta taxa ainda foi uma das maiores da América Latina²¹. Outro ponto importante se refere à desnutrição infantil, ao final da década do noventa esta taxa representava 23,8% da população infantil de menos de cinco anos (Cepal 2000). Por outro lado, as políticas liberais do governo Fujimori, não conseguiram inserir a crescente oferta de mão-de-obra no setor produtivo ocasionando assim um aumento do setor informal peruano que cresceu de 49,2%, em 1991, para 55,4% em 1996. A falta de oportunidades de trabalho somada às crescentes migrações do interior peruano para a capital, fizeram

²¹ Na Colômbia era de 25, Costa Rica 12, Chile e Cuba 10 a cada 1.000 nascidos vivos.

notória a incapacidade de absorção produtiva, criando um clima de constante incerteza e vulnerabilidade social²².

No plano político, o fim do segundo mandato do presidente Fujimori foi caracterizado pela constatação de atos de corrupção que envolviam setores ligados à cúpula do governo²³, mandos militares e até o próprio presidente. Depois de forjar o seu triunfo nas eleições de 2000 e sofrer uma série de atos públicos contrários ao terceiro mandato, Fujimori se refugiou no Japão. Perante a ausência de um estado democrático, instaurou-se no Peru um governo transitório tendo como presidente interino o congressista de oposição Valentin Paniagua quem, paulatinamente, restabeleceu o Estado de direito e de democracia abandonado por Fujimori.

2.3 O Fim da Era Fujimori e o Continuismo da Política Econômica

Depois de convocar as eleições, em 28 de julho de 2001, o governo de transição cedeu lugar ao economista Alejandro Toledo Manrique, eleito presidente da república para o período 2001-2006. Toledo venceu o ex-presidente Alan Garcia Perez, quem depois do seu refugio em Paris, passou a se configurar como um dos principais líderes de oposição do país.

A política econômica de Toledo seguiu, em grandes rasgos, a política iniciada pelo governo Fujimori. Esta política consiste na manutenção do processo de liberação de mercado, ajustes fiscais e controle inflacionário. Apesar do incremento significativo da produção no início do seu mandato (o PIB aumentou de 0,6%, em 2001, para 5,3% em 2002), a baixa popularidade e a falta de credibilidade do presidente Toledo e as crescentes demandas sociais têm impedido estabelecer, até hoje, o rumo de uma política estruturada e continua no país.

3. O Peru Frente aos Processos de Integração Regional na Década de 1990

A década de noventa, principalmente na América Latina, foi caracterizada por uma política de abertura econômica, liberalização de mercados, reforma do Estado e incremento de fluxos financeiros. Este período marcou, também, o incremento das relações econômicas regionais e extraregionais. Os países estabeleceram políticas mul-

²² Na década de 1990, o PIB per capita cresceu 25%, variação inferior ao das décadas de 1950 e 1960, 34% e 27%, respectivamente.

²³ Estes atos comandados pelo assessor de inteligência Vladimiro Montesinos, constituíam subornos a autoridades públicas e de oposição, manipulação dos meios de informação, desvio de dinheiro público, dentre outros.

tilaterais, pautados pelos esforços de incentivo ao comércio internacional estabelecidos na Organização Mundial de Livre Comércio (OMC²⁴) sucessora do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT).

Como foi visto, nessa década o Peru passou por uma reforma econômica de austeridade fiscal e monetária, assim como de liberalização do seu mercado e de absorção de fluxos financeiros, os quais foram utilizados para equilibrar as contas externas e controlar a inflação.

Com a liberalização da economia e a redução das tarifas do comércio exterior, as importações de consumo aumentaram significativamente no período 1991-1997. Foram de 30% nas matérias-primas e 10% nos bens de capital. Este comportamento pode ser explicado pelo processo de renovação de estoques de bens de consumo dos estratos mais ricos da população e pelo processo de reconversão produtiva.

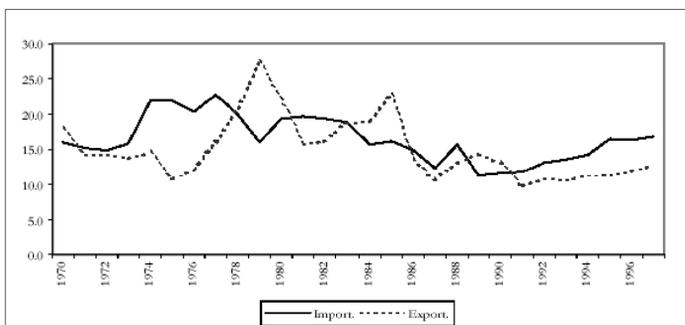
No que se refere às exportações, a política de liberalização econômica eliminou toda forma de transferências de renda ao setor. Em contrapartida, criou uma agência de Promoção às Exportações Peruanas (Prompex), porém, com orçamento limitado. Nesse contexto, as exportações do país se mantiveram estagnadas até 1993. A partir do ano seguinte, o volume de exportações cresceu aceleradamente a uma taxa anual de 19,3% nos produtos tradicionais (cobre, ouro e farinha de peixe). Este crescimento se deu pelo incremento em 80% da oferta. Em 1998 como consequência do fenômeno “El Niño”, as exportações pesqueiras e agrícolas sofreram retração e as exportações não-tradicionais cresceram, a partir de 1993, a uma taxa média de 19,1% (Diaz et all 2000).

Apesar do dinamismo das exportações, o déficit comercial foi inevitável, fluando entre 5,0% e 7,3% do PIB. A tendência dos dois setores pode ser vista no gráfico 5.

²⁴ A OMC foi criada na Rodada do Uruguai e entrou em funcionamento em 1º de janeiro de 1995. Suas principais atribuições são as seguintes:

1. Gerenciar os acordos multilaterais e plurilaterais de comércio negociados por seus membros, particularmente sobre bens, serviços e direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio;
2. Resolver diferenças comerciais;
3. Servir de fórum para negociações sobre temas já cobertos pelas regras multilaterais de comércio e sobre novas questões;
4. Supervisionar as políticas comerciais nacionais; e
5. Cooperar com o Banco Mundial e o FMI na adoção de políticas econômicas em nível mundial.

Gráfico 5 - Exportações e Importações como Porcentagem do PIB



Fonte: Diaz *et al* 2000.

3.1. Composição da Balança Comercial Peruana e os Esforços de Integração Regional

Dentro da composição da balança comercial peruana em 2002, como é mostrado na tabela 2, observou-se que a maior parte das exportações se concentra nos produtos tradicionais. No setor de mineração, os produtos que arrecadaram mais divisas foram o cobre (1.187,05 milhões de dólares) e o ouro (1.478,82 milhões de dólares). O segundo setor em importância dentro das exportações tradicionais é o pesqueiro com 926,22 milhões de dólares, sendo a farinha de peixe o principal produto, representando 823,15 milhões de dólares. Dentro dos produtos não tradicionais exportados destacam-se o têxtil e o agropecuário com 676,81 e 554,81 milhões de dólares, respectivamente.

Dentro das importações, em 2002 a maior parte dos produtos comprados do exterior foram matérias primas e produtos intermediários representando 3.808,48 milhões de dólares. O segundo setor representativo das importações corresponderam aos bens de capital e materiais de construção (1.930,22 milhões de dólares) e bens de consumo (1.742,06 milhões de dólares).

Analisando a composição da balança comercial peruana pode-se observar a forte dependência de produção importada intermediária e por produtos com elevado valor agregado, enquanto que as exportações ainda estão compostas, na sua maioria, pela produção tradicional extrativa.

Dentro deste contexto produtivo, a economia peruana estabeleceu significativos avanços nos acordos bilaterais regionais, especialmente com a Comunidade Andina das Nações (CAN) e o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Ao mesmo tempo, estabelece acordos com o Nafta, a Associação Latino-americana de Integração (ALADI),

Tabela 2 - Composição da Balança Comercial Peruana (2001-2002) (Milhões de Dólares)

EXPORTAÇÕES PERUANAS			
SETOR E ECONÔMICO	2001	2002	VAR. % PERCENTUAL
	JAN-DEZ	JAN-DEZ	
TOTAL	6 956,25	7 608,24	9,37
I. PRODUTOS TRADICIONAIS	4 731,02	5 310,90	12,26
MINERAÇÃO	3 205,73	3 752,05	17,05
PESCA	926,22	892,34	-3,66
PETRÓLEO E DERIVADOS	391,57	449,9	14,9
AGRÍCOLAS	207,49	216,22	4,2
II. PRODUTOS NÃO TRADICIONAIS	2 194,35	2 273,31	3,6
AGROPECUÁRIO	437,06	554,81	26,94
TÊXTIL	664,31	676,81	1,88
PESCA	207,65	174,66	-15,89
QUÍMICO	246,2	255,43	3,75
METAL-MECÂNICO	160,02	109,18	-31,77
SIDERÚRGICO - METALÚRGICO	189,55	162,17	-14,44
MINERAÇÃO NÃO METÁLICA	57,75	68,05	17,84
ARTESANATO	1,76	1,13	-36,01
MADEIRA E PAPEIS	141,93	177,07	24,76
PELES E COURO	13,29	15,06	13,32
OUTROS	74,84	78,93	5,47
III. OUTROS	30,88	24,02	-22,21
IMPORTAÇÕES PERUANAS			
SETOR ECONÔMICO	2001	2002	VARIACÃO PERCENTUAL
	JAN-DEZ	JAN-DEZ	
TOTAL	7 230,06	7 485,89	3,54
BENS DE CONSUMO	1 636,36	1 742,06	6,46
1. BENS DE CONSUMO NÃO-DURÁVEIS	992,51	1 040,32	4,82
2. BENS DE CONSUMO DURÁVEIS	643,85	701,73	8,99
MATÉRIAS PRIMAS E PRODUTOS INTERMEDIÁRIOS	3 566,52	3 808,48	6,19
3. COMBUSTÍVEIS, LUBRIFICANTES E PRODUTOS AFINS	977,37	1 040,99	6,51
4. MATÉRIA PRIMA E PRODUTOS INTERM. PARA A AGRICULTURA	261,24	280,43	7,35
5. MATÉRIA PRIMA E PRODUTOS INTERM. PARA A INDÚSTRIA	2 347,91	2 487,05	5,93
BENS DE CAPITAL E MAT. DE CONSTRUÇÃO	2 004,06	1 930,22	-3,68
6. MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	193,39	305,43	57,94
7. BENS DE CAPITAL PARA A AGRICULTURA	22,27	22,08	-0,85
8. BENS DE CAPITAL PARA A INDÚSTRIA	1 396,66	1 260,78	-9,73
9. EQUIPES DE TRANSPORTE	391,75	341,93	-12,72
OUTROS	31,2	51,3	64,71

FONTE: SUNAT – PERU DECLARAÇÕES ÚNICAS DE ADUANAS 2003 IN WWW.ADUANANET.GOB.PE

o Foro de Cooperação Econômica Ásia Pacífico (APEC) e se insere dentro das negociações da Área do Livre Comércio das Américas (ALCA).

A participação do Peru, nesses acordos, varia conforme seu grau de integração com as economias envolvidas. A seguir, analisam-se os diversos acordos de integração estabelecidos pelo Peru, na tentativa de se inserir economicamente no comércio internacional.

3.2 O Peru e os Acordos Bilaterais

O principal acordo bilateral estabelecido pelo Peru é com a Associação Latino-americana de Integração (ALADI²⁵). Estes acordos se encontram compreendidos nos denominados Acordos de Complementação Econômica (ACE).

Durante o período 1994-1998, o comércio do Peru com a ALADI como bloco representou 16% das exportações e 33% das importações peruanas.

Em 1998, o Peru subscreveu um Acordo de Complementação Econômica com o Chile, no qual se estabeleceu uma zona de livre comércio entre ambos países. Dentro deste acordo, 2.600 produtos estão totalmente isentos de tarifas e espera-se que até 2016, o comércio com esse país esteja livre de tarifas. Perante esse tratado, ambos países se comprometeram a não praticar políticas de subsídio às exportações, tendo como prazo máximo até 31 de dezembro de 2016 para eliminar os subsídios existentes.

No que se refere a balança comercial, as exportações e importações peruanas para o Chile, durante o período 1994-1998, representaram 13% e 11%, respectivamente, da média negociadas com a ALADI. Já para o Chile, este comércio significou 12% das suas exportações e 2,5% das suas importações. Nesse contexto, se observou uma assimetria no volume das importações refletindo em um déficit comercial do Peru com o Chile. Este déficit, em 1997, chegou a ser de 179 milhões de dólares, reduzindo-se, em 1998, para 147 milhões de dólares .

3.3. Acordos Regionais

3.3.1. Peru e a Comunidade Andina das Nações (CAN)

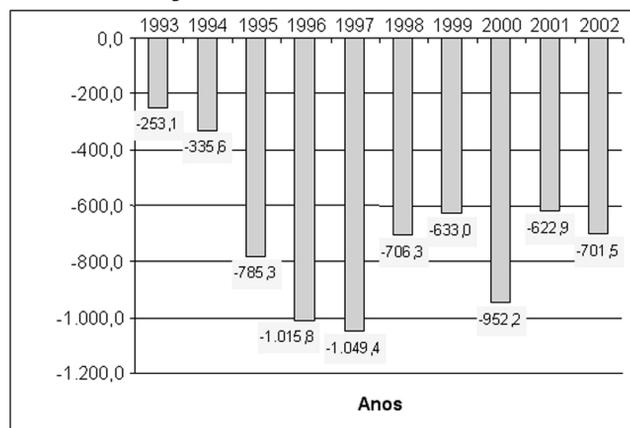
A CAN constitui um dos projetos de integração mais avançados e equilibrados economicamente para o Peru. Durante o ano de 1990, os países membros do grupo realizaram negociações para o estabelecimento de uma Zona de Livre Comércio e, adicionalmente, a adoção de uma tarifa externa comum para as exportações provenientes de países terceiros. Na década de noventa, o Peru suspendeu suas obrigações no Acordo de Cartagena em 1992; no entanto, ele estabeleceu convênios bilaterais com os países membros da CAN. Posteriormente, em 1994, Peru reingressou ao Grupo

²⁵ A ALADI é o mais antigo e amplo foro de integração na América Latina. Suas origens se remontam a 1960 com a criação da Associação Latino-americana do Livre Comércio (ALALC) a qual foi modificada pelo Tratado de Montevidéu de 1980 (TM80) dando início a ALADI. Está integrada pelos países da Comunidade Andina das Nações (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), os países do Mercosul (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai) e por Chile, México e Cuba.

Andino, o que implicou a harmonização da sua política econômica. Em 1997, definitivamente reincorporado à Zona do Livre Comércio Andina, o Peru determinou, junto aos países parceiros, uma diminuição paulatina do universo tarifário.

O comércio de bens do Peru com a CAN, durante toda a década de noventa e início do século XXI, manteve um saldo deficitário, que cresceu ao longo da década de 1990, até atingir seu ponto máximo em 1997, com um déficit de 1.049,4 milhões de dólares. Atualmente, o déficit comercial com o bloco é menor, em consequência do processo de recuperação da economia peruana (Ver gráfico 6).

Gráfico 6 - Balança Comercial Peruana de Bens com a CAN



Fonte: Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicext) 2003.

In: <http://www.comunidadandina.org>

Dentre os principais produtos exportados a esse bloco podem-se citar: o zinco, cobre, catodos, garrafas, frascos e materiais impressos. Os principais produtos importados são petróleo, minérios, óleo de soja e produtos agrícolas.

A certa simetria das economias envolvidas, caracteriza também a homogeneidade dos produtos comercializados. Nesse contexto, o grosso das exportações peruanas se compõe de produtos semi-industrializados.

Uma das opções para o Peru é fortalecer sua participação na CAN, subscrevendo a tarifa externa comum, o que impulsionaria a unificação com os demais países envolvidos e inseriria maior competitividade as suas exportações.

3.3.2 Peru e o Mercosul

A relação do Peru com o Mercosul não tem sido muito profunda, somente 4% do total de exportações peruanas são direcionadas ao Mercosul (sendo que desses percentual 75% correspondem ao Brasil). Neste contexto, a balança comercial de bens peruana com este bloco, em 2002, foi deficitária em 939.900 milhões de dólares (CAN 2003).

Os principais produtos exportados a esse bloco são: catodos de cobre, cobre, prata, lã e peixe. As importações mais importantes são matérias primas e produtos intermediários como tubos de oleodutos e gasodutos, receptores de televisão, óleo de soja, trigo, arroz e remédios.

Analisando a relação Peru-Mercosul, Abusada (2001) estabelece algumas questões:

- i. As assimetrias produtivas e tecnológicas entre as economias envolvidas se tornam maiores em comparação com a CAN,
- ii. Existem políticas diferenciadas entre os maiores sócios (Brasil e Argentina), dificultando a efetiva penetração de outros países nesses mercados,
- iii. Existem mecanismos de proteção efetivamente altos no Mercosul (11 taxas oficiais mantidas),
- iv. Não há um Acordo de Complementação Econômica efetivo, que possa dinamizar a relação com entre o Peru e o Mercosul.

Mesmo assim, os benefícios que esta integração oferece, representam grandes oportunidades de ampliação de mercado para o Peru.

Em 2003, o País assinou com o Mercosul uma série de acordos estabelecendo início a uma maior cooperação estratégica (tratados de integração física e Peru-Mercosul).

3.3.3 Peru e as negociações com a Área do Livre Comércio das Américas (ALCA)

As negociações da ALCA se iniciaram em 1994, nos Estados Unidos. Este tratado pretende eliminar progressivamente as barreiras ao comércio e ao investimento em 34 países. Este acordo é chamado de “última geração” pela abrangência dos seus objetivos. Porém, o principal desafio deste tratado talvez seja envolver economias assimétricas com estruturas produtivas, tecnológicas e culturais. Esta talvez seja a principal desvantagem para as economias com baixo desenvolvimento, como a peruana.

No entanto, o Peru assumiu, a partir de 1996, a presidência do Grupo de Trabalho sobre Políticas de Competência e, em 1999, exerceu, na reunião ministerial de Toronto, em 1999, a vice-presidência dos grupos de negociações sobre Serviços e sobre a Solução de Controvérsias.

No âmbito comercial, pode ser feita uma aproximação da importância deste acordo para o Peru, analisando as transações com o Nafta (Área do livre Comércio de América do Norte). Tendo em vista que os Estados Unidos são o principal parceiro comercial do Peru, o aumento da renda americana ocorrida dentre 1995 e 1997, impulsionou as vendas peruanas para esse país. Em 1998, as exportações peruanas direcionadas a este bloco foram de US\$ 2.208,41 milhões de dólares, o que representou 39% do total das exportações peruanas. No que se refere às importações, na década de noventa, o Nafta representou 63% do total das importações peruanas.

3.4 Acordos Extraregionais

3.4.1 O Peru e a União Européia

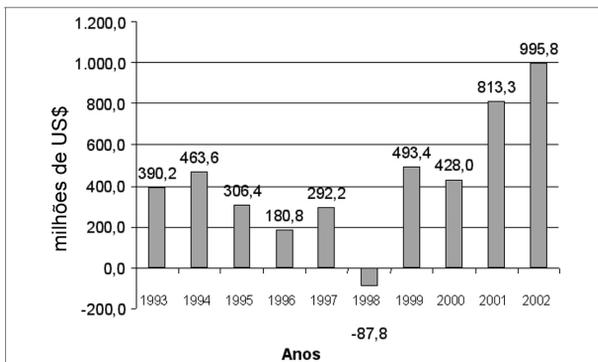
Uma das principais vantagens que a União Européia concede ao Peru e aos demais países andinos está relacionada com o Regime de Preferências Tarifárias (RPT), o qual forma parte do Sistema Generalizado de Preferências (SGP) da União Européia. Este sistema preferencial é dado para fortalecer a política de luta contra as drogas.

Neste sentido, os principais produtos que entram no mercado da União Européia exonerados de pagamentos de tarifas, são produtos industriais, têxteis e agrícolas, como café, cacau, frutos do mar e flores.

Dentre as importações a esse bloco se destacam os produtos metálicos como aço, laminados de ferro e petróleo, máquinas e insumos destinados à indústria.

O resultado da balança comercial de bens do Peru com a União Européia sempre teve uma tendência superavitária, como pode ser visto no gráfico 7.

Gráfico 7 - Balança Comercial de Bens do Peru com a União



Fonte: Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicext) 2003.

In: <http://www.comunidadandina.org>

Ao longo da década de 1990, a União Européia (UE) foi o segundo maior parceiro comercial peruano e a tendência é que este bloco continue melhorando o volume de transações com o país. Em 2002, se registrou um significativo superávit comercial de 995,8 milhões de dólares, produto do crescimento da produção e da taxa de câmbio desvalorizada.

Para Reinoso (2000), a relação comercial do Peru e da CAN com a EU, não deveria estar atrelada unicamente ao Sistema Generalizado de Preferências da Droga. Segundo o autor, isto cria uma dependência perigosa entre os países envolvidos, já que o benefício é temporário e, uma vez retirado, causaria desequilíbrios nas balanças comerciais²⁶. Assim, o autor propõe a “desnarcotização” da relação comercial da CAN e a UE.

3.4.2 O Peru e o Foro de Cooperação Econômica Ásia Pacífico (APEC)

O APEC foi fundado em 1989 com a meta de liberalizar o comércio e os investimentos, a promoção do regionalismo e a cooperação econômica. Hoje esse foro é composto por 21 países membros²⁷, sendo o Peru um deles.

O Peru é o único país da comunidade Andina membro desse Foro e, atualmente exerce, a presidência do Grupo de Política de Competência e Desregulamentação e a vice-presidência do sub-comitê de Cooperação Econômica e Técnica (Ecotech).

Do ponto de vista comercial a APEC representa o maior grupo comercial com o que o Peru estabeleceu fluxos comerciais. Em julho de 2003, 47,4% do intercâmbio comercial peruano se realizou nesse Foro. A quantidade comercializada foi de 714,6 milhões de dólares sendo dividido da seguinte forma: Estados Unidos US\$ 299,1 milhões, China US\$ 132,1 milhões e Japão US\$ 77,2 milhões.

Este Foro representa uma oportunidade estratégica para o Peru estar presente nos mercados da Ásia e Oceania, regiões com as quais existiu um superávit comercial na década de 1990.

²⁶ De acordo com um informe sobre o impacto do Sistema Generalizado de Preferências da Droga, elaborado pelas Representações Diplomáticas Andinas em Bruxelas, estima-se que Bolívia realizou 94% das exportações para a UE sob este acordo assim como 83% das exportações colombianas, 95% das exportações equatorianas, 82% das peruanas e 87% das venezuelanas se deram sob este benefício (Reinoso, 2000).

²⁷ Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Índia, Japão, Coreia, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Filipinas, Rússia, Cingapura, China Taipei, Tailândia, Estados Unidos, Vietnam, nações da Islã do Pacífico.

As principais exportações a este bloco são de produtos tradicionais como farinha de peixe, cobre refinado, minérios de cobre e zinco, café e cana de açúcar, e de produtos não tradicionais como têxteis, químico e metal mecânico.

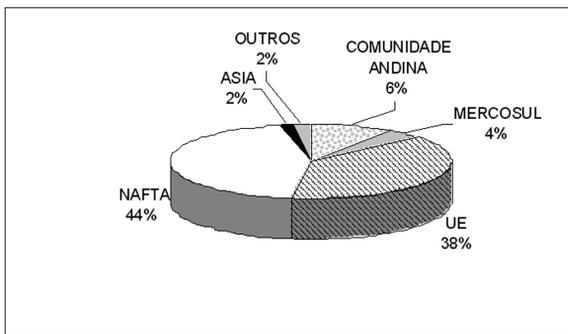
A composição das importações realizadas a este bloco está conformada por produtos intermediários e matérias primas para a indústria, combustíveis (gasolina e diesel), óleos e aparelhos de telecomunicações.

3.5 O Peru e a sua Inserção Econômica Regional

Dentro das principais características do comércio peruano com os demais países e blocos regionais é a diversificação das relações comerciais.

Como mostra o Gráfico 8, em 2002 os principais Blocos compradores de bens do Peru foram os extraregionais, (o Nafta com participação de 44% e a UE com 38% das exportações peruanas). Isto demonstra a importância destes mercados para o país. Por outro lado, observa-se que as exportações peruanas ainda não são muito representativas nos mercados regionais.

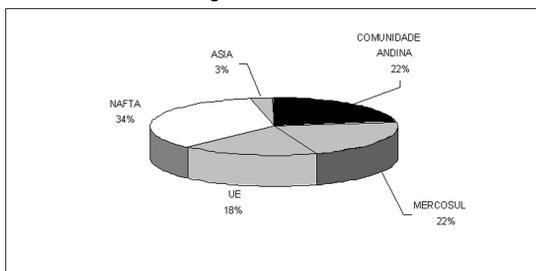
Gráfico 8 - Exportações Peruanas aos Principais Blocos Regionais em 2002



Fonte: Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicext) 2003.
In: <http://www.comunidadandina.org>

Em relação as importações em 2002 (ver gráfico 9), a dependência é maior pelos produtos do Nafta (34%), Mercosul (22%) e a UE (18%). Outro fator importante a ser apontado é que, em 2002, a balança comercial do Peru foi deficitária com os blocos da Comunidade Andina (US\$ 701,5 milhões), Mercosul (US\$ 939,9 milhões) e Ásia (US\$ 58,8 milhões) e superavitária com os blocos da UE (US\$ 995,8 milhões), Nafta (US\$ 417,8 milhões), Mercado Comum Centro-americano – MCCA (US\$ 56,9 milhões) e Comunidade do Caribe – CARICOM (US\$ 24,9 milhões). Ver Tabela 3.

Gráfico 9 - Importações Peruanas nos Principais Blocos Regionais em 2002



Fonte: Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicext) 2003.
In: <http://www.comunidadandina.org>

TABELA 3 – PERU: COMÉRCIO EXTERIOR DE BENS (MILHÕES DE US\$)

Indicador	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AÇÕES (FOB)										
TUNDO	3.343,4	4.361,4	5.441,4	5.835,0	6.743,8	5.639,6	5.972,7	6.793,6	6.907,7	7.564,9
DADE ANDINA	269,1	310,1	405,0	417,6	514,9	468,2	347,2	446,4	522,8	467,1
ASIA	62,8	66,3	76,9	101,2	110,8	110,6	100,2	94,3	98,4	90,8
MERCOSUL	87,1	99,4	118,2	120,3	154,2	143,4	104,0	144,3	151,4	154,0
UE	43,3	60,5	46,8	70,3	111,2	106,2	50,7	96,8	126,2	136,6
UL	75,9	84,0	163,1	125,7	138,6	108,0	92,3	110,9	146,9	115,7
UROPEIA-15	149,0	209,1	235,2	283,6	310,9	215,0	208,2	252,7	248,1	214,7
UL	997,2	1.394,1	1.661,6	1.556,3	1.625,3	1.239,0	1.519,0	1.435,1	1.820,0	1.952,0
UL	891,1	1.000,8	1.174,7	1.412,9	1.821,8	2.082,0	2.040,5	2.155,2	2.002,5	2.256,8
UL	65,8	135,4	163,6	185,0	194,9	85,0	128,3	178,3	165,0	85,4
UL	20,1	24,8	21,9	28,9	41,6	33,0	36,9	43,7	46,6	69,6
UL	7,1	1,4	9,8	2,2	5,1	3,0	9,0	20,4	38,8	30,7
AÇÕES (CIF)										
TUNDO	4.488,5	5.628,6	7.981,5	7.772,5	8.364,7	8.095,0	6.528,2	7.396,0	7.288,8	7.491,5
DADE ANDINA	522,2	645,8	1.190,3	1.433,3	1.564,2	1.174,5	980,2	1.398,6	1.145,6	1.198,8
ASIA	46,3	76,6	123,4	124,3	151,3	128,9	57,6	45,6	50,4	60,1
MERCOSUL	230,7	255,0	611,7	676,1	612,6	437,7	404,0	402,3	377,2	466,5
UE	127,1	159,9	70,5	44,4	240,3	202,5	175,4	328,3	345,2	436,4
UL	118,2	154,3	384,7	588,4	560,1	406,5	342,2	622,4	372,7	245,6
UL	587,8	710,2	813,7	695,1	797,6	813,9	564,7	768,3	849,2	1.154,6
UROPEIA-15	606,9	930,6	1.355,2	1.377,5	1.333,2	1.326,7	1.025,7	1.007,2	1.006,7	956,1
UL	1.388,4	1.831,1	2.305,4	2.404,9	2.789,2	2.886,6	2.172,1	2.187,3	2.081,3	1.839,1
UL	48,2	46,5	82,0	127,4	116,9	123,4	77,6	103,9	115,5	144,3
UL	23,8	36,0	42,2	48,7	39,4	76,5	24,3	13,1	13,3	12,7
UL	3,0	7,2	7,3	17,3	6,6	5,7	10,6	8,9	7,6	5,8
A COMERCIAL										
TUNDO	-845,1	-1.267,2	-2.140,2	-1.937,5	-1.620,9	-2.455,4	-555,4	-602,4	-381,1	73,4
DADE ANDINA	-253,1	-335,6	-785,3	-1.015,8	-1.049,4	-706,3	-633,0	-952,2	-622,9	-701,5
ASIA	16,5	-10,3	-46,5	-23,1	-40,4	-18,4	42,7	48,7	47,9	30,7
MERCOSUL	-143,6	-155,6	-493,5	-555,8	-458,3	-294,3	-300,0	-258,0	-225,9	-302,5
UE	-83,7	-99,4	-23,6	25,9	-129,0	-96,2	-125,7	-231,5	-219,0	-269,7
UL	-42,3	-70,4	-221,6	-462,8	-421,6	-297,4	-249,9	-511,4	-225,9	-129,9
UL	-438,8	-501,1	-578,5	-411,5	-486,6	-598,9	-356,5	-515,6	-601,1	-939,9
UROPEIA-15	390,2	463,6	306,4	180,8	292,2	-87,8	493,4	428,0	813,3	995,8
UL	-497,3	-830,4	-1.130,7	-1.082,0	-967,4	-604,6	-131,6	-32,1	-78,8	417,8
UL	17,6	89,9	81,6	57,6	77,9	-38,4	50,6	74,4	49,5	-58,8
UL	-3,7	-11,2	-20,3	-19,8	2,1	-43,5	12,6	30,6	36,3	56,9
UL	4,0	-5,8	2,5	-15,1	-0,5	-2,7	-1,6	11,5	31,1	24,9

FONTE: Comunidad Andina, Sistema Integrado de Comercio Exterior (Sicext) 2003. In: <http://www.comunidadandina.org>

Finalmente, é importante frisar que os processo de integração regional, intensificados na década de noventa, hoje enfrentam sérias restrições derivadas das crises financeiras, queda das rendas desenvolvidas e os *shocks* criados pelas políticas de estabilização macroeconômica, especialmente nos países subdesenvolvidos como o Peru.

Tendo em vista este panorama, pode-se dizer que, ao estabelecer participação nos principais blocos e acordos regionais o Peru, demonstra claro interesse de inserção comercial. Para isso se tornar viável, é necessário que a economia procure estabelecer um programa de inserção regional, assim como dinamizar setores com vantagens comparativas e, fundamentalmente, contar com uma política industrial de longo prazo definida.

Considerações Finais

A evolução da economia peruana, ao longo da metade do século XX, foi marcada por uma série de mudanças iniciadas pelo modelo Primário-exportador, com o crescimento significativo de produção de bens intermediários, seguidas pela Industrialização por Substituição de Importações e o incentivo à produção peruana até chegar ao modelo de liberalização da economia e a tentativa de inserção econômica mundial no final desse século. Apesar do ensejo de desenvolvimento, estas tentativas não conseguiram modificar estruturalmente o sistema produtivo peruano e torná-lo menos dependente.

Por outro lado, as crescentes demandas sociais como as migrações rurais em direção à capital, a falta de infra-estrutura social, a expulsão guerrilheira dos camponeses, a pouca inserção da oferta de mão-de-obra no mercado de trabalho e, portanto, o crescimento da economia informal, ainda constituem os principais pontos críticos das políticas públicas do país.

Esta realidade não é diferente nos países da América Latina, os quais procuram estabelecer possibilidades de reverter os quadros político, econômico e social deficitários. Um dos processos importantes para, de alguma maneira, estabelecer dinamismo nestas economias é a integração regional.

A integração regional oferece à economia peruana a oportunidade de inserção em diferentes mercados do mundo. No entanto, a eficiência dessa integração estará condicionada à superação de elementos restritivos ao desenvolvimento que foram gerados, com maior ênfase, ao longo dos últimos cinquenta anos. A falta de um projeto de desenvolvimento estrutural de longo prazo e a inoperância das políticas em atender as demandas sociais e econômicas do Peru constituem hoje o principal freio para a integração. No entanto, a participação do país na maioria dos blocos e acordos regionais vigentes estabelecem o desejo da ampliação do mercado e a inserção peruana no mundo.

A superação das assimetrias produtivas e tecnológicas da economia peruana, assim como a dinamização de setores produtivos com vantagens comparativas melhorariam significativamente a integração regional.

De qualquer maneira, a possibilidade de estabelecer acordos regionais, constitui uma grande oportunidade e, sobretudo, um desafio para o Peru e seu comércio externo.

Referências Bibliográficas

- ABUSADA ROBERTO, I.J., Taboada S. *Integrando el Peru al mundo*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad Del Pacífico. Instituto Peruano de Economía. 2001. 214p.
- Banco Wiese Sudameris. *Reporte Semanal*. Setiembre 11, 2003. 20p.
- BOLÓN, C. y ILLESCAS, J. *Políticas Arancelarias en el Perú, 1980-1997*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado IELM-SIL. 1997.
- Cepal – Naciones Unidas. *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*. Chile. 2000.
- COTLER, J. *Clases, Estado y Nación em el Peru*. Lima IEP, 1978.
- DANCOURT, O. MENDOZAM, O. e VILCAPOMA, L. *Fluctuaciones Económicas y Shocks Externos 1950-1996*. Perú PUCP Lima.
- DIAZ, J. J., SAAVEDRA, J. e TORERO, M. *Liberalización de la Balanza de Pagos Efectos sobre el Crecimiento, el Empleo y Desigualdad y Pobreza El caso de Perú*. Grupo de Análisis para el Desarrollo Lima , Peru, 2000
- FERRARI, C. *Comercio Exterior y Desarrollo: Perú 1950-1990*. Lima: Fundación Friedrich Ebert. 1990. 201p.
- FITZGERALD, E. V. *La Economía Política del Peru: 1956-1978*. Lima: IEP, 1985. Grupo Consultor. *Informe de Consultoría Perú Compite, Comercio Exterior e Inversión*. Lima: Foro Nacional de Competitividad. 2003. 464p.
- JIMÉNEZ, F. *Ciclos y determinantes del crecimiento económico: Perú 1950-1996*. Setiembre, Lima, PUCP, 1997.
- JIMÉNEZ, F., AGUILAR, G. e KAPSOLI, J. *Competitividad en la industria manufacturera peruana*. Agosto. Lima, PUCP, 1998.
- OMC. *Examen de Políticas Comerciales*. Perú, 1996.
- PARODI, C. *Perú 1960-2000: Políticas Económicas y Sociales en entornos cambiantes*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad Del Pacífico. 2000.
- REINOSO, A.F. *El Peru Frente a los Procesos de Integración Regional*. Lima,PUCP, 2000.
- SOARES, G. P. *Projetos políticos de modernização e reforma no Peru: 1950-1975*. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2000.
- YAMAMOTO, G. G. *Un estudio de las obligaciones internacionales de la banca comercial en el Perú y las crisis financieras de los noventa*. Julio, 2001.

