



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSGRADO



MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIA DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA
INTEGRACIÓN

Impacto del Intercambio comercial del TLC Perú - Estados Unidos periodo: 2009 – 2014, bajo una
perspectiva de las Ventajas Comparativas Reveladas (VCR).

Maestrando: Saraí Nelly, Samán Chingay.

Director: Dr. Guillermo Feldman

Buenos Aires, Agosto 2016

Agradecimientos

A mi tutor de tesis, por su apoyo constante y orientación.

A mis padres, por ser los mentores en mi desarrollo personal y profesional.

Declaración

Declaro que el material incluido en esta tesis es a mi mejor saber y entender, original producto de mi propio trabajo (salvo en la medida en que se identifique explícitamente las contribuciones de otros), y que este material no lo he presentado, en forma parcial o total, como una tesis en ésta u otra institución.

INDICE

INDICE	IV
INDICE DE CUADROS	VI
INDICE DE GRÁFICOS	IX
RESUMEN	XI
ABSTRACT	XII
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1 ESTRUCTURA DEL TRABAJO	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.3 OBJETIVOS:.....	9
1.3.1 Objetivo General	9
1.3.2 Objetivos específicos	9
1.4 HIPÓTESIS	9
1.5 JUSTIFICACIÓN	9
CAPITULO II: METODOLOGÍA	11
2.1 HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS:.....	15
CAPITULO III: MARCO TEÓRICO	16
3.1 VENTAJA COMPARATIVA:.....	16
3.1.1 Ventaja Comparativa Revelada:.....	18
3.1.2 Índice de Ventaja Comparativa	18
3.2 COMPETITIVIDAD	19
3.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA:.....	20
3.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO:.....	23
3.5 INDICADORES BÁSICOS DE POSICIÓN COMERCIAL	25
3.5.1 Valor de las exportaciones de bienes y servicios:	25
3.5.2 Balanza Comercial:.....	26
3.5.3 Inversión Extranjera Directa:.....	29
CAPITULO IV: EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA FORMACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR	31

CAPITULO V: ANÁLISIS COMERCIAL Y DE CRECIMIENTO EN PERÚ	35
5.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN.....	44
CAPITULO VI: ACUERDOS COMERCIALES PERÚ Y DEMÁS PAÍSES	46
6.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:	67
CAPITULO VII: INTERCAMBIO COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ Y EE.UU.	70
7.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ – EE.UU.	70
7.1.1 Cronología de la negociación y aprobación del TLC Perú – EE.UU.....	70
7.1.2 Antecedentes:	71
7.1.3 Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú - Estados Unidos:	73
7.1.4 Evolución del comercio bilateral Perú - Estados Unidos:.....	75
7.1.4.1 Datos de Comercio Perú - Estados Unidos:	75
7.1.4.2 Datos de Comercio Estados Unidos – Perú:.....	82
7.1.4.3 Indicadores de tasas de crecimientos de valores exportados e importados:	84
7.1.5 Inversión Extranjera Directa (IED):	86
7.1.5.1 Inversión Extranjera Directa (IED), Estados Unidos en Perú:.....	90
7.1.5.2 Inversión Extranjera Directa (IED) Perú:	91
7.2 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:	93
CAPITULO VIII: DESEMPEÑO COMERCIAL Y PRODUCTIVO ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS.....	95
8.1 DESEMPEÑO COMERCIAL Y PRODUCTIVO ENTRE PERÚ Y EL RESTO DEL MUNDO:.....	127
8.2 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:	150
CAPITULO IX: ANÁLISIS SITUACIONAL DEL TLC PERÚ – EE.UU.....	156
CAPITULO X: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	160
CAPITULO XI: CONCLUSIONES GENERALES	174
ANEXOS:.....	177
BIBLIOGRAFÍA.....	186

INDICE DE CUADROS

<i>Cuadro N° 01: Herramientas Metodológicas</i>	15
Cuadro N° 02: Estructura de la Balanza de Pagos – Período 2008 al 2015	36
Cuadro N° 03: Datos macroeconómicos de apertura comercial - Perú	37
Cuadro N° 04: Ratios de apertura comercial – Perú, período 2008 - 2014	38
Cuadro N° 05: Importación anual por uso o destino, período 2010 – 2014 (Millones de US\$ CIF)	39
Cuadro N° 06: Exportación anual por tipo y sector - período 2010 al 2014 (Millones de US\$ FOB)	41
<i>Cuadro N° 07: Exportaciones por sectores, período 2014 - 2015</i>	42
Cuadro N° 08: TLC y Unión Aduanera, Perú y el resto de países.	47
Cuadro N° 09: Acuerdos Comerciales en vigor y aún no vigentes - Perú y el resto de países.	48
Cuadro N° 10: Exportaciones e Importaciones, Perú - EE.UU. / abril 2014	76
Cuadro N° 11: Principales Empresas Exportadoras a Estados Unidos, período 2013-2014.....	77
Cuadro N° 12: Principales Empresas Importadoras desde Estados Unidos, período 2013-2014.....	78
Cuadro N° 13: Evolución del comercio Perú, Estados Unidos y el Mundo, 2008-2014 (US\$ Millones)	80
<i>Cuadro N° 14: Indicadores Comerciales de los mercados importadores de Perú</i>	85
Cuadro N° 15: Indicadores Comerciales de los mercados exportadores de Perú.....	85
Cuadro N° 16: Producción de minerales – período 2006 - 2014.....	88
Cuadro N° 17: Estructura del stock de IED de Estados Unidos en Perú por sectores	91
Cuadro N° 18: Ventajas Comparativas por las Exportaciones según código arancelario 0'402.	96
Cuadro N° 19: Comparación de Arancel al año 2013	97
Cuadro N° 20: Ventajas Comparativas por las Exportaciones según código arancelario 0'709.	98
Cuadro N° 21: Comparación de Arancel al 2013.....	99
Cuadro N° 22: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 0'806.	100
Cuadro N° 23: Comparación de Arancel al 2013.....	101
Cuadro N° 24: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 0'901.	102
Cuadro N° 25: Comparación de Arancel al 2013.....	103
Cuadro N° 26: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'008.	104

Cuadro N° 27: Comparación de Arancel al 2013.....	105
Cuadro N° 28: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'209.....	106
Cuadro N° 29: Comparación de Arancel al 2013.....	107
Cuadro N° 30: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'504.....	108
Cuadro N° 31: Comparación de Arancel al 2013.....	109
Cuadro N° 32: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'605.....	110
Cuadro N° 33: Comparación de Arancel al 2013.....	111
Cuadro N° 34: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'801.....	112
Cuadro N° 35: Comparación de Arancel al 2013.....	113
Cuadro N° 36: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'005.....	114
Cuadro N° 37: Comparación de Arancel al 2013.....	115
Cuadro N°38: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'603.....	116
Cuadro N° 39: Comparación de Arancel al 2013.....	117
Cuadro N° 40: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'710.....	118
Cuadro N° 41: Comparación de Arancel al 2013.....	119
Cuadro N° 42: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 6'109.....	120
Cuadro N° 43: Comparación de Arancel.....	121
Cuadro N° 44: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 7'108.....	122
Cuadro N° 45: Comparación de Arancel al 2013.....	123
Cuadro N° 46: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 7'403.....	124
Cuadro N° 47: Comparación de Arancel al 2013.....	125
Cuadro N° 48: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.....	128
Cuadro N° 49: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.....	128
Cuadro N° 50: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.....	129
Cuadro N° 51: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.....	130
Cuadro N° 52: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.....	131
Cuadro N° 53: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.....	131
Cuadro N° 54: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.....	132

Cuadro N° 55: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.	133
Cuadro N° 56: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.....	133
Cuadro N° 57: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.....	135
Cuadro N° 58: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.	136
Cuadro N° 59: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.....	136
Cuadro N° 60: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'008.	137
Cuadro N° 61: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'008.....	137
Cuadro N° 62: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'504.	138
Cuadro N° 63: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'504.....	138
Cuadro N° 64: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'605.	139
Cuadro N° 65: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'605.....	139
Cuadro N° 66: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'801.	140
Cuadro N° 67: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'801.....	140
Cuadro N° 68: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'005.	141
Cuadro N° 69: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'005.....	141
Cuadro N° 70: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.	142
Cuadro N° 71: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.....	142
Cuadro N° 72: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'710.	144
Cuadro N° 73: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'710.....	144
Cuadro N° 74: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 6'109.	145
Cuadro N° 75: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.....	145
Cuadro N° 76: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'108.	146
Cuadro N° 77: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.....	146
Cuadro N° 78: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'403.	148
Cuadro N° 79: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'403.....	148
<i>Cuadro N° 80: Fortalezas del TLC PERÚ – EE.UU.</i>	<i>156</i>
<i>Cuadro N° 81: Debilidades del TLC PERÚ – EE.UU.</i>	<i>157</i>
<i>Cuadro N° 82: Oportunidades del TLC PERÚ – EE.UU.</i>	<i>158</i>

<i>Cuadro N° 83: Amenazas del TLC PERÚ – EE.UU.</i>	159
<i>Cuadro N° 84: Cuadro resumen FODA TLC Perú – EE.UU.</i>	159

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Exportaciones por socio comercial en US\$ millones, primeros diez socios (2014)...	4
Gráfico N° 02: Importaciones por socio comercial en US\$ millones, primeros diez socios (2014)...	4
Gráfico N° 03: Evolución Intercambio Comercial Perú – EE. UU, 2000 – 2015	7
Gráfico N° 04: Desempeño en porcentajes de Países que tienen una cartera de productos en el nuevo orden económico global.	43
Gráfico N° 05: Estructura Sectorial de las exportaciones en porcentajes.	43
Gráfico N° 06: Participación en porcentajes, exportaciones e importaciones peruanas hacia mercados destinos	49
Gráfico N° 07: Saldo Comercial, Perú – Estados Unidos / período 2008-2014 (US\$ Millones).....	79
Gráfico N° 08: Exportaciones Perú – Estados Unidos según sectores, período 2010-2014 (US\$ Millones).	81
Gráfico N° 09: Importaciones Perú – Estados Unidos según tipos de productos, período 2010-2014 (US\$ Millones).....	81
Gráfico N° 10: Evolución del saldo comercial Estados Unidos - Perú, período 2007-2014.....	84
Gráfico N° 11: Distribución de renta IED por países.....	87
Gráfico N° 12: Stock de Inversión Extranjera Directa por sector – período 2014.....	88
Gráfico N° 13: Exportaciones Mineras período, 2005 – 2014	89
Gráfico N° 14: Inversión Extranjera Directa por sector económico al 2014, representación en porcentajes.....	92
Gráfico N° 15: Representación del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones.	126
<i>Gráfico N° 16: Ventajas Comparativas y su participación con respecto al resto del mundo</i>	<i>149</i>

SIGLAS Y ABREVIATURAS

ADEX – Asociación de Exportadores.

AGAP - Asociación de Gremios Agroexportadores del Perú.

ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración.

ATPDEA - Ley de promoción comercial andina y erradicación de drogas.

BID – Banco Interamericano de Desarrollo.

COMEX – Comité de Comercio Exterior.

FAO – Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

INEI - Instituto Nacional de Estadística.

MINCETUR - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

PROMPERU - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.

SIICEX – Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior.

SUNAT- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

TLC – Tratado de Libre Comercio.

TRADE MAP – Siglas en Inglés Mapa del Comercio.

USITC - United States International Trade Commission.

UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

VCE – Ventajas Comparativas de la Exportación.

VCI – Ventajas Comparativas a la Importación.

VCR – Ventajas Comparativas Reveladas.

RESUMEN

El desarrollo económico y social de un país es fundamental, más aún en un contexto donde la economía es global. En este escenario los acuerdos comerciales facilitan las oportunidades de conectarse e insertarse en las economías. Por tal motivo, Perú es uno de los países que ha venido consolidando su relación con países de mayor participación mundial a través de los Tratados de Libre Comercio. Dentro de los principales acuerdos comerciales se resalta el TLC Perú - EE.UU. cuyas transacciones muestran oscilaciones, desde su entrada en vigencia la balanza comercial con respecto a Perú ha presentado una disminución del superávit comercial; del mismo modo, los beneficios no han sido homogéneos en todos los rubros económicos, los productos de mayor exportación al mercado estadounidense pertenecen al sector minero y agropecuario; pues existe limitada diversificación de productos exportados. Por tales motivos el objetivo de la presente investigación es estudiar el impacto del intercambio comercial entre Perú – EE.UU. durante el periodo 2009 – 2014. En miras de estimar la estructura productiva del Perú a modo tal de conocer las condiciones de las ventajas comparativas. Para alcanzar lo descrito se utilizó como metodología cuantitativa el enfoque del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), propuesto por Balassa (1965); del mismo modo, el Índice propuesto por Vollrath (1991) para el cálculo del intercambio comercial con el resto del mundo, como metodología cualitativa se utilizó la Matriz FODA. En la investigación se registró que los productos bajo estudio muestran índices positivos de Ventajas Comparativas a las Exportaciones permitiendo especialización. Sin embargo; el desarrollo del acuerdo aún se encuentra en etapa incipiente, pues para alcanzar un buen desempeño comercial requiere tener en cuenta aspectos a nivel institucional y tecnológico, pues la finalidad es ejecutarse de manera integral donde ambos actores ganen. Por tanto, existe un desafío pendiente en materia de aprovechamiento del TLC y con ello el marco económico base que permita la creación de estrategias dirigidas a la mejora de la productividad y la diversificación productiva, para las cuales requieren estar bajo un sistema totalmente coordinado por parte del sector público y sector privado, más aún cuando las condiciones de la economía global y las características intrínsecas de la economía peruana presentan nuevos desafíos.

Palabras Claves: TLC Perú -Estados Unidos, Ventajas Comparativas Reveladas, Especialización.

ABSTRACT

Economic and social development of a country is essential, especially in a context where the economy is global. In this scenario trade agreements provide opportunities to connect and inserted into the economy. Therefore, Peru is one of the countries that has been consolidating its relationship with countries of greater global participation through free trade agreements. Among the main trade agreements, it is worth noting the FTA Peru - USA whose transactions show oscillations; since its entry into force the trade balance with respect to Peru has been a reduction in the trade surplus, just as the benefits have not been homogeneous in all economic sectors; major export products to the US market belong to the mining and agricultural sectors; since there is limited diversification of exported products. For these reasons the objective of this research is to study the impact of trade between Peru - US during the period 2009 - 2014. In order to estimate the production structure of Peru so as to meet the conditions of comparative advantage. focus Index Revealed Comparative Advantage (IRCA) proposed by Balassa (1965), likewise used to achieve described as quantitative methodology proposed by Vollrath (1991) for calculating the trade with the rest of the world index such as the SWOT Matrix qualitative methodology was used. The investigation showed that the products under study show positive rates of Comparative Advantage Exports allowing specialization. But nevertheless; the development agreement is still in its infancy, as to achieve good business performance requires consideration of institutional aspects and technological level, since the aim is run holistically where both players win. Therefore, there is a pending challenge in the use of TLC and thus the economic framework basis for the creation of strategies aimed at improving productivity and diversification of production, for which they require to be under a system fully coordinated by public sector and private sector, moreover, when the conditions of the global economy and the intrinsic characteristics of the Peruvian economy present new challenges.

Keywords: Peru FTA the United States, Revealed Comparative Advantage, Specialization.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 ESTRUCTURA DEL TRABAJO

La presente investigación tiene bajo estudio el Tratado de Libre Comercio entre Perú y EE.UU., período 2009 – 2014. La finalidad es estimar el impacto del Acuerdo sobre la estructura productiva del Perú a modo tal de conocer las condiciones de las ventajas comparativas.

Capítulo 1: Plantea la problemática inicial, el objetivo general, los objetivos específicos, la hipótesis y la justificación del estudio. Como aspectos iniciales para el desarrollo de la presente investigación.

Capítulo 2: Detalla la metodología, aplicando el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas propuesto por Bela Balassa en (1965); del mismo modo, el Índice propuesto por Vollrath (1991).

Capítulo 3: El Marco teórico, como soporte del desarrollo de la investigación basada en la teoría de las ventajas comparativas, con énfasis al desarrollo de índice de ventajas reveladas lo cual permite conocer la especialización exportadora de un país. Así también el efecto del comercio internacional y los intercambios comerciales sobre la estructura productiva.

Capítulo 4: Describe los cambios en el comercio internacional y su influencia en la formación de las cadenas globales de valor.

Capítulo 5: Se realiza un análisis comercial y descripción del crecimiento económico por parte de Perú.

Capítulo 6: Describe los acuerdos comerciales que tienen suscritos Perú con los demás países, y cómo ha influenciado en los resultados de la balanza comercial.

Capítulo 7: Describe el Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU., desde su entrada en vigencia y su posterior desarrollo, en pos de identificar oportunidades y falencias. Asimismo, se analiza el intercambio comercial en perspectiva con la estructura productiva de Perú.

El Capítulo 8: Presenta el desempeño comercial y productivo entre Perú y Estados Unidos, a través del enfoque del Índice de Ventajas Comparativa revelada (IVCR) propuesto por Balassa (1965), a fin de determinar grado de competitividad en función a los valores de importación y exportación.

Del mismo modo, el Índice propuesto por Vollrath (1991) para el cálculo del intercambio comercial con el resto del mundo.

El Capítulo 9: Puntualiza un Análisis FODA, a fin de facilitar las posibles estrategias en el acuerdo comercial Perú – EE. U U.

El Capítulo 10: Se encuentra la discusión de resultados, según lo obtenido.

El Capítulo 11: Se muestran las conclusiones finales de la presente investigación.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La apertura de negociaciones, la libre circulación de capitales, la disponibilidad de nuevas tecnologías, la mayor disposición de información, así como las nuevas oportunidades de inversión, dan lugar a un sin número de transacciones en la que se asienta la globalización contemporánea.

La globalización presenta dinamismo y evolución. En cuanto a la estructura de la economía mundial interactúan diversos componentes, países y tipos de estado en miras de un crecimiento económico, producción de trabajo, bienes y servicios, tecnología y capacidad empresarial, las cuales permiten armonizar intereses entre países y crear reglas de juego, esto en miras de aprovechar las ventajas comparativas para intercambios comerciales efectivos y por consiguiente la expansión de mercados, relaciones comerciales, participación en el comercio mundial, etc. (Rule, 1990).

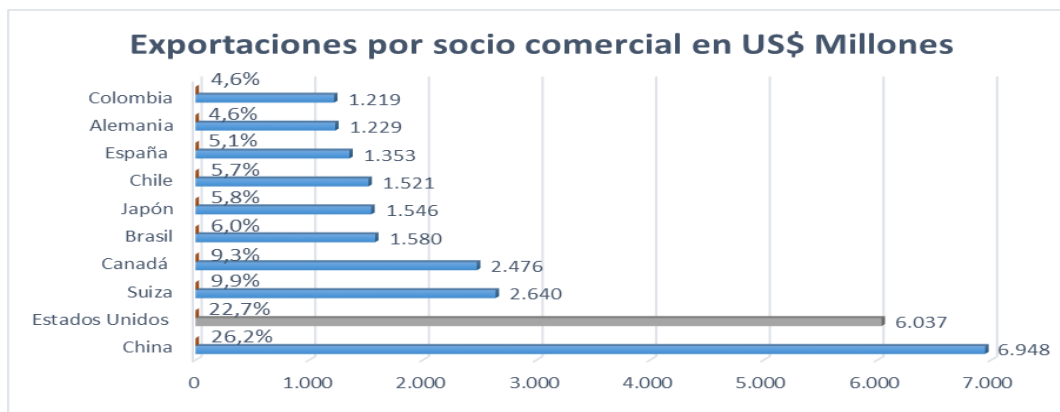
Perú no se encuentra ajeno a lo mencionado, actualmente está en un periodo de crecimiento dinámico en su economía, pues busca establecer acuerdos comerciales a fin de ampliar mercados o zonas de demanda, establecer economías de escala y aprovechar sus complementariedades productivas. Se tiene en cuenta que la sinergia entre países puede generar un mayor poder de negociación frente a otras naciones (Reyes, 2007).

Frente a ello resulta necesario una mayor apertura comercial, que permita el acceso a importaciones de países donde hay un mayor avance tecnológico, de investigación y desarrollo. Mientras más abierta sea la economía, mayor será el impacto en la productividad, a la par que los Tratados de Libre Comercio permiten reducir la incertidumbre jurídica sobre las inversiones extranjeras en determinado país (Morón, 2005).

Perú mantiene acuerdos comerciales con distintos países. Cabe resaltar de los diez principales destinos de las exportaciones peruanas, el primero es China quien posee una participación del 26,2% en las exportaciones peruanas, seguido por Estados Unidos con una participación del 22,7%. Se destacan las participaciones de China y Estados Unidos como importantes mercados destinos de las ventas externas de Perú.

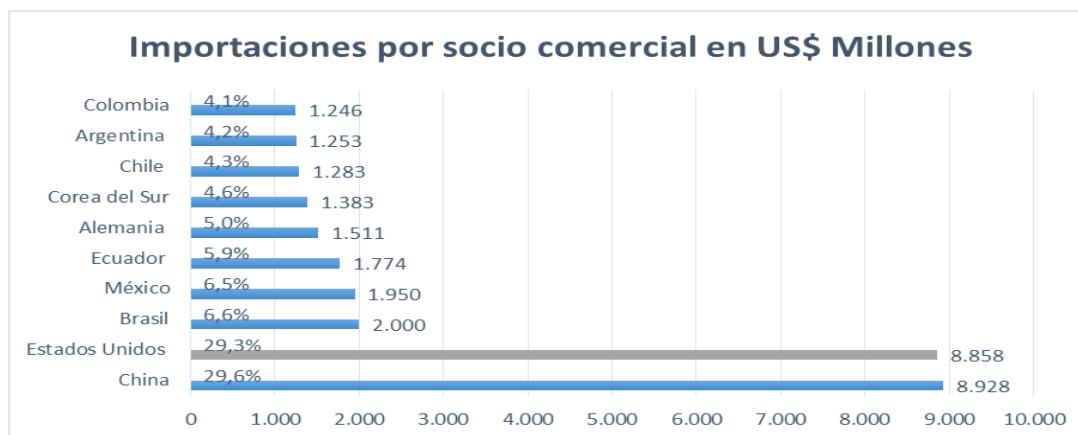
Estados Unidos es el segundo socio mayoritario con quien Perú mantiene transacciones comerciales (Ver Gráfico N°01 y N°02); pues se vende la tercera parte de lo que exporta, y a su vez, compra la quinta parte de lo que se importa.

Gráfico N° 01: Exportaciones por socio comercial en US\$ millones y participación en porcentajes, primeros diez socios (2014).



Fuente: COMEX – Perú

Gráfico N° 02: Importaciones por socio comercial en US\$ millones y participación en porcentajes, primeros diez socios (2014).



Fuente: COMEX - Perú

Desde que se firmó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (siglas en inglés ATPA) en 1993 y posteriormente la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (siglas en inglés ATPDEA) en 2001, las exportaciones peruanas a Estados Unidos han crecido a un ritmo promedio de 15% anual, pasando de 696 millones de dólares a 3.350 millones de dólares (COMEX, 2014).

En cuanto al comercio Perú - Estados Unidos (Pre – TLC), la balanza comercial ha presentado variaciones, en el año 2000 el saldo (exportaciones menos importaciones) arrojó superávit comercial de 653 millones de dólares, hasta llegar a un saldo comercial favorable de 2.407,98

millones de dólares en el 2007, siendo el sumatorio total del saldo comercial a partir del año 2000 al 2007 un monto de 11.977,37 (MINCETUR, 2007).

La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) ha permitido contar con acceso preferencial al mercado estadounidense, la cual beneficiaba alrededor del 60% a las exportaciones de Perú. Sin embargo, estas preferencias han sido otorgadas unilateralmente y de manera transitoria (el ATPDEA venció el 31 de diciembre de 2006). El ATPDEA presentaba limitaciones para promover inversiones de largo plazo que permitan un crecimiento sostenido de las exportaciones, pues los sectores más beneficiados a las preferencias fueron solo tres: minería y petróleo (42,3%), textil - confecciones (36,1%) y agropecuario (12,2%) (MINCETUR, 2008).

No obstante, con el TLC se podría hacer permanente los beneficios del ATPDEA y extenderlos a un universo más amplio de productos con la oportunidad de consolidar y ampliar el acceso preferencial de los productos peruanos. Precisamente, con un TLC se buscaba asegurar una vía preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones a Estados Unidos.

Por tal motivo, en el año 2005, Perú decidió consolidar y ampliar los beneficios del ATPDEA a través de la negociación de un TLC con Estados Unidos. Se firmó el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú - EE.UU. en Washington D.C. el 12 de abril de 2006, y entró en vigencia el 1° de febrero 2009 (PROMPERÚ 2014).

Una de las razones que permite a Perú afrontar este proceso de negociación para integrarse al mercado de Estados Unidos es la complementariedad existente entre las economías de ambos países: a Estados Unidos se exporta principalmente más manufacturas que a otros países y se compra mayormente bienes de capital e insumos que necesitan las empresas para crecer y poder producir bienes con mayor valor agregado. El terreno para crecer en la exportación de bienes con valor agregado presenta potencial, pues el 84% de todo lo que Estados Unidos compra al mundo son productos manufacturados y Perú no es ajeno ante tal oportunidad (MINCETUR, 2005).

El crecimiento de las exportaciones de Perú a Estados Unidos, ha sido significativo (12,7% anual), pero menor al de las importaciones de EE.UU. (19,5% anual). De los productos que se exporta a EE.UU. apenas el 1% es sofisticado (Perú21, 2014).

Las exportaciones peruanas a EE.UU. crecieron significativamente; pasaron de US\$ 5.836 millones en el 2008 (año en el que estalla la crisis económica mundial) a US\$ 7.819 millones en el 2013. Las colocaciones del sector agropecuario no tradicional a este mercado se incrementaron en 80,2% al pasar de US\$ 576,4 millones a US\$ 1.038 millones en cinco años. Espárragos, alcachofas, uvas frescas, aceitunas, mangos y naranjas destacan entre los más demandados. Además, el 97,9% de líneas arancelarias que provienen del Perú ingresa a Estados Unidos libre de aranceles, representando el 100% de las exportaciones peruanas a este mercado. En el caso de las empresas, de 576 pymes exportadoras en el 2008, a 801 en el año 2013, cuyo valor exportado pasó de US\$ 191 millones a US\$ 334 millones (Gestión, 2015).

EE.UU. es un mercado con gran potencial; dispone de un PBI per cápita de US\$ 53.000, y ofrece a Perú alrededor de 100 millones de consumidores potenciales. Cuenta con los siguientes datos: en el 2008 el intercambio Perú - EE.UU. (comercio bilateral) fue US\$ 11.417 millones, en el año 2013 fue de US\$ 16.620 millones. Respecto a los aranceles, en cinco años se pagaron US\$ 23 millones en aranceles y sin preferencias se hubieran pagado US\$ 1.019 millones (COMEX, 2015).

De esta manera, el ahorro en aranceles pagados por los importadores estadounidenses de productos peruanos obtenido gracias a las preferencias que otorgó EE.UU. se estima que fue US\$ 996 millones en casi cinco años (USITC, Citado por diario el Economista 2014).

Según COMEX (2015), el TLC permitió que varias empresas peruanas accedieran a una mayor tecnología para mejorar su productividad a menores costos. Tan solo en sus dos primeros años de vigencia (2010 – 2011), el monto pagado por aranceles disminuyó un 47% para las importaciones.

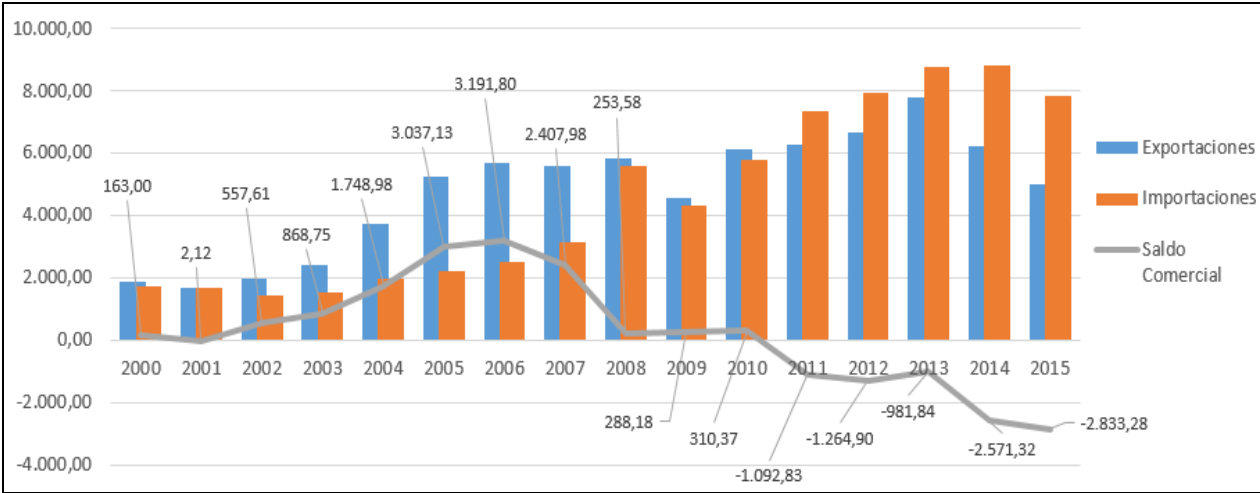
Así, el 20% de las importaciones de bienes de capital para la industria provienen de EE.UU., las que gracias al TLC ingresan libre de aranceles. Por tal motivo entre 2009 y 2014, las importaciones de este rubro pasaron de US\$ 1.219 millones a US\$ 1.738 millones, con un crecimiento de 43%. De la misma manera, las importaciones de bienes de capital para la agricultura crecieron un 136% en el mismo período, las importaciones de materias primas para la industria pasaron de US\$ 1.617 millones a US\$ 2.548 millones, con una tasa acumulada de crecimiento de 58%. Asimismo, las importaciones de materias primas para la agricultura crecieron un 18%, al pasar de US\$ 186 millones a US\$ 219 millones (COMEX, 2015).

Sin embargo, Perú continúa siendo marginal para EE.UU., los 20 principales productos de exportación del Perú hacia EE.UU. siguen representando el 75% de las exportaciones en 2013 igual a lo ocurrido durante el período 2008-2009. El Perú exporta relativamente más bienes de consumo no duradero, materias primas y productos intermedios a EE.UU. (Alarco, 2014).

De acuerdo a la clasificación por nivel tecnológico se exportan más materias primas y manufactura basada en recursos naturales, muy poco de bienes de mayor contenido tecnológico. El crecimiento de las exportaciones del Perú a EE.UU. ha sido significativo (12,7% anual) pero menor al de las importaciones de EE.UU. (19,5% anual) (Perú21, 2014).

El siguiente gráfico muestra la evolución del intercambio comercial entre Perú y EE.UU. durante el período 2000 - 2015. Se observa un crecimiento sostenido en las exportaciones en período Pre – TLC; es decir, entre el año 2000 al 2009 antes de la entrada en vigencia TLC Perú – EE.UU., se observa un saldo comercial en superávit, posteriormente no mantienen su incremento a la par con las importaciones; pues éstas últimas hasta la fecha han alcanzado un crecimiento mayoritario, específicamente durante el período Post – TLC; es decir, durante el período 2010 – 2015, después de la entrada en vigencia del Tratado manteniendo un saldo comercial en déficit.

Gráfico N° 03: Evolución Intercambio Comercial Perú – EE.UU., 2000 – 2015



Fuente: Elaboración Propia, basada en información de TRADEMAP

La dinámica de las exportaciones hacia Estados Unidos muestra que la estructura comercial está basada en exportaciones de productos de bajo valor agregado (tradicionales), que representan dos

tercios de las exportaciones totales. En 2009 (Pre – TLC) las exportaciones tradicionales explicaron el 66,3% mientras que las no tradicionales el 33,7% (Fairlie, 2015).

“Existe un aumento en las exportaciones peruanas, pero éstas no están vinculadas con sectores productivos internos y, por ello, no ha habido una mejora significativa de los empleos e ingresos. Además, Perú exporta a EE.UU. más de lo mismo (materias primas y derivados de materias primas) y se importan más bienes que no son sofisticados. Se ha ampliado el potencial exportador peruano, pero se ha reducido el potencial de crecimiento económico” (Alarco, 2014).

Por el lado de la estructura importadora de bienes procedentes de Estados Unidos está basada principalmente en la compra de materias primas e intermedias y de bienes de capital y construcción. En el caso de estos últimos se observa un ligero aumento de la participación de este tipo de bienes. En 2009 (Pre – TLC) las importaciones de bienes intermedios y materia prima explican el 9,5% del total. Las importaciones de bienes de capital y construcción explican el 39%, mientras que los bienes de consumo el 10% (Fairlie, 2015).

Según Alarco (2014), menciona que: “Las importaciones proporcionan oportunidades, pero no deben crecer por encima de la expansión del PBI real. Las economías ahora desarrolladas crecieron con base a políticas restrictivas a las importaciones. El libre comercio genera problemas cuando hay competencia imperfecta, deterioro de los términos de intercambio y enfermedad holandesa”.

Según lo descrito, las exportaciones realizadas a EE.UU. son mayormente materias primas sin valor agregado, lo que incide en la pérdida de rentas en cuanto a los recursos que posee. Es por ello que se requiere identificar aquellos productos que presentan oportunidades de generar valor agregado con demanda en el mercado estadounidense. Según Silva (2014) “El Perú debe migrar hacia la innovación y desarrollar nuevos productos, dejando atrás la exportación de materias primas. La diversificación productiva tiene una relación directa con la innovación, esencial para afrontar retos y desafíos del mercado internacional”.

Por tales motivos se requiere conocer el grado de competitividad de los productos exportados, en función de sus valores de importación y exportación las cuales se encuentran en relación con EE.UU.; es decir, determinar aquellos productos peruanos que cuentan con una mayor ventaja comparativa, lo cual indicaría la competitividad de estos en el mercado destino y en el entorno mundial, en miras de generar diferenciación.

La ventaja comparativa tiene como propósito asignar de forma eficiente los recursos escasos que dispone un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura y buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado (Ruíz, 2005).

En este sentido, de acuerdo a los datos descritos, se plantea la siguiente pregunta: ¿Es posible conocer las ventajas comparativas de los productos que se transan en el acuerdo comercial Perú - EE.UU. y por ende su desempeño?

1.3 OBJETIVOS:

1.3.1 Objetivo General

Estudiar el impacto del intercambio comercial entre Perú – EE.UU. durante el periodo 2009 – 2014. En miras de estimar la estructura productiva del Perú a modo tal de conocer las condiciones de las ventajas comparativas.

1.3.2 Objetivos específicos

OE1: Realizar un análisis comercial en pos de los acuerdos de libre comercio que viene realizando Perú, y como han influido en su crecimiento económico.

OE2: Describir la evolución del intercambio comercial entre Perú y EE.UU.

OE3: Medir el desempeño comercial y productivo a través del enfoque del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) propuesto por Balassa (1965), del mismo modo se aplica el Índice propuesto por Vollrath (1991) para el cálculo del intercambio comercial con el resto del mundo.

OE4: Identificar los productos que cuentan con una mayor ventaja comparativa y proponer estrategias.

1.4 HIPÓTESIS

El estudio del TLC Perú – EE.UU., conlleva a la especialización y desarrollo de ventajas comparativas, y por consiguiente desempeño en el desarrollo comercial a nivel del Perú.

1.5 JUSTIFICACIÓN

-El alcance en cuanto a su importancia radica en las negociaciones que viene realizando Perú con distintos países, siendo el más característico el TLC con EE.UU., pues el 75% de las exportaciones son con destino hacia este mercado; por ende, se requiere de estudio y análisis a fin de proponer mejoras en su desempeño.

-El alcance temporal de la presente investigación es factible, pues a partir del año 2009 se empieza a consolidar el acuerdo de libre comercio entre Perú y Estados Unidos. Tan sólo al segundo año de la entrada en vigencia del tratado, se exportaron 418 nuevos productos.

-El presente estudio es viable, porque utiliza información de diferentes fuentes primarias y secundarias. La obtención de fuentes de información es realizada a través de la revisión de fuentes estadísticas de información, se describe las exportaciones e importaciones, participación de las transacciones comerciales a nivel mundial.

Cabe resaltar que las herramientas de información es la aplicación de un procedimiento estandarizado para recolectar información acerca de algún tema específico, seleccionar los casos ricos en información para estudiarlos en profundidad y cuantificarlos (Sautú et al, 2005 citado por Senesi 2011).

La recopilación de fuentes de información se realizará a través de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERÚ, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT, Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior - SIICEX, Trade Map – Siglas en Inglés Mapa del Comercio, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO, United States International Trade Commission – USITC.

CAPITULO II: METODOLOGÍA

La metodología aplicada es descriptiva, cualitativa y cuantitativa.

Desde el punto de vista descriptivo se basa en información de estadísticas; evolución de las exportaciones e importaciones, Perú, EE.UU. y el resto del mundo. Asimismo, investigaciones y estudios realizados por especialistas que con sus aportes enriquecen el conocimiento.

La metodología cualitativa, es realizada mediante un análisis FODA con la finalidad de estudiar la situación actual en donde se desenvuelve el TLC Perú – EE.UU. y llegar a propuestas estratégicas.

Respecto a la metodología cuantitativa, se basa en el Índice de Bela Balassa (1965) la cual se encuentra apoyada en el cálculo de Ventaja Comparativa Revelada. Se dispone de datos en el portal de la FAO y TRADE MAP con período desde el año 2009 hasta el 2014.

Balassa (1965) refirió el término "Ventaja Comparativa Revelada" con el fin de indicar que las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

Cuando el índice arroja un valor por encima de 1 se dice que hay VCR, en caso de ser menor se puede conjeturar que no tiene una especialización en la exportación y por consiguiente no hay VCR en la exportación, pero si puede haberla en la importación.

Se define a través de la relación de variables (en valor) que se muestran en la siguiente fórmula:

$$IVCR = \frac{\frac{X^i_a}{X^i_w}}{\frac{X^t_a}{X^t_w}}$$

Dónde: IVCR

X: Representa las exportaciones.

i: Un producto identificado por su código arancelario.

a: El país sujeto de análisis.

t: El total de productos exportados por dicho país.

w: Un conjunto de países, el cual es generalmente utilizado en el mundo.

Por lo tanto:

X_a^i : Las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a).

X_w^i : Las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w).

X_a^t : Las exportaciones totales (t) por parte del país (a).

X_w^t : Las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w).

Asimismo, para el cálculo del intercambio comercial con respecto al resto del mundo se aplica el índice de ventaja comparativa revelada (VCR) (Vollrath, 1991).

X = Exportaciones

M = Importaciones

w = Mundo

i = Perú

r = Resto del mundo

t = Total de mercancías

a = Producto analizado

n = Resto de mercancías

$$VCR_a^i = VCE_a^i - VCI_a^i \quad (1)$$

Donde VCE es la ventaja comparativa revelada de las exportaciones y VCI es la ventaja comparativa revelada de las importaciones:

$$VCE_{ia} = \ln [(X_{ia} / X_{in}) / (X_{ra} / X_{rn})] \quad (2)$$

$$VCI_{ia} = \ln [(M_{ia} / M_{in}) / (M_{ra} / M_{rn})] \quad (3)$$

Dónde: “ln” es logaritmo natural, “X” se refiere a las exportaciones, “M” se refiere a las importaciones, “i” al país, “a” al producto analizado “r” se refiere al mundo menos el país en análisis y “n” se refiere al comercio de todas las mercancías menos la mercancía “a”.

El índice de ventaja comparativa revelada (VCR) según Vollrath se calcula bajo el supuesto de un mundo compuesto por dos países (el país i y el resto del mundo r) que intervienen en el intercambio comercial de dos bienes (un bien a y el resto de bienes n).

Según el valor de las relaciones, por un lado, entre el producto (a) y el resto de mercancías (n) del país (i) y, por el otro, entre el producto “a” y resto de mercancías “n” del resto del mundo (r), el índice de VCE o de VCI pueden ser mayor o menor a cero, reflejando así un mayor o menor desempeño, respectivamente, al mostrado por el resto de mercancías y al resto del mundo.

Dada la estructura de la demanda doméstica e internacional, el VCR describe, por un lado, la forma en que los productores de un bien específico compiten por los recursos domésticos en comparación con otros bienes producidos y comercializados en el país y, por otro lado, muestra la habilidad del país para competir en el mercado internacional de ese producto. El índice se calcula usando datos actuales de comercio y, por lo tanto, incorpora la influencia de factores como ingresos relativos, eficiencias, políticas y estructuras de mercado (Scott y Vollrath 1992, Citado por Arias y Segura, 2004).

El índice de VCR, dependiendo de los valores de las VCE y VCI, y según la fórmula (1), puede alcanzar un valor mayor o menor a cero.

Un valor mayor a cero revela que el país tiene un desempeño productivo y comercial positivo y, entre más alto este valor, más alto es dicho desempeño. Generalmente, esta situación se da cuando el valor de las exportaciones supera por mucho al valor de las importaciones del producto en cuestión.

Un valor menor a cero, es decir un valor negativo, significa todo lo contrario; o simplemente el país no exporta ni importa un valor de gran magnitud del producto (Vargas, 2014).

Para una mejor interpretación del valor del índice de la VCR conviene distinguir si dicho valor es el resultado de valores mayores o menores que cero de la VCE y VCI, respectivamente; pudiéndose presentar cualquiera de las siguientes situaciones (En base a Arias & Segura, 2004):

- $VCE > 0$, $VCI < 0$; $VCR > 0$. En esta situación el país muestra ventaja comparativa en las exportaciones de un producto; por lo tanto, indica que tiene un buen desempeño competitivo en el mercado externo y desventaja comparativa en las importaciones del mismo producto; por lo tanto, muestra que las importaciones no compiten en el mercado interno. Lo que resulta necesariamente en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como

interno. La combinación ($VCE > 0$ y $VCI < 0$) para un producto, muestra la mejor situación del país en términos del desempeño competitivo.

- $VCE > 0$, $VCI > 0$; $VCR > 0$ o < 0 . En esta situación, en que el país muestra ventajas comparativas tanto en la exportación como en la importación de un producto determinado, el VCR será mayor o menor que cero dependiendo de si el VCE es mayor o menor que el VCI, respectivamente. La ventaja comparativa revelada en las importaciones ($VCI > 0$) puede indicar, entre otras posibilidades, que las importaciones del país son relativamente importantes en el comercio internacional y que el resto del mundo muestra ventajas comparativas para competir con la producción nacional; o bien, muestra la existencia de triangulación en el comercio de ese producto.
- $VCE < 0$, $VCI > 0$; $VCR < 0$. En esta situación el país muestra desventaja comparativa en la exportación; por lo tanto, significa que el país no compite en el mercado internacional y ventaja comparativa revelada en la importación de un producto determinado; indica que la producción del país no satisface la demanda doméstica y, entonces, el país tiene que recurrir a la importación del producto desde los mercados internacionales. Como resultado la VCR será menor que cero. Un resultado de VCR negativo significa que el país no compite en el comercio internacional y que, además, la oferta doméstica es limitada o la producción no es suficiente para satisfacer la demanda interna del producto, que es fundamentalmente suplida por el mercado internacional. Tal resultado determina la peor situación en términos del desempeño competitivo del país para un determinado producto.
- $VCE < 0$, $VCI < 0$; $VCR < 0$. En esta situación el país muestra una desventaja comparativa tanto en la exportación como en la importación de un producto determinado, y en ella el resultado de VCR puede resultar positivo o negativo. En este caso, el significado de VCR es ambiguo y puede conducir a errores de interpretación, ya que un valor positivo no indica ventaja comparativa revelada, sino que el país no interviene en forma significativa en el comercio mundial de exportaciones o importaciones.

Se tiene en cuenta que existe un problema potencial que se puede presentar con respecto a las distorsiones de mercado, que son mucho más frecuentes en las importaciones, pueden sesgar seriamente los intentos de medir la ventaja comparativa real. Por esta razón, es importante calcular

por separado la VCE y la VCI. En productos en que las distorsiones de mercado son muy marcadas, la VCE es un mejor indicador de la ventaja comparativa revelada (Vollrath, 1991).

2.1 HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS:

En el presente cuadro se detallan las herramientas metodológicas, que dan lugar a las etapas, la metodología y por último las actividades como medios para llevar a cabo el proceso.

Cuadro N° 01: Herramientas Metodológicas

ETAPAS	METODOLOGÍA	ACTIVIDADES
<p>Evolución TLC Perú - EE.UU.</p> <p>Evolución del comercio entre Perú –El resto del mundo.</p>	<p>Base de datos de FAOSTAT. TRADEMAP</p>	<p>-Información recopilada sobre las transacciones comerciales por parte de Perú y EE.UU.</p> <p>-Información recopilada sobre el intercambio comercial por parte de Perú y el resto del mundo.</p> <p>-Información según series de tiempo en forma anual.</p> <p>-Información por productos similares en el arancel nacional.</p>
<p>Enfoque del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) bajo el índice de Bela Balassa (1965).</p> <p>Asimismo, para el cálculo del intercambio comercial con el resto del mundo, se aplica el índice de ventaja comparativa revelada (VCR) Vollrath (1991).</p>	<p>INFOSTAT / EXCEL</p>	<p>Estudio e interpretación de los datos recopilados.</p>
<p>Estudio del ambiente externo (Oportunidades y Amenazas) y del ambiente interno (Fortalezas y Debilidades).</p>	<p>Matriz FODA</p>	<p>Identificación de estrategias a fin de aprovechar las oportunidades, contrarrestar las amenazas, mitigar las debilidades y maximizar las fortalezas.</p>

Fuente: Elaboración propia adaptada a la información descrita.

CAPITULO III: MARCO TEÓRICO

En el capítulo tres, se describe los abordajes teóricos en los que se basa la presente investigación. Se realiza una descripción del marco teórico que incluye: Ventaja Comparativa, Competitividad, Indicadores Básicos de Posición Comercial y Tratado de Libre Comercio.

3.1 VENTAJA COMPARATIVA:

El concepto de ventaja comparativa permite explicar el modelo de especialización de un país en el comercio internacional si no existieran distorsiones en los mercados (Balassa, 1965).

Según Vargas (2014) define a la ventaja comparativa como una ventaja natural; es decir, el país no ha hecho nada extraordinario para obtener esta ventaja, y se da cuando produce mejor y con menor costo absoluto o relativo en comparación con otro país. En el caso de los productos agropecuarios, la fertilidad de los suelos, el clima favorable para el desarrollo del cultivo o la crianza, y la ubicación geográfica con respecto al mercado de destino del producto son, entre otros factores, determinantes de ventaja comparativa.

El modelo de ventaja comparativa es uno de los conceptos básicos que fundamenta la teoría del comercio internacional. Muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos productos con costo relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes; y que tenderán a importar aquellos productos que producen con costos comparativamente más altos que los demás, o sea, en los que son más ineficaces (Vargas, 2014).

Esta teoría fue desarrollada por David Ricardo a principios del siglo XIX y su postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien; es decir, aunque fabrique con un mayor costo todos sus productos o bienes con relación al resto del mundo, le convendrá especializarse en aquellos bienes para los que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja sea comparativamente menor. De ahí que, lo decisivo en el comercio internacional no serían los costos absolutos de producción en cada país, sino los costos relativos¹.

¹ Al mencionar de costos absolutos hace referencia al valor que representa cualquier bien, servicio o factor en términos monetarios. Del mismo modo al mencionar costos relativos hace referencia a la relación que existe entre un bien “X” y un bien “Y”. Esto nos indica cuantas unidades del bien “Y” debemos dejar de comprar para adquirir una unidad más del bien “X”; es decir la relación de cambio de un bien por otro, y es igual a la razón de los precios absolutos entre ambos bienes; en otras palabras, costo de oportunidad.

La ventaja comparativa hace referencia a dos significados: *El primero* se relaciona con la comparación de la eficiencia en la producción de dos países para un mismo producto, y *el segundo* se relaciona con la comparación de la eficiencia en la producción de diferentes productos de un mismo país.

La ventaja comparativa de un país con relación a otro u otros se deriva de la posesión abundante de un recurso, o recursos, que se destina(n) a la producción y/o fabricación de un producto que hace un uso intensivo de dicho(s) recurso(s); consiguiendo así menores costos relativos. Por ejemplo, entre los factores que inciden en menores costos de oportunidad, o menores costos relativos, de un país con relación a otro para la producción y exportación de un mismo producto agropecuario, están las condiciones climáticas y de suelo, favorables para obtener mayor rendimiento por unidad de área, o bien, mayor productividad por unidad de insumo utilizado.

Asimismo, la disponibilidad de agua para riego a lo largo del año, lo cual le permitiría producir todo el año, o en épocas para abastecer ventanas favorables de mercado; una mayor cercanía o proximidad al mercado de consumo final que, probablemente, redundaría en menor costo de transporte que el de otro país más lejano; menor costo de mano de obra por unidad producida; es decir, mayor productividad del recurso humano; entre otros (Vargas, 2014).

Se dice que el nivel económico óptimo se logra cuando los países exportan aquellos bienes para los cuales tienen ventaja comparativa e importan aquellos para los que tienen desventaja comparativa. La determinación empírica de si un país tiene o no ventajas comparativas ayuda a orientar la inversión y el comercio y; por consiguiente, a tomar mayor ventaja de las diferencias que existen del lado de la demanda y de la oferta internacional de productos y factores de producción (IICA, 2004).

Existe complejidad a la hora de calcular los índices de ventaja comparativa, pues éstas son resultado de muchos factores, unos que no se pueden medir y otros que son difíciles de determinar. Dadas estas dificultades, Balassa (1965) fue el primero en preguntarse si era posible inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y acuñó el término de "*Ventaja Comparativa Revelada*", para indicar que las ventajas comparativas pueden ser *reveladas* por el flujo actual del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

Por lo tanto, una forma de evaluar la ventaja o desventaja comparativa, es dando a conocer que revelan las estadísticas de comercio global sobre el desempeño de un país. Muchos autores han usado datos sobre comercio para medir la ventaja comparativa; sin embargo, Balassa (1965) fue el primero en llamar a este tipo de análisis ventaja comparativa revelada.

3.1.1 Ventaja Comparativa Revelada:

El concepto de Ventajas Competitivas Reveladas (VCR) permite conocer la especialización exportadora de un País (Balassa, 1965).

El autor mencionado fue el primero en indicar que las ventajas comparativas de un país pueden ser reveladas por el patrón del comercio internacional en el mundo real, el cual refleja costos relativos y otros factores que inciden en las transacciones comerciales entre los países que no necesariamente dependen del mercado.

Balassa, sostiene que las ventajas comparativas resultan de una serie de factores, algunos observables y otros no, y señala que establecerla “es un ejercicio muy laborioso con resultados que pueden no ser los esperados”. En este caso particular, se deberían observar precios anteriores a las operaciones de comercio exterior en mercados sin distorsiones. Ante tamaño imposible, el exámen de las corrientes comerciales internacionales termina siendo el único factor observable “revelador” de las ventajas comparativas (Balassa 1965, citado por Cafiero 2004). Es decir, las transacciones comerciales como factor revelador de las ventajas comparativas.

El comercio revela una ventaja, y de la ventaja se revelan capacidades. El conjunto de ventajas de los países establece una relación que se expresa tanto en una proximidad entre los productos como en una proximidad entre los países (López, 2014).

3.1.2 Índice de Ventaja Comparativa

Varios son los índices que se han desarrollado y utilizado para medir la ventaja comparativa revelada a partir del comercio internacional. Estos índices son una manera práctica para determinar, en forma indirecta, las ventajas comparativas que tiene un país; y, además, por medirse después de que el comercio ocurre, resultan ser un indicador del desempeño competitivo.

La comparación del valor del índice correspondiente a varios productos de un mismo país, permite identificar aquellos productos en los que dicho país tiene mayores ventajas comparativas; mientras

que la comparación del valor del índice entre varios países para un mismo producto, permite identificar aquellos países con mayores ventajas comparativas para dicho producto.

Cuando se comparan países con economías muy asimétricas, algunos autores recomiendan comparar la magnitud de la tendencia del índice en el tiempo, más que los valores del mismo. Una mayor tendencia, se interpreta como un mayor dinamismo en el desempeño competitivo (Depretis et al, 2010).

3.2 COMPETITIVIDAD

Ventaja competitiva es un concepto desarrollado por Michael E. Porter (1980) que busca enseñar cómo la estrategia elegida y seguida por una organización puede determinar y sustentar su éxito competitivo.

Nace fundamentalmente del mejoramiento, la innovación y el cambio constante. La capacidad de crear conocimiento y la capacidad de innovar son las claves de la construcción de la competitividad. Cuando esto se cumple, las empresas son capaces de mantener o ampliar su participación en los mercados de manera competitiva, rentable y sostenible en el tiempo (Vargas, 2014).

Este último autor resalta que tener ventaja competitiva en un determinado mercado no necesariamente implica que se tiene en otros. Cada mercado tiene consumidores con diferente nivel de exigencia que está determinado por el poder adquisitivo y la cultura alimenticia y nutricional, entre otros factores. La ventaja competitiva está generalmente asociada a factores que responden a la satisfacción de las preferencias de los consumidores de un producto, entre los cuales el precio, la calidad, la inocuidad, las presentaciones y la conveniencia o facilidades de uso, son aspectos determinantes.

El desarrollo de ventajas competitivas depende de la capacidad de las empresas para innovar productos y procesos en respuesta a señales percibidas del mercado objetivo. Otro factor determinante es el clima de negocios existente en un país, que puede ser favorable o desfavorable (políticas macroeconómicas, marco legal y normativo, tiempo y costo de trámites para el comercio, entre otros asuntos), así como la calidad y cobertura de la infraestructura y los servicios de apoyo para la producción, manejo post cosecha y comercialización de los productos. Todo aquello que incida en los costos de la transacción de un producto afecta la competitividad. A menores costos, mayor competitividad y viceversa (IICA, 2014).

La competitividad es un concepto ajeno a la teoría económica y hace referencia a una situación real que presenta un producto en un mercado internacional, distorsionado tanto por fallas del mercado como por la intervención de los gobiernos (Pinto, 1996).

Por tanto, un producto o actividad puede ser competitivo aun cuando no tenga ventajas comparativas o bien un producto puede presentar ventajas comparativas, pero no ser competitivo debido por ejemplo a políticas gubernamentales distorsionantes. Sin embargo, la competitividad de un producto en el mercado internacional depende en principio de sus ventajas comparativas asociadas a factores naturales favorables y a menores costos relativos en la producción. Pero también depende de la estructura, los costos de transporte y comercialización (Valenciano & Giacinti, 2012).

A modo general, los países en miras de responder a las exigencias de competitividad de mercados más sofisticados, apuntan por alcanzar hacia una integración económica en sus diferentes niveles, con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios.

3.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA:

Integración regional busca como característica principal disminuir los riesgos que generan situaciones de incertidumbre en la economía global.

Son escasos los países que no forman parte de un bloque regional o económico. Sin embargo, ninguno de los procesos de integración que sucedieron a la conformación del bloque europeo ha logrado alcanzar el nivel de profundidad y de armonización sectorial que la caracteriza hoy en día (Botto, 2003).

A continuación, una breve descripción de los niveles de integración: (Basada en Basaldúa, 2014)

Áreas o zonas de Preferencias: Los participantes no se comprometen a iniciar un proceso de integración económica, el presente nivel implicaría el primer paso para incentivar el intercambio comercial entre un grupo de países. Consiste en otorgar un trato diferencial respecto de terceros a través de reducciones de tarifas al comercio. Pero la clave está dada por el hecho de que reducción es parcial en cuanto al universo de bienes y/ o al grado de la preferencia arancelaria.

Existen tres tipos de áreas de preferencias: Las **Áreas de Preferencias Arancelarias**; se refieren

exclusivamente a las concesiones relativas a los derechos aduaneros que gravan la importación o exportación de las mercaderías entre los países pertenecientes a la zona (aquellos tributos que figuran en la nomenclatura arancelaria), las **Áreas de Preferencias Aduaneras**; no se limitan a las restricciones arancelarias, sino que también pueden contemplar otros tributos aduaneros (restricciones indirectas) y también restricciones directas de naturaleza económica (contingentes, cupos, licencias, etc.) y **las Áreas de Preferencias Económicas** contemplan aspectos que no son de naturaleza aduanera, pero que hacen a un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera (por ejemplo el tiempo de importación).

Zona de Libre Comercio o de Libre Cambio: Constituye un ámbito espacial en donde se han suprimido las barreras aduaneras y otras restricciones económicas únicamente con relación a la circulación de las mercaderías originarias de los territorios de cada uno de los Estados asociados.

Los Estados conservan el manejo de la política comercial hacia los terceros países; es decir, la tarifa arancelaria nacional y las restricciones directas a la importación y exportación de mercaderías que afectan la entrada y salida de las mercaderías extrazona. Los territorios aduaneros de los países participantes no se fusionan, aunque las respectivas fronteras aduaneras nacionales no traban la entrada y la salida de dichas mercaderías originarias.

Unión Tarifaria: A las características de una Zona de Libre Comercio se le suma la adopción de una “Tarifa Externa Común”, que implica unificar la política arancelaria hacia los terceros países; es decir, que se crea un territorio arancelario común. Este tipo de integración no implica la unificación de la política comercial (por ejemplo, las prohibiciones económicas a la importación) hacia los terceros países, por lo cual no llega a conformarse un territorio aduanero común.

Esta etapa presupone la liberalización del comercio en el territorio arancelario común, ya no solo con relación a las mercaderías originarias de los Estados parte, sino también aquellas de origen extranjero que hubieran sido despachadas en importación para consumo por cualquiera de las aduanas de los Estados de la Unión Tarifaria.

Unión Aduanera: A las características de una Unión Tarifaria, se le suma:

- La adopción de una política comercial común hacia los terceros países (uniformidad de prohibiciones económicas a la importación y exportación, restricciones aduaneras arancelarias y no arancelarias), conformándose así un verdadero territorio aduanero común.

- Uniformización de la legislación aduanera, por ejemplo, tener un Código Aduanero común.

Mercado Común: Este tipo de integración implica la sustitución de la pluralidad de los mercados nacionales correspondientes a los miembros por un nuevo y más amplio mercado único común. En el mismo pueden circular libre e igualitariamente las mercaderías, las personas físicas o ideales residentes o establecidas en los Estados miembros, así como los servicios y los capitales. Si bien el Mercado Común se asienta sobre el ámbito económico conformado por la Unión Aduanera, los aspectos objeto de esta integración exceden claramente los aduaneros. Aquí comienza a hacerse más importante el compromiso político y la implementación de elementos jurídico-institucionales para abordar y sostener el mantenimiento de los objetivos comunes.

El mercado común no solo liberaliza la circulación de las mercancías, sino que exige condiciones de igualdad de mercado para el resto de los factores del proceso productivo: personas, capitales, servicios y medios de pago. Ello implica no solo la eliminación de los obstáculos existentes a la libre circulación de estos factores, a través de las conocidas como integraciones negativas, sino también la adopción de medidas de integración positiva mediante el establecimiento de nuevos instrumentos de integración o la modificación de los existentes: a) Adopción de políticas comunes, por ejemplo: agrícola, comercial y de transporte. b) Aceptación y aplicación uniforme de un acervo común, el ordenamiento jurídico que regula todo el proceso de integración tanto en sentido negativo como positivo. c) El establecimiento de un régimen de libre competencia que garantice a todos los agentes que operan en el mercado unas reglas de funcionamiento en condiciones de igualdad y la exclusión de las prácticas que las impiden, restringen o falsean, tanto bajo la forma de acuerdo entre empresas, comportamientos abusivos o ayudas públicas no autorizadas².

Unión Monetaria: Implica un avance en los aspectos relativos a la actividad financiera de los Estados y se llega a reemplazar las distintas monedas nacionales por una moneda común. Esto lleva a la creación de un sistema monetario conducido por un Banco Central común.

² “En el Mercosur no hay transferencia de potestades soberanas. No existen órganos comunitarios en cuyo seno se verifique una renuncia y atribución de competencias estatales. Existe sí, acuerdo en ejercer esos atributos soberanos a través de los órganos del Mercosur en modo concentrado y, podría decirse, simultáneo. El Mercosur no está dotado de órganos supranacionales; no existen en él instituciones u órganos que posean poderes propios y autónomos. Actúan por medio de representantes de los Estados Partes y tienen dependencia orgánica y funcional de los entes estatales. La voluntad y el interés nacional de cada Estado Parte, adecuado y conformado con el de los otros Estados, se expresa en normas que emanan de los distintos órganos. Todos ellos revisten carácter "intergubernamental". Esta clara descripción general pone de manifiesto las diferencias con los aspectos analizados de la Unión (Moncayo, 1999).

En la dinámica de los procesos concretos de integración económica generalmente se presentan importantes cuestiones institucionales, políticas, culturales y del ámbito de la seguridad y la defensa; es decir, que entran en juego elementos de la conformación de ciertas instituciones supranacionales. Tal es así que la Comunidad Europea original forma el primer pilar de carácter sobre todo supranacional y cuyo eje central es el mercado único europeo³.

Unión Económica: Implica un avance en los aspectos relativos a la actividad económica desarrollada por los Estados participantes. Significa una armonización y coordinación de las políticas económicas mediante la imposición de determinados comportamientos en las políticas presupuestarias de los Estados (prohibición de déficit excesivo, de su financiación monetaria, la imposición del principio de responsabilidad de cada Estado en relación a su propia deuda).

De acuerdo al enfoque del presente estudio, se analiza uno de los niveles de integración económica; el Tratado de libre comercio.

3.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO:

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios.

Cabe resaltar las condiciones que establece el art. 24 del GATT/OMC que cuando se crea una zona de libre comercio o una unión aduanera deberán reducirse o suprimirse los derechos y demás obstáculos al comercio en sustancialmente todos los sectores comerciales del grupo (OMC, 2008).

Es decir, en lo que refiere a la negociación comercial, la excepción a la Nación Más Favorecida (contemplada en el Art. 24 del GATT) establece que las preferencias arancelarias y/o de otro tipo negociadas en el marco de un acuerdo comercial, no se harán extensivas, siempre y cuando las mismas sean negociadas bajo el formato de una Zona de libre Comercio o de una Unión Aduanera⁴.

³ Las competencias centrales se distribuyen a nivel europeo entre las cinco instituciones conformadas por la Comisión Europea, el Consejo de la UE, el Parlamento Europeo (PE), el Tribunal Europeo de Justicia y el Consejo Europeo.

⁴ Cámaras de Industrias del Uruguay (CIU) - Las excepciones al principio comentado se vieron profundizadas por lo que se conoce como la Cláusula de Habilitación (aprobada finalmente en la Ronda de Tokio), la cual

El artículo 24 del GATT estableció las condiciones para el comercio de mercancías en el marco de estos acuerdos. Básicamente, un acuerdo comercial regional debe tener por objeto impulsar el comercio entre sus países miembros, así también deben tener plazos razonables para el logro de sus objetivos y no erigir obstáculos al comercio de otros Miembros de la OMC.

Los acuerdos se rigen bajo las reglas de la organización mundial del comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países. El TLC sirve como un vehículo para mejorar las expectativas, pues por las características que presentan ayudan a ofrecer mayor certidumbre al régimen de políticas y atraer mayores flujos de inversión extranjera.

Para alcanzar estos resultados, según Bouzas (2005) los acuerdos deben ofrecer una respuesta adecuada ante cuatro desafíos: asegurar la reciprocidad efectiva, ayudar a cubrir los costos de ajuste y transición, impedir la consolidación de dinámicas de polarización y asegurar que los efectos institucionales indirectos sean positivos y que el socio en desarrollo pueda asimilarlos de manera eficaz.

Un TLC constituye un acuerdo integral en el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial. El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros) al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias.

El comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. Asimismo, son importantes porque constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Tal afirmación es cierta, pero hasta cierto punto; dependerá de la buena administración del gobierno, la sinergia por parte de los organismos involucrados, complementada con la parte institucional.

permite no hacer extensivas las preferencias unilaterales que los países desarrollados conceden a los países en vías de desarrollo. En este marco se ampara, por ejemplo, el Sistema General de Preferencias (SGP).

Ventajas y Desventajas de un Acuerdo Comercial: (Basada en Echegaray, 2008).

Ventajas:

- ✓ Avances en el proceso de industrialización y obtención de economías de escala.
- ✓ Atenúa tensiones de los países limítrofes.
- ✓ Incrementa la capacidad de negociación conjunta.
- ✓ Impulsa la tendencia a la unificación.
- ✓ Fortalece los procesos democráticos.
- ✓ Incremento cuantitativo y cualitativo del comercio, de las comunicaciones y el transporte.
- ✓ Avances en la creación de mecanismos e instituciones de integración y cooperación.
- ✓ Amplía la oferta de productos a los consumidores finales
- ✓ Optimiza eficiencia y productividad gracias a la complementación industrial

Desventajas:

- ✓ Heterogeneidad de las estructuras económicas de los países de la región y falta de equidad en la distribución de costos y beneficios.
- ✓ Pérdida de autonomía de un estado frente al otro.
- ✓ La integración trae desventajas a los países con sistemas productivos menos eficientes o de menor nivel de apertura, ya que la eliminación de barreras comerciales supone mayor competencia entre productores y aquellos que no sean eficientes corren el riesgo de perder el mercado.
- ✓ A la ciudadanía le cuesta sentirse parte del proceso integracionista.

Teniendo en cuenta la definición, las ventajas y desventajas de un Tratado de Libre Comercio, cabe resaltar los indicadores objetivos; es decir, numéricos del cual se valdrán para conocer la posición comercial de los países que integran el tratado de libre comercio. Por ello son importantes y más que todo para conocer el desempeño económico a través de las transacciones comerciales entre países.

3.5 INDICADORES BÁSICOS DE POSICIÓN COMERCIAL

3.5.1 Valor de las exportaciones de bienes y servicios:

Durán & Álvarez (2011) menciona que las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración.

En cuanto a la composición de las exportaciones es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país. Así, la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría. Lo mismo cabe para la categoría comercio de servicios, los cuales según el mayor o menor peso son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del real efecto de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente.

Por otra parte, la evolución de las exportaciones de bienes y servicios, identificada por la variación anual o la tasa media de crecimiento para un período determinado será indicativa de la mayor o menor contribución de las exportaciones en el crecimiento total de producto. En el último tiempo son cada vez más los estudios que intentan analizar los determinantes de la evolución del comercio de servicios en el mundo.

3.5.2 Balanza Comercial:

El saldo comercial indica el balance del comercio en un período determinado, y es la expresión del flujo neto en el comercio de un país. En la balanza se registran todas las importaciones y exportaciones de mercaderías o bienes de un país durante un período y es uno de los componentes de la balanza de pagos (Feal Zubimendi, 2005).

El saldo de la balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones; es decir, entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y el valor de los bienes que compra a otros países.

Se habla de déficit comercial cuando el saldo es negativo; es decir, cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones, y de superávit comercial cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones.

Si saldo de la balanza Comercial es cero, indica que las exportaciones e importaciones son exactamente iguales se dice que el país tiene un comercio equilibrado.

El superávit comercial puede parecer la situación más deseable, si bien alcanzar el equilibrio entre exportaciones e importaciones, evitando desajustes, suele ser la meta de toda política económica

con el objetivo de lograr un crecimiento sólido y sostenido. El objetivo de las economías abiertas, es mantener un comercio exterior equilibrado a lo largo del tiempo.

Del mismo modo, es muy importante para cualquier país tener una balanza comercial positiva; es decir, en superávit, porque de esta forma están entrando más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que los recursos que salen por el pago de las importaciones, ya que los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional (Feal Zubimendi, 2005).

En la Balanza comercial las exportaciones representan ingresos y las importaciones pagos. Su importancia permite entender la fuerza de la economía de un país en relación con otros países. Un país con un gran déficit comercial es deudor en préstamos para comprar bienes y servicios y un país con un gran superávit comercial está prestando dinero al déficit de otros países. En algunos casos, la balanza comercial se correlaciona con la estabilidad política de un país porque es indicativo del nivel de la inversión extranjera en esa nación.

Una Balanza comercial favorable, se observa cuando los países prefieren vender más, para que se pueda obtener un ingreso más alto y tener más capital para sus residentes, traducándose en un mejor nivel de vida. Eso es porque sus negocios sostendrán una ventaja competitiva adquiriendo la experiencia en la producción de todo lo que exportan (CEPAL, 2008).

Mientras que los déficits comerciales generalmente se consideran como una balanza comercial desfavorable, un país que importa mucho en productos de consumo y que exporta materias primas, no es comercialmente viable. Ya que no cuenta con la experiencia necesaria para darle a esa materia prima un mayor valor agregado. Además, podrían agotar sus recursos naturales y es dependiente a nivel mundial de los precios de los commodities.

Del mismo modo, un déficit comercial indica que los residentes de una economía estarían tomando prestado parte de la producción de otras economías. En términos prácticos, un saldo neto negativo implica que las importaciones retrajeron renta nacional que fue captada por ciudadanos residentes en otros países⁵.

⁵ CEPAL – Colección Documentos de proyectos Indicadores de comercio exterior y política comercial.

Determinantes

Todo impacto asimétrico en las importaciones y las exportaciones puede afectar la balanza comercial. Si la presión externa obliga a bajar los precios de un país que vende sus exportaciones, es probable que se genere un déficit comercial. Un rápido crecimiento del PBI generalmente resulta en un déficit comercial, ya que las importaciones son elásticas al PBI (suben más que proporcionalmente).

Si la transacción financiera es intensa y autónoma, una afluencia de inversión extranjera directa puede conducir a mayores importaciones (de insumos de producción para las nuevas plantas extranjeras), también debido a la revaluación de la moneda. Lo ideal es que este efecto se equilibre en el corto plazo por las exportaciones. En estos casos, la balanza comercial estaría ajustando a los movimientos financieros.

Los factores que pueden afectar la balanza comercial son: los costos de producción de la economía exportadora contra la importadora; el costo de disponer de materias primas y bienes intermedios; y finalmente restricciones al comercio o impuestos. Adicionalmente, la balanza comercial suele variar a lo largo del ciclo del negocio, como por ejemplo en expansiones económicas (CEPAL, 2008).

Tradicionalmente, los países desarrollados se abocan a la importación de materias primas para luego exportar bienes manufacturados a los países subdesarrollados luego de haber hecho un importante proceso de valor agregado al respectivo producto.

Esto se apresta que generalmente los países en vías de desarrollo exhiban déficits comerciales, y como contraparte, los países desarrollados exhiban superávits en la balanza comercial. No obstante, estas consideraciones, cabe señalar que desde mediados de los años ochenta, naciones desarrolladas como Estados Unidos han visto aumentar su déficit en lo respectivo a bienes, especialmente con respecto a países asiáticos.

El tener un balance comercial positivo tiene como consecuencia automática el crecimiento del producto bruto interno (PBI); como contraparte, el tener un déficit en la balanza comercial se refleja automáticamente en un decaimiento del producto bruto interno. Es por ello que las naciones deben considerar diligentemente esta variable a fines de evitar consecuencias económicas funestas (Centro de Estudios Latinoamericanos, 1989).

✓ *Balanza comercial vs. Balanza de pagos*

La balanza comercial es un componente importante de la balanza de pagos. Sin embargo, la balanza de pagos también mide las inversiones internacionales y los beneficios netos de esas inversiones.

Un país puede mantener un déficit comercial, pero tiene un superávit en su balanza de pagos. Los extranjeros invierten en el crecimiento de un país con préstamos a las empresas, comprando bonos y contratando trabajadores. Si los otros componentes de la balanza de pagos están en superávit, un déficit comercial puede ser completamente compensado.

3.5.3 Inversión Extranjera Directa:

Los mercados financieros, como resultado de la creciente liberalización de los controles de cambios y de las condiciones de acceso a los mismos, han evolucionado para convertirse en un marco más integrado a escala mundial. Esta integración, ha llevado a la introducción de nuevos instrumentos financieros con amplio acceso a los mercados y menores costes de transacción, atrayendo a inversores de muchas nacionalidades y países.

Como consecuencia de ello, el aumento significativo de los movimientos de capital internacionales, entre ellos la Inversión Extranjera Directa (IED) se ha convertido en un factor clave en el fenómeno de integración económica internacional, que suele llamarse globalización (CEPAL, 2012).

La inversión extranjera directa es un elemento clave en esta rápida evolución de la integración económica internacional. La IED constituye un medio para establecer vínculos directos, estables y de larga duración entre economías. Con un entorno político adecuado, puede servir como vehículo importante para el desarrollo de la empresa local, y ayudar también a mejorar la competitividad tanto de la economía que los recibe ("receptora") como aquella que los invierte ("inversora").

En particular, la IED fomenta la transferencia de tecnología y de experiencia (know-how) entre economías. También ofrece a la economía receptora una oportunidad para promocionar de forma más extensa sus productos en los mercados internacionales. Además de tener un impacto positivo en el desarrollo del comercio internacional, la IED es una fuente importante de capital para numerosas economías receptoras e inversoras.

La inversión directa es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la

empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa (OCDE, 2008).

La IED actúa a varios niveles: Los flujos de IED representan un ingreso, mientras que la renta de IED es un egreso. Además, las actividades de las empresas transnacionales en la economía también generan un saldo (positivo o negativo) en la balanza comercial dependiendo de su estrategia exportadora o no. Mientras que las rentas de IED en las industrias extractivas se compensan en la balanza de pagos con exportaciones, aquellas obtenidas en servicios y manufacturas destinadas al mercado interno, si bien son menores en los montos, pueden generar mayores desequilibrios externos.

El análisis periódico de las tendencias de inversión directa, y de las novedades, forma parte integral de la mayoría de los análisis financieros macroeconómicos e internacionales. Es de interés prioritario para los analistas de política económica identificar el origen y destino de estas inversiones.

Dicho de otra forma, es fundamental en la mayoría de los análisis el identificar los países y sectores que participan en las inversiones al exterior y del exterior. También hay un interés cada vez mayor en identificar los tipos de inversión exterior directa, dado que es probable que dichos tipos, fusiones y adquisiciones, influyan en mayor o menor grado en la economía receptora (OCDE, 2002).

La medición de la inversión exterior directa debe basarse en normas claras y precisas. Al mismo tiempo, las estadísticas deberían reflejar los cambios e innovaciones realizadas por los participantes en el mercado.

CAPITULO IV: EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA FORMACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR

El presente capítulo profundiza el análisis del comercio internacional y su relación directa con las Cadenas Globales de Valor. En primer lugar, se detalla los cambios producto de la globalización siendo respuesta a ello la especialización de los países; pues los mismos responden a las necesidades con las redes internacionales de producción. En segundo lugar, se describe como el complemento institucional forma parte de la regulación de las transacciones comerciales. Finalmente, se menciona las razones en cuanto a la relación entre las Cadenas Globales de Valor y el Comercio Internacional.

En las últimas décadas, en el marco de una creciente globalización con procesos de integración entre países, el mundo ha atravesado importantes transformaciones en el diseño, producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, cambios en la organización de la producción; por tales motivos cambió la forma de inserción de los países en la economía mundial (CEPAL, 2008).

La apertura de negociaciones, la libre circulación de capitales, la disponibilidad de nuevas tecnologías y mayor disposición de información, así como las nuevas oportunidades de inversión, dan lugar a un sin número de transacciones en la que se asienta la globalización. Diversos autores inscriben estos cambios en el surgimiento de un nuevo paradigma caracterizado por las denominadas tecnologías de la información y la comunicación (Freeman & Pérez 1988 citado por Pérez 2009).

El mismo autor señala que la globalización se hizo muy evidente en la creciente participación de los flujos de intercambios comerciales, financieros y de inversión extranjera directa (IED) en el producto mundial, la fuerte presencia de las empresas multinacionales y la creciente importancia de las corrientes migratorias, el incremento del comercio intrafirmas, el crecimiento de la demanda de consumo internacional y el desarrollo de la infraestructura y progreso tecnológico, entre otras.

Con todos estos factores se buscaba una inserción exitosa de los países en una economía mundial cada vez más globalizada y competitiva. A medida que fueron cobrando vigor las fuerzas de la globalización, hubo respuestas adicionales de política económica que facilitaron la adaptación local a los retos de la globalización y al lanzamiento de iniciativas formales de integración regional. Al mismo tiempo, la evolución tecnológica de los procesos de producción incrementó las exigencias

relativas de flexibilidad, suministro puntual y respuestas descentralizadas a la demanda y a los distintos gustos (Freeman & Pérez 1988 citado por Pérez 2009).

Este dinamismo representa las evoluciones en cuanto a la estructura de la economía mundial y con ello las reglas de juego, éstas últimas se han ido creando cada vez más que ha llegado a establecer relaciones comerciales entre países trayendo consigo; expansión de mercados, participación en el comercio mundial, crecimiento en las economías, etc. Pues se tiene como objetivo principal, armonizar intereses por parte de los involucrados en pos de aprovechar las ventajas comparativas y desarrollar ventajas competitivas para intercambios comerciales efectivos.

El comercio internacional ha provocado a lo largo de las últimas décadas la reducción de las barreras arancelarias y ha permitido el cambio tecnológico favoreciendo la internacionalización de los procesos de producción, en la cual incluso ganaron relevancia muchos servicios que antes no eran comercializables (Ferrando, 2013).

La interdependencia entre países por la vía comercial ha ido en aumento, pues la mayoría incorpora partes o servicios importados. Actualmente, las exportaciones de cualquier país incorporan una mayor proporción de valor agregado extranjero que en el pasado. Pocos productos son elaborados enteramente en un solo país y cada vez más, en las ventas de un producto, se incluyen distintos tipos de servicios relacionados (Nicita A. Ognivtsev. V. & Shirotori M., 2013).

Tal afirmación no es ajena a lo que está sucediendo a nivel de América Latina, pues se encuentra en un periodo de crecimiento dinámico en su economía. Los países de América Latina buscan establecer acuerdos de integración regional (aprovechan la localización geográfica alrededor de la cuenca del pacífico para ampliar sus mercados o zonas de demanda), establecer economías de escala y aprovechar sus complementariedades productivas. Se tiene en cuenta que la sinergia entre países puede generar un mayor poder de negociación frente a otras naciones y ampliar su visión a ser una plataforma al mundo (Reyes, 2007).

En contraste hace algunos años, cuando el comercio de bienes finales se explicaba por las dotaciones de factores y tecnologías estáticas, en la actualidad existe una fragmentación internacional de actividades en contextos marcadamente dinámicos, que induce a una creciente especialización en etapas productivas y procesos para abastecer a demandas que se tornan universales (Bisang y Sztulwark, 2009).

De allí que el objetivo, desde la perspectiva de los países individuales, sea contar con actividades en las cuales se produzca un desplazamiento hacia segmentos de mayor capacidad de acumulación, en el contexto de la diversidad de pasos que deben cubrirse desde el productor inicial hasta el consumidor final. Se trata, como es de esperar, de un proceso dinámico que necesariamente admite múltiples y nuevos patrones de especialización (Bisang R. Anlló G. Campi M. & Albornoz I., 2009, p. 229).

El desplazamiento hacia este nuevo paradigma productivo se asocia a cambios institucionales y formas de regulación lo que implica formas de relacionamiento (los contratos de aprovisionamiento que exceden largamente el tema precio y cantidad), y marcos regulatorios (convenios, normas, legislaciones sobre prácticas desleales de comercio a escala global, etc.) (Bisang et al., 2009, p. 221).

La imposición mutua de reglamentos y normativas, permite la disminución de barreras en las transacciones, por lo cual facilitan el libre intercambio y por consiguiente el crecimiento y desarrollo económico (Freeman & Pérez, 1988).

Lo descrito permite la relocalización de las actividades entre los diversos países, dando lugar al paulatino surgimiento de cadenas globales de valor (CGV), en el marco de un crecimiento acelerado del comercio mundial (tanto de materias primas como de alimentos y otros productos relacionados) y la tendencia a “universalizar” los alimentos (Kaplinsky & Morris, 2000).

Como es de esperar, CGV dinámicas y rentables inducen a todos los países (reales o potenciales oferentes) a tratar de insertarse globalmente en segmentos más complejos para reforzar sus esquemas de acumulación a través de las corrientes del comercio mundial.

También son entendidas como un conjunto de eslabones consecutivos de actividades económicas en diferentes países o regiones que interactúan en una dinámica continua. El propósito de las CGV es, fortalecer las estrategias de promoción de las exportaciones y son importantes para aumentar el intercambio comercial entre países. En este sentido, la forma de inserción de los países en la economía mundial está determinada por el lugar que ocupan sus empresas en la cadena productiva y por su grado de especialización en las actividades que agregan valor a los productos finales.

Así, en la estructura económica moderna, las empresas juegan un rol fundamental no sólo por el hecho de ser agentes dinamizadores de la economía, sino precisamente por determinar dónde localizarse y cuáles serán las actividades estratégicas a desempeñar, de acuerdo a la ventaja comparativa (CEAP, 2014).

Por lo cual, es fundamental la sinergia, con el fin de unir las competencias incompletas en lo individual, de tal manera que se pueda desarrollar cadenas productivas entre las empresas y los sectores de los países que la conforman, dichas cadenas llaman de atención de los mercados mundiales a través de los diversos bloques o tratados de comercio existentes.

Tal actividad es explicada en su mayoría por los países en desarrollo, incluidos los más pobres que participan cada vez más en las exportaciones globales brutas como en las cadenas globales de valor. La participación de los países en desarrollo en las CGV a través del comercio internacional aumentó de un 20% en 1990, a un 30% en 2000 y a más del 40% en los últimos años (Ferrando, 2013).

Este último autor hace referencia al papel de las empresas transnacionales como primordial, ya que los países con una mayor presencia de IED en relación al tamaño de sus economías, tienden a tener un nivel más alto de participación en las CGV y por ende en las exportaciones mundiales. Siendo éste el motivo principal por la cual existen acuerdos comerciales entre países.

Asimismo, según Nicita et al., (2013) los países en desarrollo tienden a depender en sus exportaciones de importaciones o tener un mayor valor agregado en el comercio respecto a otros.

Por ejemplo, los países con importante cantidad de recursos naturales, petróleo u otros commodities en sus exportaciones, como Rusia o Arabia Saudita, tienden a tener un mayor valor agregado en el comercio, sus exportaciones se ubican al "comienzo" de las CGV y requieren pocos insumos importados. Por su parte, los países que exportan servicios, como la India tienden a incorporar más valor. En contraste, países con exportaciones con elevada participación en industrias de segmentos altos podrán necesitar importar más para generar exportaciones (Nicita et al., 2013).

Otros países utilizan como estrategia las CGV para disminuir sus costos, pues prefieren deslocalizar ciertos eslabones de la cadena en países que poseen exención de derechos o el acceso preferencial a los mercados finales. Esta es una de las razones porque los acuerdos comerciales preferenciales permiten mejorar el acceso a mercados de los países (Nicita et al., 2013).

CAPITULO V: ANÁLISIS COMERCIAL Y DE CRECIMIENTO EN PERÚ

La finalidad es mostrar la situación actual que presenta Perú, en cuanto a su crecimiento económico, apertura comercial, exportaciones e importaciones, PBI, IED, entre otros. El contexto descrito demuestra una influencia creciente en las economías de los mercados mundiales y por ende en las transacciones y los intercambios comerciales. El sector exportador tiene un rol fundamental como motor del crecimiento, generador de empleo e impulsor del desarrollo de las naciones.

Los efectos del comercio en los resultados macroeconómicos se observan en la dinámica del crecimiento de la economía, su estabilidad y su distribución. Las principales variables macroeconómicas utilizadas para reflejar el dinamismo de comercio internacional, son: PBI, el empleo, inflación, inversión, consumo, ahorro, entre otros.

Los distintos agentes económicos y los actores intervinientes en el sector comercio exterior, tienen un objetivo en común y es convertir al Perú en un país exportador de bienes y servicios, competitivo, diversificado y con valor agregado, buscando el incremento sostenido de las exportaciones y promoviendo la imagen del Perú como país exportador. Motivo por el cual desarrollan sus actividades en miras de cumplir tal objetivo. A continuación, se presenta un breve análisis de algunas variables macroeconómicas del crecimiento para Perú.

En el cuadro siguiente se muestran datos de la Balanza de Pagos, se observa un déficit en la cuenta corriente con variaciones en los últimos tres años (2013 – 2015), el déficit se debe a la disminución en el volumen de las importaciones (resultado del menor crecimiento y de la depreciación real de la moneda) y por las transferencias corrientes del exterior por concepto de ingresos extraordinarios (impuesto a la renta de agentes no residentes) (ADEX, 2014).

Asimismo, cabe resaltar un déficit en la balanza comercial durante los últimos años. La cuenta financiera registró en el año 2014 un flujo de US\$ 6.828 millones y en el año 2015 un flujo de US\$ 10.219,09 millones, estos aumentos se explican principalmente por las operaciones de largo plazo del sector privado. Este flujo se sustenta en la IED (empresas de la minería y de servicios no financieros), la colocación de bonos en mercados externos (por parte de empresas mineras, del sector financiero y manufactureras) y en los préstamos de largo plazo (empresas de manufactura, minería y servicios no financieros). La cuenta financiera del sector público presenta en el año 2013, como resultado un flujo negativo de US\$ 16 millones, mientras que la entrada neta de capitales de

corto plazo totalizó US\$ 354 millones, principalmente por el aumento de pasivos externos de las empresas bancarias (Ver Cuadro N° 02).

Cuadro N° 02: Estructura de la Balanza de Pagos – Período 2008 al 2015

	MILLONES DE US\$							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I.- Balanza en Cuenta Corriente (mill. US\$)	-5285,43	-613,87	-3544,56	-3176,55	-5300,31	-8636,79	-8092,65	-8429,90
Balanza Comercial (mill. US\$)	2569,36	6059,83	6987,76	9224,44	6212,25	449,57	-1405,84	-3206,53
Exportaciones (mill. US\$)	31018,54	27070,52	35803,08	46375,96	47410,61	42860,64	39532,68	34156,92
Exportaciones de Productos Tradicionales (mill. US\$)	23265,77	20720,21	27850,27	35896,34	35868,73	31552,98	27685,64	23263,08
Exportaciones de Productos Pesqueros (mill. US\$)	1797,39	1683,21	1884,22	2113,52	2311,71	1706,70	1730,53	1438,22
Exportaciones de Productos Agrícolas (mill. US\$)	685,93	634,37	975,10	1689,35	1094,81	785,88	847,43	691,14
Exportaciones Resto de Agrícolas (mill. US\$)	13,83	12,07	20,52	36,75	60,97	74,60	72,47	86,26
Exportaciones de Productos Mineros (mill. US\$)	18100,98	16481,81	21902,83	27525,67	27466,67	23789,45	20545,41	18832,24
Exportaciones de Resto de Mineros (mill. US\$)	990,72	303,45	521,06	594,90	449,89	378,74	398,03	245,94
Otro tipo de exportaciones	1676,93	1605,30	2546,54	3936,16	4484,68	4817,62	4091,76	1969,27
Exportaciones de Productos No Tradicionales (XNT) (mill. US\$)	7562,33	6196,08	7698,54	10175,85	11197,04	11069,43	11676,53	10806,51
Otras Exportaciones (mill. US\$)	190,45	154,23	254,27	303,77	344,84	238,22	170,51	87,34
Importaciones (mill. US\$)	28449,19	21010,69	28815,32	37151,52	41198,36	42411,07	40938,53	37363,45
Servicios (mill. US\$)	-2055,61	-1176,00	-2352,98	-2244,39	-2420,06	-1800,95	-1730,06	-1732,04
Renta de Factores (mill. US\$)	-8742,10	-8385,12	-11205,38	-13357,32	-12399,02	-10631,32	-9328,49	-6822,52
Transferencias corrientes (mill. US\$)	2942,93	2887,42	3026,04	3200,72	3306,53	3345,92	4371,75	3331,18
II.- Cuenta Financiera (mill. US\$)	8623,76	2286,97	13638,35	8715,81	19811,84	11413,94	6828,07	10219,09
Cuenta Financiera del Sector Privado (mill. US\$)	9568,77	4200,06	11466,95	9270,89	15792,19	14881,24	6490,12	7296,25
Cuenta Financiera del Sector Público (mill. US\$)	-1507,01	171,98	2428,98	661,81	1447,48	-1342,67	-16,08	3956,90
Flujo de Capitales de Corto Plazo (mill. US\$)	562,00	-2085,07	-257,58	-1216,88	2572,17	-2124,63	354,03	-1034,06
III.- Financiamiento Excepcional (mill. US\$)	56,51	36,10	19,04	32,79	18,55	4,54	10,41	0,00
Flujo de Reservas Netas del BCRP (mill. US\$)	-3168,85	-1043,47	-11191,91	-4685,58	-14806,14	-2906,76	2177,87	-72,67
IV.- Errores y Omisiones Netos (mill. US\$)	-225,99	-665,73	1079,07	-886,47	276,05	125,08	-923,69	-1716,51
V. RESULTADO DE LA BALANZA DE PAGOS	3168,85	1043,47	11191,91	4685,58	14806,14	2906,76	-2177,87	72,67

Fuente: Elaboración propia, adaptada a datos del Banco Central de Reserva del Perú (2015).

En el Cuadro N° 03, se presentan datos macroeconómicos de apertura comercial. Durante el periodo 2008-2014, se aprecia que, mientras el total del comercio de importación y exportación de bienes es de un 32% (explicado este porcentaje principalmente por las importaciones), el incremento del PIB ha sido prácticamente el doble, un 67%. A su vez se observa que las importaciones de bienes (41%) es superior a las exportaciones (24%); la tasa de cobertura (Exp/Imp) promedian más del 100%.

Se destaca que las variaciones de las relaciones comerciales peruanas se producen por oscilaciones de las exportaciones, ya que las importaciones muestran un comportamiento creciente. Asimismo, existe una brecha entre las importaciones y exportaciones aproximado de un 17% de diferencia, obteniendo un déficit en la balanza comercial durante el periodo analizado.

Cuadro N° 03: Datos macroeconómicos de apertura comercial - Perú

(en millones de USD corrientes)								
Variables	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Var. 08-14
Importaciones bienes	29903	21011	29976	37911	42177	43332	42198	41%
Exportaciones de bienes	31163	26962	35829	46350	46225	42579	38502	24%
Total de Comercio Exterior	61066	47973	65805	84261	88402	85911	80700	32%
Producto Interior Bruto	121600	127153	153919	176728	199682	202300	202984	67%
Tasa de Cobertura (Exp/Imp)	104%	128%	120%	122%	110%	98%	91%	

Fuente: Elaboración propia, basada en datos del Banco Central de Reserva del Perú (2014) y Promperú (2014).

El Cuadro N°04, muestra que la apertura comercial durante el período 2008 – 2014 presenta variaciones siendo el promedio en puntos básicos -10; principalmente por la disminución en las exportaciones pasando de un índice de 26% a 19%, o lo que es lo mismo, el total de intercambio comercial exterior ha ido disminuyendo paulatinamente del 50% en el 2008 al 40% en el 2014 del PIB.

Cuadro N° 04: Ratios de apertura comercial – Perú, período 2008 - 2014

Datos en porcentajes								
Variables	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Var. 08-14
Apertura Comercial=(Exp +Imp)/PBI	50%	38%	43%	48%	44%	42%	40%	-10%
Apertura Medida por Importaciones	25%	17%	19%	21%	21%	21%	21%	-4%
Apertura Medida por Exportaciones	26%	21%	23%	26%	23%	21%	19%	-7%
% Crecimiento Exp + Imp, variable explicativa o independiente X		-21%	37%	28%	5%	-3%	-6%	
% Crecimiento del PBI, variable explicada o dependiente Y		5%	21%	15%	13%	1%	0%	
% Crecimiento de apertura comercial		-26%	16%	13%	-8%	-4%	-6%	

Fuente: Elaboración propia, basada en datos del Banco Central de Reserva del Perú (2014) y Promperú (2014).

Según los datos mostrados en las tablas anteriores, se resalta de manera específica los valores registrados en el saldo de la balanza comercial en los últimos años, se muestra que en el año 2014 la balanza comercial alcanzó un déficit de US\$ 1.405,85 millones y en el año 2015 alcanzó un déficit de US\$ 3.206,53. Este resultado refleja un menor dinamismo de las importaciones, el deterioro de los términos de intercambio y una disminución del volumen de las exportaciones tradicionales.

Las exportaciones en el año 2014 totalizaron US\$ 39.533 millones, monto inferior en 7,8% al registrado en el año anterior, debido a un descenso en los precios promedio de exportación (6,9%), principalmente de los productos tradicionales (oro y cobre), como reflejo de un entorno internacional menos favorable.

El volumen de las exportaciones no tradicionales presenta oscilaciones, principalmente por los productos agropecuarios, pesqueros y químicos; resultados que fue parcialmente compensado por el descenso de los textiles y siderometalúrgicos (BCRP, 2014).

Los datos mostrados dan a conocer que existe una mayor concentración en las importaciones, siendo los principales países origen: China, Estados Unidos, Brasil, México, Ecuador, Alemania, Corea del Sur, Chile, Argentina, Colombia, entre otras. Las importaciones se encuentran distribuidas en: Bienes de consumo; duraderos y no duraderos, Materias primas y productos intermedios, Bienes de capital y materiales de construcción (Ver cuadro N°05).

La mayor cantidad de bienes importados se concentran en materias primas y productos intermedios, asimismo bienes de capital y materiales de construcción. Siendo insumos necesarios que requieren

los agentes económicos para continuar con sus actividades; no obstante, las exportaciones constituyen el ingrediente dinámico que incorporan aumentos en la productividad y genera externalidades para el resto de los sectores.

Grossman y Helpman (1994), postulan que, aunque los países menos desarrollados podrán importar bienes más avanzados de los países líderes, quedarán relegados hacia las tecnologías menos progresivas. Por lo tanto, es factible que los países tecnológicamente más atrasados no alcancen ganancias netas a partir del comercio.

Desde otro punto de vista, las exportaciones constituyen una fuente de ingreso para adquirir importaciones. De esta manera, las exportaciones son el precio que un país debe pagar para poder obtener importaciones; es decir, son un medio y no un fin (Feal Zubimendi, 2005).

Cuadro N° 05: Importación anual por uso o destino, período 2010 – 2014 (Millones de US\$ CIF)

Importaciones	2010	2011	2012	2013	2014	Var. % 14/13	Part. % 2014
Bienes de Consumo	5949	7121	8736	9209	9310	1,1%	22,1%
Bienes de Consumo duradero	2804	3271	4257	4406	4318	-2,0%	10,2%
Bienes de Consumo no duradero	3145	3850	4479	4803	4992	3,9%	11,8%
Materias Primas y Productos Intermedios	14252	18257	19221	19598	19178	-2,1%	45,4%
Combustibles, Lubricantes y productos conexos	4220	5931	6064	6673	5943	-10,9%	14,1%
Mat. Primas y Prod. Intermedia para la Agricultura	979	1196	1406	1354	1460	7,8%	3,5%
Mat. Primas y Prod. Intermedia para la Industria	9053	11130	11751	11571	11775	1,8%	27,9%
Bienes de Capital y Materias de construcción	9762	12491	14192	14497	13667	-5,7%	32,4%
Bienes de capital para la Agricultura	85	117	145	138	149	8,0%	0,4%
Bienes de Capital para la Industria	5907	7765	8627	8777	9144	4,2%	21,7%
Equipos de Transporte	2536	3005	3758	3967	2797	-29,5%	6,6%
Materiales de Construcción	1234	1604	1662	1615	1577	-2,4%	3,7%
Diversos	12	42	28	27	43	59,3%	0,1%
TOTAL	29975	37911	42177	43331	42198	-2,6%	100%

Fuente: Asociación de Exportadores – ADEX, 2014

Respecto a las exportaciones peruanas, los principales destinos son: China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Alemania, Colombia, Ecuador, Argentina, Venezuela, Corea del Sur, Holanda, Reino Unido, México e Italia.

Las exportaciones se encuentran desagregadas en tradicionales y no tradicionales. Las exportaciones tradicionales son los productos que constituyen la mayor parte del valor de las exportaciones. Estas son: Oro, plata, cobre, zinc, plomo, hierro, gas natural, úrea, petróleo crudo y subproductos, café, papas, espárragos, páprika, banano orgánico, quinua, alcachofa, arándanos, mango, cacao, textiles, y harina de pescado. En términos relativos, tienden a tener un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales⁶.

Las exportaciones no tradicionales constituyen productos de exportación que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que, actualmente no se transan con el exterior en montos significativos.

Según el Cuadro N06, se observa que durante el periodo 2010 al 2014 el sector que explica las exportaciones, es el tradicional con un aproximado del 70%.

Existe contracción en las exportaciones y ello afecta a la gran mayoría de subsectores. Aquellos que registran tasas de crecimiento positivas (agro tradicional, pesca y la agroindustria) normalmente tienden a desacelerarse. Estos datos revelan a Perú, como un país dependiente de las exportaciones de la minería tradicional, pues registra una cantidad en millones mucho mayor respecto a los demás sectores.

Las oscilaciones de las exportaciones en los últimos años del 2013 al 2014, se debe principalmente a la disminución de las exportaciones tradicionales, específicamente aquellos productos como el petróleo y gas natural (-14,1%) y minería (-17,1%). La disminución del primer rubro se debe a la caída del precio de petróleo y del segundo rubro a la caída del precio del cobre.

No obstante, en el Sector No Tradicional, se observa un aumento en las exportaciones en el rubro del sector agropecuario y agroindustria en 23%, sector pesca en 12,2%, sector textil en 11,8%, entre otros sectores⁷.

⁶ Banco Central de Reserva del Perú – “Guía metodológica / Balanza Comercial”.

⁷ Asociación De Exportadores – Boletín Comercio Exterior

Cuadro N° 06: Exportación anual por tipo y sector - período 2010 al 2014 (Millones de US\$ FOB)

Exportaciones	2010	2011	2012	2013	2014	Var. % 14/13	Part. % 2014
Tradicional	28.090	36.154	35.012	31.484	26.780	-14,9	69,6%
Agro Tradicional	974	1.684	1.092	785	849	8,2	2,2%
Pesca Tradicional	1.884	2.109	2.312	1.712	1.733	1,2	4,5%
Petróleo y Gas Natural	3.330	4.861	5.192	5.497	4.721	-14,1	12,3%
Minería Tradicional	21.902	27.500	26.416	23.490	19.477	-17,1	50,6%
No Tradicional	7.736	10.197	11.213	11.094	11.723	5,7	30,4%
Agropecuario y Agroindustrias	2.203	2.835	3.085	3.445	4.238	23,0	11,0%
Textil	388	481	574	553	618	11,8	1,6%
Prendas de Vestir	1.173	1.509	1.603	1.376	1.185	-13,9	3,1%
Pesca	650	1.051	1.016	1.030	1.156	12,2	3,0%
Metal - Mecánico	400	487	555	551	597	8,3	1,6%
Químico	1.224	1.653	1.630	1.515	1.518	0,2	3,9%
Siderúrgico y Metalúrgico	877	1.051	1.217	1.219	1.059	-13,1	2,8%
Minería No Metálica	251	491	722	721	664	-7,9	1,7%
Maderas	172	169	166	160	171	6,9	0,4%
Varios	398	470	645	524	517	-1,3	1,3%
TOTAL	35.826	46.351	46.225	42.578	38.503	-9,6	100%

Fuente: Asociación de Exportadores – ADEX, (2014)

Del mismo modo, el análisis para las variaciones en las exportaciones para años 2014 y 2015, se debe principalmente a la disminución de las exportaciones tradicionales, especialmente petróleo (-43,7%) y minería tradicional (-5,5%). No obstante, en el Sector No tradicional, se observa una disminución en las exportaciones del rubro Metal – Metálico (-15,7%), y el textil (-17%), asimismo, cabe resaltar un aumento en las exportaciones en el rubro agropecuario y agroindustria en un 9,5% y pesca en un 4,2% (Ver Cuadro N°07).

Cuadro N° 07: Exportaciones por sectores, período 2014 - 2015

Sectores	Millones de US\$		2015/2014
	2014	2015	
Total	38.502	35.348	-8,2%
Sector Tradicional	26.771	23.793	-11,1%
Agro Tradicional	844	892	5,7%
Pesca Tradicional	1.730	1.839	6,3%
Petróleo	4.721	2.660	-43,7%
Minera Tradicional	19.476	18.402	-5,5%
Sector No Tradicional	11.731	11.555	-1,5%
Agropecuario y Agroindustrias	4.238	4.642	9,5%
Textil	617	512	-17,0%
Prendas de Vestir	1.184	1.004	-15,2%
Pesca	1.156	1.205	4,2%
Metal - Mecánico	594	501	-15,7%
Químico	1.517	1.466	-3,4%
Siderúrgico y Metalúrgico	1.058	962	-9,1%
Minería No Metálica	663	633	-4,5%
Maderas	171	154	-9,9%
Varios	533	476	-10,7%

Fuente: Asociación de Exportadores – ADEX, (2015)

Según proyecciones del gremio exportador ADEX, para el año 2016, se registra una caída nuevamente en las exportaciones peruanas cerca del 2,8%. Pues por los factores externos y la dependencia de las exportaciones tradicionales, en la que se incluye las mineras retrocederán en 3,2%, mientras las no tradicionales caerán 2,1%, siendo estas las que generan empleo.

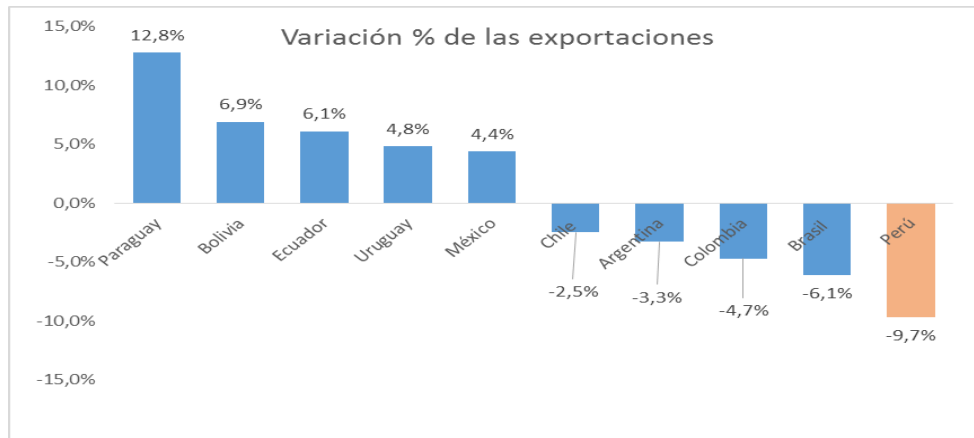
Los países que tienen una cartera de productos adecuada al nuevo orden económico global⁸ (agrícola e industrial), tales como Paraguay, Bolivia, México, entre otros, tienen un mejor desempeño frente a los países que dependen de productos de exportación, como los commodities

⁸Según la clasificación tradicional de las Naciones Unidas, Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), la producción agroindustrial se presenta en muchos sectores de manufacturación, aun en el caso de las economías más adelantadas, estas industrias representan una gran parte de la actividad industrial total. En los países industrializados, aunque la agricultura primaria aporta una proporción muy pequeña del producto total, las distintas industrias derivadas de la transformación de productos agrícolas representaban casi un tercio del (Valor Añadido Manufacturero) VAM total en 1994. La proporción es aún más alta (38%) en los países en desarrollo, donde la agroindustria es frecuentemente la principal actividad industrial y aporta una importante contribución a la producción, los ingresos de exportación y el empleo; siendo estos últimos los principales indicadores para relacionar los productos agrícola e industrial al nuevo orden económico (FAO, 1997).

(“mineras” o los “industriales”), y por ende su desempeño es deficiente, por ejemplo Chile registra -2,5%, Brasil un porcentaje de -6,1%, mientras que Perú posee una mayor ineficiencia en su desempeño con un porcentaje de -9,7% (Ver Gráfico N°04).

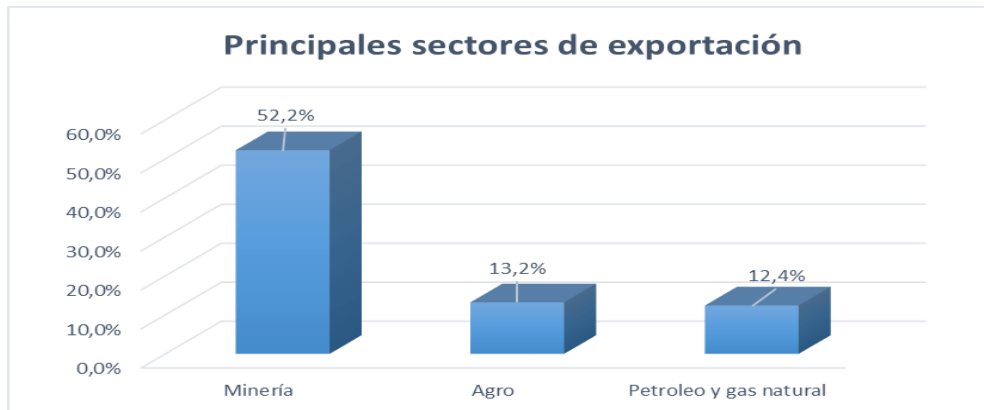
Complementando a ello se muestra la estructura sectorial de las exportaciones, pues la mayor parte pertenecen en el sector minero (Ver Gráfico N°05).

Gráfico N° 04: Desempeño en porcentajes de Países que tienen una cartera de productos en el nuevo orden económico global.



Fuente: Asociación de Exportadores – ADEX, 2014

Gráfico N° 05: Estructura Sectorial de las exportaciones en porcentajes.



Fuente: Asociación de Exportadores – ADEX, 2014

5.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN

De modo general en los últimos años los resultados en la balanza de pagos muestran superávit, los datos de la balanza miden las inversiones internacionales, los beneficios netos de esas inversiones, entre otros.

Sin embargo, el ítem de la balanza comercial refleja un déficit en los últimos tres años. Los componentes restantes presentan un superávit pues miden las inversiones extranjeras con préstamos a las empresas, compra de bonos, etc. Por lo tanto, estos permiten compensar el déficit en la balanza comercial (Ver Cuadro N°02).

El concepto de balanza comercial es clave en el actual contexto globalizado, en éste, los países en su mayoría realizan intercambios de bienes y servicios bajo el principio de la ventaja comparativa, sobre todo Perú, pues cuenta con numerosos acuerdos de cooperación económica y tratados de libre comercio con varios países.

Las transacciones comerciales peruanas muestran un déficit, pues se observa que las importaciones superan a las exportaciones, tales datos indican la salida de recursos para el pago de las importaciones.

Con respecto a las importaciones, son explicadas por productos como Materias primas y productos intermedios (Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos, Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura, Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria), Bienes de capital y materiales de construcción (Máquinas y Aparatos de Oficina, Herramientas, Partes y Accesorios de Maquinaria Industrial, Maquinaria Industrial, Otro Equipo Fijo y Equipos de Transporte), Bienes de consumo; duraderos y no duraderos.

La apertura comercial ha permitido un mayor número de inversores en el país y por consiguiente mayor cantidad de bienes importados, las cuales se concentran en materias primas y productos intermedios, asimismo bienes de capital y materiales de construcción. Siendo insumos necesarios que requieren los agentes económicos para continuar con sus actividades.

La caída de las exportaciones acumula cerca de cuatro años de retroceso, y por ende pérdida de competitividad, el Perú importa más de lo que exporta. Entran menos dólares de los que salen. La cantidad de las exportaciones es explicada por los productos tradicionales que representan el 70%, cuyos precios dependen de los mercados externos.

CAPITULO VI: ACUERDOS COMERCIALES PERÚ Y DEMÁS PAÍSES

En los últimos años varios países de América del Sur han logrado un progreso considerable, prueba de ello, son las cifras de las variables descritas como PIB per cápita, Índice de desarrollo humano, competitividad, inversión extranjera, entre otros. La apertura es una herramienta útil contra la inflación y estimula la inversión; por lo tanto, un mayor grado de apertura aumenta la producción, el intercambio, las posibilidades de consumo, y permite alcanzar un mayor nivel de vida. En el mismo sentido, tanto la CEPAL como el Banco Mundial, en diversos documentos de trabajos se muestran favorables al libre comercio (Feal, 2005).

Feal (2005) en su investigación hace referencia a la apertura comercial y su efecto positivo en el crecimiento a través de distintos canales: acceso a la tecnología, costo de imitación, tamaño de mercado, competencia doméstica, exportaciones, inversión, política gubernamental y distorsión de precios. Si bien la identificación de los mismos es fundamental a la hora de generar políticas exitosas que acompañen los beneficios generados por la apertura.

La política gubernamental es una vía por la cual la apertura afecta al crecimiento, dicha relación es manifestada por medio del Estado; quien cumple un rol fundamental asegurando estabilidad, reduciendo la incertidumbre, preservando un ambiente competitivo, moderando el déficit fiscal y la deuda pública (Fischer, 1993).

Tales afirmaciones son importantes porque los datos de comercio exterior corresponden a los componentes de la cuenta corriente; esto es, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, rentas y transferencias corrientes. Los cuales son indicadores que definen en gran medida el nivel de internacionalización o nivel de apertura de la economía del país. Cabe mencionar que también se tiene en cuenta los mecanismos de integración regional, acuerdos bilaterales y multilaterales adoptados; asimismo, esquemas unilaterales que afecten su comercio.

Existen países al igual que Perú mantienen políticas de apertura como: Chile, México, Colombia, entre otros. Que muestran cierta proliferación en tratados de libre comercio (TLC) siendo una de sus características comunes, que son Países en Desarrollo (PED). Cabe resaltar un país como Perú dentro de los primeros países a nivel de Latinoamérica que mantiene negociaciones con la mayoría

de países y regiones. A continuación, se muestra los TLC y las Uniones Aduaneras con las cuales mantiene acuerdos comerciales⁹ (Ver Cuadro N°08).

Cuadro N° 08: TLC y Unión Aduanera, Perú y el resto de países.

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Bolivia	Colombia	Ecuador	PERU	Chile	Venezuela	México	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	U.S.A	C.A.N	U.E	EFTA	CHINA	COREA	Japón	Austria	Nueva Zelanda	Otros
Argentina		X	X	X	X	X	X	X	X	X																	
Brasil	X		X	X	X	X	X	X	X	X																	
Paraguay	X	X		X	X	X	X	X	X	X																	
Uruguay	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X																
Bolivia	X	X	X	X		X	X	X			X																
Colombia	X	X	X	X	X		X	X	X		X		X	X	X			X		X							
Ecuador	X	X	X	X	X	X		X																			
Perú	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Chile	X	X	X	X	X	X		X			X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Venezuela	X	X	X	X	X			X																			
México				X	X	X		X	X			X	X	X	X	X		X	X	X	X			X			X
Costa Rica								X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X							X
El Salvador						X		X	X		X		X	X	X	X	X	X		X							X
Guatemala						X		X	X		X	X		X	X	X	X	X		X							X
Honduras						X		X	X		X	X	X		X	X	X	X		X							X
Nicaragua												X	X	X	X		X	X		X							X
Panamá								X	X			X	X	X	X	X											X

Fuente: Elaboración Propia adaptada según información de SICE/ Política Comercial de Argentina y el resto de América Latina/ Romina de Gaya/.

El Cuadro siguiente es complementario, se muestra los acuerdos comerciales, desde aquellos que se encuentran en vigencia como aquellos suscritos, pero aún no vigentes (Ver Cuadro N°09).

⁹ Actualizada al 2016, más detalle en el Anexo N° 01.

Cuadro N° 09: Acuerdos Comerciales en vigor y aún no vigentes - Perú y el resto de países.

Acuerdos Multilaterales		
<i>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	
Miembros de la OMC	01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 07 octubre 1951)	
APEC: Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico.	Perú accede a este acuerdo en el año 1998	
Uniones Aduaneras		
<i>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	
Comunidad Andina (CAN)	26 de mayo de 1969	
Acuerdos de Libre Comercio		
<i>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	<i>Vigencia</i>
Alianza del Pacífico	10 de Febrero del 2014	20 de Julio del 2015
Unión Europea	26 de Junio del 2012	Aplicación provisional
		1 de Marzo del 2013
Japón	31 de Mayo del 2011	1 de Marzo del 2012
Costa Rica	26 de mayo de 2011	1 Junio del 2013
Panamá	25 de Mayo del 2011	1 de Mayo del 2012
México (ACE 67)	6 de Abril del 2011	1 de Febrero del 2012
Corea del Sur	14 de Noviembre del 2010	1 de Agosto del 2011
China	28 de Abril del 2009	1 de Marzo del 2010
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)	14 de Julio del 2008	14 de Julio del 2010
Singapur	29 de Mayo del 2008	1 de Agosto del 2009
Canadá	29 de Mayo del 2008	1 de Agosto del 2009
Chile	22 de Agosto del 2006	1 de Marzo del 2009
Estados Unidos	12 de Abril del 2006	1 de Febrero del 2009
MERCOSUR	30 de Noviembre del 2005	2 de enero del 2006
Tailandia		31 de Diciembre del 2011
ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS aún no vigentes		
Acuerdos de Libre Comercio		
<i>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	
TPP Acuerdo de Asociación Transpacífico	4 de Febrero del 2016	
Honduras	29 de Mayo del 2015	
Guatemala	6 de Diciembre del 2011	
El salvador	8 de Noviembre del 2010	
Turquía	22 de Octubre del 2013	
Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA)	2013	
Acuerdos Comerciales Preferenciales		
<i>Acuerdo/Parte(s) signataria(s)</i>	<i>Fecha de suscripción</i>	
Venezuela	7 de enero del 2012	

FUENTE: Elaboración Propia adaptada según información SICE, 2016 y Plataforma Oficial del Estado Peruano, 2016.

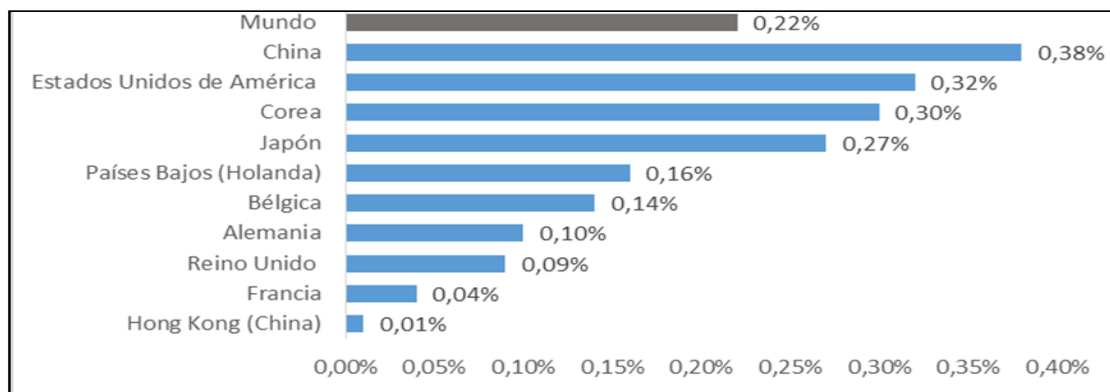
Bouzas (2005) hace referencia sobre los acuerdos de comercio y como estos permiten brindar más estabilidad a los regímenes de política y atraer mayores flujos de inversión extranjera. También pueden estimular a un país en desarrollo a perfeccionar sus instituciones y adoptar algunas de las que predominan en los países desarrollados, mejorando de ese modo su desempeño económico.

La estrategia peruana está basada en una economía abierta al mundo, casi el 94% de las exportaciones están cubiertas por Acuerdos de Libre Comercio vigentes, esto permite que productos peruanos ingresen sujetos a las reglas de origen de cada acuerdo comercial en condiciones preferenciales, hacia aproximadamente 53 países (ADEX, 2014).

Asimismo, los acuerdos han permitido incrementar el número de productos exportados y empresas exportadoras, las cuales constituyen un instrumento para atraer inversión extranjera directa e impulsar incrementos de productividad y transferencia tecnológica, todo ello mediante el abaratamiento de las importaciones de bienes de capital e insumos de calidad.

Sin embargo, aún no se aprovecha del todo las oportunidades comerciales que se tiene como país, pues existe un 0,22% de mercados en el mundo para innovar y crecer. En el siguiente gráfico se observa la dependencia por parte de Perú hacia países como china en 0,38%, Estados Unidos con 0,32%, la participación restante va con destino hacia otros mercados cuya participación es baja con respecto a los dos mencionados (ADEX, 2014). Pues de esta manera, Perú no es dependiente de determinados recursos con destino a un solo país, ya que existen oportunidades de crecimiento y desarrollo en otros mercados.

Gráfico N° 06: Participación en porcentajes, exportaciones e importaciones peruanas hacia mercados destinos



Fuente: Asociación de Exportadores – Data Travel, 2014.

Perú viene realizando acuerdos a nivel multilateral y bilateral, a continuación, se detalla los avances, las oportunidades de mercado, la balanza comercial por cada acuerdo¹⁰, y se da a conocer de manera general los productos de mayor demanda en los mercados mundiales.

Perú cuenta con más de 20 acuerdos comerciales vigentes, de escala regional y bilateral, con los principales mercados del mundo entre ellos: Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Costa Rica, Cuba, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Japón, México, Panamá, Singapur, Tailandia, la Unión Europea, Venezuela, la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia) y la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), asimismo también participa del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) formado por 21 economías de América, Asia y Oceanía.

Actualmente Perú ha concluido la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), y se halla negociando otro acuerdo regional; el Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés), además acuerdos bilaterales de comercio con Turquía, India, Indonesia y Federación Rusa.

A continuación, la descripción de cada acuerdo comercial¹¹:

Organización Mundial del Comercio (OMC):

La OMC se estableció en 1995 tras la culminación de prolongadas e intensas negociaciones celebradas bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947, que llevaron a la firma de los Acuerdos de la OMC en una Reunión Ministerial en Marrakech en abril de 1994.

Es la única organización a nivel mundial que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. La OMC es un elemento fundamental en el marco de la política comercial del Perú y de negociaciones comerciales internacionales. Todas las negociaciones regionales y bilaterales se basan en la normativa OMC.

¹⁰ Ver detalle Anexo N° 02

¹¹ Basado en Guía de Negocios e Inversión en el Perú 2014 - 2015.

El Perú fue parte contratante del GATT, desde el 7 de octubre de 1951, y es miembro fundador de la OMC desde el 1° de enero de 1995. Los Acuerdos de la OMC fueron incorporados a la legislación nacional mediante Resolución Legislativa N° 26407, en donde “Aprueban Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay” con fecha 16 de diciembre de 1994.

El Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico: APEC

APEC es un foro multilateral de consulta informal creado con la finalidad de promover la cooperación técnica y económica, el crecimiento económico, así como la liberalización y la expansión del libre comercio entre sus miembros. El foro opera por consenso y al ser un mecanismo de cooperación y concertación económica busca alcanzar un comercio e inversión libre y abierta. La suma del Producto Nacional Bruto de las 21 economías que conforman el APEC equivale a 60% de la producción mundial, y concentran alrededor del 50% de la población mundial. Los países que forman parte del Foro son 21: Australia, Burnéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, China Taipéi, Hong Kong China, China, México, Papúa Nueva Guinea, Perú, Chile, Rusia, Vietnam.

Acuerdo de Libre Comercio entre Perú - Comunidad Andina (CAN):

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar juntos el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

En 1993, los países andinos eliminaron entre si los aranceles y formaron una zona de libre comercio, donde las mercaderías circulaban libremente. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades.

En 1997, los presidentes decidieron a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Se creó la Comunidad Andina – CAN en reemplazo del Pacto Andino.

El comercio entre los países integrantes de la Comunidad Andina creció casi 77 veces durante las cuatro décadas de existencia del proceso andino de integración. Mientras que, en 1970, el comercio entre los países andinos era de 75 millones de dólares, en el 2009 sumó un total de 5.774 millones de dólares. Asimismo, las exportaciones intracomunitarias manufactureras subieron más de 143 veces, entre los años 1970 - 2009. La participación de este tipo de exportaciones en el total vendido en la subregión pasó de 43% a 80%; es decir, casi se duplicó.

En el año 2010 las exportaciones peruanas a la Comunidad Andina fueron de US\$ 1.992 millones representando el 5,7% del total exportado al mundo, en ese mismo año las importaciones desde la Comunidad Andina fueron de US\$ 2.948 millones representando el 10,6% del total importado del mundo. Cabe señalar que las exportaciones a dicha región crecieron en promedio 17,7% durante el período 2007 al 2010, mientras que las importaciones lo hicieron en 5,0%.

Acuerdo de Complementación Económica entre Perú y los Estados parte del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay):

El Acuerdo de Complementación Económica N°58 (ACE 58) se suscribió entre los Gobiernos de la República Argentina, República Federativa del Brasil, República del Paraguay y República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005. Entró en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Venezuela.

El intercambio comercial entre el Perú y el MERCOSUR en el año 2005, antes que entrara en vigencia el ACE 58, ascendió a los US\$ 2.179 millones. A fines del 2011 el intercambio comercial alcanzó la cifra de US\$ 5.873 millones, lo que significó un incremento de 169%.

Las exportaciones peruanas al MERCOSUR en el año 2011 alcanzaron la suma de US\$ 1.515 millones, 34% correspondieron a exportaciones de productos no Tradicionales y 66% a productos tradicionales. Cabe destacar el notorio crecimiento de las exportaciones no tradicionales que entre el 2005 y 2001 aumentó en un 387% aproximadamente. Los principales productos exportados a MERCOSUR son: minerales y manufacturas de cobre, minerales de zinc, plata, lacas, colorantes, fosfatos de calcio, productos agroindustriales; tara, aceitunas, textiles; camisas de algodón y materias colorantes. Debe señalarse que el 83% de las exportaciones peruanas son destinadas a Brasil, seguidas del mercado argentino con un 13%, y el 4% restante se dirigen a Paraguay y Uruguay.

En cuanto a las importaciones, el principal mercado de procedencia de las importaciones peruanas desde el MERCOSUR es Brasil, que representa un 53%, Argentina representa el 39%, mientras que Paraguay y Uruguay conjuntamente representan el 8%.

El 1 de enero del 2012 todos los productos peruanos destinados a Argentina y Brasil obtuvieron una preferencia arancelaria de 100%, es decir a partir de esa fecha ingresaron con arancel cero.

Tratado de Libre Comercio Perú – China:

El TLC con China entró en vigencia en marzo del 2010. El mismo ha permitido la entrada a un mercado de 1.357 millones de habitantes, de los cuales 350 millones son consumidores con gran potencial de compra. Las exportaciones a este destino han crecido a una tasa promedio aproximada de 12% anual durante el período 2006 - 2014. Perú exporta a China principalmente cobre, minerales de hierro, plomo, zinc y harina de pescado. Por su parte, china envía a Perú maquinaria, teléfonos celulares, laptops y productos de alta tecnología.

Dicho acuerdo permite obtener mejor acceso a un mercado cuyas características involucran una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas, bienes intermedios y bienes de capital.

La estrategia es convertir al Perú en el centro de operaciones de Asia en Sudamérica; asimismo, se espera no solo aumentar el intercambio bilateral, sino, además, impulsar la inversión de China en territorio peruano, principalmente en sectores como minero, el sector agricultura, energía eléctrica, eólica, petrolífera y gasífera, y pesca¹².

Acuerdo de Complementación Económico Perú – Cuba:

El Acuerdo de Complementación Económica N° 50 (ACE 50) entre Perú y Cuba se suscribió el 5 de octubre de 2000, en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), fue puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 038-2000-ITINCI y entró en vigencia el 9 de marzo de 2001.

El ACE 50, tiene como objetivos el facilitar, expandir y fortalecer las relaciones comerciales bilaterales a través del otorgamiento de preferencias arancelarias entre las partes. Su texto contempla disposiciones en materia de preferencias arancelarias y no arancelarias, normas de

¹² Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - Acuerdos Comerciales

origen, salvaguardias, prácticas desleales al comercio, transporte, normalización técnica, inversiones, cooperación comercial, propiedad industrial y disposiciones de administración del Acuerdo. No existen disposiciones en materia de servicios, inversiones y compras públicas.

En el año 2000, un año antes de la entrada en vigencia del Acuerdo, el intercambio comercial Perú – Cuba, fue de US\$ 2.8 millones; mientras que en el año 2011 el intercambio comercial alcanzó la cifra de US\$ 15.7 millones, lo que significa un incremento de 450%.

Durante los años 2000 - 2011, las exportaciones peruanas a Cuba crecieron a un promedio anual de 14%. En dicho periodo, las exportaciones no tradicionales representaron un 84% del total; lo que se asocia, principalmente, a la dinámica de los sectores maderas y papeles, metalúrgico, químico y pesquero. De otro lado, en el mismo período 2000 - 2011, las importaciones peruanas desde Cuba crecieron a un promedio anual de 9%. En dicho periodo, los rubros con mayores incrementos fueron materias primas y productos intermedios para la industria.

Tratado de Libre Comercio Perú – Chile:

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile fue suscrito el 22 de agosto del año 2006, en la ciudad de Lima y se encuentra vigente desde el 1° de marzo de 2009. Dicho Acuerdo constituye una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N° 38 (ACE N° 38) vigente desde 1998 y desarrollado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En tal sentido, se mantuvo el programa de liberación arancelaria previsto en el ACE N° 38 y se incluyeron las disciplinas de servicios e inversiones.

El cronograma de desgravación contenido en el ACE N° 38 dispone la eliminación de los derechos aduaneros y cargas equivalentes de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier otra naturaleza, para la formación de una Zona de Libre Comercio. Según el cronograma de desgravación arancelaria a este acuerdo, hacia 2016 habrá una desgravación total del comercio de bienes entre los países.

Cabe señalar que entre el año de entrada en vigor del ACE N° 38 (1998) y el 2011, el intercambio comercial bilateral tuvo un crecimiento de 702%, a una tasa promedio anual de 17%. En ese periodo, las exportaciones del Perú a Chile crecieron 1327% y las importaciones 380%. Esto ha colocado a Chile como el séptimo país destino de las exportaciones del Perú al mundo, y el primero en Latinoamérica.

Dentro de este intercambio comercial, sobresalen las exportaciones no tradicionales cuyo crecimiento se refleja en tasas anuales promedio de 15%, entre ellas destacan los sectores químico, agropecuario, metal-mecánico y textil. Asimismo, Chile es el primer país latinoamericano de origen de inversión extranjera en el Perú con una participación de 6,1%. La inversión de Chile en el Perú tiene presencia en casi todos los sectores de destino, en especial, comercio, construcción, energía, finanzas, industria, minería y vivienda.

Tratado de Libre Comercio Perú – Japón:

El 31 de mayo del 2011 se suscribió el Acuerdo de Asociación Económica entre Perú y Japón, el que entró en vigencia el 1 de marzo de 2012.

Este acuerdo permite el acceso preferencial a productos peruanos como: cobre, plomo, zinc, café, espárragos, sacha inchi, aceite de pescado, maíz morado, entre otros; las cuales ingresan al mercado japonés. Asimismo, este acuerdo brinda a Perú un mercado con una mayor demanda de bienes de consumo, materias primas, bienes intermedios y bienes de capital.

Tratado de Libre Comercio Perú – México:

El Acuerdo de Integración Comercial entre ambos países se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012. Anteriormente a la entrada en vigencia del Acuerdo de Integración Comercial, el intercambio comercial entre Perú y México, se desarrollaba al amparo de lo dispuesto en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 8), que fue suscrito en el año 1987 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Cabe recordar que México es uno de los principales socios comerciales en la región, cuenta con aproximadamente 112 millones de habitantes con un ingreso per cápita de US\$ 9.250. Asimismo, entre los años 2000 - 2010 el intercambio comercial entre ambos países creció a una tasa promedio anual de 13,7%.

Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá:

EL Tratado de Libre Comercio se firmó en Lima el 29 mayo de 2008; y entró en vigencia el 1° agosto 2009.

Los principales productos que se exportan a Canadá son: oro, gasolina, minerales de plata, cobre y plomo, plata en bruto, mineral de zinc, gas natural, asimismo metal-mecánico, minería no metálica,

pieles y cueros, químicos, siderometalúrgico, textiles, joyería, artesanía, maderas y papeles, productos pesqueros; aceite de pescado, harina de pescado, productos agropecuarios; mandarina, uvas frescas, entre otros.

En 2010 Canadá ha sido el cuarto mercado de destino de exportación de productos peruanos. En el mismo año las exportaciones peruanas a Canadá aumentaron 44% con respecto al 2009, de los cuales un 18% de aumento se registró en las exportaciones no tradicionales.

Tratado de Libre Comercio Perú – Singapur:

El Tratado de Libre Comercio fue suscrito el 29 de mayo de 2008 en Lima. Entró en vigencia el 1 de agosto de 2009.

Los principales productos exportados a Singapur que se benefician de este acuerdo son: cacao, uvas, espárragos, almejas, camisas, entre otros. Singapur, cuenta con uno de los principales puertos de entrada al Este asiático, permitiendo que productos peruanos ingresen con mejores condiciones a toda esta región, se impulsen mayores inversiones, y se consolide la estrategia peruana de convertirse en el centro de operaciones del Asia en América del Sur.

Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA:

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) – European Free Trade Association (EFTA) de la cual forman parte Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia, se firmó en Reykjavic el 24 de Junio de 2010 y en Lima el 14 de Julio de 2010; el TLC entró en vigencia con Suiza y Liechtenstein el 1° de Julio de 2011 y con Islandia el 1° de Octubre de 2011, el TLC con Noruega entró en vigencia el 1° de julio de 2012. Los Estados del EFTA no forman parte de la Unión Europea.

Actualmente el acuerdo se encuentra conformado por dos países alpinos: Liechtenstein y Suiza, los cuales son paraísos fiscales; y dos países nórdicos, Noruega e Islandia. Adicionalmente se han firmado acuerdos bilaterales sobre agricultura con Islandia, Noruega, y Suiza.

Los principales productos de exportación a los estados del EFTA son: oro, minerales de cobre, productos pesqueros; aceite de pescado, productos agropecuarios; espárragos, paltas y textiles, siendo Suiza el principal destino de estas exportaciones.

Tratado de Libre Comercio Perú – Corea del Sur:

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre el Perú y Corea fue suscrito el 21 de marzo de 2011. Entró en vigencia desde el 1 de agosto del 2011.

Se estableció un plazo de 10 años para eliminar los aranceles de los productos que intercambien ambos países. No obstante, si se podrán aplicar medidas en forma de arancel de importación sobre algunas mercancías agrícolas que se encuentran especificadas en el acuerdo.

Con este acuerdo bilateral, el Perú alcanza un mercado de 50.4 millones de habitantes, con un PBI per cápita de US\$ 28.739. Esto representa, para las exportaciones peruanas, un mayor número de potenciales consumidores y una mayor oportunidad de colocación, gracias al acceso preferencial que tienen los productos clasificados bajo muchas partidas arancelarias.

Corea del Sur fue el décimo primer destino de exportación peruana durante el año 2014, con un total de US\$ 861,2 millones, de los cuales se encuentra representado por productos pesqueros y minerales. A su vez, es el séptimo país de origen de las importaciones, con un total de US\$ 1.383 millones durante 2014 (los principales productos importados desde Corea son vehículos y televisores).

Tratado de Libre Comercio Perú - Tailandia:

El Protocolo Original y los tres Protocolos Adicionales se negociaron entre el año 2004 y el año 2010 y se encuentran vigentes desde el 31 de diciembre de 2011.

En el Protocolo y los Protocolos Adicionales se negociaron los siguientes temas: Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Salvaguardias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Procedimientos Aduaneros, Asuntos Institucionales y Solución de Controversias.

Los principales productos exportados hacia Tailandia son minerales de zinc y sus concentrados, cobre y sus concentrados, harina, uvas frescas, tara en polvo, entre otros.

Tratado de Libre Comercio Perú – Panamá:

Se suscribió en la ciudad de Panamá el 25 de mayo de 2011, fue ratificado por Perú mediante Decreto Supremo N° 009-2012-RE, publicado el 9 de marzo de 2012, y mediante Decreto Supremo

N° 008-2012-MINCETUR publicado el 6 de abril de 2012, se dispuso la puesta en ejecución y entrada en vigencia a partir del 1° de mayo de 2012.

En cuanto a sus beneficios, cabe señalar que, en un plazo máximo de 5 años, alrededor del 95% de las exportaciones peruanas a Panamá ingresarán con 0% de arancel. Este beneficio indica específicamente para productos de agroexportación peruanos como; espárragos, mandarinas, alcachofas, uvas, mangos, paltas, páprika, maíz gigante del cusco, maíz morado, limón, entre otros.

Del mismo modo, los principales productos de exportación de Panamá como medicinas, artículos de joyería, productos laminados de acero, libros, entre otros, ingresarán al Perú beneficiados por el programa de desgravación arancelaria del Tratado.

Finalmente, el intercambio comercial Perú - Panamá en el 2011 fue 24% mayor al promedio de los dos últimos años. En dicho año, las exportaciones alcanzaron los US\$ 333,4 millones, aunque concentradas en bienes tradicionales del sector petróleo y gas natural, en cuanto a las exportaciones no tradicionales destacaron los sectores químicos, metal-mecánico y agropecuario. Por otro lado, las importaciones en el 2011 alcanzaron los US\$ 344,7 millones, concentrándose principalmente en materias primas y productos intermedios.

Tratado de Libre Comercio Perú - Unión Europea:

El Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013. Con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99,3% de productos agrícolas y el 100% para productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, alcachofas, entre otros, ingresan al mercado europeo libre de aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

La UE es uno de los principales destinos de las exportaciones peruanas, con una participación del 18% al año 2011, y con una participación del 24% en el año 2014; asimismo, en este último año, dicha región ocupó el 1° lugar entre los países con inversión extranjera directa en el Perú con un 50,1% de participación debido a capitales de España, Holanda y Francia. La UE representa un mercado con más de 507,2 millones de habitantes y con niveles de ingreso per cápita entre los más altos del mundo.

Las exportaciones del Perú hacia la UE, en los últimos años reflejan una disminución, esto se debe principalmente a la baja de los precios internacionales de los minerales (metales). El volumen total exportado a la UE alcanzó US\$ 6600 millones en 2013 y representa el 16% del total de las exportaciones peruanas (representaba el 18% en el año 2010).

Los productos llamados tradicionales contribuyen en 70% del total de las exportaciones. Los principales en volumen son los productos mineros (que representan el 48% de las exportaciones totales, principalmente de cobre y zinc). Los otros son el gas natural, aceite de pescado y algunos productos agrícolas. Las exportaciones de estos productos presentaron una contracción de 24% comparado con el año 2012.

Los productos no tradicionales (en general de mayor valor agregado), aumentaron sus exportaciones hacia la UE en casi 7% en el año 2012, principalmente gracias al sector agro-alimenticio con un aumento de 12%, los sectores; químico, pesquero y textil lograron igualmente aumentar sus exportaciones hacia la UE (+9%, +8% y +4% respectivamente). Por el contrario, los sectores sidero-metalúrgico y metal-mecánico sufrieron caídas del 12% y 25% respectivamente.

Las importaciones procedentes de la UE, han aumentado 4% entre los años 2012 y 2013, alcanzando US\$ 5200 millones. Las maquinarias industriales, automóviles y camiones representan el 35% del total de las importaciones (motores eléctricos, turbinas, equipos para la minería, autos, grúas), seguido por materias primas y productos intermedios para la industria (principalmente productos químicos y farmacéuticos y productos minerales elaborados) con 21%, y mercancías consumibles con 8%.

Tratado de Libre Comercio Perú – Costa Rica:

Se suscribió en la ciudad de San José de Costa Rica el 26 de mayo de 2011, fue ratificado por el Perú mediante Decreto Supremo N° 013-2012-RE, publicado el 27 de marzo de 2012, y entró en vigencia el 1° de junio de 2013.

En cuanto a sus beneficios, cabe señalar que aproximadamente el 75% de las exportaciones peruanas a Costa Rica ingresarán con acceso inmediato o en un máximo de 5 años. En tal sentido, productos peruanos como: sardinas, leche evaporada, alcachofas, ajos, mangos, mandarinas, limones, uvas, páprika, entre otros, gozarán de un acceso inmediato al mercado de Costa Rica.

Del mismo modo, los principales productos de exportación de Costa Rica tales como medicamentos, interruptores, aparatos de empalme, conductores eléctricos, entre otros, podrán ingresar al Perú libres del pago de arancel en un plazo no mayor a 10 años. Esto favorecerá a la industria nacional y al consumidor final.

Finalmente, el intercambio comercial Perú – Costa Rica en el 2011 fue 38% mayor al promedio de los dos últimos años. En dicho año, las exportaciones alcanzaron los US\$ 73 millones, concentradas en bienes no tradicionales de los sectores químico y textil. Por otro lado, las importaciones en el 2011 alcanzaron los US\$ 28,4 millones, concentrándose principalmente en materias primas y bienes de capital.

Tratado de Libre Comercio Perú – Venezuela:

Fue suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela. El presente acuerdo solo se encuentra suscrito, pero aún no está vigente.

El Acuerdo tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las partes, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo de ambos países.

Las exportaciones peruanas a Venezuela, el año 2012, superaron los 1200 millones de dólares, correspondiendo el 58% a las exportaciones de productos del sector textil-confecciones. Los principales productos peruanos exportados a Venezuela fueron: alambre de cobre refinado, productos textiles; t-shirt de algodón, camisas y blusas de fibras sintéticas o artificiales, camisas y blusas de algodón, entre otros.

Las importaciones peruanas de Venezuela, el año 2012, fueron del orden de los 200 millones de dólares, siendo el principal producto el aceite crudo de petróleo que representó el 69% de las importaciones totales de dicho país.

Tratado de Libre Comercio Perú - Guatemala:

El TLC se suscribió en la ciudad de Guatemala el 6 de diciembre de 2011. El presente acuerdo solo se encuentra suscrito, pero aún no está vigente.

En cuanto a sus beneficios, cabe señalar que aproximadamente el 95% de las exportaciones peruanas ingresarán a Guatemala libres de arancel en un periodo máximo de 5 años contados desde la entrada en vigor del acuerdo. Esto permitirá que productos de exportación del Perú, tales como, pescados y conservas de pescado, ajos, espárrago, aceitunas, alcachofas, uvas, mandarinas, mangos, el maíz morado, galletas, chocolates, otros productos como; insecticidas, detergentes y prendas de vestir, cuenten con un acceso libre de aranceles al mercado guatemalteco.

Asimismo, los principales productos de exportación por parte Guatemala son: insumos químicos, medicinas de uso veterinario, reactivos de diagnóstico, barnices, tintas, lacas colorantes, entre otros, las cuales gozarán de un acceso libre de aranceles al mercado peruano, a la entrada en vigencia del Tratado.

El intercambio comercial Perú – Guatemala en el 2011, fue 6,7% mayor al promedio de los dos últimos años. En el mismo año las exportaciones alcanzaron los US\$ 59 millones, concentradas en bienes no tradicionales de los sectores químico y agropecuario. Por otro lado, las importaciones en el 2011 alcanzaron los US\$ 87,7 millones, concentrándose principalmente en bienes de consumo y materias primas.

Tratado de Libre Comercio Perú – El Salvador:

El Tratado de Libre Comercio, empezó a ser negociado por las partes el 08 de noviembre de 2010. Actualmente las delegaciones de los países integrantes siguen trabajando para alcanzar un Acuerdo.

Tratado de Libre Comercio Perú – Turquía:

Se formalizó esta decisión mediante el establecimiento de los términos de referencia del acuerdo, elaborados y firmados el día 22 de octubre del año 2013.

Es importante resaltar que Turquía tiene una población de 74,9 millones de habitantes, es la decimoséptima economía a nivel global y la séptima de Europa, posee un crecimiento promedio de 3,8% en el 2013 y 3,5% en el 2014.

Es también miembro activo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), organismo que agrupa a los países más avanzados y desarrollados del mundo, y es también integrante del Grupo de los 20 (G20, que agrupa a los países industrializados y emergentes).

Tratado de Libre Comercio Perú – Honduras:

Se suscribió en la ciudad de Lima el 29 de mayo de 2015. El presente acuerdo se encuentra suscrito, pero aún no está vigente. En cuanto a sus beneficios, cabe señalar que aproximadamente el 81% de las exportaciones peruanas a Honduras ingresarán con acceso inmediato o en un máximo de 5 años.

Asimismo, los principales productos de exportación de Honduras tales como; café sin tostar, pilares y columnas para la construcción, cementos sin pulverizar, artículos de cepillado, cartón kraft, prendas de vestir, entre otros, podrán ingresar al Perú libres del pago de arancel en un plazo no mayor a 10 años.

Tratado de Libre Comercio Alianza del Pacífico:

La A.P, oficialmente fue creada el 28 de abril del año 2011, pero se constituyó jurídica y formalmente el 6 de junio del 2012 con la suscripción del Acuerdo Marco, este mismo entró en vigor el 20 de julio del 2015, la conformación de este bloque tuvo por objetivo avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, es decir llegar a un Mercado Común.

El 6 de junio del 2012 durante la IV Cumbre Presidencial, en Paranal - Chile, suscriben el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, Colombia, Chile, México y Perú como estados miembros, Panamá y Costa Rica en calidad de estados observadores. El propósito fue conformar un área de integración profunda, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; así como convertirse en una plataforma de integración económica y comercial región Asia - Pacífico.

La A.P. en 2013 generó el 50% del comercio exterior de América Latina y el Caribe, con un valor cercano a 1.1 mil millones de dólares, y recibieron más de 85 mil millones de dólares en inversión extranjera directa. En el 2014, la A.P representó una población superior a los 216 millones de habitantes, es decir 36% del total de América Latina y el Caribe, con un producto interno bruto promedio por habitante de US\$ 17.114,7, y un Producto Interno Bruto (PIB) de USD 2.128,54 millones y una tasa promedio de crecimiento de 2,6% en 2014¹³.

¹³ MINCOMERCIO: Industria y Turismo (2015) - “Acuerdos Comerciales y de inversión - Preguntas de la Alianza del Pacífico”

Asimismo, la A.P, en su conjunto, representa la 9ª economía del mundo con el 2,7% del PIB global, reuniendo el 2,9% del comercio mundial. (Consejo empresarial de la Alianza del Pacífico – CEAP-2015).

Actualmente está en funcionamiento el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), iniciativa dirigida a la integración bursátil de Colombia, Perú, Chile y México. Recientemente varios países han solicitado su inclusión como observadores invitados por la Alianza del Pacífico, entre ellos: Costa Rica, Panamá, Uruguay, Japón, Canadá, Guatemala, España, Australia, Nueva Zelanda y Paraguay.

Acuerdo de Asociación Transpacífico - TPP:

El 4 de febrero del 2016, se suscribe el Acuerdo de Asociación Transpacífico. El presente acuerdo solo se encuentra suscrito, pero aún no está vigente. EL TPP es la zona de libre comercio más grande del mundo; representa el 40% de la economía del mundo y engloba a 800 millones de consumidores. Se encuentran involucradas 12 economías; las mismas son países pertenecientes a tres continentes, América, Asia y Oceanía. Estos son: Estados Unidos, Canadá, México, Chile, Perú, Japón, Singapur, Malasia, Vietnam, Brunéi Australia y Nueva Zelanda.

El TPP permitirá la consolidación del sector exportador, principalmente, el no tradicional, contribuyendo a generar nuevos motores de crecimiento a la economía peruana y a darle sostenibilidad en el largo plazo a través de la incorporación de las Pymes a las cadenas globales de valor.

Cabe destacar que ningún acuerdo comercial suscrito con anterioridad con los países miembros dejará de aplicarse tras la vigencia del TPP. Los acuerdos bilaterales coexistirán con el TPP y será el exportador quien decida con cuál de estos instrumentos le conviene seguir exportando.

El TPP no solo es un acuerdo que busca reducir aranceles entre las economías firmantes, con lo que se abrirían para el caso del Perú nuevos mercados: Malasia, Vietnam, Brunéi, Malasia, Australia, Nueva Zelanda, entre otros. Además, permitirá profundizar acuerdos comerciales con Canadá y Japón, lo cual también repercutirá en mayores inversiones en el país.

Los firmantes han acordado que el proceso de ratificación en las instancias de cada economía debe durar dos años, sin opción a modificar el texto.

En caso que a dos años de la firma todas las economías no lograron la ratificación, se activaría una cláusula donde menciona lo siguiente: “Si el 85% del PBI conjunto y al menos seis países han cumplido con el trámite, el acuerdo entra en vigencia para ellos. En caso las 12 economías lleguen a ratificarlo en el plazo establecido, buscarán una fecha para que el acuerdo entre en vigencia”.

Programa DOHA para el Desarrollo:

Este programa, conocido como Programa de Doha para el Desarrollo o simplemente Ronda Doha promueve la liberalización del comercio multilateral como parte indispensable para el desarrollo de sus miembros. La finalidad es ayudar a los países en desarrollo.

Los componentes principales de la Ronda Doha son: la dimensión de desarrollo y las cuestiones relacionadas con la asistencia técnica y la creación de capacidad, el acceso a los mercados, las cuestiones relativas a las normas y la solución de diferencias. Bajo estos componentes, se busca eliminar los obstáculos que impiden una mayor apertura, facilitar la apertura en pro del desarrollo, encarar la apertura con arreglo a las normas de la OMC, fortalecer la integración mundial y el sistema multilateral del comercio.

Los objetivos para estas negociaciones son:

- Desarrollar normas más transparentes y predecibles que no sean amenazas para las exportaciones potenciales.
- Lograr mayor acceso a mercados a nivel multilateral para los productos y servicios de exportación.
- Facilitar el comercio a nivel aduanero y de canales de distribución.

TISA:

Son las siglas en inglés del Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA - Trade in Services Agreement), una iniciativa desarrollada por 24 miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC): Australia, Canadá, Chile, Corea del Sur, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Panamá, Pakistán, Paraguay, Perú, Suiza, Taipei, Turquía, la Unión Europea y Uruguay. Este grupo de miembros de la OMC fue denominado “Really Good Friends of Services”, debido a su interés en promover la liberalización del comercio de servicios. Los miembros que participan en esta negociación representan aproximadamente el 70% del comercio mundial de servicios.

El comercio mundial de servicios alcanzó en el año 2013 la cifra de 4.6 billones de dólares. Lo que significó un aumento del 6% respecto del 2012. Las exportaciones de servicios comerciales en América del Sur y Central alcanzaron la cifra de 142.000 millones de dólares, entre los años 2005 y 2013.

A nivel global el sector de servicios informáticos fue el sector más dinámico, con un crecimiento promedio anual de 14%, otro sector que también tuvo un crecimiento sustancial fue el de seguros con un crecimiento promedio anual del 11%, las exportaciones mundiales de servicios de comunicaciones y otros servicios prestados a las empresas, así como cánones y derechos de licencias aumentaron a una tasa promedio anual de 9%.

En Perú, el sector de servicios representa casi el 58% de su PBI y ocupa al 56,8% de la Población Económicamente Activa (PEA). Asimismo, el 45% de las inversiones que llega al Perú se da en servicios, especialmente en los sectores de finanzas, comunicaciones y transporte. En el año 2013, Perú exportó 5.814 millones de dólares en servicios, lo cual representa un incremento de 13% respecto al año anterior.

Los sectores con mayor dinamismo son turismo, transporte y otros servicios comerciales. Dentro de este último rubro, el Perú exporta 62 millones de dólares en franquicias y está presente en 16 mercados con 17 marcas de empresas exitosas, 178 millones de dólares en tercerización de procesos de negocios, 85 millones de dólares en servicios de imprenta, entre otros servicios que vienen posicionándose en las exportaciones peruanas.

Acuerdos Comerciales en Negociación:

Se encuentra en la agenda comercial iniciar negociaciones con diferentes economías, incluyendo a las siguientes contrapartes:

- ✓ La India
- ✓ Rusia
- ✓ Indonesia

-Respecto al inicio de negociaciones comerciales con La India; según MINCETUR, se han identificado 61 productos peruanos entre ellos aquellos que pertenecen al sector automotor y de ingeniería, y 52 pertenecientes al sector no tradicional, productos que representan ventajas comparativas importantes y en los que La India tendría una alta capacidad de compra.

Un TLC entre La India y Perú, podría incrementar en 50% la balanza comercial entre ambas naciones¹⁴. India cuenta con productos metalmecánicos, además es la puerta de ingreso de productos peruanos a un mercado de más de 1.200 millones de personas, de las cuales 20 millones son de la clase media y 40 millones de familias de elevada capacidad adquisitiva. Asimismo, mencionado país importa del mundo productos por un monto que supera los US\$ 500 mil millones anuales. En Sudamérica sus principales socios comerciales son: Brasil del cual compra US\$ 3.130 millones, a Colombia compra US\$ 2.993 millones y a Chile un monto de US\$ 2.304 millones.

Los principales beneficios que obtendría Perú al tener un TLC con la India serían; la reducción de los aranceles (en la actualidad los productos nacionales deben de pagar gravámenes hasta por 30% para ingresar a este mercado), e inversión tecnológica india (rubro en el cual el país asiático ha tenido notables avances en los últimos años y se podría establecer joint-ventures o asociaciones con firmas peruanas)¹⁵.

-En cuanto al acuerdo con Rusia, abriría para Perú un mercado de una economía que concentra el 2,8% de las exportaciones mundiales y 1,8% de las importaciones mundiales. Una liberalización arancelaria entre ambos países podría generar un incremento de las exportaciones bilaterales del 36% para el Perú y de 10% para la Federación Rusa, destacando por el lado peruano, la posibilidad de exportar uvas frescas, mandarinas, mangos, entre otros productos.

-Por el lado de la negociación Perú e Indonesia, suscribirán acuerdos para impulsar el comercio bilateral, la inversión y la cooperación aduanera, y de esta forma propiciar un mayor acercamiento del sector empresarial¹⁶. Indonesia es un país de alrededor de 250 millones de habitantes y es el más grande del Sudeste Asiático.

Asimismo, es una economía emergente de rápido crecimiento y de apertura comercial, y como tal, miembro del Foro de Cooperación Económica Asia Pacifico (APEC) y de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN)¹⁷.

¹⁴ Guía de Negocios e Inversión en el Perú - Proinversión.

¹⁵ Morán. M, 2015. Escuela de Administración de Negocios para Graduados. ESAN.

¹⁶ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, José Luis Silva.

¹⁷ Guía de Negocios e Inversión en el Perú - Proinversión.

6.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:

Después de la descripción de los acuerdos comerciales, se presentan cuadros donde detallan de manera específica las exportaciones e importaciones por parte de Perú con respecto a los países destinos. Y se hace énfasis de manera específica en el indicador “balanza comercial”; pues su importancia radica en el análisis a nivel de socios comerciales, regionales, así como también los grupos de productos, permitiendo determinar en qué productos y/o con qué socios existe desventaja comparativa.

El anexo N°01 describe los acuerdos comerciales al 2016 y de manera complementaria en los anexos N°02, N°03 y N°04 se muestran cifras o saldos comerciales, el objetivo es mostrar la balanza comercial durante el periodo 2009 - 2014.

De todos los acuerdos cerca del 48% muestran déficit comercial, esta representación hace referencia en su gran mayoría hacia aquellos acuerdos multilaterales como: La Comunidad Andina – CAN; cuyo aporte por parte de Perú en las exportaciones (durante el periodo bajo estudio) ha sido entre 1 a 2 millones de dólares, por el lado de las importaciones corresponde una participación entre 2 a 4 millones de dólares.

La negociación con el Mercosur, muestra una situación similar a la anterior, presenta una balanza deficitaria, registra exportaciones de 1 millón de dólares, mientras que, por el lado de las importaciones los volúmenes se encuentran entre 2 a 4 millones de dólares¹⁸.

El 48% mencionado, también se explica por el lado de los acuerdos comerciales a nivel bilateral, tal caso corresponde al Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos, en donde muestra exportaciones entre 4 a 7 millones de dólares, registrando por ende tasas de variación en cuanto a su crecimiento de -17,26% (entre 2014 - 2013), a nivel de las importaciones presenta entre 4 a 8 millones de dólares. Para lo cual se observa un déficit acumulado, esta tendencia es posterior a la entrada en vigencia del acuerdo; es decir, a partir del año 2010 en adelante.

La misma situación presenta el TLC con China, en los últimos años registra una balanza negativa, siendo más las importaciones (con una variación entre 3 a 8 millones de dólares) que las exportaciones (con una variación entre 4 a 7 millones de dólares).

¹⁸http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=100&Itemid=123

El TLC con Singapur muestra una participación muy baja tanto en las exportaciones como las importaciones.

La misma situación para el Acuerdo de Integración Regional Perú - México, El protocolo Perú - Tailandia y El Acuerdo de Libre Comercio Perú - Corea.

Respecto a los acuerdos restantes se encuentran representados por un 52%, los tales muestran un superávit en la balanza comercial. En cuanto a los tratados multilaterales, el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea, muestra un superávit comercial, el país que explica tal resultado es España, seguido del comercio con demás países como; Bélgica (presentando superávit, pero en mínimas cantidades), Bulgaria, Finlandia, Italia, Holanda y Noruega¹⁹.

El siguiente acuerdo multilateral entre Perú y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC – EFTA), presenta un superávit en la balanza comercial, los miembros que pertenecen a la mencionada son: Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

EFTA está explicado por las exportaciones mayoritarias a Suiza; cuya balanza comercial es positiva, los envíos registran entre 2 a 5 millones de dólares. Del mismo modo de manera reciente el comercio con Noruega presenta superávit en la balanza comercial, pero con poca participación en sus exportaciones e importaciones, siendo menor a un millón de dólares. Por el lado del comercio con los países restantes como Liechtenstein e Islandia presentan un déficit y por ende una tasa de crecimiento negativa.

EL superávit comercial por el lado de los acuerdos bilaterales se muestra en mayor proporción en países como: Canadá; cuyos reportes de la balanza comercial en cuanto a sus exportaciones se encuentran entre 2 y 4 millones de dólares.

El Acuerdo de Asociación Económica Perú - Japón registra superávit, el valor de las exportaciones se encuentran entre 1 a 2 millones de dólares y las importaciones cerca de 1 millón de dólares.

Y el Acuerdo de Libre Comercio Perú – Chile, presenta en sus exportaciones valores entre 1 a 2 millones de dólares, por el lado de las importaciones registran montos cercanos a 1 millón de dólares.

¹⁹ Los demás países pertenecientes a la Unión Europea, registran déficit en la balanza comercial (durante el periodo 2009 – 2014) estos son: Alemania, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Luxemburgo, Polonia, República Checa, Rumanía y Suecia.

El resto de países como: Panamá, Cuba, Costa Rica y Venezuela su participación de comercio con el Perú son en mínimas cantidades.

CAPITULO VII: INTERCAMBIO COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ Y EE.UU.

El presente capítulo permite describir el tratado objeto de estudio el TLC Perú – EE.UU., su respectiva evolución de comercio bilateral y la Inversión Extranjera Directa implicada.

Formalmente, el acuerdo mencionado propone, la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole.

Sin embargo, esto no es igual para ambas partes, pues depende de las negociaciones entre ambos países.

El objetivo principal de un tratado de libre comercio es establecer las reglas comunes para normar una relación comercial. No obstante, el TLC conlleva de un proceso, al negociarlo es necesario adecuar tanto la institucionalidad pública como la privada a los desafíos de una economía abierta y global (Durán, 2009).

7.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ – EE.UU.

7.1.1 Cronología de la negociación y aprobación del TLC Perú – EE.UU.

-Desde el año 1991, Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) un medio por el cual Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgada por EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001.

-El programa fue renovado en el año 2002, bajo el nombre de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas o Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA).

-El 7 de diciembre 2005, en Washington se culminaron las negociaciones del TLC Perú – EE.UU., luego de 19 meses de discusiones entre ambos equipos negociadores.

-El Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU. se firma el 12 de abril 2006.

-El Congreso Peruano ratifica el Acuerdo en junio 2006 y luego aprueba la enmienda del Acuerdo en junio 2007.

-La Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. vota a favor del Acuerdo en noviembre 2007, el Senado lo ratifica en diciembre 2007.

-El Acuerdo tuvo un periodo de implementación de 1 año, plazo requerido para adecuar las leyes peruanas a los términos negociados dentro del APC, para luego entrar en vigencia en 1 de febrero del 2009.

7.1.2 Antecedentes²⁰:

Desde el año 1991, Estados Unidos promulgó la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) un medio por el cual Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgada por EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Mencionadas preferencias comerciales (arancel 0) permitía la importación de productos provenientes de los países andinos por un período de 10 años. Los países beneficiarios de esta ley fueron: Bolivia, Colombia, Ecuador y el Perú. El objetivo era fortalecer las industrias legales en estos países, como alternativas a la producción y el tráfico de drogas.

El programa fue renovado en el año 2002, bajo el nombre de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas o Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA). La decisión de renovar el ATPA por parte del Gobierno de EE.UU. respondió a la intención de mejorar las relaciones comerciales, apoyar el proceso democrático y luchar contra el narco-terrorismo. En el marco de la ley renovada, los productos andinos exentos de aranceles aumentaron de unos 5.600 a 6.300. Además del régimen de excepción en el pago de aranceles, en este ATPDEA se incluyeron temas de importancia para el Perú como el ingreso libre de aranceles; para las confecciones textiles, y productos agrícolas como espárragos. Pues existía la intención de retirar tales beneficios.

La ley fue renovada y ampliada periódicamente, estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010. Las negociaciones alcanzadas en el presente acuerdo fueron:

- ✓ El ochenta por ciento de las exportaciones estadounidenses de productos de consumo e industriales (por ejemplo: productos para la construcción de equipos, piezas de automóviles, tecnología de la información equipos, médicos y equipos científicos, y productos para la agricultura y forestales) a Perú fueron libre de impuestos inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo.
- ✓ Perú permitió el comercio de productos remanufacturados. Bajo este marco accedió a la inversión y exportación, a manera de oportunidades para las empresas estadounidenses

²⁰ Free Trade with Peru - Summary of the United States - Peru Trade Promotion Agreement

cuyo rubro son los mencionados y que participan en productos remanufacturados tales como computadoras, teléfonos celulares y otros dispositivos.

- ✓ Este acuerdo permitió la expansión de los mercados para los agricultores y ganaderos de Estados Unidos, más de dos tercios de las actuales exportaciones agrícolas de Estados Unidos a Perú fueron libres de impuestos inmediatamente (estas exportaciones incluyeron alimentos como la carne de vacuno de alta calidad, carne de cerdo, carne de res, carne de ave, maíz, arroz, trigo, soja, harina de soja, aceite de soja crudo, frutas y verduras claves como; manzanas, peras, melocotones, almendras, y muchos productos alimenticios procesados).
- ✓ Asimismo, los nuevos productos que se incorporaron al beneficio de arancel 0 fueron: confecciones textiles (prendas de vestir), calzado, manufacturas de cuero, petróleo y sus derivados. Los productos excluidos del beneficio fueron: hilados y tejidos, confecciones textiles que no son prendas de vestir, atún enlatado, algunos azúcares, etc.
- ✓ Perú acordó eliminar su banda de precios, que se aplica a más de 40 productos agrícolas como; maíz, arroz, lácteos y azúcar.
- ✓ Perú es un mercado creciente para los productos estadounidenses. En 2006, las exportaciones de mercancías estadounidenses a Perú fueron de US\$ 2.9 mil millones, con un aumento del 27% respecto del año 2005.

Los objetivos considerados por Estados Unidos para el otorgamiento del ATPDEA fueron: Apoyar los esfuerzos de los países andinos en la lucha contra la producción y tráfico de drogas; estimular el empleo y diversificar la oferta exportable de la región andina a través del aumento del comercio con Estados Unidos; fortalecer la economía formal la cual estaba afectada por el narcotráfico; promover la inversión extranjera y fortalecer la confianza en la creación de nuevas empresas nacionales²¹.

En este contexto, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un TLC, con la finalidad de proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador. Tras 13 rondas de negociaciones, Perú y Estados Unidos llegaron a un acuerdo a partir de 2009²².

²¹ MINCETUR: Plan de Desarrollo del Mercado de Estados Unidos de América – POM EE.UU., 2007

²²http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

7.1.3 Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú - Estados Unidos:

Los Estados Unidos y Perú firmaron el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) el 12 de abril de 2006, entró en vigencia el 1 febrero del 2009.

La APC es un acuerdo global de libre comercio, la cual permitió la liberalización del comercio de bienes y servicios entre Perú y Estados Unidos. Bajo el APC, los aranceles se fueron reduciendo progresivamente durante periodos de tiempo definidos, hasta eliminar la mayor parte de los mismos a las exportaciones de Estados Unidos.

El objetivo principal de la APC, para Perú; fue garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas a su principal mercado de destino. El Tratado de Libre Comercio (TLC), se creó en miras de consolidar las oportunidades comerciales con EE.UU. y vender productos a un mercado con un poder de compra cerca de 180 veces mayor que el peruano, (el mercado en el Perú es de 26 millones de habitantes con un ingreso promedio de 2 mil dólares anuales, mientras que el mercado en Estados Unidos cuenta con 285 millones de habitantes con un ingreso de 35 mil dólares). El mercado peruano es pequeño con un bajo poder de compra, y con sólo ampliar 0,1% más del mercado estadounidense con productos en los que presentan ventajas, se proyecta el aumento del PBI en 4%²³.

Los temas negociados fueron los siguientes²⁴:

Propiedad intelectual.

- ✓ Protección de patentes y reconocimiento de conocimientos autóctonos y tradicionales.

Compras gubernamentales.

- ✓ No discriminación de inversionistas extranjeros.

Agricultura.

- ✓ Eliminación de los subsidios a la exportación.
- ✓ Plazo de reducción arancelaria.
- ✓ Aplicación de medidas de salvaguarda agropecuaria.
- ✓ Programas de cooperación y asistencia técnica.

Medio Ambiente.

- ✓ Cumplimiento efectivo de la legislación ambiental.
- ✓ Soberanía para adoptar y modificar la legislación ambiental.

²³ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

²⁴ Office of the United States Trade Representative, Trade Facts: Free Trade with Peru, junio de 2007.

Laboral.

- ✓ Cumplimiento riguroso de la legislación nacional.
- ✓ Firma de convenios fundamentales de la OIT.
- ✓ Soberanía para modificar la legislación.

Preferencias comerciales acordadas dentro del TLC Perú – EE.UU.:

El ingreso de los productos exportados por el Perú al mercado estadounidense y viceversa, presentan diferentes plazos de desgravación, estableciéndose las siguientes categorías de desgravación:

Lista A: Desgravación inmediata (arancel 0).

Lista B: Desgravación total en 5 años. Los aranceles serán eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando a partir del 1 de febrero, 2009.

Lista C: Desgravación total en 10 años. Los aranceles serán eliminados en diez etapas anuales iguales.

Lista D: Desgravación total a 15 años. Los aranceles serán eliminados en quince etapas anuales iguales.

Lista E: Desgravación total en 17 años. En los primeros 10 años se mantienen los aranceles originales y a partir del año 11 se iniciará la desgravación en siete etapas anuales iguales.

Lista F: Los productos que ingresan actualmente libres de aranceles, seguirán manteniendo ese tratamiento.

En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, cabe resaltar que se autoriza el acceso a mercancías remanufacturadas, favoreciendo al sector empresarial obtener bienes de capital y equipo de segundo uso con garantía de fábrica expedido por la compañía remanufacturadora.

Con el TLC se presentan oportunidades para exportar e importar tanto bienes como servicios. Para fines de bienes estos deberán acreditar “origen peruano” e igualmente para ingresar a mercado peruano sin pagar arancel (canasta A o F) los productos norteamericanos deberán acreditar “origen”.

7.1.4 Evolución del comercio bilateral Perú - Estados Unidos:

7.1.4.1 Datos de Comercio Perú - Estados Unidos²⁵:

Estados Unidos es el 2º mayor socio comercial de Perú. En el año 2012, las exportaciones de bienes totalizaron US\$ 6.073,19 mil millones, mientras que las importaciones ascendieron a US\$ 7.936,88 mil millones. En el año 2013, las exportaciones de bienes fueron US\$ 7.433,228 mil millones y las importaciones alcanzaron un valor de US\$ 8.801,07 mil millones. Del mismo nodo en el año 2014, las exportaciones alcanzaron un monto de US\$ 6.150,4 mil millones y las importaciones un US\$ 8.805,48 mil millones.

Balanza comercial

El déficit comercial, Perú - Estados Unidos, en el año 2012 fue de US\$ -1.863,69 mil millones, en el año 2013 registra un déficit de US\$ -1.367,84 mil millones, y en el 2014 un valor de US\$ -2.655,04 mil millones²⁶.

Exportaciones

Las exportaciones de mercancías peruanas a EE.UU. en 2013 fueron de US\$ 7.433,23 mil millones, y representan un aumento del 22,4% respecto a las exportaciones del año 2012, y hasta 205% con respecto a las exportaciones del año 2003 (exportaciones alcanzadas a un monto de US\$ 2.434,51 mil millones).

Las exportaciones peruanas a EE.UU. desde la entrada en vigencia del acuerdo comercial; año 2009 hasta el año 2014 registra un aumento del 35%.

Importaciones

Las importaciones de bienes registraron un total de US\$ 8.801,07 mil millones en 2013, en el año 2012 las importaciones fueron US\$ 7.936,88 mil millones con un incremento del 11%, y de hasta un 462% desde el año 2003 (registra un monto de US\$ 1.565,76 mil millones).

Las importaciones procedentes de EE.UU. al 2013 representaron un 58% a partir de 2008 (Pre-TLC).

-Según resultados descritos, la comparación de las importaciones respecto a las exportaciones, alcanzan hasta dos veces más.

²⁵ <https://ustr.gov/countries-regions/americas/peru> - http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

²⁶ TRADEMAP - Los datos descritos bajo el ítem "Productos similares en el arancel nacional".

En el cuadro siguiente, se muestra los productos de mayor exportación e importación que transa Perú hacia Estados Unidos. Siendo uno de los primeros países con quien mantiene acuerdo comercial en vigencia desde el año 2009.

Cuadro N° 10: Exportaciones e Importaciones, Perú - EE.UU. / abril 2014

Exportaciones hacia Estados Unidos de América
Tipo de Producto
Petróleo crudo
Oro
Gasolina sin tetraetilo de plomo
Espárrago
Plata
Colas con caparazón de langostino congelados
Diésel
Importaciones desde Estados Unidos de América
Tipo de Producto
Diésel
Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°
Volquetes automotores para utilizarlos fuera de la red de carreteras
Automóviles
Barras y tubos de hierro o acero para la construcción
Partes de máquinas y aparatos de la partida 8474
Los demás trigos excepto para siembra

Fuente: Datos extraídos de INEI/Informe técnico evolución de las exportaciones e importaciones.

En el Cuadro N°11, se muestra una lista de empresas exportadoras con destino a Estados Unidos, cuya participación en mayor nivel destacan aquellas inversoras, pertenecientes a los rubros; minero y petrolero.

Cuadro N° 11: Principales Empresas Exportadoras a Estados Unidos, período 2013-2014

(Miles de US\$ FOB - Participaciones % - Variaciones)

N°	Razón Social	2013		2014		% Variac. 2014/2013
		Miles (US\$)	Part. %	Miles (US\$)	Part. %	
1	MINERA YANACOCHA S.R.L	494.127	6,4%	362.797	5,9%	-26,6%
2	YMHE & ASOCIADOS S.A.C			0,1	0,0%	
3	PLUSPETROL PERU CORPORATION S.A	722.133	9,3%	475.907	7,7%	-34,1%
4	REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A	269.165	3,5%	297.627	4,8%	10,6%
5	MINSUR S.A	255.588	3,3%	198.234	3,2%	-22,4%
6	TECNOFIL S.A	109.705	1,4%	113.424	1,8%	3,4%
7	COMPAÑÍA MINERA MISKI MAYO S.R.L	115.323	1,5%	100.112	1,6%	-13,2%
8	PETROLEOS DEL PERÚ PETROPERÚ S.A	170.692	2,2%	302.020	4,9%	76,9%
9	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A	119.233	1,5%	118.605	1,9%	-0,5%
10	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA S.A	130.027	1,7%	96.692	1,6%	-25,6%
11	PLUSPETROL NORTE S.A	415.183	5,3%	322.605	5,2%	-22,3%
12	TRADING EXPRESS GOLD E.I.RL			25.903	0,4%	
13	URIFERA EXPORTADORA ADONAI E.I.RL			23.167	0,4%	
14	CAMPOSOL S.A	54.404	0,7%	92.741	1,5%	70,5%
15	INDUSTRIAS NETTALCO S.A	46.223	0,6%	50.619	0,8%	9,5%
16	DANPER TRUJILLO S.AC	53.361	0,7%	57.471	0,9%	7,7%
17	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRU S.A	34.700	0,4%	46.628	0,8%	34,4%
18	DEVANLAY PERÚ S.A.C	49.573	0,6%	51.471	0,8%	3,8%
19	CONFECCIONES TEXTIMAX S.A	48.979	0,6%	47.025	0,8%	-4,0%
20	TOPY TOP S.A	50.042	0,6%	38.438	0,6%	-23,2%
	SUBTOTAL	3.138.458	40,4%	2.821.486	45,8%	-10,1%
	RESTO	4.633.686	59,6%	3.344.803	54,2%	-27,8%
	TOTAL	7.772.144	100,0%	6.166.289	100,0%	-20,7%

Fuente: SUNAT – Comercio Bilateral Perú – EE.UU.

Asimismo, en el Cuadro N°12, se muestra la lista de empresas importadoras desde Estados Unidos, siendo las de mayor participación aquellas que pertenecen a los rubros petrolero, minero y refinería.

Cuadro N° 12: Principales Empresas Importadoras desde Estados Unidos, período 2013-2014

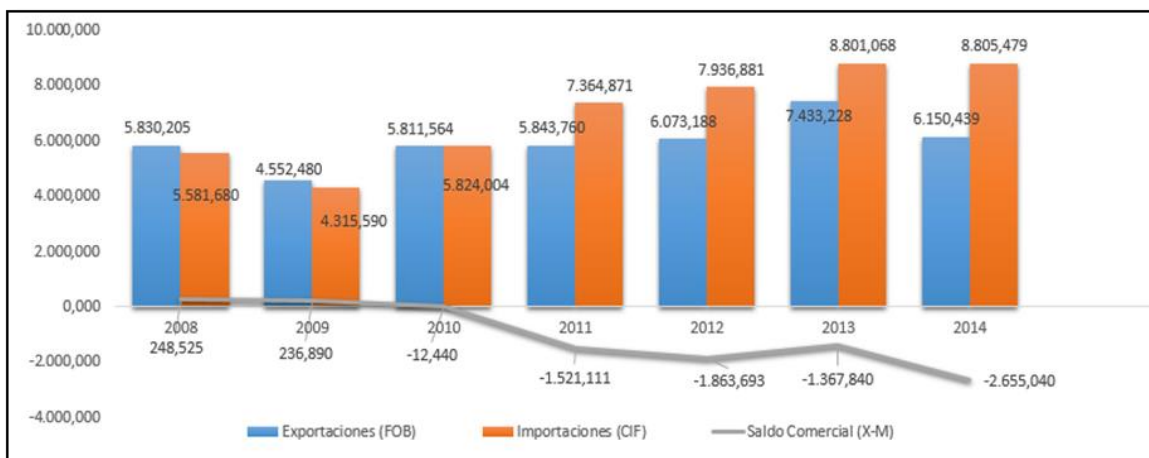
(Miles de US\$ FOB - Participaciones % - Variaciones %)

N°	Razón Social	2013		2014		% Variac. 2014/2013
		Miles (US\$)	Part. %	Miles (US\$)	Part. %	
1	PETROLEOS DEL PERÚ PETROPERÚ S.A	1.643.246	18,7%	1.605.010	18,3%	-2,3%
2	REFINERÍA LA PAMPILLA S.A.A	798432	9,1%	738517	8,4%	-7,5%
3	CONTILATIN DEL PERÚ S.A	24.858	0,3%	123.981	1,4%	398,8%
4	MOTORINDUSTRIA S.A	361.788	4,1%	313.553	3,6%	-13,3%
5	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A	28.725	0,3%	353.662	4,0%	1131,2%
6	SAN FERNANDO S.A	36.786	0,4%	91.851	1,0%	149,7%
7	ADN ANDINA PERU S.R.L	20.502	0,2%	81.134	0,9%	295,7%
8	PURE BIOFUELS DEL PERÚ S.A.C	199.227	2,3%	223.224	2,5%	12,0%
9	P & H MINEPRO SERVICES PERU S.A.C	25.281	0,3%	75.978	0,9%	200,5%
10	SAMAY SOCIEDAD ANÓNIMA					
11	CARGIL AMERICAS PERU S.R.L	13.227	0,2%	83.336	0,9%	530,0%
12	ALICORP S.A.A	79351	0,9%	86.366	1,0%	8,8%
13	KALLPA GENERACIÓN S.A	21139	0,2%	19.378	0,2%	-8,3%
14	GLORIA S.A.	44.497	0,5%	65.151	0,7%	46,4%
15	CORPORACION ACEROS AREQUIPA S.A	131.932	1,5%	85.431	1,0%	-35,2%
16	EMPRESA SIDERURGICA DEL PERU S.A.A	51.835	0,6%	26.757	0,3%	-48,4%
17	NEXO LUBRICANTES S.A	86.215	1,0%	73.358	0,8%	-14,9%
18	MOBIL OIL DEL PERÚ S.R.L	87.247	1,0%	87.846	1,0%	0,7%
19	KIMBERLY - CLARK PERÚ S.R.L	64.082	0,7%	56.160	0,6%	-12,4%
20	MOLINOS & CIA S.A	71.233	0,8%	61.902	0,7%	-13,1%
SUBTOTAL		3.789.603	43,1%	4.252.595	48,4%	12,2%
RESTO		4.998.572	56,9%	4.530.820	51,6%	-9,4%
TOTAL		8.788.175	100,0%	8.783.415	100,0%	-0,1%

Fuente: SUNAT – Comercio Bilateral Perú – EE.UU.

En cuanto al comercio de Estados Unidos con el Mundo, registra un déficit en el saldo comercial, pues sus importaciones son mayores que sus exportaciones, asimismo respecto al comercio entre Perú con el mundo a partir del año 2013 en adelante, empieza su registro en déficit (Ver Gráfico N°07).

Gráfico N° 07: Saldo Comercial, Perú – Estados Unidos / período 2008-2014 (US\$ Millones)



Fuente: Elaboración propia con datos de TradeMap - Adaptada a información de MINCETUR – OGEE - OEEI

En el siguiente cuadro se muestra la evolución del comercio durante el período 2008 al 2014, Perú – Estados Unidos, y su participación con respecto al mundo.

Del mismo modo las cifras registradas en el cuadro infieren un déficit en la balanza comercial entre Perú - Estados Unidos, a partir del año posterior a la entrada en vigencia del TLC. Las exportaciones del comercio bilateral Perú – EE.UU. con respecto a las exportaciones que realiza Perú al Mundo, han representado en el año 2008 (PRE - TLC) un 18,63%, para los años siguientes existe variaciones, pues el grado de participación fluctúa, se observan porcentajes que han llegado alcanzar hasta una participación del 12,81% en el año 2012.

En cuanto a las importaciones del comercio bilateral entre Perú y EE.UU. con respecto a las importaciones que realiza Perú al Mundo han representado en el año 2008 (Pre – TLC) un 18,68%, para los años posteriores las tendencias son alcistas llegando alcanzar una participación del 20,87% en el año 2014.

Cuadro N° 13: Evolución del comercio Perú, Estados Unidos y el Mundo, 2008-2014 (US\$

Millones)

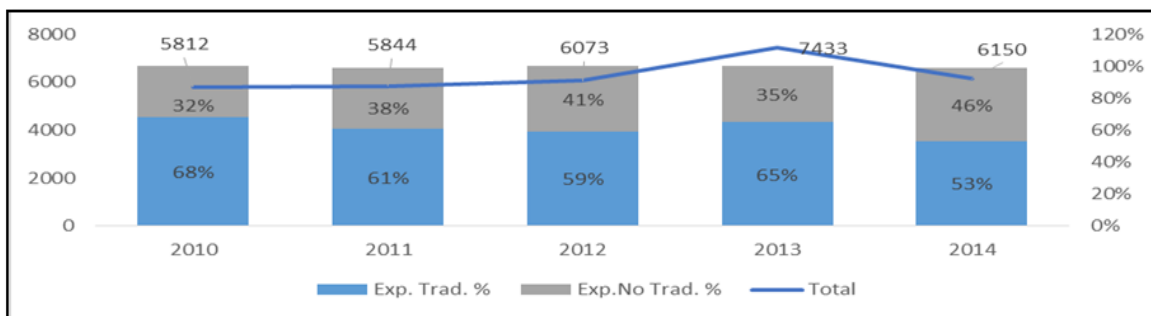
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Comercio de Estados Unidos - Mundo								
	Exportaciones (FOB)	1.264,047	1.037,378	1.250,044	1.453,129	1.517,40	1.551,572	1.595,403
	Importaciones (CIF)	2.169,487	1.605,295	1.969,883	2.266,129	2.335,536	2.329,06	2.409,79
	Saldo Comercial (X-M)	-905,440	-567,917	-719,839	-813,000	-818,134	-777,487	-814,387
Comercio Perú - Mundo								
(A)	Exportaciones (FOB)	31.288,181	26.624,815	35.205,078	45.636,036	45.228,581	41.871,703	38.161,841
(B)	Importaciones (CIF)	29.888,02	21.814,885	29.966,995	37.695,974	42.144,305	43.289,822	42.191,132
	Saldo Comercial (X-M)	1.400,164	4.809,930	5.238,083	7.940,062	3.084,276	-1.418,119	-4.029,291
Comercio Perú - Estados Unidos								
(C)	Exportaciones (FOB)	5.830,205	4.552,480	5.811,564	5.843,760	6.073,188	7.433,228	6.150,439
	(C)/(A)	18,63%	17,10%	16,51%	12,81%	13,43%	17,75%	16,12%
(D)	Importaciones (CIF)	5.581,680	4.315,590	5.824,004	7.364,871	7.936,881	8.801,068	8.805,479
	(D)/(B)	18,68%	19,78%	19,43%	19,54%	18,83%	20,33%	20,87%
	Saldo Comercial (X-M)	248,525	236,890	-12,440	-1.521,111	-1.863,693	-1.367,840	-2.655,040

Fuente: Elaboración propia con datos de TradeMap - Adaptada a información de MINCETUR – OGEE - OEEI

En el Gráfico N°08, se observa la evolución de las exportaciones entre los años 2010 al 2014, la tendencia de envíos en cuanto a las exportaciones de tipo Tradicional presentan variaciones, cabe resaltar principalmente aquellos productos pertenecientes al rubro minero (oro, plomo, cobre, estaño, hierro, metales menores, entre otros) y al rubro de petróleo y gas natural (crudo, derivados del petróleo y gas); el comportamiento respecto a éste último se debe fundamentalmente a la caída del precio del petróleo.

Sin embargo, dentro del Sector No Tradicional, hay subsectores o rubros que, por el contrario, registraron posibles aumentos; tal es el caso del subsector agropecuario y pesquero.

Gráfico N° 08: Exportaciones Perú – Estados Unidos según sectores, período 2010-2014 (US\$ Millones).

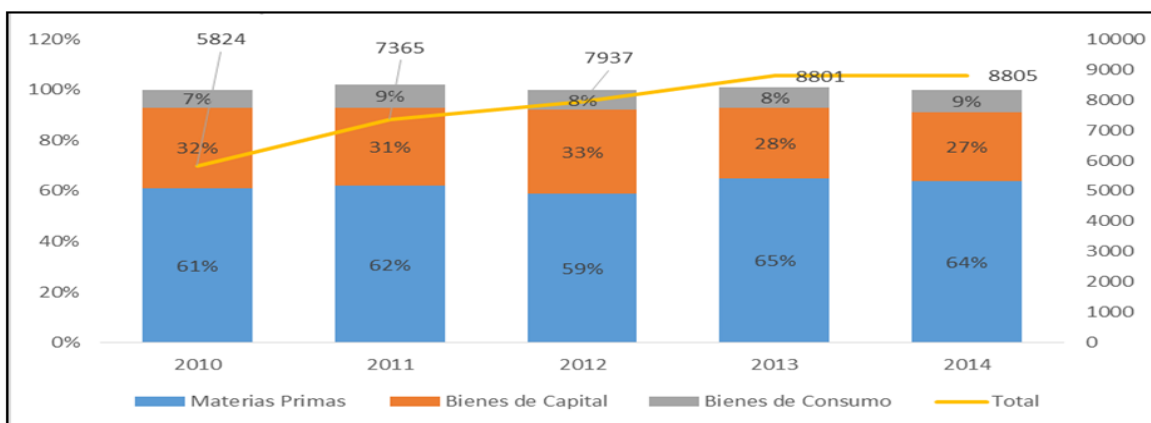


Fuente: Elaboración propia basada en datos de TradeMap – Información al 2014.

Respecto al Gráfico N°09, se muestran cifras por el lado de las importaciones, la cual se encuentra dividida por tipos: materias primas, bienes de capital y bienes de consumo.

Las materias primas poseen una mayor participación; alcanzando entre 59% a 65%, seguidamente los bienes de capital (mayormente importaciones de tractores y piezas para máquinas); representando entre 27% a 33%.

Gráfico N° 09: Importaciones Perú – Estados Unidos según tipos de productos, período 2010-2014 (US\$ Millones)



Fuente: Elaboración propia basada en datos de TradeMap – Información al 2014.

El TLC, al impulsar tanto las exportaciones peruanas hacia los EE.UU. como las importaciones provenientes de dicho país, tiene un efecto directo en la producción, los ingresos y el empleo. Asimismo, incluye la capacidad de respuesta de la producción local ante los incentivos ofrecidos. Además, el impacto agregado resultará más favorable en la medida que las exportaciones representan una mayor proporción del producto.

Los efectos indirectos del TLC implican cambios en el ingreso y, por ende, en el consumo y la inversión privada. La variación en estos dos componentes genera cambios en la producción y en el empleo en otros sectores.

Bajo este escenario, gracias al impacto directo del aumento de exportaciones, se generarían puestos de trabajo. Cabe resaltar que este impacto toma en cuenta la presencia de encadenamientos internos; es decir, que los exportadores peruanos obtienen sus insumos de proveedores locales. Si la producción de los sectores primarios permanece constante (asumiendo que los exportadores compran la nueva materia prima que necesitan en el exterior), entonces el impacto en el empleo podría reducirse²⁷.

7.1.4.2 Datos de Comercio Estados Unidos – Perú²⁸:

Perú representa el 36º mayor socio comercial de EE.UU., presentando mercancías cerca de US\$ 18 mil millones (bidireccional) en el comercio de bienes total durante 2013.

Las exportaciones en el mismo año sumaron US\$ 9.859,04 mil millones; mientras que las importaciones alcanzaron un total de US\$ 8.400,37 mil millones.

En el año 2014, las exportaciones alcanzaron US\$ 9.825,40 mil millones y las importaciones US\$ 6.415,56 mil millones.

En el año 2015, las exportaciones fueron US\$ 8.811,44 mil millones y las importaciones sumaron un total US\$ 5.398,55 mil millones.

Balanza comercial

El superávit comercial de bienes entre Estados Unidos y Perú fue US\$ 1.458,68 mil millones en el 2013 (una disminución del 68% es decir, US\$ 990 millones, en comparación al superávit registrado en el 2012). En el año 2014 se alcanzó un superávit comercial de US\$ 3.409,85 mil millones, mientras que para el 2015 se obtuvo un monto de US\$ 3.412,89 mil millones²⁹.

²⁷ Efectos del TLC con EE.UU. sobre el empleo. (Seminario, 2004)

²⁸ <https://ustr.gov/countries-regions/americas/peru> - http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

²⁹ TRADEMAP - Los datos descritos son bajo partida arancelaria de 6 dígitos.

Exportaciones

Perú fue 32º mayor mercado de exportación de bienes de los Estados Unidos en 2013.

Las exportaciones de mercancías estadounidenses a Perú en 2013 fueron US\$ 9.859,04 mil millones, y representan un aumento 8,1% de las exportaciones con respecto al año 2012 que alcanzaron US\$ 9.120,52 mil millones, y hasta 478% con respecto a las exportaciones del año 2003 que fue un monto de US\$ 1.706,54 mil millones. Las exportaciones estadounidenses a Perú son de hasta 63% al 2014 a partir de 2008 (exportaciones alcanzadas a un valor de US\$ 6.025,81 mil millones - Pre-TLC).

Las categorías de exportación superior (2 dígitos del SA) en 2013 fueron: combustible mineral (aceite) (US\$ 2.9 mil millones), maquinaria (US\$ 2.1 millones), maquinaria eléctrica (US\$ 751 millones), vehículos (US\$ 531 millones) y plástico (US\$ 528 millones).

Las exportaciones de productos agrícolas a Perú ascendieron a US\$ 701 millones en 2013. Las principales categorías son: trigo (US\$ 206 millones), algodón (US\$ 128 millones), productos lácteos (US\$ 61 millones), maíz (US\$ 52 millones).

Importaciones

Perú fue 40º mayor proveedor de las importaciones de bienes de los Estados Unidos en 2013.

Las importaciones de bienes de los Estados Unidos desde Perú ascendieron a US\$ 8.400,37 mil millones en 2013, con un incremento del 26% con respecto al año 2012 cuyas importaciones alcanzaron un monto de US\$ 6.671,82 mil millones y hasta un 227% desde 2003 con monto en las importaciones de US\$ 2.572,33 mil millones.

Las importaciones desde Perú al 2013 son de hasta el 38% a partir de 2008 (Pre-TLC).

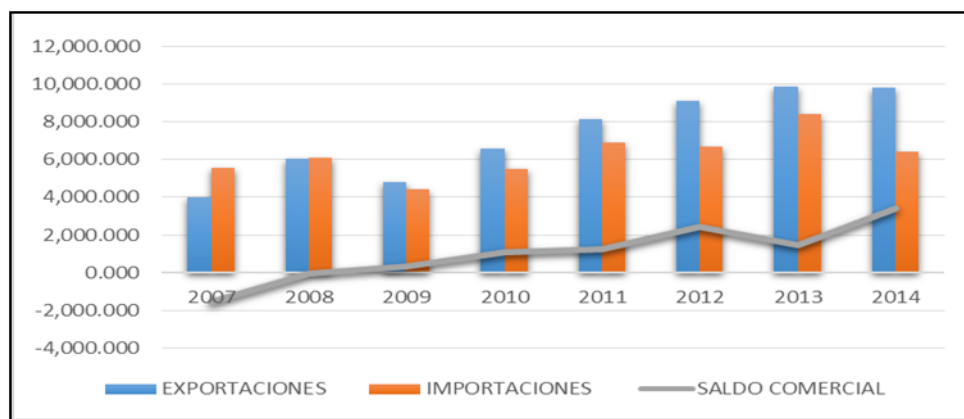
Las cinco principales categorías de importación en 2013 fueron: piedras preciosas (oro y plata) (US\$ 3.1 mil millones), los combustibles minerales (aceite) (US\$ 1.5 millones), prendas de vestir confeccionadas (US\$ 590 millones), verduras (espárragos) (US\$ 377 millones), y frutos comestibles (uvas, aguacates, mangos) (US\$ 271 millones).

Las importaciones estadounidenses de productos agrícolas de Perú ascendieron a US\$ 1.3 mil millones en 2013. Las principales categorías incluyen: verduras frescas (US\$ 327 millones), frutas y

hortalizas transformadas (US\$ 269 millones), fruta fresca (excepto plátanos) (US\$ 202 millones) y café (sin tostar) (US\$ 173 millones).

En el Gráfico N°10, se muestra la evolución de las exportaciones e importaciones entre Estados Unidos y Perú, se observa un déficit en la balanza comercial entre los años 2007 y 2008 (Pre – TLC), y un superávit en la misma a partir del 2009 en adelante, posterior al acuerdo comercial con Perú.

Gráfico N° 10: Evolución del saldo comercial Estados Unidos - Perú, período 2007-2014



Fuente: Elaboración propia con datos de TradeMap

7.1.4.3 Indicadores de tasas de crecimientos de valores exportados e importados:

El Cuadro N°14 detalla los indicadores por parte de los socios más importantes para Perú; China y Estados Unidos, siendo éste último y su relación comercial la más trascendente.

Respecto a la tasa de crecimiento de los valores exportados entre el año posterior a la vigencia del acuerdo comercial (2010) y el 2014, presenta un 3%, del mismo modo muestra un déficit de -20% en cuanto a la tasa de crecimiento de los montos exportados entre los años 2013 y 2014.

Cuadro N° 14: Indicadores Comerciales de los mercados importadores de Perú

Mercados Importadores	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2010 - 2014 (% p.a)	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2013 - 2014 (% p.a)	Posición relativa del país socio en las importaciones mundiales	Participación de los países socios en las importaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las importaciones totales del país socio entre 2010 - 2014 (% p.a)
China	6	-4	2	10,5	8
Estados Unidos de América	3	-20	1	12,5	4

Fuente: Elaboración propia basada en datos de TradeMap - Información al 2014.

El Cuadro N°15, detalla los indicadores de los principales países proveedores o mercados exportadores que posee Perú para sus productos importados; China y Estados Unidos, siendo éste último y su relación comercial con Perú la más trascendente, respecto al crecimiento entre el año posterior a la vigencia del acuerdo comercial (2010) hasta el 2014 presenta una tasa de crecimiento de valores importados del 10%. En el año 2014, Estados Unidos sigue siendo el principal proveedor del país desplazando a China al segundo lugar.

La participación de EE.UU. en las exportaciones mundiales ocupa cerca de un 8,7%

Cuadro N° 15: Indicadores Comerciales de los mercados exportadores de Perú

Mercados Exportadores	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2010 - 2014 (% p.a)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2013 - 2014 (% p.a)	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2010 - 2014 (% p.a)
China	15	6	1	12,5	10
Estados Unidos de América	10	0	2	8,7	6

Fuente: Elaboración propia basada en datos de TradeMap – Información al 2014.

7.1.5 Inversión Extranjera Directa (IED):

Los Estados Unidos y los países de la Unión Europea son los principales inversores en América Latina. En 2012 las empresas transnacionales de los Estados Unidos incrementaron su participación en los flujos de IED hacia la región, mientras que las inversiones de firmas de España, que en 2011 había sido el tercer país en orden de importancia, se redujeron sensiblemente en un contexto de desinversiones. Si bien se expandieron los flujos orientados hacia América del Sur (12%), el Caribe (39%) y en menor medida Centroamérica (7%), los dirigidos hacia México disminuyeron (-35%)³⁰.

Como reflejo de cambio que se dio a finales de los años noventa en los patrones de financiamiento exterior de la región, la renta de IED se ha convertido en uno de los principales determinantes del equilibrio en la balanza de pagos agregada de América Latina y el Caribe. Si bien antes predominó la entrada de capital en forma de préstamos y en inversión de cartera, a partir del nuevo siglo la mayoría de los ingresos de capital extranjero hacia la región tienen la forma de IED.

Se consideran tres componentes de la IED (reinversión de utilidades, préstamos entre compañías y aportes de capital), se ha confirmado la tendencia surgida hace diez años al aumento de la importancia relativa de la reinversión de utilidades.

Los países, donde las utilidades han alcanzado mayores niveles son aquellos en los que prima la estrategia de búsqueda de recursos naturales. En ellos, la renta de IED generada fluctuará a corto plazo según el precio de los productos básicos de exportación.

El crecimiento de IED, se encuentra concentrada en América del Sur, el Caribe y, en menor medida, Centroamérica. El resultado alcanzado por la región en su conjunto refleja un interés creciente hacia los recursos naturales. En particular, por materias primas abundantes en algunos países de la región, han favorecido la canalización de mayores inversiones. La rentabilidad de las inversiones mineras al año 2012 se ha mantenido elevada y netamente superior a la que han registrado los otros sectores desde hace varios años³¹.

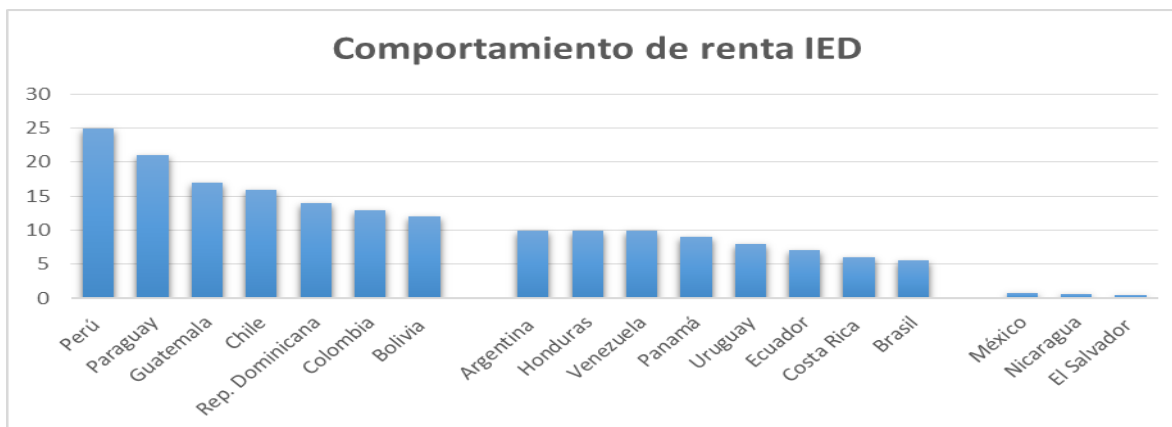
Cuando se analiza el comportamiento de la renta de IED a través de los distintos sectores destaca una alta rentabilidad que durante los últimos años han conseguido las empresas transnacionales que operan en industrias extractivas y, especialmente, en la minería metálica. Esto se refleja también en la distribución de la renta de IED por países.

³⁰ CEPAL – La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

³¹ CEPAL – La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.

En general, se puede observar como un primer grupo de países, donde buena parte de la IED se ha dirigido a la minería, destaca por tener una rentabilidad superior a la media, en este caso Perú se encuentra ocupando el primer lugar. En el extremo opuesto, la rentabilidad media de México y algunos otros países, donde la IED se ha dirigido principalmente a industrias manufactureras de exportación, ha sido bastante menor (Ver Gráfico N°11).

Gráfico N° 11: Distribución de renta IED por países



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL

Durante el año 2012, las corrientes de IED en el Perú registraron una tasa de crecimiento particularmente elevada. Con una variación del 49% respecto del año anterior, con un ingreso de IED de US\$ 12.240 millones de dólares equivalente al 5,9% del PIB.

Perú se constituyó en el cuarto receptor en América Latina, después del Brasil, Chile y Colombia. Según los componentes de la IED; el más predominante en el año 2012 fue la reinversión de utilidades (8 millones de dólares), seguido por aportes de capital (4 millones de dólares), mientras que el flujo de préstamos de las casas matrices fue levemente negativo.

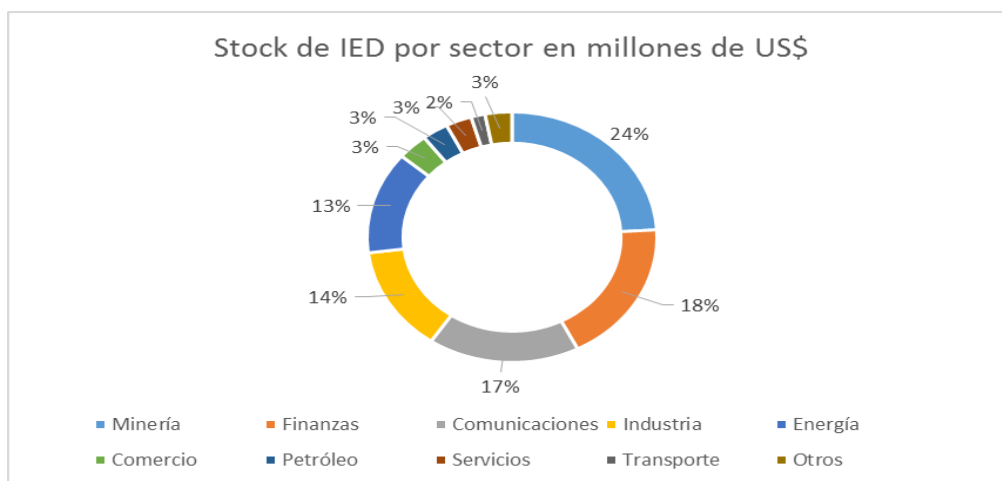
La elevada rentabilidad de la IED de empresas residentes en el Perú, principalmente en la minería, explica estos procesos en que una parte considerable de la ampliación de la capacidad productiva se financia reinvertiendo utilidades³².

En el gráfico siguiente se observa el stock de IED, distribuidos por sectores, según el año 2014 el sector minero representa un porcentaje mayoritario respecto a los demás componentes con un 24%;

³² Guía de Negocios e Inversión en el Perú - Proinversión

pues este sería el principal receptor de IED. Según el Ministerio de Energía y Minas, la mayoría de inversiones son relacionadas con empresas extranjeras, las cuales alcanzaron los US\$ 8.549 millones de dólares en 2012.

Gráfico N° 12: Stock de Inversión Extranjera Directa por sector – período 2014



Fuente: Guía de negocios e inversión en el Perú - Proinversión

La minería ha contribuido aproximadamente la mitad de los ingresos del país, producto de sus exportaciones. En el siguiente cuadro se muestra la producción de los minerales al año 2014. El oro representa una mayor producción respecto a los demás (Ver Cuadro N°16).

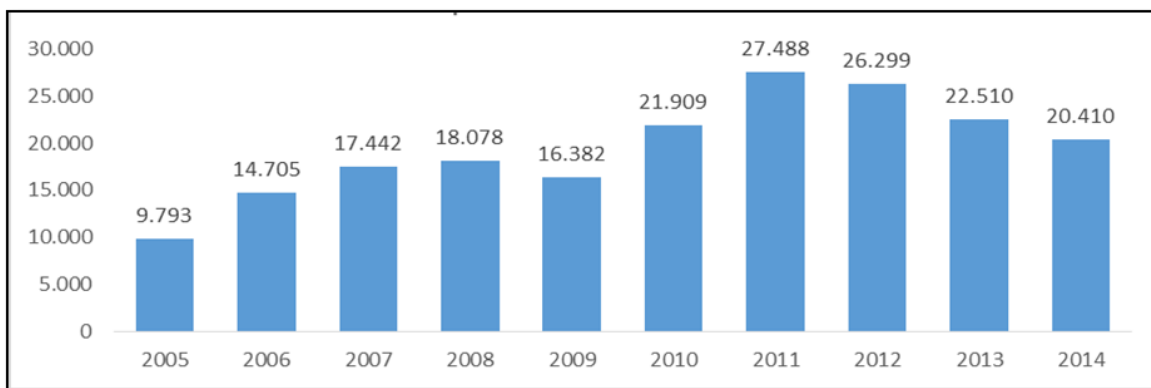
Cuadro N° 16: Producción de minerales – período 2006 - 2014

(Contenido fino en miles)									
MINERAL	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Cobre (TMF)	1.048	1.190	1.268	1.276	1.247	1.235	1.299	1.376	1.380
Oro (gr. Fina)	202.826	170.236	179.870	183.995	164.084	166.187	161.545	151.486	139.960
Zinc (TMF)	1.203	1.444	1.603	1.513	1.470	1.256	1.281	1.351	1.319
Plata (Kg Fina)	3.471	3.501	3.686	3.923	3.640	3.419	3.481	3.674	3.778
Plomo (TMF)	313	329	345	302	262	230	249	266	278
Hierro (TFM)	4.861	5.185	5.243	4.489	6.043	7.011	6.685	6.687	7.193
Estaño (TMF)	38	39	39	38	34	29	26	24	23
Molibdeno (TMF)	17	17	17	12	17	19	17	18	18

Fuente: Ministerio de Energía y Minas – Boletín estadístico de minería.

Desde el año 2005 hasta el 2014, las exportaciones mineras han crecido 5 veces, representando el 53% de las exportaciones totales del país al año 2014 (exportaciones mineras fueron de US\$ 20.410 millones)³³ (Ver Gráfico N°13).

Gráfico N° 13: Exportaciones Mineras período, 2005 – 2014



Fuente: Adaptada a información del Banco Central de Reserva del Perú y Asociación de Exportadores

Perú se encuentra entre los países con mayor riqueza mineral en el mundo. En el 2014 mantuvo su posición como el segundo mayor productor mundial de plata en América Latina y el tercero a nivel mundial; asimismo, fue el tercer productor mundial de cobre, zinc y estaño. A su vez, se posicionó como cuarto productor mundial de molibdeno y plomo, quinto productor mundial de mercurio y sexto productor mundial de oro.

La industria minera constituye una de las principales fuentes de ingresos fiscales en el Perú. Se prevé que, en los próximos diez años, el acumulado de impuestos provenientes de la misma representará más del 30% de la recaudación fiscal anual del Estado Peruano³⁴.

Las principales compañías mineras inversoras son: Minera Chinalco Perú SA, Xstrata, Glencore Gold Fields, Freeport McMoran, Rio Tinto, Anglo American, Barrick, Minera Yanacocha SRL³⁵ y Compañía Minera Antamina. Estas son importantes a nivel mundial y cuentan con operaciones en Perú.

³³ Las exportaciones totales en el 2014 alcanzaron cerca del 38.503,00

³⁴ Guía de Negocios e Inversión en el Perú – PROINVERSIÓN.

³⁵ Yanacocha fue constituida legalmente en 1992 y está conformada por los siguientes accionistas: Newmont Mining Corporation (51,35%), con sede en Denver (Estados Unidos); Cía. de Minas Buenaventura (43,65%), empresa peruana, y Corporación Financiera Internacional (5%).

Según el Ministerio de Energía y Minas, se estima que la inversión en minería, durante el período 2015 – 2020, se sitúe alrededor de los US\$ 63.928 millones. El 60% será invertido en proyecto de cobre, siendo el resto destinado mayoritariamente a proyectos de oro y hierro. El principal país de origen de estas nuevas inversiones es China (22%), seguido por los Estados Unidos (18%) y Canadá (16%) (CEPAL, 2012).

7.1.5.1 Inversión Extranjera Directa (IED), Estados Unidos en Perú:

Estados Unidos es el país de origen de un 13,7% del stock de IED en Perú³⁶. La IED de mencionado país en Perú es principalmente en el sector minero.

EE.UU. cuenta con empresas que invierten en el Perú y exportan a su mismo país³⁷. La explicación de las exportaciones en Perú en mayor nivel son los tradicionales; siendo de tipo minero los de mayor salida³⁸ (Ver Anexo N°05).

En el Cuadro N°17 se muestra la estructura del stock de IED de Estados Unidos en Perú por sectores, durante el período 1980 - 2014. El sector minero es el que cuenta con mayor participación respecto a los demás sectores con 30%.

³⁶ La IED por parte de EE.UU. en Perú inicia desde el año 1980 hasta el presente.

³⁷ Tal situación es caracterizada por flujos y producciones cruzadas, a manera de ejemplo: Gran parte de las importaciones estadounidenses procedentes de China, son, en realidad, importaciones de productos de empresas estadounidenses fabricados en China. Una decisión política de subir los aranceles de importación tendría consecuencias negativas para estas empresas estadounidenses. (Ferrando, 2013).

³⁸ *El oro*: El precio del metal dorado ha sido históricamente susceptible a las diversas decisiones en política económica como activo de resguardo de valor ante una posible desestabilización de los mercados financieros. Sin embargo, hoy el mismo se mueve al ritmo de los anuncios de la FED respecto a las tasas de interés.

Respecto a la plata: al igual que el oro, el mercado ha venido descontando una posible corrección hacia arriba de las tasas de la FED. En el año ha perdido aproximadamente un 11%, situándose en los niveles más bajos desde el 2009 (USD 14,70 por onza). Además, la demanda global del metal ha disminuido en medio de un decrecimiento de la economía china (Carta Financiera, 2014).

Cuadro N° 17: Estructura del stock de IED de Estados Unidos en Perú por sectores

Sector	US\$ Millones	Part. %	Empresa Receptora
Comercio	141.0	4,4	Inversiones Tulipan S.A
Energía	405.3	12,7	Pure Biofuels del Perú SAC, Dduke Energy Internacional Perú Inverniones S.R.L
Finanzas	428	13,4	Peru Beverage Limitada S.R.L, Recursos e Inversiones Andinas S.A, Banco Interamericano de Finanzas S.A
Industria	913.3	28,6	Cia. Goodyear del Perú S.A, Explosivos SA, Unión de Cervecerías Peruanas BACKUS y Johnston S.A.A
Minería	955.5	29,9	Sociedad Minera o Cerro Verde SA, Minera Phelps Dodge del Perú SA, Southern Perú Limited, Sucursal del Perú
Petróleo	163.9	5,1	Perú LNG S.R.L
Servicios	101.7	3,2	Globokas Perú S.A.C, Operaciones Arcos Dorados de Perú S.A
Otros	83.6	2,6	
Total	3192.3	100	

Fuente: Reporte de Comercio Bilateral Perú – Estados Unidos

Tal hecho permite conocer el grado de participación del acuerdo comercial entre Perú - EE.UU., específicamente para el sector descrito en cuanto a la IED.

7.1.5.2 Inversión Extranjera Directa (IED) Perú:

Inversión Extranjera Directa de Entrada:

Durante 2012, la entrada de IED en el Perú registró una tasa de crecimiento elevada. La IED durante el año 2013, bajó 17% debido al descenso de los precios de los metales (cobre y oro)³⁹, representando un ingreso de US\$ 10.172 millones. El país acumula una inversión extranjera directa hasta el 2013 de US\$ 23.171 millones⁴⁰. En el mismo año, Perú representaría la mitad de la inversión extranjera en Chile (US\$ 20.258 millones), el 7% de la IED en Sudamérica (US\$ 133.354 millones) y el 0,7% de todo el mundo (US\$ 1.4 billones).

Sin embargo, Perú es el quinto país con la mayor IED del ranking, por debajo de Brasil que alcanza los US\$ 60 mil millones, México los US\$ 38 mil millones, Chile US\$ 20 mil millones y Colombia US\$ 17 mil millones.

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) reportó para el año 2014 un flujo de US\$ 7.607 millones de IED, monto inferior con respecto al año anterior, explicado principalmente por la caída

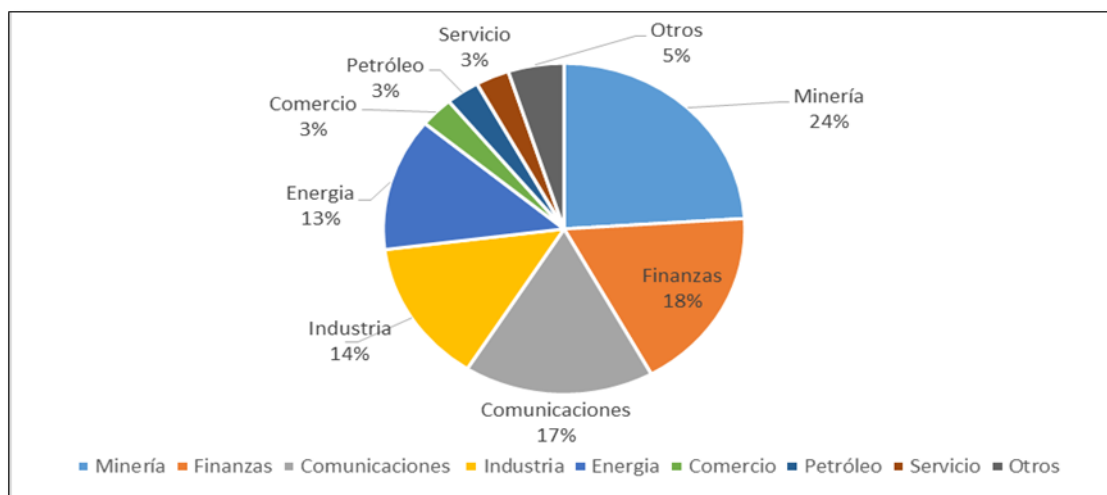
³⁹ World Investment Report 2014. Informe elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo (UNCTAD).

⁴⁰ Proinversión.

en los aportes de capital y préstamos netos con la matriz. El país acumula una IED al 2014 de US\$ 23.283 millones. España, Reino Unido y los Estados Unidos de América son las principales fuentes de aportes de capital hacia el Perú, los cuales explican el 51,56% del saldo a diciembre de 2014.

Respecto a la distribución de los aportes por sectores de destino, el 86% se concentró en los sectores minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía (Ver Gráfico N°14).

Gráfico N° 14: Inversión Extranjera Directa por sector económico al 2014, representación en porcentajes.



Fuente: Proinversión

Inversión Directa del Perú al Exterior:

Perú aún no toma posiciones de relevancia a su presencia en el mundo, siendo su total de inversiones en el exterior de empresas peruanas es decir US\$ 3.041 millones, cifra modesta en comparación con las economías más grandes de Latinoamérica sea Brasil, Chile o México.

Perú no emite informes de los flujos de IED al extranjero o los emite de forma imperfecta⁴¹. La inversión peruana en el extranjero registró US\$ 136 millones en 2014⁴².

Los informes de flujos de IED al extranjero, son menores, los grupos más importantes de que mantienen inversiones en el extranjero son: Ajegroup, Gloria y Belcorp.

⁴¹ CEPAL – La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

⁴² <http://rpp.pe/economia/economia/inversion-extranjera-directa-en-peru-bajo-17-en-el-2013-noticia-702838>

7.2 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:

Según los datos descritos, Estados Unidos tiene una gran participación en las transacciones económicas que viene realizando Perú, pues este acuerdo comercial es uno de los más significativos.

Respecto a la balanza comercial TLC Perú - EE.UU., registra déficit, desde un año después de la entrada en vigencia de tal acuerdo hasta la actualidad. Los registros para el año 2010 alcanzó un monto de US\$ -12.440 de igual manera al año 2014 alcanzó un monto de US\$ -2.655,04. Por el lado del comercio Estados Unidos – Perú, registra un superávit, a partir del 2009 año de entrada en vigor el TLC con Perú, durante los años siguientes la tendencia es alcista en los saldos de comercio, en el año 2010 registra un monto de US\$ 1.073,86, en el año 2014 monto aún mayor US\$ 3.409,85.

Después de observar los datos numéricos Perú registra más importaciones que exportaciones, por el lado de éstas últimas, los productos mayoritarios al país socio son: oro, plata, petróleo crudo, espárrago. Asimismo, las importaciones son: máquinas, volquetes automotores, partes de maquinarias y aparatos; porque precisamente las grandes empresas radicadas en Perú para continuar con sus actividades requieren de maquinaria, pues el tipo de importaciones mayoritaria radica en bienes de capital y materias de construcción, y productos intermedios para la industria (Ver Ítem N° 7.1.4.1 – Cuadro N°10).

En cuanto a la IED, Estados Unidos es el país de origen de un 13,7% del stock de IED en Perú, siendo el sector minero el que cuenta con mayor participación respecto a los demás sectores con un 30%. Perú ofrece a los inversionistas mineros significativas ventajas comerciales y una gran libertad para importar maquinaria y equipamiento necesario para realizar sus actividades a un menor costo y con menos requerimientos burocráticos⁴³.

La riqueza natural de Perú proviene de la existencia de yacimientos mineros, de gas natural, y en menor medida de petróleo. La inversión realizada en las últimas dos décadas en exploración y explotación de dichos recursos, de manera conjunta con un entorno internacional favorable, aseguró la demanda externa y precios crecientes de exportación, condujo a un periodo de dinamismo económico que se reflejó en tasas de crecimiento económico en el país. Sin embargo, lo mencionado no ha conducido a la creación de empleo o a la reinversión de las utilidades del sector

⁴³ Guía de Negocios e Inversión en el Perú – PROINVERSIÓN.

en otros renglones económicos; esto por cuanto la actividad extractiva no es intensiva en mano de obra y son las empresas extranjeras las que realizan la mayor parte de las operaciones.

La vía a través del cual las ganancias del sector se han transmitido a la economía son las rentas de concesión que estas actividades generan para el Estado en su calidad de propietario de los recursos naturales, y de los impuestos sobre las ganancias aplicados a las empresas explotadoras. De esta forma, los ingresos fiscales provenientes del sector minero y de hidrocarburos pasaron de representar el 1% del PIB en 2000 al 4% en 2011.

No obstante, la inversión realizada en los sectores extractivos, los volúmenes de producción y exportación han permanecido relativamente constantes, de donde se deduce que la mayor parte del incremento en los ingresos fiscales se originan en el aumento de los precios internacionales, lo cual genera vulnerabilidades para su sostenibilidad.

Frente a fuerte incidencia de un entorno internacional (específicamente en estos últimos años; 2014 y 2015), altamente volátil en los ingresos fiscales del Estado, es necesario que el gobierno no solamente busque fuentes alternativas de renta a través de una mayor fiscalización, sino que también utilice de la forma más productiva posible recursos alternativos que brinden entradas favorables al país⁴⁴.

Las exportaciones en los últimos años han ido decreciendo, Perú es un país que depende de sus recursos naturales; particularmente minerales, sin percatarse de los factores externos que son volátiles, frente a tal hecho se requiere diversificar y generar valor agregado a la lista de productos, aprovechando los acuerdos comerciales vigentes que tiene actualmente.

⁴⁴ Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ingresos Fiscales por explotación de Recursos Mineros e hidrocarburos en el Perú.

CAPITULO VIII: DESEMPEÑO COMERCIAL Y PRODUCTIVO ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS

En el presente capítulo se efectúa el cálculo del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), para ello se utiliza información de la base de datos TRADEMAP, seleccionando los productos con sus respectivos códigos de hasta 4 dígitos. Respecto a su elección, a efectos de la aplicabilidad del IVCR, existen aquellos productos que históricamente han sido, en comercio internacional muy importantes para la economía peruana (productos tradicionales), por lo que es necesario ver su evolución en los últimos años.

La aplicabilidad del Índice de Ventaja Comparativa Revelada IVCR, se extiende de manera específica a las exportaciones. Dado que es probable un problema potencial en las distorsiones de mercado mucho más frecuentes en las importaciones, pueden sesgar seriamente los intentos de medir la ventaja comparativa real. Por esta razón, es importante calcular por separado el VCE y el VCI. En productos en que las distorsiones de mercado son muy marcadas, el VCE es un mejor indicador de la ventaja comparativa revelada que el indicador de VCR en sí (Vollrath 1991 citado por Arias & Segura, 2004).

La información recopilada es a partir del año 2009 al 2014, siendo este el período de análisis. En los cuadros siguientes se detallan las Ventajas Comparativas Reveladas por producto siendo un total de 15 de mayor participación en la transacción comercial TLC Perú - EE.UU.⁴⁵

Del mismo modo se muestra la participación y desempeño de los productos bajo estudio, a nivel de las exportaciones desde el Perú al resto del mundo, así también la participación de los mencionados con respecto a las mercaderías restantes⁴⁶.

⁴⁵ A continuación, un cuadro general con más detalle se encuentra en el anexo N° 06

⁴⁶ A continuación, un cuadro general con más detalle se encuentra en el anexo N° 07

El producto “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, según partida arancelaria número 0'402 obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 18: Ventajas Comparativas por las Exportaciones según código arancelario 0'402.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,44	46.386,02	46.366,54	42.568,89	38.459,25
	Exportaciones Totales EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,18	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	591,14	1.228,80	1.551,48	1.443,03	2.292,15	2.373,00
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
0'402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro.	(d)	59,48	77,69	93,59	106,38	104,26	123,55
		E=(d/c)	0,100	0,063	0,060	0,073	0,045	0,052
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,026	0,024
VCE		E/F ⁴⁷	3,976	2,256	1,926	2,456	1,685	2,192

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,052) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (2,19 veces), en la exportación al mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 2,19 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,045 a 0,100) como el denominador (entre 0,025 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 1,69 y 3,98 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Leche y nata (crema),

⁴⁷ E: Numerador / F: Denominador, para la aplicabilidad de la fórmula, VCE.

concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante” es en promedio 2,42 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados se ubica en primer lugar Brasil con un 12,65%, seguidamente Perú con un 7,86%, Chile con un 2,29% y México con un 0,00%; siendo este último país, con mayor participación en las exportaciones con un monto total de US\$ 52.305,00 seguidamente Chile con un US\$ 10.244,00 y Perú con un monto de exportación de US\$ 9.885,00.

Realizando una comparación entre Perú y Chile, el primer país referido alcanza un mínimo diferencial de US\$ 359,00 frente al segundo exportador (Chile), a pesar de contar un mayor porcentaje de arancel en 7,86%.

Cuadro N° 19: Comparación de Arancel al año 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
0'402	Perú	7,86%	9.885,00
	Chile	2,29%	10.244,00
	México	0,00%	52.305,00
	Brasil	12,65%	257,00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, según partida arancelaria número 0'709, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 20: Ventajas Comparativas por las Exportaciones según código arancelario 0'709.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,44	46.386,02	46.366,54	42.568,89	38.459,25
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	595,91	704,47	778,01	770,23	855,84	866,84
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
0'709	Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas.	(d)	252,936	292,923	296,112	345,62	416,969	388,263
		E=(d/c)	0,424	0,416	0,380	0,449	0,487	0,448
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	16,775	14,842	12,157	14,951	18,055	18,864

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,448) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (18,86 veces), en la exportación al mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 18,86 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,380 a 0,487) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 12,16 y 18,86 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Las demás

hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas” es en promedio 15,91 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Perú con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 350.802,00 seguidamente México posee un arancel del 0,00% con un monto en las exportaciones de US\$ 1.810,09.

Cuadro N° 21: Comparación de Arancel al 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
0709	Perú	0,00%	350.802,00
	México	0,00%	1.810,09
	Chile	0,09%	558,00
	Colombia	0,00%	2,47

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, según partida arancelaria número 0'806, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 22: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 0'806.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,187	1.481.682,202	1.544.932,014	1.577.587,252	1.619.742,864
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	595,912	704,467	778,013	770,228	855,836	866,835
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
0'806	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas: Frescas	(d)	136,116	186,476	287,623	366,455	442,94	643,207
		E=(d/c)	0,129	0,160	0,219	0,269	0,301	0,447
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,026	0,024
VCE		E/F	5,125	5,718	7,019	8,986	11,161	18,828

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,447) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (18,83 veces), en la exportación al mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 18,83 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,129 a 0,447) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 5,12 y 18,83 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas” es en promedio 8,59 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Chile con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 924,26 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 93,18.

Cuadro N° 23: Comparación de Arancel al 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
0'806	Perú	0,00%	93,18
	México	0,00%	352,69
	Chile	0,00%	924,26
	Brasil	0,32%	7,75

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, según partida arancelaria número 0'901, se obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 24: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 0'901.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,44	46.386,02	46.366,54	42.568,89	38.459,25
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	596,414	719,522	1034,396	1072,051	943,66	958,674
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
0'901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café.	(d)	584,44	888,727	1.597,22	1.023,61	699,061	734,115
		E=(d/c)	0,979	1,235	1,544	0,955	0,741	0,766
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	38,727	44,087	49,323	31,814	27,454	32,251

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,766) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (32,25 veces), en la exportación al mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 32,25 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,741 a 1,544) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 27,45 y 49,32 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Café, incluso

tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café” es en promedio 38,15 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Brasil con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 1.110,17 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 178,37.

Cuadro N° 25: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
0'901	Perú	0,00%	178,37
	México	0,00%	346,79
	Colombia	0,00%	950,34
	Brasil	0,00%	1.110,17

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales”, según partida arancelaria número 1'008, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 26: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'008.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	69,627	74,949	87,956	83,932	88,929	118,155
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
1'008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales.	(d)	9,28	15,17	27,697	35,603	83,681	203,574
		E=(d/c)	0,133	0,202	0,315	0,424	0,941	1,723
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	5,267	7,224	10,058	14,134	34,873	72,563

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP.

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (1,723) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (72,56 veces), en la exportación al mundo de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 72,56 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,133 a 1,723) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 5,27 y 72,56 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales” es en promedio 21,19 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Ecuador con un 0,71% y con un monto en las exportaciones de US\$ 641,00 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 27,48.

Cuadro N° 27: Comparación de Arancel al 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
1'008	Perú	0,00%	27,48
	Ecuador	0,71%	641,00
	Uruguay	0,71%	228,00
	Bolivia	0,71%	65,90

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Semillas, frutos y esporas, para siembra”, según partida arancelaria número 1'209, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 28: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'209.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,187	1.481.682,202	1.544.932,014	1.577.587,252	1.619.742,864
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	826,99	934,67	1070,19	1080,71	1083,23	1078,07
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
1'209	Semillas, frutos y esporas, para siembra.	(d)	24,93	28,69	42,89	52,10	55,31	42,46
		E=(d/c)	0,030	0,031	0,040	0,048	0,051	0,039
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,026	0,024
VCE		E/F	1,191	1,096	1,280	1,606	1,892	1,658

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,039) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (1,66 veces), en la exportación al mundo de “Semillas, frutos y esporas, para siembra”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 1,66 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,030 a 0,051) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 1,09 y 1,89 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Semillas, frutos y esporas, para siembra” es en promedio 1,35 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Chile con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 61,13 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 14,23.

Cuadro N° 29: Comparación de Arancel al 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
1'209	Perú	0,00%	14,23
	Chile	0,00%	61,13
	México	0,00%	20,39
	Argentina	0,06%	9,56

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos”, según partida arancelaria número 1'504, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 30: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'504.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	58,913	95,514	103,15	100,066	147,023	166,024
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
1'504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos.	(d)	257,873	274,245	333,441	541,72	342,496	396,591
		E=(d/c)	4,377	2,871	3,232	5,414	2,329	2,389
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	172,989	102,486	103,256	180,381	86,332	100,604

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (2,389) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (100,60 veces), en la exportación al mundo de “Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 100,60 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 2,329 a 5,414) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 86,33 y 180,38 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Grasas y aceites, y

sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos” es en promedio 129,29 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Perú con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 53.933,00 por el lado de Argentina posee un arancel del 1,76% con un monto mínimo en sus exportaciones de US\$ 35,00.

Cuadro N° 31: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
1'504	Perú	0,00%	53.933,00
	México	0,00%	4,74
	Chile	0,00%	3,10
	Argentina	1,76%	35,00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados”, según partida arancelaria número 1'605, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 32: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'605.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42568,899	38459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,187	1.481.682,202	1.544.932,014	1.577.587,252	1.619.742,864
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	161,775	134,676	166,55	127,262	133,655	169,096
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
1'605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados	(d)	57,036	85,694	204,417	172,524	142,904	240,77
		E=(d/c)	0,352	0,636	1,227	1,355	1,069	1,424
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	13,933	22,712	39,205	45,170	39,624	59,967

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (1,424) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (59,97 veces), en la exportación al mundo de “Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 59,97 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,352 a 1,424) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 13,93 y 59,97 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Crustáceos,

moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados” es en promedio 35,92 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Ecuador con un 0,03% y con un monto en las exportaciones de US\$ 15,78 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto mínimo en sus exportaciones de US\$ 4,48.

Cuadro N° 33: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
1'605	Perú	0,00%	4,48
	Ecuador	0,03%	15,78
	Chile	0,00%	32,40
	México	0,00%	32,83

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”, según partida arancelaria número 1'801, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 34: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 1'801.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	27,107	70,536	30,338	35,154	39,656	143,883
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
1'801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	(d)	20,532	35,443	64,733	69,034	84,447	152,829
		E=(d/c)	0,757	0,502	2,134	1,964	2,129	1,062
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,0313	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	29,934	17,935	68,156	65,432	78,918	44,734

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (1,062) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (44,73 veces), en la exportación al mundo de “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 44,73 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,502 a 2,134) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 29,93 y 78,92 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Cacao en grano,

entero o partido, crudo o tostado” es en promedio 46,16 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Ecuador con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 172,87 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto mínimo en sus exportaciones de US\$ 9,83.

Cuadro N° 35: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
1'801	Perú	0,00%	9,83
	Ecuador	0,00%	172,87
	Bolivia	0,00%	88,00
	Brasil	0,00%	54,00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Las demás hortalizas preparadas o conservadas”, según partida arancelaria número 2'005, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 36: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'005.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	452,284	443,816	502,134	535,018	540,329	567,888
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
2'005 VCE	Las demás hortalizas preparadas o conservadas	(d)	304,689	333,226	421,934	398,491	369,978	394,097
		E=(d/c)	0,674	0,751	0,840	0,745	0,685	0,694
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,0313	0,030	0,027	0,024
		E/F	26,624	26,799	26,841	24,817	25,375	29,227

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,694) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (29,23 veces), en la exportación al mundo de “Las demás hortalizas preparadas o conservadas”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 29,23 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen subas en los índices tanto en el numerador (entre 0,674 a 0,840) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 24,82 y 29,23 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Las demás

hortalizas preparadas o conservadas” es en promedio 27,67 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Ecuador con un 0,01% y con un monto en las exportaciones de US\$ 16.946,00 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 149,49.

Cuadro N° 37: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
2'005	Perú	0,00	149,49
	México	0,00	114,37
	Ecuador	0,01	16.946,00
	Chile	0,00	4,97

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Minerales de cobre y sus concentrados”, según partida arancelaria número 2'603, obtiene lo siguiente:

Cuadro N°38: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'603.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	984,723	1.218,50	2.308,06	2.396,48	2.601,45	3.238,02
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
2'603 VCE	Minerales de cobre y sus concentrados	(d)	3.920,89	6.159,10	7.797,06	8.418,96	7.601,50	6.926,19
		E=(d/c)	3,982	5,055	3,378	3,513	2,922	2,139
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
		E/F	157,359	180,419	107,907	117,055	108,289	90,087

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (2,139) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (90,09 veces), en la exportación al mundo de “Minerales de cobre y sus concentrados”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 90,09 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen los resultados en los índices tanto en el numerador (entre 2,139 a 5,055) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 90,09 y 180,42 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Minerales de cobre y sus concentrados” es en promedio 125,367 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Se observa los aranceles aplicados, para Perú y México, con un monto del 0,00%, siendo México un país con mayor participación con un monto en sus exportaciones de US\$ 17.936,00 mientras que por el lado de Perú el monto alcanzado en sus exportaciones es de US\$ 2.000.

Cuadro N° 39: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
2'603	Perú	0,00	2.000
	México	0,00	17.936,00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo”, según partida arancelaria número 2'710, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 40: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 2'710.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	36.536,78	53.956,90	91.611,40	102.506,57	112.045,05	110.011,78
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
2'710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	(d)	1.560,99	2.300,74	2.796,77	3.305,38	3.352,80	3.290,26
		E=(d/c)	0,043	0,043	0,030	0,032	0,029	0,029
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	1,688	1,522	0,975	1,074	1,108	1,259

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,029) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (1,26 veces), en la exportación al mundo de “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 1,26 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen los resultados en los índices tanto en el numerador (entre 0,029 a 0,043) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 0,97 y 1,69 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Aceites

de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo” es en promedio 1,35 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Venezuela con un 0,01% y con un monto en las exportaciones de US\$ 3.057,77 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 1.170,70.

Cuadro N° 41: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
2'710	Perú	0,00	1.170,70
	Venezuela	0,01	3.057,77
	México	0,00	2.810,14
	Brasil	0,01	1.590,77

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Camisetas de todo tipo”, según partida arancelaria número 6'109, obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 42: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 6'109.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	497,321	562,253	590,364	625,379	633,288	637,346
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
6'109	Camisetas de todo tipo.	(d)	432,476	404,211	537,262	563,42	470,534	425,095
		E=(d/c)	0,869	0,718	0,910	0,901	0,743	0,667
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
		E/F	34,367	25,661	29,069	30,018	27,535	28,090
VCE								

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,667) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (28,09 veces), en la exportación al mundo de “Camisetas de todo tipo”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 28,09 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen los resultados en los índices tanto en el numerador (entre 0,667 a 0,910) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 25,66 y 34,37 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto

“Camisetas de todo tipo” es en promedio 31,53 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar México con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 580,69 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 491,00.

Cuadro N° 43: Comparación de Arancel

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
6'109	Perú	0,00	179,52
	México	0,00	580,69
	Colombia	0,00	25,22
	Brasil	0,16	491,00

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo”, según partida arancelaria número 7'108, se obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 44: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 7'108.

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	12.120,25	15.260,67	31.063,71	34.021,37	31.870,04	21.018,23
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
7'108	Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo	(d)	6.752,04	7.725,41	10.133,46	9.781,39	8.207,44	5.627,80
		E=(d/c)	0,557	0,506	0,326	0,288	0,258	0,268
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	22,016	18,069	10,420	9,579	9,543	11,276

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (0,268) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (11,28 veces), en la exportación al mundo de “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 11,28 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen los resultados en los índices tanto en el numerador (entre 0,258 a 0,557) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 9,54 y 22,02 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto “Oro

(incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo” es en promedio 13,54 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar México con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 3.670,43 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 2.604,86.

Cuadro N° 45: Comparación de Arancel al 2013.

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
7'108	Perú	0,00	2.604,86
	México	0,00	3.670,43
	Colombia	0,00	2.203,89
	Bolivia	0,00	478,24

Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

El producto “Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto”, según partida arancelaria número 7'403, se obtiene lo siguiente:

Cuadro N° 46: Ventajas Comparativas por las exportaciones según código arancelario 7'403

Código del producto	Descripción del producto	EXPORTACIONES PERÚ – EE.UU.						
			Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
	Exportaciones Totales - Perú	(a)	26.738,26	35.807,438	46.386,022	46.366,536	42.568,899	38.459,251
	Exportaciones Totales – EE.UU.	(b)	1.056.712,1	1.278.099,19	1.481.682,20	1.544.932,01	1.577.587,25	1.619.742,86
		EXPORTACIONES EE.UU. AL MUNDO						
		(c)	522,404	718,378	487,59	1.332,11	993,832	1.301,85
		EXPORTACIONES PERÚ AL MUNDO						
7'403	Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto.	(d)	1.861,54	2.527,41	2.754,53	1.977,25	2.111,89	1.863,31
		E=(d/c)	3,563	3,518	5,649	1,484	2,125	1,431
		F=(a/b)	0,025	0,028	0,031	0,030	0,027	0,024
VCE		E/F	140,828	125,578	180,451	49,457	78,751	60,279

Fuente: Elaboración propia con datos de TRADEMAP

La aplicabilidad del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones en el año 2014, presenta un numerador (1,431) donde explica la participación del producto en el mercado estadounidense, mientras que el denominador (0,024) muestra la participación de las exportaciones totales del Perú en el comercio de Estados Unidos con respecto al mundo; por lo tanto, el IVCR es una relación relativa de participaciones.

El resultado final indica que Perú posee una mayor ventaja competitiva con respecto a Estados Unidos (60,28 veces), en la exportación al mundo de “Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto”, por lo que representa una oportunidad tanto para exportar a nivel mundial como dentro del mercado estadounidense. Asimismo, el producto en cuestión, posee 60,28 veces más participación en las exportaciones totales en el Perú que en Estados Unidos.

En referencia al periodo de estudio de manera general, se observa, que aún se mantienen los resultados en los índices tanto en el numerador (entre 1,431 a 5,649) como el denominador (entre 0,024 y 0,031). Por lo cual el IVCR es mayor que 1, los resultados se encuentran entre 49,46 y 180,45 y significan que la participación de Perú en las exportaciones estadounidenses del producto

“Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto” es en promedio 129,05 veces más que su participación del total de exportaciones mundiales de todos los productos.

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla los países exportadores a Estados Unidos, del producto analizado. Según los aranceles aplicados, se ubica en primer lugar Chile con un 0,00% y con un monto en las exportaciones de US\$ 3.500,89 por el lado de Perú posee un arancel del 0,00% con un monto en sus exportaciones de US\$ 84,38.

Cuadro N° 47: Comparación de Arancel al 2013

Partida Arancelaria	Países exportadores a EE.UU.	Arancel Aplicado	Valor de exportación en miles de \$
7'403	Perú	0,00	84,38
	Chile	0,00	3.500,89
	México	0,00	456,25
	Brasil	0,00	31,89

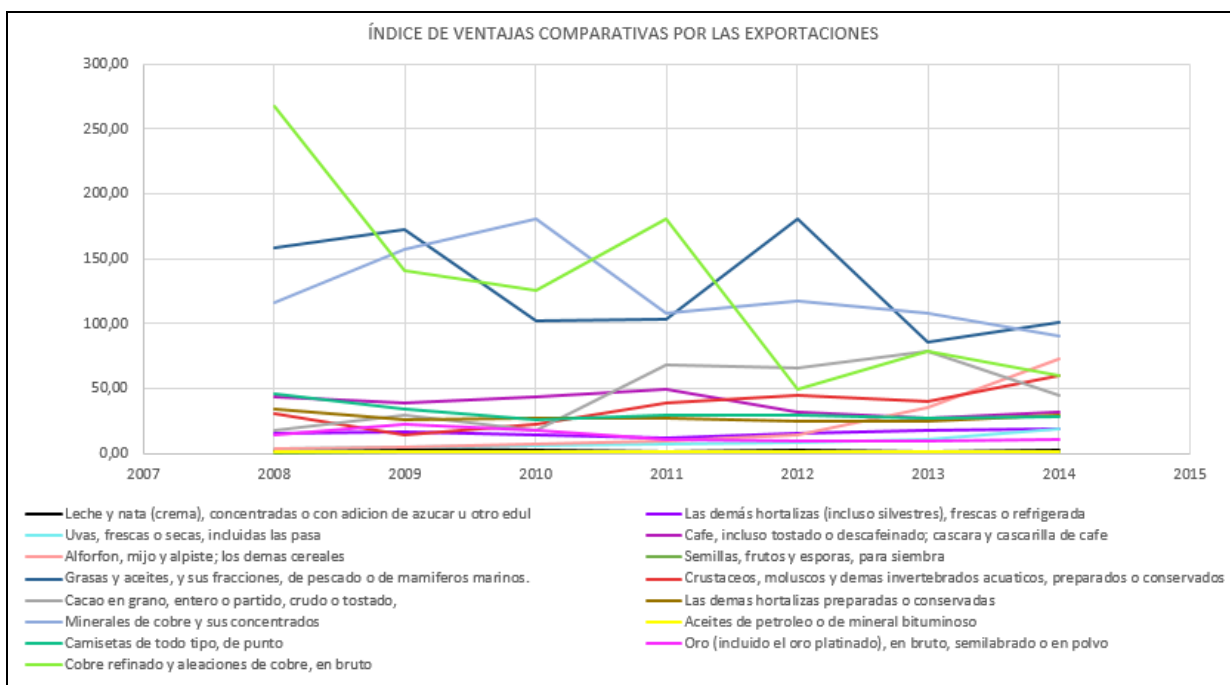
Fuente: Elaboración propia en base a información de Matriz comercial normalizada del ITC

Sin embargo, cabe resaltar que para los productos objeto de estudio, en su mayoría los países destinan sus productos al mercado estadounidense presentan aranceles muy bajos o no tienen, con lo cual el efecto arancel no constituye una ventaja comparativa.

La imposición de un arancel tiene dos caras, por un lado, sirve de protección al permitirle a las empresas instaladas crecer exentas de la competencia del mercado internacional, y por otro lado, un exceso de protección puede producir que el protegido elabore un producto en condiciones de ineficiencia por cuanto, esta producción se obtiene al amparo del arancel y a costes por encima de los internacionales, desviando recursos que se utilizarían para producir otros bienes con mayores ventajas competitivas.

A continuación, un gráfico resume donde se representa los índices de ventajas comparativas por las exportaciones, para los 15 productos estudiados anteriormente

Gráfico N° 15: Representación del Índice de Ventajas Comparativas por las Exportaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a la información descrita

8.1 DESEMPEÑO COMERCIAL Y PRODUCTIVO ENTRE PERÚ Y EL RESTO DEL MUNDO:

En la siguiente sección se muestra como los productos bajo estudio alcanzan participación en las exportaciones desde Perú al resto del mundo, así también en el resto de mercaderías. Se da a conocer las Ventajas Comparativas reveladas por las Exportaciones (VCE), las Ventajas Comparativas reveladas por las Importaciones (VCI) y como resultado de ambas, las Ventajas Comparativas Reveladas (VCR).

En cuanto a las VCE, para los 15 productos y su desempeño competitivo en el mercado externo. A continuación, se obtiene los siguientes resultados para el período 2009 al 2014, bajo la fórmula:

$$VCE_{ia} = \ln [(X_{ia} / X_{in}) / (X_{ra} / X_{rn})]$$

Dónde: “ln” es logaritmo natural, “X” se refiere a las exportaciones; “i” al país y “a” al producto analizado; “r” se refiere al mundo menos el país en análisis y “n” al resto de mercancías menos el producto “a”.

El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) se calcula bajo el supuesto de un mundo compuesto por dos países (el país i y el resto del mundo r) que intervienen en el intercambio comercial de dos bienes (un bien a y el resto de bienes n).

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, con partida arancelaria 0'402, da a conocer lo siguiente⁴⁸:

- ✓ (a) = Significa, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, representa un índice de 0,0032 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte de Perú al Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las exportaciones por parte del resto del mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, representa un índice del 0,0014 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte del resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante” representa un índice del

⁴⁸ A continuación, un cuadro general con más detalle se encuentra en el anexo N° 08

2,284 respecto a las exportaciones totales del producto al mundo por parte del resto de países.

Cuadro N° 48: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'402	(Xia / Xin) =a	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,0032
	(Xra / Xrn) =b	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,0014
	(a/b)=c	2,294	2,036	1,809	2,172	1,872	2,284
	ln(c)	0,830	0,711	0,593	0,776	0,627	0,825

Fuente: Elaboración propia

Para el caso del VCI con respecto al mismo producto al año 2014, da a conocer lo siguiente: (Ver cuadro N° 49)

- ✓ (a) = Significa, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, representa un índice de 0,0047 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las importaciones por parte del resto del mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, representa un índice del 0,0015 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante” representa un índice del 3,137 respecto a las importaciones totales del producto por parte del resto del mundo.

Cuadro N° 49: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.

P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'402	(Mia / Min) =a	0,0019	0,0027	0,0023	0,0040	0,0030	0,0047
	(Mra / Mrn) =b	0,0009	0,0010	0,0012	0,0011	0,0013	0,0015
	(a/b)=c	1,897	2,596	1,949	3,466	2,315	3,137
	ln(c)	0,640	0,954	0,667	1,243	0,839	1,143

Fuente: Elaboración propia

Aplicando la fórmula para encontrar la Ventaja Comparativa Revelada:

$$VCR_{ia} = VCE_{ia} - VCI_{ia}$$

En dónde; la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) por parte del país analizado respecto al producto de exportación es igual; a las Ventajas Comparativas de las Exportaciones (VCE) menos las Ventajas Comparativas de las Importaciones (VCI). El producto analizado, según código con partida arancelaria número 0'402, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 50: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'402.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'402	VCE	0,830	0,711	0,592	0,775	0,627	0,825
	VCI	0,640	0,954	0,667	1,242	0,839	1,143
	VCR	0,189	-0,243	-0,074	-0,467	-0,211	-0,317

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados durante los años 2009 al 2014, muestran que el VCR puede ser mayor o menor a cero dependiendo de sí el índice de VCE es mayor o menor al de VCI.

El producto analizado para el año 2009 muestra VCR siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI, seguidamente en los años 2010 al 2014, se observa todo lo contrario; pues son más altos los índices de VCI con respecto a los índices de las VCE.

La ventaja comparativa revelada por la importación de un determinado producto ($VCI > 0$), significa que las importaciones del país son relativamente importantes en el comercio internacional y que el resto del mundo muestra ventajas comparativas para competir con la producción nacional; o bien, muestra la existencia de triangulación en el comercio de ese producto.

Para algunos productos agropecuarios, en este caso ($VCE > 0$ y $VCI > 0$), es posible que se presente por la estacionalidad de la producción; llevando al país a exportar en una época e importar en otra.

Esta situación es muy probable que se esté dando en la producción de leche en el país, o en productos agrícolas que se limitan sólo a su cultivo en época lluviosa por carencia de riego en época seca en las zonas de producción.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, con partida arancelaria 0'709, da a conocer lo siguiente:

- ✓ (a) = Significa, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, representa un índice de 0,0102 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte de Perú al Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las exportaciones por parte del resto del mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, representa un índice del 0,0007 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte del resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas” representa un índice del 14,949 respecto a las exportaciones totales del producto al mundo por parte del resto de países.

Cuadro N° 51: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'709	(Xia / Xin) =a	0,0095	0,0084	0,0065	0,0077	0,0101	0,0102
	(Xra / Xrn) =b	0,00078	0,00070	0,00061	0,00058	0,00067	0,0007
	(a/b)=c	12,233	11,982	10,611	13,270	15,076	14,949
	ln(c)	2,504	2,483	2,3619	2,585	2,713	2,705

Fuente: Elaboración propia

Para el caso del VCI con respecto al mismo producto al año 2014, da a conocer lo siguiente: (Ver Cuadro N° 52)

- ✓ (a) = Significa, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, representa un índice de 0,00076 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las importaciones por parte del resto del mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, representa un índice del 0,00071 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas” representa un índice del 1,0703 respecto a las importaciones totales del producto por parte del resto del mundo.

Cuadro N° 52: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.

P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'709	(Mia / Min) =a	0,000045	0	0,00032	0,00071	0,00064	0,00076
	(Mra / Mrn) =b	0,00075	0,00072	0,00063	0,00063	0,00071	0,00071
	(a/b)=c	0,0611	0	0,499	1,123	0,912	1,070
	ln(c)	-2,794	0	-0,693	0,116	-0,091	0,068

Fuente: Elaboración propia

La importación de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas” por Perú desde el resto del mundo, tiene desventajas comparativas reveladas.

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 0'709, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 53: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'709.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'709	VCE	2,5041	2,4834	2,3619	2,5855	2,7131	2,7047
	VCI	-2,7947	0	-0,6934	0,1162	-0,0915	0,0679
	VCR	5,2988	2,4834	3,0553	2,4693	2,8047	2,6367

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados durante los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI. La VCR presenta resultados constantes mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa reveladas por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

El índice de VCE positivo indica que el país tiene un buen desempeño competitivo en el mercado externo; mientras que el VCI negativo muestra que las importaciones no compiten en el mercado interno. La desventaja de las importaciones ($VCI < 0$) puede deberse a que la demanda doméstica por el producto es limitada, o bien, el país tiene ventaja comparativa para satisfacer la demanda del mercado interno. Otra posible explicación es que el mercado internacional no compite en el mercado nacional por la existencia de barreras arancelarias y/o de otro tipo que no le permiten a ese

producto ingresar en el mercado interno. La combinación ($VCE > 0$ y $VCI < 0$) para un producto, muestra la mejor situación del país en términos del desempeño competitivo.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, con partida arancelaria 0'806, da a conocer lo siguiente:

- ✓ (a) = Significa, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, representa un índice de 0,0170 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte de Perú al Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las exportaciones por parte del resto del mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, representa un índice del 0,00049 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte del resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas” representa un índice del 34,091 respecto a las exportaciones totales del producto al mundo por parte del resto de países.

Cuadro N° 54: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'806	(X_{ia} / X_{in}) =a	0,0051	0,0053	0,0063	0,0081	0,0106	0,0170
	(X_{ra} / X_{rn}) =b	0,00056	0,00052	0,00047	0,00047	0,00049	0,00049
	(a/b)=c	9,195	10,262	13,329	17,266	21,728	34,091
	ln(c)	2,218	2,328	2,589	2,849	3,079	3,529

Fuente: Elaboración propia

Para el caso del VCI con respecto al mismo producto al año 2014, da a conocer lo siguiente: (Ver cuadro N° 55)

- ✓ (a) = Significa, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, representa un índice de 0,00049 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las importaciones por parte del resto del mundo de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, representa un índice del 0,00056 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo, de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas” representa un índice del 0,873 respecto a las importaciones totales del producto por parte del resto del mundo.

Cuadro N° 55: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.

P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'806	(Mia / Min) =a	0,00048	0,00055	0,00047	0,00042	0,00046	0,00049
	(Mra / Mrn) =b	0,00062	0,00055	0,00051	0,00051	0,00054	0,00056
	(a/b)=c	0,769	0,998	0,932	0,808	0,841	0,873
	ln(c)	-0,263	-0,001	-0,070	-0,212	-0,173	-0,136

Fuente: Elaboración propia

La importación de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas” por Perú desde el resto del mundo, tiene desventajas comparativas reveladas.

De lo anterior puede inferirse que la producción nacional está abasteciendo satisfactoriamente el mercado interno y su desempeño competitivo es positivo. Esta situación podría llegar a ser diferente en el futuro, en la medida que avance el país en la apertura comercial.

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 0'806, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 56: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'806.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'806	VCE	2,2187	2,3285	2,5899	2,8487	3,0786	3,5291
	VCI	-0,2626	-0,0018	-0,0704	-0,21196	-0,17318	-0,1359
	VCR	2,4814	2,3303	2,6603	3,0606	3,2517	3,6650

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas frescas”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI.

La VCR presenta resultados constantes mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa reveladas por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

La desventaja de las importaciones ($VCI < 0$) puede deberse a que la demanda doméstica por el producto es limitada, o bien, el país tiene ventaja comparativa para satisfacer la demanda del mercado interno. Otra posible explicación es que el mercado internacional no compite en el mercado nacional por la existencia de barreras arancelarias y/o de otro tipo que no le permiten a ese producto ingresar en el mercado interno.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, con partida arancelaria 0'901, da a conocer lo siguiente:

- ✓ (a) = Significa, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, representa un índice de 0,019 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte de Perú al Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las exportaciones por parte del resto del mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, representa un índice del 0,0016 respecto a las exportaciones del resto de mercaderías por parte del resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las exportaciones por parte de Perú hacia el mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café” representa un índice del 11,534 respecto a las exportaciones totales del producto al mundo por parte del resto de países.

Cuadro N° 57: VCE - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'901	(Xia / Xin) =a	0,0224	0,0259	0,0363	0,0232	0,0169	0,0195
	(Xra / Xrn) =b	0,0015	0,0015	0,0019	0,0017	0,0014	0,0016
	(a/b) =c	14,313	16,663	18,971	13,099	11,399	11,534
	ln(c)	2,661	2,813	2,942	2,572	2,433	2,445

Fuente: Elaboración propia

Para el caso del VCI con respecto al mismo producto al año 2014, da a conocer lo siguiente: (Ver cuadro N° 58)

- ✓ (a) = Significa, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, representa un índice de 0,0591 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el Mundo.
- ✓ (b) = Significa, que las importaciones por parte del resto del mundo de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café”, representa un índice del 0,0015 respecto a las importaciones del resto de mercaderías por parte de Perú desde el resto del mundo.
- ✓ (c) = Indica, que las importaciones por parte de Perú desde el mundo, de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café” representa un índice del 38,433 respecto a las importaciones totales del producto por parte del resto del mundo.

Cuadro N° 58: VCI - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.

P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'901	(Mia / Min) =a	0,0317	0,0288	0,0383	0,0933	0,0596	0,0591
	(Mra / Mrn) =b	0,00155	0,00150	0,00190	0,00161	0,0014	0,0015
	(a/b) =c	20,459	19,109	20,091	57,806	41,969	38,433
	ln(c)	3,018	2,950	3,000	4,057	3,736	3,648

Fuente: Elaboración propia

La ventaja comparativa revelada por la importación de “Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café” (VCI > 0), significa que las importaciones del país, son relativamente importantes en el comercio internacional y que el resto del mundo muestra ventajas comparativas para competir con la producción nacional.

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 0'901, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 59: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 0'901.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
0'901	VCE	2,66122	2,81322	2,9429	2,57258	2,43355	2,44532
	VCI	3,01840	2,9501	3,0002	4,0571	3,7369	3,6489
	VCR	-0,3571	-0,13692	-0,05733	-1,48452	-1,3033	-1,2036

Fuente: Elaboración propia

La VCR es menor a cero. Es decir, el país muestra desventaja comparativa revelada por las exportaciones y ventaja comparativa revelada por las importaciones de un mismo producto; por lo que el VCR global necesariamente presentará un valor menor que cero; mostrando así un desempeño competitivo negativo del país, tanto en el mercado externo como interno.

El índice de VCI positivo, mucho mayor respecto al VCE, indica que la producción del país no satisface la demanda doméstica y, entonces, el país tiene que recurrir a la importación del producto desde los mercados internacionales.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales” con partida arancelaria 1'008, da a conocer lo siguiente⁴⁹:

Cuadro N° 60: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'008.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'008	(Xia / Xin) =a	0,00035	0,00043	0,00061	0,00079	0,00200	0,00532
	(Xra / Xrn) =b	0,00004	0,00004	0,00004	0,000041	0,000050	0,00005
	(a/b) =c	7,809	10,066	14,331	19,149	39,372	94,738
	ln(c)	2,055	2,309	2,662	2,952	3,673	4,551
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'008	(Mia / Min) =a	0,00015	0,00011	0,00009	0,00008	0,00006	0,00007
	(Mra / Mrn) =b	0,00004	0,00004	0,00004	0,00004	0,00005	0,00006
	(a/b) =c	3,481	2,722	2,408	2,127	1,291	1,120
	ln(c)	1,247	1,001	0,879	0,755	0,255	0,113

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 1'008, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 61: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'008.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'008	VCE	2,0553	2,3092	2,6624	2,9523	3,6731	4,5511
	VCI	1,2474	1,0014	0,8789	0,7546	0,2553	0,1135
	VCR	0,8079	1,3078	1,7834	2,1976	3,4177	4,4376

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados durante los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI. La VCR presenta tendencias crecientes mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones, lo que resulta una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

⁴⁹ Los resultados mostrados presentan situación similar al producto “Demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, con código arancelario número 0'709.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos” con partida arancelaria 1'504, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 62: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'504.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'504	(Xia / Xin) =a	0,0097	0,0078	0,0073	0,0121	0,0082	0,0104
	(Xra / Xrn) =b	0,00007	0,00006	0,00007	0,00008	0,00008	0,00008
	(a/b)=c	139,3715	121,0001	98,3797	151,3859	98,4099	123,3080
	ln(c)	4,9371	4,7958	4,5888	5,0198	4,5891	4,8147
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'504	(Mia / Min) =a	0,00008	0,00011	0,00025	0,00009	0,0002	0,0001
	(Mra / Mrn) =b	0,00009	0,00008	0,00009	0,0001	0,0001	0,00009
	(a/b)=c	0,908	1,258	2,665	0,868	2,934	1,320
	ln(c)	-0,096	0,229	0,980	-0,142	1,076	0,278

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 1'504, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 63: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'504.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'504	VCE	4,9371	4,7958	4,5888	5,0198	4,5891	4,8146
	VCI	-0,0961	0,2298	0,9802	-0,1419	1,0765	0,2778
	VCR	5,0332	4,5659	3,6085	5,1618	3,5126	4,5368

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI.

La VCR presenta resultados constantes mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa revelada por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados” con partida arancelaria 1'605, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 64: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'605.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'605	(Xia / Xin) =a	0,0021	0,0024	0,0045	0,0038	0,0034	0,0063
	(Xra / Xrn) =b	0,0005	0,00056	0,0005	0,0005	0,0005	0,0005
	(a/b)=c	3,7319	4,3327	7,7147	6,7834	5,9887	10,5378
	ln(c)	1,3169	1,4662	2,0431	1,9145	1,7898	2,3549
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'605	(Mia / Min) =a	0,0049	0,0055	0,0046	0,0055	0,0066	0,0064
	(Mra / Mrn) =b	0,0005	0,00046	0,00047	0,00043	0,00042	0,0004
	(a/b)=c	9,676	12,033	9,820	12,676	15,491	13,457
	ln(c)	2,269	2,488	2,284	2,539	2,740	2,599

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 1'605, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 65: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'605.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'605	VCE	1,3169	1,4662	2,0431	1,9145	1,7898	2,3549
	VCI	2,2696	2,4877	2,2845	2,5397	2,7402	2,5995
	VCR	-0,9527	-1,0215	-0,2414	-0,6253	-0,9504	-0,2445

Fuente: Elaboración propia

La VCR es menor a cero. Es decir, el país muestra desventaja comparativa revelada por las exportaciones y ventaja comparativa revelada por las importaciones de un mismo producto; por lo que el VCR global necesariamente presentará un valor menor que cero; mostrando así un desempeño competitivo negativo del país, tanto en el mercado externo como interno.

El índice de VCI positivo, mucho mayor respecto al VCE, indica que la producción del país no satisface la demanda doméstica y, entonces, el país tiene que recurrir a la importación del producto desde los mercados internacionales.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado” con partida arancelaria 1'801, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 66: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'801.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'801	(Xia / Xin) =a	0,0007	0,0010	0,0014	0,0015	0,0020	0,0039
	(Xra / Xrn) =b	0,00067	0,00054	0,00052	0,0005	0,0004	0,0005
	(a/b)=c	1,1474	1,8359	2,6915	2,7499	4,7047	7,6558
	ln(c)	0,1376	0,6075	0,9901	1,0116	1,5485	2,0355
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'801	(Mia / Min) =a	0,0147	0,0258	0,0073	0,0015	0,0324	0,0229
	(Mra / Mrn) =b	0,0006	0,0005	0,0006	0,0004	0,0003	1,0327
	(a/b)=c	22,591	44,944	10,996	3,351	93,355	0,022
	ln(c)	3,117	3,805	2,397	1,209	4,536	-3,807

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 1'801, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 67: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 1'801.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1'801	VCE	0,1376	0,6075	0,9901	1,0116	1,5486	2,0355
	VCI	3,1176	3,8054	2,3975	1,2094	4,5364	-3,8073
	VCR	-2,9799	-3,1979	-1,4074	-0,1978	-2,9878	5,8428

Fuente: Elaboración propia

La VCR es menor a cero. Es decir, el país muestra desventaja comparativa revelada por las exportaciones y ventaja comparativa revelada por las importaciones de un mismo producto; por lo que el VCR global necesariamente presentará un valor menor que cero; mostrando así un desempeño competitivo negativo del país, tanto en el mercado externo como interno.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Las demás hortalizas preparadas o conservadas” con partida arancelaria 2'005, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 68: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'005.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'005	(Xia / Xin) =a	0,0116	0,0095	0,0093	0,0088	0,0089	0,0103
	(Xra / Xrn) =b	0,0006	0,0005	0,0005	0,0005	0,0005	0,00056
	(a/b)=c	18,5663	17,7132	18,3856	17,5327	16,4874	18,2732
	ln(c)	2,9213	2,8743	2,9116	2,8641	2,8026	2,9054
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'005	(Mia / Min) =a	0,03447	0,00006	0,00008	0,000083	0,00010	0,00012
	(Mra / Mrn) =b	0,0005	0,00054	0,0005	0,0004	0,0005	0,0005
	(a/b)=c	61,997	0,129	0,164	0,166	0,205	0,233
	ln(c)	4,127	-2,048	-1,809	-1,792	-1,586	-1,456

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 2'005, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 69: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'005.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'005	VCE	2,9213	2,8743	2,9116	2,8641	2,8026	2,9054
	VCI	4,1271	-2,0477	-1,8086	-1,7924	-1,5856	-1,456
	VCR	-1,2057	4,9219	4,7202	4,6565	4,3882	4,3615

Fuente: Elaboración propia

La VCR en un inicio es menor a cero (2009). Los años posteriores del 2010 al 2014, mantiene un índice de VCR mayor a cero, Es decir, el país muestra ventaja comparativa revelada por las exportaciones y desventaja comparativa revelada por las importaciones de un mismo producto.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Minerales de cobre y sus concentrados” con partida arancelaria 2'603, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 70: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'603	(Xia / Xin) =a	0,1727	0,2120	0,2060	0,2287	0,2218	0,2196
	(Xra / Xrn) =b	0,00226	0,0026	0,0024	0,0023	0,0024	0,0024
	(a/b)=c	76,154	81,583	85,608	96,792	90,654	87,923
	ln(c)	4,333	4,402	4,449	4,572	4,507	4,476
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'603	(Mia / Min) =a	0,0128	0,00015	0,0010	0,00006	0,0004	0,0014
	(Mra / Mrn) =b	0,0024	0,0030	0,0029	0,0028	0,0030	0,0028
	(a/b)=c	5,339	0,052	0,361	0,024	0,129	0,513
	ln(c)	1,675	-2,961	-1,017	-3,722	-2,046	-0,668

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 2'603, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 71: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'603	VCE	4,3328	4,4016	4,4497	4,5725	4,5070	4,4765
	VCI	1,6751	-2,9611	-1,0174	-3,7223	-2,0463	-0,6677
	VCR	2,6576	7,3627	5,4672	8,2949	6,5534	5,1442

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Minerales de cobre y sus concentrados”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI.

La VCR presenta resultados mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa reveladas por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

El índice de VCE positivo indica que el país tiene un buen desempeño competitivo en el mercado externo; mientras que el VCI negativo muestra que las importaciones no compiten en el mercado interno. La desventaja de las importaciones ($VCI < 0$).

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo” con partida arancelaria 2'710, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 72: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'710.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'710	(Xia / Xin) =a	0,0623	0,0699	0,0653	0,0788	0,0870	0,0936
	(Xra / Xrn) =b	0,0426	0,0485	0,0556	0,0596	0,0580	0,0545
	(a/b)=c	1,460	1,443	1,174	1,322	1,500	1,718
	ln(c)	0,379	0,366	0,160	0,279	0,406	0,541
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'710	(Mia / Min) =a	0,035	0,049	0,060	0,057	0,079	0,073
	(Mra / Mrn) =b	0,0389	0,0441	0,0531	0,0542	0,0542	0,0506
	(a/b)=c	0,899	1,129	1,141	1,059	1,459	1,437
	ln(c)	-0,106	0,122	0,132	0,057	0,378	0,363

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 2'710, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 73: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'710.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
2'710	VCE	0,3787	0,3665	0,1603	0,2792	0,4058	0,5410
	VCI	-0,1065	0,1219	0,1322	0,0570	0,3781	0,3629
	VCR	0,4852	0,2445	0,0282	0,2221	0,0277	0,1781

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo”, en cuanto a los años 2009 al 2014. La VCR presenta resultados constantes mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Camisetas de todo tipo” con partida arancelaria 6'109, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 74: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 6'109.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
6'109	(Xia / Xin) =a	0,0165	0,0116	0,0119	0,0126	0,0114	0,0112
	(Xra / Xrn) =b	0,0025	0,0023	0,0022	0,0021	0,0022	0,0024
	(a/b)=c	6,580	5,047	5,463	6,019	5,045	4,617
	ln(c)	1,884	1,619	1,698	1,795	1,618	1,529
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
6'109	(Mia / Min) =a	0,00081	0,00083	0,0009	0,0010	0,0014	0,0015
	(Mra / Mrn) =b	0,0022	0,0021	0,0020	0,0018	0,0019	0,0021
	(a/b)=c	0,357	0,401	0,489	0,542	0,713	0,711
	ln(c)	-1,030	-0,913	-0,714	-0,612	-0,338	-0,340

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 6'109, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 75: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
6'109	VCE	1,8841	1,6188	1,6979	1,7949	1,6184	1,529
	VCI	-1,0301	-0,9135	-0,7143	-0,6124	-0,3383	-0,3405
	VCR	2,9143	2,5322	2,4123	2,4074	1,9568	1,8704

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Camisetas de todo tipo”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI.

La VCR presenta resultados mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa revelada por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo” con partida arancelaria 7'108, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 76: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'108.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'108	(Xia / Xin) =a	0,3398	0,2811	0,2854	0,2759	0,2438	0,1714
	(Xra / Xrn) =b	0,0087	0,0093	0,0121	0,0205	0,0254	0,0163
	(a/b)=c	38,974	30,216	23,605	13,462	9,613	10,537
	ln(c)	3,663	3,408	3,161	2,599	2,263	2,355
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'108	(Mia / Min) =a	0,0166	0,000081	0,00016	0,00016	0,0165	0,0013
	(Mra / Mrn) =b	0,0063	0,0079	0,0100	0,0170	0,0215	0,0140
	(a/b)=c	2,630	0,010	0,016	0,009	0,772	0,096
	ln(c)	0,967	-4,569	-4,107	-4,679	-0,259	-2,341

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 7'108, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 77: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 2'603.

P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'108	VCE	3,6629	3,4084	3,1614	2,5999	2,2631	2,3549
	VCI	0,9670	-4,5697	-4,1069	-4,6789	-0,2588	-2,3406
	VCR	2,6959	7,9781	7,2683	7,2788	2,5219	4,6955

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo el índice de VCE mayor que el índice de VCI.

La VCR presenta resultados mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa reveladas por las importaciones del producto, lo que resulta en una VCR total o global mayor que cero; reflejando un desempeño competitivo positivo del país, tanto en el mercado externo como interno.

El índice de VCE positivo indica que el país tiene un buen desempeño competitivo en el mercado externo; mientras que el VCI negativo muestra que las importaciones no compiten en el mercado interno. La desventaja de las importaciones ($VCI < 0$).

Para el caso del VCE con respecto al año 2014, para el producto “Cobre refinado y aleaciones de cobre” con partida arancelaria 7'403, da a conocer lo siguiente:

Cuadro N° 78: VCE – VCI, Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'403.

P.A	VCE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'403	(Xia / Xin) =a	0,0752	0,0773	0,0642	0,0457	0,0531	0,0509
	(Xra / Xrn) =b	0,0037	0,0044	0,0042	0,0039	0,0036	0,0033
	(a/b)=c	20,480	17,342	15,279	11,556	14,608	15,182
	ln(c)	3,019	2,853	2,726	2,447	2,681	2,720
P.A	VCI	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'403	(Mia / Min) =a	0,0085	0,0216	0,00003	0,00002	0,00002	0,0001
	(Mra / Mrn) =b	0,0034	0,0042	0,0041	0,0038	0,0035	0,0033
	(a/b)=c	2,468	5,131	0,007	0,007	0,007	0,033
	ln(c)	0,903	1,635	-4,899	-4,977	-4,939	-3,388

Fuente: Elaboración propia

El producto analizado, según código con partida arancelaria número 7'403, obtiene los siguientes índices de VCR.

Cuadro N° 79: VCR - Perú y su desempeño a nivel del mundo, producto 7'403.

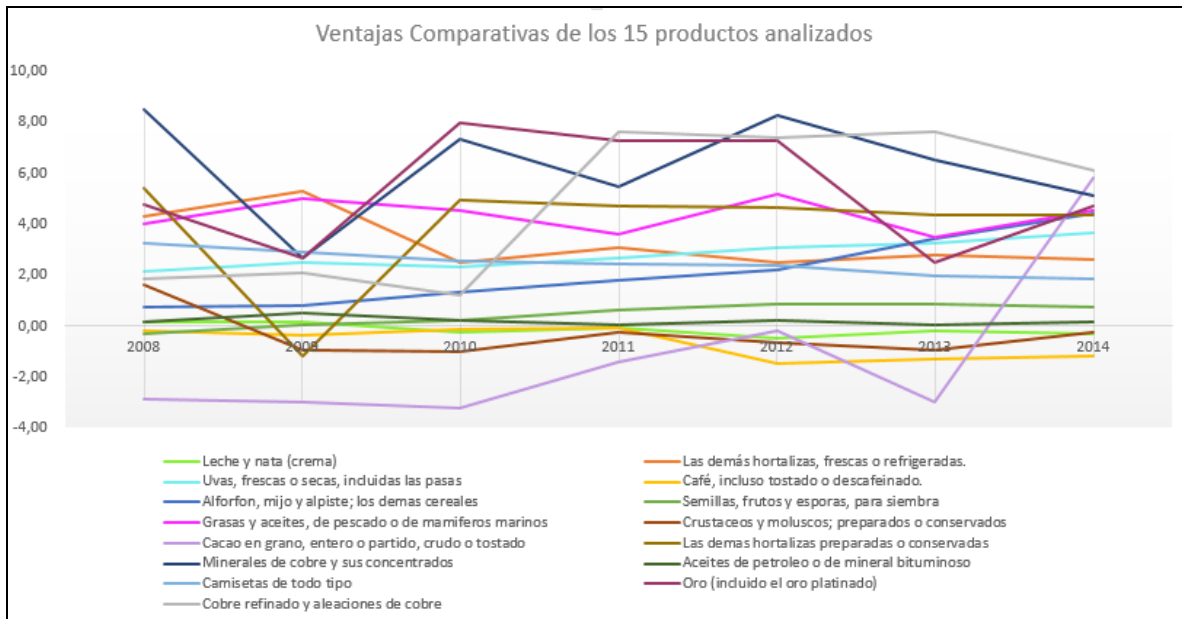
P.A		2009	2010	2011	2012	2013	2014
7'403	VCE	3,0194	2,8531	2,7265	2,4472	2,6815	2,7200
	VCI	0,9033	1,6353	-4,898	-4,9775	-4,9394	-3,3883
	VCR	2,1162	1,2178	7,6251	7,4247	7,6209	6,1084

Fuente: Elaboración propia

Los resultados presentados en referencia al producto “Cobre refinado y aleaciones de cobre”, en cuanto a los años 2009 al 2014, muestran índices de VCR en forma creciente y constante; siendo en el índice de VCE mayor que el índice de VCI. La VCR presenta resultados mayores a cero. Esta situación muestra una ventaja revelada por las exportaciones y una desventaja comparativa reveladas por las importaciones del producto.

A continuación, un gráfico resume donde se representa los índices de ventajas comparativas por las exportaciones, para los 15 productos estudiados anteriormente.

Gráfico N° 16: Ventajas Comparativas y su participación con respecto al resto del mundo



Fuente: Elaboración propia en base a la información descrita

8.2 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN:

En primera instancia se muestra la aplicabilidad del Índice de Ventaja Comparativa por Exportaciones, bajo el índice de Ventajas Comparativas Reveladas, Bela Balassa (1965).

De los productos estudiados, aquellos que resultan con alta ventaja comparativa de exportaciones, incluyen los denominados productos tradicionales tales como: el Cobre refinado, Grasas y aceites y sus fracciones de pescado o de mamíferos marinos, Minerales de cobre y sus concentrados, Alforfón, Crustáceos y moluscos.

Los productos de tipo mineral, en inicios presentan tendencias alcistas, posteriormente presentan resultados a la baja, siendo muchos los factores; por sobre todo aquellos a nivel macro; como el precio internacional de los commodities.

Los demás productos como agroindustriales y manufacturas, presentan todo lo contrario, pues muestran tendencias de crecimiento en los valores de Ventaja Competitiva por las Exportaciones (VCE), cabe resaltar a las Uvas; frescas o secas, incluidas las pasas, presenta su VCE hasta un valor casi seis veces mayor en 2014 al reportado en 2008. Dentro del grupo descrito para el caso del cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado se observa lo contrario; es decir un deterioro del indicador.

Las hortalizas frescas o refrigeradas (código 0709), las demás hortalizas preparadas o conservadas (código 2005), las uvas frescas y secas (código 0806); presentan un aumento en sus exportaciones, de manera específica en el período analizado. Tal evaluación da a conocer nuevos nichos de mercado como oportunidades para implementar políticas económicas y desarrollar dichos sectores.

En referencia a los demás productos como Leche y nata concentradas (código 0402), Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café (código 0901), Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales (código 1008); son aquellos que permiten la posibilidad de mejorar su competitividad.

Por otro lado, existen productos que han visto un deterioro de su Índice de Ventaja Comparativa Revelada por las exportaciones, pasando a mostrar en sus inicios valores altos y posteriormente en los últimos años valores con tendencia a la baja. Tal es el caso del café, incluso tostado o

descafeinado; cáscara y cascarilla de café (Código 0901), un producto que en su momento fue un cultivo tradicional, ha dejado de ser competitivo.

Uno de los factores que inciden en la pérdida de competitividad de este producto con respecto a las exportaciones a Estados Unidos, se debe a la competencia internacional que ofrecen otros países. Tal es el caso de Brasil quién posee una mayor cantidad en las exportaciones de US\$ 1.110,17, asimismo Colombia con un monto de US\$ 950,34 es por ello Perú registra un monto de US\$ 178,37 ambos países poseen un arancel aplicado del 0% (Ver Cuadro N°25).

Estados Unidos representa para Perú, su principal socio a nivel de exportaciones e importaciones. La teoría de las ventajas comparativas establece que los países obtienen beneficios comerciales cuando se especializan en producir y exportar la mercancía relativamente más barata e importar la mercancía relativamente más cara. El IVCR es un indicador complementario a otros análisis de productos, por ello la información no es absoluta, sino que sirve de insumo para una discusión de políticas de mejora sobre los productos y sectores que muestran ventajas comparativas.

Por tales motivos se estudia de manera complementaria la participación y desempeño de los productos bajo estudio a nivel del intercambio comercial existente entre Perú y el resto del mundo, asimismo la participación de los mencionados con respecto a las demás mercaderías restantes.

El índice de VCR aplicada según Vollrath (1992) describe, por un lado, la forma en que los productores de un bien específico compiten por los recursos domésticos en comparación con otros bienes producidos y comercializados en el país y, por otro lado, muestra la habilidad del país para competir en el mercado internacional de ese producto.

Los resultados descritos muestran de manera representativa la condición actual en la que se encuentran en cuanto a su desempeño. En un primer momento se observa en el año 2009 una etapa en que el índice de VCR decae aceleradamente; específicamente para los productos como el oro (incluido el oro platinado), minerales de cobre y sus concentrados, productos que se encuentran determinados, en gran medida, por la crisis internacional de bajos precios en los productos básicos; mientras que por el lado de productos como las demás hortalizas preparadas o conservadas, crustáceos y moluscos preparados y conservados, se encuentra la explicación en factores que ocurren tanto dentro como fuera del país, de fenómenos naturales que afectan a la agricultura, entre otros.

El siguiente período comprende aquellos productos que han logrado mantener sus posiciones, tal es el caso del cobre refinado y aleaciones de cobre; presenta ventaja comparativa revelada al año 2014 de +6,11 [VCR = +2,72 – (-3.39)]. Este es un alto índice de desempeño competitivo positivo en el mercado externo e interno que sugiere al país seguir en un proceso de mejora continua, a efectos de aprovechar su ventaja comparativa en el comercio internacional.

Del mismo modo comprende aquellos productos que han logrado mantener sus posiciones, tal es el caso del cacao en grano, entero o partido, crudo o tostados presenta ventaja comparativa revelada al año 2014 de +5,84 [VCR = +2,03 – (-3.81)], determinada por la ventaja de la VCE y la desventaja de la VCI.

Para el caso de minerales de cobre y sus concentrados; presenta ventaja comparativa revelada al año 2014 de +5,14 [VCR = +4,47 – (-0.67)]. De este dato se concluye que el comercio de minerales de cobre y sus concentrados, muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 5,14 en relación con el resto del mundo. Además, el VCI es menor a cero, lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de Minerales de cobre y sus concentrados por parte de Perú.

El oro (incluido oro platinado), presenta ventaja comparativa revelada al año 2014 de +4,70 [VCR = +2,35 – (-2.35)]. El resultado indica que cuanto más alto el VCR, más favorable su posición competitiva en el mercado internacional.

De manera general lo descrito, muestra una imagen global del desempeño competitivo, porque la ventaja comparativa revelada por las exportaciones (VCE) en el mercado externo es mayor que la ventaja comparativa revelada por las importaciones (VCI) en el mercado interno.

Se revelan los grupos de productos cuya VCR está determinada por la ventaja revelada por las exportaciones en el mercado externo y la desventaja de las importaciones en el mercado interno.

Los resultados de VCR positiva indican que se ha mantenido un promedio alto de desempeño competitivo frente al resto del mundo y el resto de mercancías del país.

Por otra parte, cabe resaltar aquellos productos como; el café, incluso tostado o descafeinado, muestra un alto desempeño competitivo entre los años 2009 al 2011, y por sobre los diferentes

grupos de productos agropecuarios considerados en la investigación (Crustáceos y moluscos; preparados y conservados). Este desempeño empieza a decaer ligeramente a partir del año 2012, la tendencia es hacia la baja, pues el índice de VCR al año 2014 es -1,20 [VCR = +2,44 - (3,64)].

Del mismo modo para los Crustáceos y moluscos (preparados y conservados), tal producto presenta un desempeño positivo en sus inicios; antes del año 2009, sin embargo, en los años siguientes muestra una ligera tendencia hacia la baja y una VCR negativa, aunque en menor proporción, provocada porque la ventaja de las importaciones es ligeramente mayor a la ventaja de las exportaciones. El índice de VCR al año 2014 es -0,24 [VCR = +2,35 - (2,59)].

La leche y nata (crema), presenta un desempeño positivo en sus inicios; hasta el año 2009, sin embargo, en los años consecutivos muestra una tendencia hacia la baja. El índice de VCR al año 2014 es -0,32 [VCR = +0,82 - (1,14)].

Los productos descritos presentan menor desempeño competitivo determinado por la desventaja de las exportaciones para competir en el mercado externo y la ventaja de las importaciones para hacerlo en el mercado interno; lo cual significa una doble desventaja para el país. Los valores del índice de VCR son negativos. De manera general los productos analizados presentan fluctuaciones a lo largo del período de estudio, pues muestran una fuerte tendencia general hacia la baja de las VCR.

Son 7 los productos que representan Ventaja Comparativa Revelada por las Exportaciones desde Perú hacia Estados Unidos, los mencionados son: Grasas y aceites, de pescado o de mamíferos marinos; ubicados en primer lugar con un índice del 100,60 asimismo de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 4,54.

Seguidamente los Minerales de cobre y sus concentrados, muestran un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 90,09. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 5,14. Además el VCI es menor a cero (-0,67) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de Minerales de cobre y sus concentrados.

El cobre refinado y aleaciones de cobre, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 60,28. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 6,11. Además el VCI es menor a cero (-3,39) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de Cobre refinado y aleaciones de cobre.

Los crustáceos y moluscos; preparados o conservados, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 59,97. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra desventaja comparativa revelada negativa de -0,24. El resultado del VCI es mayor a cero (2,59) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de crustáceos y moluscos; preparados y conservados.

El café, incluso tostado o descafeinado, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 32,25. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra desventaja comparativa revelada negativa de -1,20. Siendo el VCI mayor a cero (3,64) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del café, incluso tostado o descafeinado.

Las demás hortalizas preparadas o conservadas, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 29,23. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventaja comparativa revelada positiva de 4,36. Siendo el VCI menor a cero (-1,45) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de las demás hortalizas preparadas o conservadas.

Las camisas de todo tipo, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 28,09. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 1,87. Además el VCI es menor a cero (-0,34) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “camisas de todo tipo”.

Cabe resaltar un producto como el café, incluso tostado o descafeinado presenta ventaja comparativa por las exportaciones (VCE) realizadas desde Perú hacia Estados Unidos, sin embargo, presenta a la vez desventaja comparativa en relación con el resto del mundo. Ello indica que el resto del mundo y países como México, Colombia y Brasil⁵⁰, compiten en las exportaciones de mencionado producto hacia el mercado estadounidense, incluso con un arancel aplicado del 0%.

En la misma condición se encuentra los “crustáceos y moluscos; preparados o conservados”, presenta ventaja comparativa por las exportaciones (VCE) realizadas desde Perú hacia Estados Unidos. Asimismo, presentan desventajas comparativas en relación con el resto del mundo. Ello indica que el resto del mundo y países como Ecuador, Chile y México⁵¹, compiten en las exportaciones de mencionado producto hacia el mercado estadounidense.

⁵⁰ Ver Cuadro N° 25

⁵¹ Ver Cuadro N° 33

CAPITULO IX: ANÁLISIS SITUACIONAL DEL TLC PERÚ – EE.UU.

Las sentencias se clasifican de 1 a 3, de acuerdo a su importancia, y su impacto de -5 a +5

Cuadro N° 80: Fortalezas del TLC PERÚ – EE.UU.

Fortalezas	Clasificación de las sentencias	Clasificación del impacto	
Estados Unidos tiene una alta importancia en el comercio exterior de Perú, pues es el segundo destino de las exportaciones.	3	5	15
Perú posee las condiciones de clima, hábitat, para la promover la agroindustria, asimismo posee los recursos necesarios para promover su explotación; es decir posee lo necesario para continuar sus intercambios comerciales con EE.UU.	3	5	15
La ubicación del país permite facilitar el comercio con Estados Unidos.	3	5	15
El TLC Perú - EE.UU. permite crear un mercado con disminución de aranceles.	3	5	15
Se cuenta con mercado y demanda, la cual permite que productos pertenecientes al sector agroindustrial, textil y minero, puedan seguir alcanzando desarrollo.	3	5	15
La apertura comercial permitió abaratar los costos de insumos y bienes de capital importados.	3	5	15
A nivel mundial, Perú se sitúa en el puesto 56 en el ranking de 183 países en la facilidad del comercio transfronterizo.	3	5	15
Total Fortalezas			105

Fuente: Elaboración propia, basada en información primaria y secundaria

Cuadro N° 81: Debilidades del TLC PERÚ – EE.UU.

Debilidades	Clasificación de las sentencias	Clasificación del impacto	
En los últimos años la dinámica de las exportaciones peruanas hacia EE.UU. ha ido reduciéndose (en 2007 fue de 33% mientras que en 2011 fue de 13%).	2	-5	-10
Los productos commodities lideran el crecimiento de exportaciones, lo que hace que la economía peruana sea altamente sensible a las variaciones de precios internacionales de este tipo de productos.	2	-4	-8
La composición de las exportaciones es tradicional con reducido componente tecnológico. La producción y las exportaciones no han sido diversificadas.	3	-3	-9
Se ha reducido el potencial de crecimiento económico ⁵² .	2	-5	-10
Se ha reducido el impacto del PBI por motivos de pequeños eslabonamientos, encadenamientos productivos o desintegración del aparato productivo, entre otros factores.	2	-4	-8
Las exportaciones peruanas se basan principalmente en recursos naturales debido a que en la economía no se han generado condiciones básicas para una industrialización orientada hacia las exportaciones.	2	-3	-6
Deficiencia logística de transporte y acceso para llegar a los puertos o aeropuertos para su posterior exportación.	2	-3	-6
Los 20 principales productos de exportación del Perú hacia EE.UU. siguen representando el 75% de las exportaciones en los últimos años, igual a lo ocurrido en 2008-2009.	2	-4	-8
El crecimiento de las exportaciones del Perú a EE.UU. ha sido significativo (12.7% anual) pero menor al de las importaciones de EE.UU. (19.5% anual), es decir el dinamismo de las exportaciones han sido menor al esperado.	2	-4	-8
La balanza comercial de Perú - EE.UU. tiene tendencia deficitaria, ello indica que las importaciones superan a las exportaciones, por lo tanto, se habla de déficit. Tales datos indican que están saliendo más recursos para el pago de las importaciones.	3	-5	-15
Las exportaciones en los últimos años han disminuido, debido a un descenso en los precios promedio de exportación (6,9%), principalmente de los productos tradicionales (oro y cobre), como reflejo de un entorno internacional menos favorable.	3	-4	-12
Existe contracción en las exportaciones y ello afecta a la gran mayoría de subsectores. Aquellos que registran tasas de crecimiento positivas (agro tradicional, pesca y la agroindustria) normalmente tienden a desacelerarse.	2	-5	-10
El impacto de los menores precios de los metales afecta al pago de impuestos que pagan las corporaciones mineras y por ende a la recaudación tributaria.	3	-4	-12
Total Debilidades			-122

Fuente: Elaboración propia, basada en información primaria y secundaria

⁵² Según indicadores mostrados Capítulo VII

Cuadro N° 82: Oportunidades del TLC PERÚ – EE.UU.

Oportunidades	Clasificación de las sentencias	Clasificación del impacto	
Posibilidad de generar valor agregado a los productos y nuevos nichos de mercado.	2	5	10
Las “facilidades” que otorga la OMC para con los países en desarrollo, entre las cuales destaca el “trato especial y diferenciado” que reciben, tales como un mayor tiempo para el cumplimiento de pagos, oportunidad de acceder a más mercados, así como disposiciones que ayuden a cumplir requisitos sobre salud y/o normas técnicas que exigen los países avanzados.	3	5	15
Estabilidad económica en EE.UU.	2	5	10
EE.UU. es uno de los mercados demandantes caracterizado por presentar una alta tendencia en los productos agroindustriales y minerales.	2	5	10
EE.UU. es dependiente de la importación de minerales y combustible debido a que ostenta el título de mayor consumidor de energía en el mundo. Adicionalmente, es uno de los líderes mundiales en la producción de hierro en lingotes y aleaciones de hierro, acero, vehículos, aviones y caucho sintético	2	5	10
EE.UU. se encuentra ubicado en la posición 4 en el ranking global con respecto a la facilidad de hacer negocios.	3	5	15
Demanda exterior insatisfecha.	3	5	15
De manera general los productos pertenecientes al sector minero, agrario y confecciones son productos con potencial en el mercado de Estados Unidos.	3	4	12
El estadounidense en general es calificado como una persona consumista, siempre dispuesto a probar productos nuevos y novedosos.	2	3	6
Atracción de capital estadounidense e inversión directa a Perú.	2	3	
Atracción de turismo.	3	5	15
Exportaciones de productos agrícolas complementarios, en miras de no entrar en competencia con la producción estacional de EE.UU.	2	4	8
Incremento de las oportunidades de inversión en ambos países.	2	4	8
Oportunidades de crecimiento en las empresas peruanas.	2	4	8
Expansión de mercados	3	4	12
Total Oportunidades			154

Fuente: Elaboración propia, basada en información primaria y secundaria

Cuadro N° 83: Amenazas del TLC PERÚ – EE.UU.

Amenazas	Clasificación de las sentencias	Clasificación del impacto	
La desaceleración de la economía global.	3	-5	-15
El proteccionismo contra las exportaciones agrícolas de Perú.	2	-4	-8
El cambio climático, puede llegar afectar los cultivos.	2	-4	-8
La depreciación del dólar estadounidense.	2	-5	-10
El comercio exterior sigue significando salida de dinero del país. Perú ha firmado diferentes tratados de libre comercio y sin embargo desde 2010 al 2015 acumula déficit comercial.	2	-5	-10
Competencia desleal.	2	-4	-8
Total Amenazas			-59

Fuente: Elaboración propia, basada en información primaria y secundaria

Cuadro N° 84: Cuadro resumen FODA TLC Perú – EE.UU.

	Fortalezas (Ponderación Numérica /105)	Debilidades (Ponderación Numérica / -122)
Oportunidades (Ponderación Numérica / 154)	259	32
Amenazas (Ponderación Numérica / -59)	46	-181

Fuente: Elaboración propia, basada en cuadros anteriores

El FODA para el acuerdo comercial entre Perú – EE.UU., presenta en forma ponderada lo siguiente:

- ✓ La ponderación total entre oportunidades y fortalezas es de 259, la cual permitirá contrarrestar las debilidades y amenazas; con una ponderación total de -181.
- ✓ La ponderación total de las fortalezas es de 105, se podrá neutralizar amenazas cuya ponderación numérica es de -59. Obteniendo una ponderación total de 46.
- ✓ Asimismo, se podrá atenuar las debilidades para explotar oportunidades, cuya ponderación total es de 32.

CAPITULO X: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se realiza la discusión a modo general en referencia a lo obtenido en el desarrollo de la investigación y la teoría propuesta, a terminaciones de evaluar el impacto del intercambio comercial entre Perú – EE.UU. durante el periodo 2009 – 2014, y conocer las condiciones de las ventajas comparativas.

El tratamiento de la discusión de resultados se basa en las siguientes premisas:

- ✓ Breve descripción del análisis comercial de los acuerdos de libre comercio que ha venido realizando Perú, y como han influido en su crecimiento económico, destacando de manera específica el intercambio comercial Perú - EE.UU.
- ✓ Breve descripción de los productos que muestran desempeño comercial y productivo a nivel del comercio Perú – EE.UU. a través del enfoque del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), propuesto por Balassa, y del mismo modo breve descripción de los resultados obtenidos a través del Índice propuesto por Vollrath; para el cálculo del intercambio comercial Perú con el resto del mundo.
- ✓ Resultados obtenidos del análisis situacional FODA.

La apertura al comercio exterior permite que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y al mismo tiempo permite lograr un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas que genere un modelo exportador como motor del crecimiento económico.

En los últimos años, Perú se ha embarcado en un proceso de apertura económica a través de la firma de una serie de Acuerdos Comerciales. Una forma interesante de medir el nivel de apertura de un país es utilizar como indicador la suma de sus exportaciones e importaciones como proporción del producto bruto interno.

David Ricardo (1817), mencionaba que en el ámbito de la apertura comercial y del proceso de especialización, existe un tipo de relación entre el nivel de apertura económica con respecto el nivel de PBI per cápita.

Es decir, las economías con mayor apertura económica, logran un mayor nivel de PBI per cápita y por lo tanto una mayor posibilidad de consumo per cápita. Tal es así, que Perú ha mantenido los siguientes datos: en el año 2008 el producto per cápita alcanzó US\$ 4.244,50. Del mismo modo

respecto al año 2009 alcanzó un monto de US\$ 4.178,80. En el año 2010 fue US\$ 5.056,30. En el año 2011 el producto per cápita alcanzó US\$ 5.731,30. En el año 2012 ascendió a un monto de US\$ 6.388,80. Al año 2013 fue de US\$ 6.603,80 y en el año 2014 fue de US\$ 6.541,00⁵³.

Del mismo modo, con respecto a la apertura comercial se vienen realizando cada año mayores acuerdos de comercialización (Ver Cap.VI – Cuadro N°08 y Cuadro N°09).

Comparando lo mencionado por David Ricardo y los datos que refleja Perú, existe una relación directa entre la variable de apertura económica y el PBI per cápita. Sin embargo; la eficiencia no se ha alcanzado debido a la falta de un enfoque de competitividad sistémica integral en toda la economía (Morón, 2005).

Pues los indicadores dan a conocer lo siguiente: Durante el periodo 2008 - 2014, se aprecia que el porcentaje del total del comercio se encuentra explicado principalmente por las importaciones de bienes (41%) siendo superior a las exportaciones (24%). El incremento del PIB ha sido prácticamente el doble, un 67%. Se destaca que las variaciones de las relaciones comerciales se producen por oscilaciones de las exportaciones, ya que las importaciones muestran un comportamiento creciente. Asimismo, existe una brecha de un 17% entre las importaciones y exportaciones, obteniendo un déficit en la balanza comercial durante el periodo analizado (Ver Cap. V – Cuadro N° 03).

Dentro de los acuerdos comerciales que mantiene Perú hasta la actualidad, el de mayor participación es el TLC Perú – Estados Unidos, pues su desempeño conlleva a la especialización y desarrollo de ventajas comparativas y por consiguiente un desarrollo comercial a nivel del Perú.

Los indicadores del acuerdo bilateral Perú – EE.UU. muestran lo siguiente: En el año 2012, las exportaciones de bienes totalizaron US\$ 6.073,19 mil millones, mientras que las importaciones ascendieron a US\$ 7.936,88 mil millones. En el año 2013, las exportaciones de bienes fueron US\$ 7.433,228 mil millones y las importaciones alcanzaron un valor de US\$ 8.801,07 mil millones. Del mismo modo en el año 2014, las exportaciones alcanzaron un monto de US\$ 6.150,40 mil millones y las importaciones US\$ 8.805,48 mil millones.

⁵³ Datos - Banco Mundial. BIRF/AIF.

De acuerdo a los datos mostrados, el comercio entre ambos países presenta un déficit comercial. En el año 2012 el resultado fue US\$ -1.863,69 mil millones, en el año 2013 registra un déficit de US\$ -1.367,84 mil millones y en el 2014 un valor de US\$ -2.655,04 mil millones (TRADEMAP).

Las exportaciones del comercio bilateral Perú – EE.UU. con respecto a las exportaciones que realiza Perú al Mundo, han representado en el año 2008 (PRE - TLC) un 18,63% y en el año 2014 (POST – TLC) un 16,12%., se observan porcentajes (entre los años 2008 -2014) que varían entre 12,81% a 18,63% (Ver Cap. VII /Ítem 7.1.4.1 – Cuadro N°13).

En cuanto a las importaciones del comercio bilateral entre Perú y EE.UU. con respecto a las importaciones que realiza Perú al Mundo, han representado en el año 2008 (Pre – TLC) un 18,68% y en el año 2014 (POST – TLC) un 20,87%. Se observa las tendencias alcistas entre los años 2008-2014.

Medir las importaciones y exportaciones totales de un país involucra distintas cuentas que detallan flujos de inversión diferentes; sin embargo, de acuerdo al propósito del presente estudio, se requiere estudiar de manera específica la balanza Comercial y su resultado; la misma presenta un déficit comercial. Tal indicador da a conocer que el saldo con respecto a lo que se produce es inferior. De esta forma, tal como lo menciona Krugman (2012), el déficit comercial suele afectar a la actividad económica de un país y suele ser origen de grandes desequilibrios macroeconómicos.

Las consecuencias de un déficit comercial resta fortaleza a la divisa (lo que encarecerá las futuras importaciones y abaratará aún más las exportaciones) e introduce inflación en la economía. Es el indicador más importante del comercio exterior de un país, asimismo se puede incurrir en una devaluación de la moneda nacional, el aumento del tipo de cambio de las divisas, la disminución de las importaciones, el aumento de los precios en bienes y servicios, entre otras consecuencias (Krugman, 2012).

El mismo autor citado declaraba: “Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. (...) En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción”.

De allí la importancia de los acuerdos comerciales, donde ambos intervinientes o jugadores puedan ganar.

Shaikh, (1991) menciona respecto al aporte de Ricardo (2007), que lo fundamental en su modelo no era la determinación de los términos de intercambio internacionales sino mostrar que el comercio internacional no debería ser temido por ningún país, sea este débil o fuerte: “la verdadera cuestión era que ninguna nación debería temer al libre comercio, puesto que humilla a los poderosos y levanta a los débiles” (Ricardo 2007, citado en Shaikh 1991).

Sin embargo, a pesar que los objetivos y propósitos por el cual se crea comercio entre países parecen ser contribuyentes, no siempre es así, son asimétricos. Stiglitz, (1981) hace referencia a la información asimétrica en los mercados, postulando que los agentes del mercado no disponen de toda la información de manera precisa y oportuna, razón por la cual se requiere de una intervención del gobierno, regulando políticas para racionalizar y estructurar los mercados, contrarrestando los monopolios, los carteles, los acuerdos de precios, la manipulación de información y muchas estrategias que propenden por el bienestar de demandantes y oferentes.

Normalmente existe un ganador y un perdedor, un jugador que es débil frente a uno que es fuerte, uno que obtiene ventaja respecto a otro.

Para Ordoñez (2009), señalaba que superar los intereses opuestos requiere la propuesta de una nueva regla de juego: la cooperación y los compromisos creíbles. A partir de ambos conceptos se llevan adelante "juegos suma positiva" - todos ganan - en vez de las viejas reglas de juego predatorias presentes en los "juegos suma cero" - unos ganan otros pierden - o peor aún los "juegos suma negativa" - todos pierden - tan difundidos en nuestra realidad de negocios.

Al analizar el nuevo comercio internacional en un contexto global, conlleva necesariamente a mencionar la teoría de la dependencia, porque se deriva del uso de una posición dentro del sistema internacional como factor determinante en las relaciones de poder y términos de intercambio. En estas condiciones son evidentes aspectos como el intercambio desigual, las consecuencias adversas de la inversión privada extranjera, etc. Debido a los cambios en los patrones de consumo orientados por los mercados globales (Villareal 2011, citado por Kain 2011).

Tal afirmación, se alinea con los datos obtenidos por parte de EE.UU.; país con mayor poder de negociación. El comercio bilateral EE.UU.- Perú, presenta superávit comercial; en el año 2013 ascendió a un valor de US\$ 1.458,68 mil millones, en el año 2014 se alcanzó un superávit comercial de US\$ 3.409,85 mil millones, mientras que para el 2015 se obtuvo un monto de US\$ 3.412,89 mil millones⁵⁴ (Ver Cap. VII /Ítem 7.1.4.2).

Los actores que participan del comercio, en miras de lograr productividad consiguen especializarse y a la vez lograr competitividad; pero cumplir este último, involucra una serie de factores como; aprender sobre nuevas industrias, las cuales inciden en las transacciones y a la vez en costos que conlleva realizarlos, cabe resaltar que para disminuir los costos de transacción es necesario contar con un ambiente institucional que sea factible; es decir reglas de juego claras impuestas desde un inicio para ambos actores que sean fáciles de cumplir; información accesible, todo ello acorde a las características de mercado, costumbres y culturas de los involucrados (Ordoñez, 2009).

Al respecto Coase, (1937) menciona lo siguiente: “La productividad de un sistema económico depende de la especialización. Pero la especialización depende del intercambio. Y cuanto más bajo es el costo de intercambio (llamado también costo de transacción) mayor será la especialización, mayor el desarrollo y más alto el nivel de vida de las personas. Sin embargo, el nivel de costos de transacción depende de las instituciones de un país, de su sistema legal, de su sistema político, de su cultura”.

El ambiente institucional del TLC Perú – EE.UU., desde sus inicios muestra falencias tal como lo describe, De la Flor (2010) donde destaca el escaso interés de incluir temas comerciales en la negociación⁵⁵.

No obstante, muchos de los países logran especializarse, al punto de depender del otro actor, y por ende depender de los recursos que uno de ellos requiere. Un país no solamente debe lograr ventajas comparativas y comercio; es decir realizar las transacciones de manera eficaz, sino que es necesario

⁵⁴ TRADEMAP - Los datos descritos son bajo partida arancelaria de 6 dígitos.

⁵⁵ Temas como propiedad Intelectual, Responsabilidad Social y medio ambiente, que no se encuentran descritas de manera específica en la legislación peruana, entre otros. Otra preocupación se relaciona al impacto que podrían generar las ayudas internas de Estados Unidos a favor de sus productores, el cual no fue resuelto en el TLC. En cuanto a los impactos sectoriales del TLC con EE.UU., una de las principales preocupaciones ha sido el sector agrícola y los efectos que importaciones estadounidenses libres de arancel tendrían en productos sensibles (granos, algodón y arroz, fundamentalmente).

acompañar a los intercambios comerciales de eficiencia. Es decir, lograr las maneras de alcanzar beneficio mutuo.

Para el análisis de las transacciones comerciales que involucra el Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU. se utiliza el Índice de Ventajas Comparativas, la cual como menciona Bela Balassa, (1965) subyacen en el patrón del comercio a escala internacional, por lo que son factibles de ser "reveladas" a través del análisis de los flujos de comercio internacional

Para la aplicabilidad del IVCR, se compara la estructura de las exportaciones de un determinado país con la estructura de las ventas externas mundiales. La convención usual es que, si el índice es mayor que uno, el país en cuestión "revela" una ventaja comparativa en dicho bien o sector y si es menor que uno "revela" una desventaja comparativa.

En función de los criterios expuestos, se presentan algunos de los resultados obtenidos. Las cuales constan de los quince primeros productos exportados por Perú a Estados Unidos y las exportaciones de los mismos al mundo. Como es factible observar, la gran mayoría de ellos pertenece al sector minero y agro-alimentario, en general, se trata de bienes de escaso valor agregado.

Asimismo, se tiene en cuenta que las exportaciones con destino a Estados Unidos, durante el período analizado (2009 – 2014), representan un promedio estimado del 16% con respecto a los demás destinos de exportaciones.

Además, se tiene en cuenta que los quince productos de exportación bajo análisis representan un promedio estimado del 58%, con respecto al total de las exportaciones con destino a Estados Unidos. Durante el período analizado (2009 – 2014).

De manera general al analizar el comportamiento y la evolución de las ventajas comparativas de las exportaciones peruanas a EE.UU. y al Mundo, se detectó lo siguiente:

Son 15 los productos que representan Ventaja Comparativa Revelada por las Exportaciones (VCE), desde Perú hacia Estados Unidos, a continuación, su respectivo análisis durante el año 2014:

Grasas y aceites, de pescado o de mamíferos marinos.

Minerales de cobre y sus concentrados.

Alforfón, mijo y alpiste.

Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto.
Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados.
Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.
Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café.
Las demás hortalizas preparadas o conservadas.
Camisas de todo tipo.
Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas.
Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas; frescas.
Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo.
Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.
Semillas, frutos y esporas, para siembra.
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos.

El comercio del producto “Grasas y aceites, de pescado o de mamíferos marinos”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 100,60. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 4,54. El VCI es mayor a cero (0,28) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado del producto “Grasas y aceites, de pescado o de mamíferos marinos”.

El comercio de los “Minerales de cobre y sus concentrados”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 90,09. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 5,14. Además el VCI es menor a cero (-0,67) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Minerales de cobre y sus concentrados”.

El comercio de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales”; muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 72,56. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 4,44. El VCI es mayor a cero (0,11) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales”.

El comercio de “Cobre refinado y aleaciones de cobre”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 60,28. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 6,11. Además el VCI es menor a cero (-3,39) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Cobre refinado y aleaciones de cobre”.

El comercio de “Crustáceos y moluscos; preparados o conservados”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 59,97. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra desventaja comparativa revelada negativa de -0,24. El resultado del VCI es mayor a cero (2,60) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Crustáceos y moluscos; preparados y conservados”.

El comercio de “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 44,73. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio respecto al producto mencionado en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 5,84. Además el VCI es menor a cero (-3,81) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior de producto “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”.

El comercio de “Café, incluso tostado o descafeinado”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 32,25. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra desventaja comparativa revelada negativa de -1,20. El resultado del VCI es mayor a cero (3,65) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Café, incluso tostado o descafeinado”.

El comercio de “Las demás hortalizas preparadas o conservadas”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 29,23. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventaja comparativa revelada positiva de 4,36. El resultado del VCI es menor a cero (-1,46) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Las demás hortalizas preparadas o conservadas”.

El comercio de “Las camisas de todo tipo”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 28,09. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 1,87. Además el VCI es menor a cero (-0,34) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “camisas de todo tipo”.

El comercio de “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 18,86. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 2,64. El VCI es mayor a cero (0,07) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigeradas”.

El comercio de “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas; frescas”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 18,83. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 3,67. Además el VCI es menor a cero (-0,14) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas; frescas”.

El comercio de “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 11,28. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas positivas de 4,70. Además el VCI es menor a cero (-2,34) lo que indica que el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo”.

El comercio de “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 2,19. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra desventajas comparativas reveladas de -0,32. Además el VCI es mayor a cero (1,14) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”.

El comercio de “Semillas, frutos y esporas, para siembra”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 1,66. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas de 0,77. Además el VCI es mayor a cero (0,32) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Semillas, frutos y esporas, para siembra”.

El comercio de “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos”, muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos del 1,26. Del mismo modo, de este dato se concluye que el comercio de mencionado producto en relación con el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas de 0,18. Además el VCI es mayor a cero (0,36) lo que indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas reveladas al competir en el mercado interior del producto “Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudo”.

Cabe resaltar un producto como el “Café, incluso tostado o descafeinado”, presenta ventaja comparativa por las exportaciones (VCE), realizadas desde Perú hacia Estados Unidos, sin embargo, presenta a la vez desventaja comparativa en relación con el resto del mundo. Ello indica que el resto del mundo y países como México, Colombia y Brasil⁵⁶, compiten en las exportaciones de mencionado producto, con destino ya sea hacia el mercado estadounidense, incluso con un arancel aplicado del 0%.

En la misma condición se encuentra los “Crustáceos y moluscos; preparados o conservados”, presenta ventaja comparativa por las exportaciones (VCE), realizadas desde Perú hacia Estados Unidos. Asimismo, presentan desventajas comparativas en relación con el resto del mundo. Ello indica que el resto del mundo y países como Ecuador, Chile y México⁵⁷, compiten en las exportaciones de mencionado producto, con destinos ya sea hacia el mercado estadounidense.

Así también, el producto como la “Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante”, presenta ventaja comparativa por las exportaciones (VCE) realizadas desde Perú hacia Estados Unidos, sin embargo, presenta a la vez desventaja comparativa en relación con el resto del mundo. Ello indica que el resto del mundo y países como Chile y México⁵⁸, compiten en

⁵⁶ Ver Capítulo VIII - Cuadro N°25.

⁵⁷ Ver Capítulo VIII - Cuadro N°33.

⁵⁸ Ver Capítulo VIII - Cuadro N°19.

las exportaciones de mencionado producto, con destino ya sea hacia el mercado estadounidense, incluso con un arancel aplicado entre 0% al 7,86%.

Los resultados muestran productos minerales y agroindustriales, muchas veces la especialización en los recursos se convierte en ventajas comparativas, dejando de lado su competitividad. Cabe resaltar lo señalado por Valenciano & Giacinti, (2012) en referencia a un producto o actividad que puede ser competitivo aun cuando no tenga ventajas comparativas o bien un producto puede presentar ventajas comparativas, pero no ser competitivo debido por ejemplo a políticas gubernamentales distorsionantes.

Se toma en consideración para el estudio analizado la segunda opción señalada por parte de estos autores en referencia a las ventajas comparativas que presentan los productos descritos; dejando de lado su competitividad; pues son productos que presentan escaso valor agregado, asimismo la balanza de comercio entre ambos países es deficitaria; muestra a uno con cierta ventaja frente al otro.

Ordoñez (2009) señala respecto a las ventajas competitivas, que son las construcciones políticas, económicas y sociales basadas en la calidad del trabajo incorporado a un producto o servicio, que satisfacen preferentemente a un cliente o consumidor. Esta definición dinámica implica la creación, la construcción y el sostenimiento de las ventajas competitivas, que se diferencian de las ventajas comparativas definidas a partir de la dotación relativa de factores de la producción y de los diferenciales de productividad resultantes.

En la definición de ventajas competitivas está implícita la capacidad de crear conocimiento, la capacidad de innovar. Entendiendo a la innovación en el sentido amplio, complejo y multidimensional que atraviesa los entornos institucionales, organizacionales y tecnológicos.

Por tal motivo es importante resaltar la intervención del Estado, en cuanto a las políticas, normativas y reglamentos; pues su intervención es primordial desde el momento que se lleva a cabo el acuerdo comercial y durante su desarrollo en miras de velar por el cumplimiento del mismo. El concepto de "políticas activas" permite al Estado reservar para sí el rol de garante del marco institucional, así como de promotor de la innovación organizacional y tecnológica (Ordoñez, 2009).

La estrategia de la intervención del Estado plantea el desafío del cambio institucional, que facilite los cambios organizacionales y tecnológicos necesarios. Así el rol del Estado y el cambio institucional, constituyen el escenario marco para la construcción de ventajas competitivas.

Los productos comercializados en su mayoría son tradicionales, pues hoy en día la estrategia de negocios se basa en la innovación permanente, es decir en la diferenciación. Las claves para competir, o las claves para construir ventajas competitivas, son la creciente especialización, la innovación - ligada al "que hacer" (Know What); entendida como una mejora continua de la calidad para el cliente, que requiere un fuerte énfasis en la tecnología de producto.

Pues los niveles de competitividad se alcanzan a partir de la creación de valor económico, la diferenciación de producto y la segmentación de mercados, la formación de consorcios, el desarrollo de las PYMES y el desarrollo de las economías regionales (Ordoñez, 2009).

La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis, sea nación, sector, clúster o empresa, del tipo de producto analizado, como bien básico, producto diferenciado, cadena productiva y etapas de producción; y del objetivo de la indagación: corto o largo plazo, explotación de mercados y reconversión (Piñeiro & Müller 1993, Citado por Fairlie 2011).

Porter (1991) señala lo siguiente: La dotación de factores de una región cada vez son más afectados por fuerzas exógenas, por lo que para propiciar un desarrollo regional competitivo y armónico, es necesaria la creación de nuevo conocimiento que debe ser orientado y desarrollado desde la perspectiva de estados región y vinculado a circuitos económicos internacionales, en palabras de Porter, "pensar globalmente y actual localmente", para lo cual se requiere identificar los sectores económicos que han generado mayor ventaja competitiva basada en una comparativa, para poder impulsarlos, teniendo como objetivo su desarrollo.

Por lo tanto, se niega la hipótesis, pues el desempeño del TLC Perú – EE.UU., conlleva a la especialización y al desarrollo de ventajas comparativas; sin embargo, por el hecho de reflejar las mismas, no existe un buen desempeño comercial. Pues, este último término involucra una serie de factores a tener en cuenta. Los indicadores obtenidos en el presente estudio demuestran resultados que necesitan desarrollarse de manera conjunta y coordinada entre los principales actores involucrados y de manera complementaria las reglas de juego que permiten el cumplimiento del acuerdo comercial. La finalidad es alcanzar un desempeño comercial de forma integral.

Se trata de desarrollar las transacciones en miras no solo de alcanzar eficacia o resultados, sino de alcanzar eficiencia y desempeño; de esta manera un país estará preparado para responder a la demanda y diversificar la oferta. Por consiguiente, no se cumple la hipótesis; pues los indicadores mostrados en cuanto al desempeño comercial muestran deficiencias, por cuanto, actualmente se encuentra en fase incipiente en su desarrollo integral a nivel comercial.

Después del análisis situacional FODA, las estrategias obtenidas son las siguientes:

El TLC Perú – EE.UU. se encuentra en una posición FO, lo que significa que la elección estratégica debe extender a “explotar oportunidades sustentadas en las fortalezas”, en ese orden algunas estrategias recomendadas son:

- ✓ Desarrollar productos con valor agregado, especialmente aquellos con mayor demanda; productos pertenecientes al sector agroindustrial, textil y minero, a fin de satisfacer la demanda insatisfecha de EE.UU.
- ✓ Involucrar a las empresas peruanas en la participación de la economía estadounidense; ya sea con la diversificación de productos, con el fin de tomar mayor ventaja de las mejores condiciones de oferta.
- ✓ Desarrollar tecnologías de producción tendientes a obtener productos con mayor valor agregado y economías de escala.
- ✓ Financiar e incentivar el comercio exterior hacia las PYMEs mediante la mejora y desarrollo de productos financieros.
- ✓ Promover y fomentar una cultura exportadora a nivel nacional desarrollando servicios de información, capacitación y asistencia técnica a las PYMEs en las diferentes regiones del país; resaltando de manera específica la oportunidad de mercado que se tiene con el TLC Perú – EE.UU.
- ✓ Llevar a cabo la promoción de la inversión pública y privada en el desarrollo de infraestructura logística para la exportación. La finalidad es reducir los costos de transacción asociados a las operaciones de comercio exterior.
- ✓ Desarrollar protocolos sanitarios y fitosanitarios para facilitar el acceso de la oferta exportable en el mercado estadounidense.
- ✓ Aprovechar la inserción en cadenas globales de valor; ya que permitirá incrementar la presencia de empresas peruanas en el mercado estadounidense.

- ✓ Fomentar la innovación y las tecnologías de la información y telecomunicaciones (TIC), a fin de ayudar a las empresas a mejorar sus resultados por medio de la creación de ventajas competitivas y de diferenciación del producto.
- ✓ Atraer inversiones y fomentar encadenamientos productivos para el aprovechamiento del acuerdo comercial Perú - EE.UU. y el posicionamiento como plataforma regional de exportación.
- ✓ Desarrollar encadenamientos productivos bajo la coordinación de los sectores; público y privado.
- ✓ Promocionar las exportaciones de los sectores no tradicionales, como los vinculados a la biodiversidad peruana (productos agrícolas, pesqueros y forestales), y generar mecanismos de inversiones tanto públicos como privados en nuevas tecnologías.

CAPITULO XI: CONCLUSIONES GENERALES

La presente tesis es el resultado de una investigación realizada sobre el estudio del Tratado de Libre Comercio Perú – EE.UU., destacando de manera específica las transacciones que se realizan a nivel de productos; tal es así la especialización o ventajas comparativas que se han alcanzado. Se estudia el intercambio en miras de conocer el desarrollo comercial, procurando realizar un diagnóstico y proponer estrategias de mejora.

Para desarrollar el estudio se empleó la metodología descriptiva basada en información secundaria, la metodología cualitativa se sistematizó en la matriz FODA, la metodología cuantitativa se realizó a través del enfoque del índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) propuesto por Balassa (1965), del mismo modo se aplicó el Índice propuesto por Vollrath (1991) para el cálculo del intercambio comercial con el resto del mundo; cuya finalidad es conocer la medición del desempeño comercial y productivo.

La investigación se desenvuelve en un contexto con potencial, cadenas globales de valor, encadenamientos productivos, globalización, apertura comercial, entre otros. En este sentido, el estudio muestra que Perú se encuentra especializado; pues su posición exportadora de los productos bajo estudio en su mayoría presenta Índices positivos de Ventajas Comparativas de Exportación (VCE); estos resultados se reflejan mayormente en aquellos productos que pertenecen al sector minero, agroindustrial y textil.

Sin embargo; el Índice de Ventaja Comparativa de Comercio Exterior no es sinónimo de competitividad, pero sí de especialización productiva. Hay países que exportan un volumen importante de determinados productos, pero no por estar especializados logran competitividad en todos los mercados (Fairlie, 2011).

En concordancia con lo mencionado por este último autor, la presente investigación muestra que desde la entrada en vigencia del TLC Perú – EE.UU. la balanza comercial ha presentado una disminución del superávit comercial, situándose con un déficit de US\$ 1.405,85 millones en el 2014 y en el año 2015 alcanzó un déficit de US\$ 3.206,53. Estos resultados son explicados por un aumento abrupto de las importaciones, entre otros factores. Así, con el TLC se reduce el superávit que tenía Perú en un periodo previo.

Al comparar la estructura y la dinámica de las exportaciones hacia Estados Unidos, se observa que la estructura comercial está basada en exportaciones de productos de bajo valor agregado (tradicionales), que representan dos tercios de las exportaciones totales. En 2009 (Post – TLC) las exportaciones tradicionales explicaron el 66,3% mientras que las no tradicionales el 33,7%. Es importante señalar que, la participación de las exportaciones no tradicionales hacia Estados Unidos es de las más altas en el comercio bilateral.

Desagregando aún más las exportaciones, se encuentra que los productos que representan mayores índices de ventajas a las exportaciones son: “Grasas y aceites, de pescado o de mamíferos marinos”; la cual muestra un índice de VCE desde Perú hacia Estados Unidos de 100,60. Del mismo modo el comercio de “Minerales de cobre y sus concentrados”; muestra un índice de VCE 90,09. El comercio de “Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales”; muestra un índice de VCE de 72,56. El comercio de “Cobre refinado y aleaciones de cobre”, muestra un índice de VCE de 60,28.

La balanza comercial con EE.UU. se ha vuelto negativa. Con el TLC se muestra la paradoja de una disminución de la participación de ese mercado en el comercio global del Perú, pero hay un aumento de exportaciones de EE.UU. que parecen beneficiarse del TLC.

El estado tiene que continuar haciendo su tarea para superar los problemas estructurales del país y elevar la competitividad de las empresas con el fin de maximizar los beneficios potenciales del TLC Perú – EE.UU.⁵⁹

De manera particular, Perú necesita alcanzar competitividad; la cual puede apalancarse principalmente en las ventajas comparativas con las que posee; derivadas de los factores heredados y afianzados por la política de apertura comercial.

Así también para hacer frente a la problemática existente alrededor de la alta concentración de las exportaciones en productos tradicionales se requiere elaborar un trabajo conjunto de estrategias que comprometan la coordinación de los sectores público y privado, gremios empresariales más representativos y distintos actores vinculados. La cual permitirá identificar, priorizar, diversificar y fortalecer nuevos nichos de mercados acompañados de la consolidación de una cultura exportadora promotora de competitividad.

⁵⁹ Durand, J. 2006. Análisis del TLC Perú – EE.UU., en materia de Propiedad Intelectual los tratados suscritos y sus influencias. Centro de Estudios.

Para la construcción de competitividad como tal; se requiere pasar por etapas en primera instancia aquella impulsada por los factores, asimismo por la parte institucional, la inversión, y aquella apalancada en la innovación. Si las descritas se encuentran bajo un sistema coordinado, se podrá construir de manera integral las bases para alcanzar competitividad (Valle, 2014).

Por lo cual, el estudio y análisis realizado vislumbra una etapa de desarrollo incipiente, pues se destaca especialización de los productos por el potencial en cuanto a los factores y recursos que posee Perú; no obstante, se requiere de un sistema estrictamente coordinado en miras de avanzar en pos de las reglas de juego, información, inversión, innovación, que conlleve consigo a la competitividad.

Nueva Agenda de Investigación:

Lograr competitividad de las exportaciones no solamente implica contar con el producto o servicio adecuado que cumpla con la demanda y estándares internacionales, sino que implica necesariamente ser competitivo a lo largo de toda la cadena. De esta manera se podrá hablar de competitividad de elementos que actúan como una sumatoria de factores integrados, como por ejemplo Competitividad Macroeconómica y Fiscal, Competitividad Logística en Operatividad Aduanera, etc. Estas consideraciones requieren ser temas emergentes para una nueva agenda de investigación.

ANEXOS:

Anexo N° 01: Acuerdos Comerciales de Perú

Comercio Bilateral África y Oceanía	Comercio Bilateral Perú - Australia		Comercio Bilateral Perú - Brunéi	
	Comercio Bilateral Perú - Nueva Zelanda		Comercio Bilateral Perú - China	
	Comercio Bilateral Perú - Marruecos		Comercio Bilateral Perú - Corea	
	Comercio Bilateral Perú - Papúa Nueva Guinea		Comercio Bilateral Perú - Filipinas	
	Comercio Bilateral Perú - Sudáfrica		Comercio Bilateral Perú - Hong Kong	
Comercio Bilateral Europa	Comercio Bilateral Perú - Alemania	Comercio Bilateral Asia	Comercio Bilateral Perú - India	
	Comercio Bilateral Perú - Austria		Comercio Bilateral Perú - Indonesia	
	Comercio Bilateral Perú - Bélgica		Comercio Bilateral Perú - Israel	
	Comercio Bilateral Perú - Bulgaria		Comercio Bilateral Perú - Japón	
	Comercio Bilateral Perú - Dinamarca		Comercio Bilateral Perú - Malasia	
	Comercio Bilateral Perú - España		Comercio Bilateral Perú - Singapur	
	Comercio Bilateral Perú - Finlandia		Comercio Bilateral Perú - Tailandia	
	Comercio Bilateral Perú - Francia		Comercio Bilateral Perú - Taipéi Chino	
	Comercio Bilateral Perú - Federación Rusa		Comercio Bilateral Perú - Turquía	
	Comercio Bilateral Perú - Grecia		Comercio Bilateral Perú - Vietnam	
	Comercio Bilateral Perú - Hungría		Comercio Bilateral América	Comercio Bilateral Perú - Argentina
	Comercio Bilateral Perú - Holanda			Comercio Bilateral Perú - Brasil
	Comercio Bilateral Perú - Irlanda	Comercio Bilateral Perú - Bolivia		
	Comercio Bilateral Perú - Italia	Comercio Bilateral Perú - Canadá		
	Comercio Bilateral Perú - Islandia	Comercio Bilateral Perú - Chile		
	Comercio Bilateral Perú - Luxemburgo	Comercio Bilateral Perú - Colombia		
	Comercio Bilateral Perú - Noruega	Comercio Bilateral Perú - Costa Rica		
	Comercio Bilateral Perú - Polonia	Comercio Bilateral Perú - Cuba		
	Comercio Bilateral Perú - Portugal	Comercio Bilateral Perú - Ecuador		
	Comercio Bilateral Perú - Reino Unido	Comercio Bilateral Perú - El Salvador		
	Comercio Bilateral Perú - Rumania	Comercio Bilateral Perú - Estados Unidos		
	Comercio Bilateral Perú - Suecia	Comercio Bilateral Perú - Guatemala		
	Comercio Bilateral Perú - Suiza	Comercio Bilateral Perú - Honduras		
		Comercio Bilateral Perú - México		
	Comercio Bilateral Perú - Chipre	Comercio Bilateral Perú - Nicaragua		
	Comercio Bilateral Perú - Eslovaquia	Comercio Bilateral Perú - Panamá		
	Comercio Bilateral Perú - Eslovenia	Comercio Bilateral Perú - Paraguay		
	Comercio Bilateral Perú - Estonia	Comercio Bilateral Perú - República Dominicana		
	Comercio Bilateral Perú - Letonia	Comercio Bilateral Perú - Uruguay		
	Comercio Bilateral Perú - Lituania	Comercio Bilateral Perú - Venezuela		
	Comercio Bilateral Perú - Malta			
			Comercio Bilateral Perú - EFTA	

Anexo N° 02: Exportaciones Anuales por Acuerdo Comercial 2009 – 2014 (Millones US\$ FOB)

	Acuerdo Vigente	Entrada en Vigencia	Ranking antes de Entrada en Vigencia	Ranking 2014	Valor FOB (Millones de US\$) Enero - Diciembre						Var. % 14 / 13
					2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Exportaciones	CAN	jul-97			1,533	2,018	2,345	2,410	2,419	2,738	13.19%
Importaciones					2,247	3,061	3,635	4,079	3,968	3,638	-8.32%
Saldo Comercial					-714	-1,043	-1,290	-1,669	-1,549	-900	
Exportaciones	MERCOSUR	jun-02			604	1130	1527	1643	1967	1822	-7.37%
Importaciones					2,830	3,624	4,645	4,911	4,286	3,513	-18.04%
Saldo Comercial					-2,226	-2,494	-3,118	-3,268	-2,319	-1,691	
Exportaciones	ACE Perú - Cuba	ene-03	69	64	9	9	14	17	19	12	-36.84%
Importaciones			79	91	1	1	1	2	3	1	-66.67%
Saldo Comercial					8	8	13	15	16	11	
Exportaciones	APC PERÚ - EE.UU.	sep-02	1	2	4,552.48	5,811.56	5,843.76	6,073.19	7,433.23	6,150.44	-17.26%
Importaciones			1	2	4,315.59	5,824.00	7,364.87	7,936.88	8,801.07	8,805.48	0.05%
Saldo Comercial					236.89	-12.44	-1,521.11	-1,863.69	-1,367.84	-2,655.04	
Exportaciones	ACL Perú - Chile	sep-03	6	7	723	1,374	1,948	2,003	1,688	1,527	-9.54%
Importaciones			8	8	997	1,050	1,343	1,244	1,327	1,274	-3.99%
Saldo Comercial					-274	324	605	759	361	253	
Exportaciones	TLC Perú - Canadá	sep-08	4	4	2,308	3,329	4,232	3,448	2,742	2,509	-8.50%
Importaciones			15	12	409	540	586	588	616	852	38.31%
Saldo Comercial					1,899	2,789	3,646	2,860	2,126	1,657	
Exportaciones	TLC Perú - Singapur	sep-08	73	50	8	7	8	22	21	40	90.48%
Importaciones			43	45	32	39	51	60	58	52	-10.34%
Saldo Comercial					-24	-32	-43	-38	-37	-12	
Exportaciones	TLC Perú - China	oct-03	3	1	4,053	5,436	6,957	7,841	7,354	6,970	-5.22%
Importaciones			2	1	3,268	5,141	6,366	7,815	8,414	8,876	5.49%
Saldo Comercial					785	295	591	26	-1,060	-1,906	

Anexo N° 03: Exportaciones Anuales por Acuerdo Comercial 2009 – 2014 (Millones US\$ FOB)

	Acuerdo Vigente	Entrada en Vigencia	Ranking antes de la Entrada en Vigencia	Ranking 2014	Valor FOB (Millones de US\$) Enero - Diciembre						Var. % 14 / 13
					2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Exportaciones	EFTA Total				3973	3,879	5,970	5,141	3,072	2,745	-10.64%
Importaciones					131	133	163	169	183	225	22.95%
Saldo Comercial					3842	3746	5807	4972	2889	2520	
Exportaciones	EFTA Suiza	nov-07	3	3	3,939	3,845	5,937	5,074	3,027	2,641	-12.75%
Importaciones			31	29	114	119	151	154	158	199	25.95%
Saldo Comercial					3,825	3,726	5,786	4,920	2,869	2,442	
Exportaciones	EFTA Liechtenstein	nov-07		183	0	0	0	0	0	0	
Importaciones			86	88	1	1	1	2	2	2	
Saldo Comercial					-1	-1	-1	-2	-2	-2	
Exportaciones	EFTA Islandia	nov-10	107	102	1	1	3	3	3	1	-66.67%
Importaciones			120	81	0	0	0	0	1	3	200.00%
Saldo Comercial					1	1	3	3	2	-2	
Exportaciones	ALC PERÚ - Corea	nov-08	12	11	749	896	1,696	1,546	1,561	1,208	-22.61%
Importaciones			10	7	648	1,042	1,497	1,648	1,589	1,373	-13.59%
Saldo Comercial					101	-146	199	-102	-28	-165	
Exportaciones	Protocolo Perú - Tailandia	nov-12	31	36	50	98	265	234	143	92	-35.66%
Importaciones			17	18	190	373	444	453	652	598	-8.28%
Saldo Comercial					-140	-275	-179	-219	-509	-506	
Exportaciones	ALC PERÚ - México	dic-02	18	14	241	287	453	417	511	734	43.64%
Importaciones			8	4	735	1,127	1,388	1,675	1,817	1,916	5.45%
Saldo Comercial					-494	-840	-935	-1258	-1306	-1182	
Exportaciones	AAE PERÚ - Japón	dic-03	5	6	1,364	1,792	2,175	2,571	2,226	1,580	-29.02%
Importaciones			10	11	925	1,370	1,315	1,501	1,438	1,101	-23.44%
Saldo Comercial					439	422	860	1,070	788	479	

Anexo N° 04: Exportaciones Anuales por Acuerdo Comercial 2009 – 2014 (Millones US\$ FOB)

	Acuerdo Vigente	Entrada en Vigencia	Ranking antes de la Entrada en Vigencia	Ranking 2014	Valor FOB (Millones de US\$) Enero - Diciembre						Var. % 14 / 13
					2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Exportaciones	ALC Perú - Panamá	dic-05	24	18	90	254	333	496	623	569	-8.67%
Importaciones			21	63	127	292	345	55	121	15	-87.60%
Saldo Comercial					-37	-38	-12	441	502	554	
Exportaciones	EFTA Noruega	dic-07	55	35	33	33	30	63	42	102	142.86%
Importaciones			67	56	15	12	11	14	23	22	-4.35%
Saldo Comercial					18	21	19	49	19	80	
Exportaciones	AC Perú - Unión Europea	mar-13			4291	6,572	8,702	8,121	7,022	6,296	-10.34%
Importaciones			2458	3,184	4,111	5,001	5,200	4,915	-5.48%		
Saldo Comercial					1833	3,388	4591	3120	1822	1381	
Exportaciones	ALC Perú -Costa Rica	jun-13	46	41	45	44	73	59	50	71	42.00%
Importaciones			53	51	20	25	28	34	32	30	-6.25%
Saldo Comercial					25	19	45	25	18	41	
Exportaciones	Acuerdo de Alcance Parcial Perú - Venezuela	ago-13	11	20	602	514	923	1,213	798	493	-38.22%
Importaciones			29	52	257	97	192	210	98	26	-73.47%
Saldo Comercial					345	417	731	1,003	700	467	

Anexo N° 05: Inversión Extranjera Directa (IED), Estados Unidos en Perú.

Región	Empresa	País	Acuerdo de Libre Comercio	Mineral	Año	Monto
Moquegua	SPCC	México	TLC PERÚ - MÉXICO	Cobre	2013	300
	Anglo American Quellav.	Reino Unido/Japón	TLC PERÚ - JAPÓN /TLC PERÚ - REINO UNIDO	Cobre	2013	3000
	Cantera del Hallazgo	Sudáfrica/Perú	TLC PERÚ - SUDÁFRICA	Oro	2015	1200
	Minera CN	Australia	TLC PERÚ - AUSTRALIA	Cobre - Molibdeno	2017	2200
Tacna	SPCC	México	TLC PERÚ - MÉXICO	Cobre	2014	600
	Minsur	Perú		Oro	2012	120
Huancavelica	Milpo	Perú		Cobre		328
Piura	Miski Mayo	Brasil	TLC PERÚ - BRASIL	Fosfato	2014	520
	Río Blanco	China	TLC PERÚ - CHINA	Cobre	2019	1500
	America Potash	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Potasio		125
Ancash	Antamina	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Cobre - Zinc	2012	1288
	Milpo	Perú		Zinc	2014	290
	Milpo	Perú		Cobre	2014	1700
La Libertad	Barrik	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Oro	2012	400
	La Arena	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Oro - Cobre	2012	360
Ica	Shougan	China	TLC PERÚ - CHINA	Hierro	2012	1200
	Marcobre	Perú/Corea/Japón	TLC PERÚ - COREA/ TLC PERÚ - JAPÓN	Cobre	2013	744
Arequipa	Cerro Verde	EE.UU	TLC PERÚ - ESTADOS UNIDOS	Cobre	2016	3573
	Jinzhao	China	TLC PERÚ - CHINA	Hierro	2015	3280
	SPCC	México	TLC PERÚ - MÉXICO	Cobre	2015	1000
Pasco	El Brocal	Perú		Varios	2012	254
	Sub Total					23982

Región	Empresa	País	Acuerdo de Libre Comercio	Mineral	Año	Monto
Huánuco	Vichaycocha	Perú		Cobre	2016	350
Lima	Votorantim Metais	Brasil	TLC PERÚ - BRASIL	Zinc	2012	500
	Invicta	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Varios	2014	93
	Traveli	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Varios	2012	73
Junín	Chinalco Perú	China	TLC PERÚ - CHINA	Cobre	2013	2200
Cajamarca	Yanacocha	EE.UU.	TLC PERÚ - ESTADOS UNIDOS	Cobre - Oro	2015	4800
	Angloamerican	Reino Unido	TLC PERÚ - REINO UNIDO	Cobre	2013	700
	Michiquillay	China	TLC PERÚ - CHINA	Cobre	2016	2500
	Lumina Copper	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Oro	2014	185
	Sulliden Shahuindo	Reino Unido / Australia	TLC PERÚ - REINO UNIDO / TLC PERÚ - AUSTRALIA	Cobre	2016	1000
Cusco	Hudbay	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Cobre	2014	1500
	Xstrata Tintaya	Suiza	TLC PERÚ - SUIZA	Cobre	2012	1473
	Quchua	Japón	TLC PERÚ - JAPÓN	Cobre	2014	490
	Ares	Perú		Oro - Plata	2014	111
Apurímac	Xstrata Las Bambas	Suiza	TLC PERÚ - SUIZA	Cobre	2014	4200
	Apurímac Ferrum	Australia	TLC PERÚ - AUSTRALIA	Hierro		2300
	Antares	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Cobre - Oro	2015	2800
Ayacucho	SPCC	México	TLC PERÚ - MÉXICO	Cobre	2015	1300
	Buenaventura	Perú		Oro	2012	48
Puno	Quellopata	Perú		Oro - Plata	2013	315
	Bear Creek	EE.UU.	TLC PERÚ - ESTADOS UNIDOS	Plata	2015	574
Lambayeque	Minera Kuri Kulu	Australia	TLC PERÚ - AUSTRALIA	Plata	2014	170
	Cañariaco Copper Perú	Canadá	TLC PERÚ - CANADÁ	Cobre		1565
	Sub Total					29247
	TOTAL					53229

Anexo N° 06: VCR por producto, transacción comercial TLC Perú - EE. UU (2009 – 2014)

Código Arancelario	PRODUCTOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otroedul.	3,98	2,26	1,93	2,46	1,69	2,19
0709	Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigerada	16,77	14,84	12,16	14,9 5	18,06	18,86
0806	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasa	5,12	5,72	7,02	8,99	11,16	18,83
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café	38,73	44,09	49,32	31,8 1	27,45	32,25
1008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales	5,27	7,22	10,06	14,1 3	34,87	72,56
1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra	1,19	1,10	1,28	1,61	1,89	1,66
1504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos.	172,9 9	102,4 9	103,2 6	180, 38	86,33	100,6 0
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados	13,93	22,71	39,20	45,1 7	39,62	59,97
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado,	29,93	17,94	68,16	65,4 3	78,92	44,73
2005	Las demás hortalizas preparadas o conservadas	26,62	26,80	26,84	24,8 2	25,38	29,23
2603	Minerales de cobre y sus concentrados	157,3 6	180,4 2	107,9 1	117, 05	108,2 9	90,09
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	1,69	1,52	0,98	1,07	1,11	1,26
6109	Camisetas de todo tipo, de punto	34,37	25,66	29,07	30,0 2	27,54	28,09
7108	Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo	22,02	18,07	10,42	9,58	9,54	11,28
7403	Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto	140,8 3	125,5 8	180,4 5	49,4 6	78,75	60,28

Anexo N° 07: Exportaciones por producto desde el Perú al resto del mundo y participación por producto con respecto a las mercaderías restantes

Código Arancelario	PRODUCTOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otroedul.	0,19	-0,24	-0,07	-0,47	-0,21	-0,32
0709	Las demás hortalizas (incluso silvestres), frescas o refrigerada	5,30	2,48	3,06	2,47	2,80	2,64
0806	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasa	2,48	2,33	2,66	3,06	3,25	3,67
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cascara y cascarilla de café	-0,36	-0,14	-0,06	-1,48	-1,30	-1,20
1008	Alforfón, mijo y alpiste; los demás cereales	0,81	1,31	1,78	2,20	3,42	4,44
1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra	0,03	0,24	0,62	0,84	0,86	0,77
1504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos.	5,03	4,57	3,61	5,16	3,51	4,54
1605	Crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados	-0,95	-1,02	-0,24	-0,63	-0,95	-0,24
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado,	-2,98	-3,20	-1,41	-0,20	-2,99	5,84
2005	Las demás hortalizas preparadas o conservadas	-1,21	4,92	4,72	4,66	4,39	4,36
2603	Minerales de cobre y sus concentrados	2,66	7,36	5,47	8,29	6,55	5,14
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0,49	0,24	0,03	0,22	0,03	0,18
6109	Camisetas de todo tipo, de punto	2,91	2,53	2,41	2,41	1,96	1,87
7108	Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semilabrado o en polvo	2,70	7,98	7,27	7,28	2,52	4,70
7403	Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto	2,12	1,22	7,63	7,42	7,62	6,11

Anexo N° 08: VCE por producto TLC Perú – EE. UU (Período 2009 – 2014).

Cód.		2009	2010	2011	2012	2013	2014
0402	VCE	0,830403083	0,711075095	0,592653183	0,775701327	0,627278235	0,825870337
	VCI	0,640577662	0,954184846	0,667183583	1,242998422	0,839265345	1,143215621
	VCR	0,189825421	-0,243109751	-0,0745304	-0,467297096	-0,21198711	-0,317345283
0709	VCE	2,504144146	2,483446301	2,361916084	2,585549991	2,713115774	2,704711104
	VCI	-2,794702143	-	-0,693400779	0,116258884	-0,091558284	0,06797388
	VCR	5,298846289	2,483446301	3,055316863	2,469291107	2,804674059	2,636737224
0806	VCE	2,218751182	2,328501732	2,58997011	2,848730746	3,078597225	3,529061543
	VCI	-0,262651969	-0,001817338	-0,070404876	-0,211961099	-0,173184366	-0,135965561
	VCR	2,481403151	2,33031907	2,660374987	3,060691845	3,251781591	3,665027104
0901	VCE	2,661226918	2,813225236	2,942938477	2,572584832	2,43355061	2,445318201
	VCI	3,01840765	2,950146556	3,000271369	4,057102609	3,736948396	3,648932595
	VCR	-0,357180732	-0,136921319	-0,057332892	-1,484517777	-1,303397785	-1,203614394
1008	VCE	2,055325676	2,309203565	2,662435988	2,952268691	3,673057664	4,551111057
	VCI	1,247384704	1,001397841	0,878996643	0,75465364	0,255316534	0,113502519
	VCR	0,807940972	1,307805724	1,783439345	2,197615051	3,41774113	4,437608538
1209	VCE	0,84538967	0,828941385	0,955757134	1,163974656	1,290470991	1,082864343
	VCI	0,81589401	0,59180686	0,336573699	0,320960422	0,426976863	0,316635782
	VCR	0,02949566	0,237134525	0,619183435	0,843014233	0,863494128	0,766228561
1504	VCE	4,93714368	4,795791581	4,588834937	5,019832306	4,589142083	4,814685557
	VCI	-0,096122941	0,229853918	0,980262228	-0,1419839	1,076541881	0,277819462
	VCR	5,033266621	4,565937663	3,608572709	5,161816206	3,512600202	4,536866096
1605	VCE	1,316929045	1,466194353	2,043129829	1,914478338	1,789876725	2,35497091
	VCI	2,269610314	2,487727016	2,284503064	2,539779533	2,74028606	2,59953166
	VCR	-0,952681268	-1,021532663	-0,241373234	-0,625301196	-0,950409335	-0,24456075
1801	VCE	0,137573042	0,607541745	0,990135438	1,011598329	1,548581725	2,035464118
	VCI	3,117561242	3,805410175	2,397536793	1,209400802	4,536409014	-3,807358227
	VCR	-2,9799882	-3,19786843	-1,407401354	-0,197802473	-2,987827289	5,842822344
2005	VCE	2,921351423	2,874311463	2,911570609	2,864070497	2,802595511	2,905436329
	VCI	4,127082161	-2,047662125	-1,808638137	-1,792447247	-1,585662307	-1,456114324
	VCR	-1,205730738	4,921973588	4,720208747	4,656517744	4,388257818	4,361550653
2603	VCE	4,332755921	4,401627155	4,449784116	4,572569184	4,507047027	4,476461085
	VCI	1,675130112	-2,961089598	-1,017427089	-3,722333582	-2,046330793	-0,667722242
	VCR	2,657625808	7,362716753	5,467211205	8,294902766	6,553377819	5,144183326
2710	VCE	0,3787162	0,366509667	0,160332334	0,279197063	0,405800931	0,541005763
	VCI	-0,106582431	0,121978535	0,132171548	0,057019636	0,378132674	0,362936002
	VCR	0,48529863	0,244531132	0,028160786	0,222177427	0,027668257	0,178069762
6109	VCE	1,884121987	1,618771403	1,697981756	1,794968348	1,618452389	1,529844233
	VCI	-1,03019453	-0,913528147	-0,714329202	-0,612423845	-0,338326195	-0,340521586
	VCR	2,914316517	2,53229955	2,412310958	2,407392193	1,956778585	1,870365819
7108	VCE	3,662903451	3,408375022	3,161454074	2,599907177	2,263145785	2,354898335
	VCI	0,967019888	-4,569721071	-4,10686244	-4,678972948	-0,258848715	-2,340633029
	VCR	2,695883563	7,978096093	7,268316514	7,278880125	2,521994501	4,695531363
7403	VCE	3,019474689	2,853112884	2,726523263	2,447237981	2,68155315	2,720085004
	VCI	0,903311597	1,635348523	-4,898609743	-4,977503539	-4,939443125	-3,388337648
	VCR	2,116163092	1,217764361	7,625133005	7,42474152	7,620996275	6,108422652

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación De Exportadores ADEX – Boletín Comercio Exterior (Mayo, 2015).
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage. England, Manchester School.
- Basaldúa, R. et al. (2004). Tratado de Tributación (Tomo II). “Política y Economía Tributaria” (Volumen 2). Buenos Aires.
- Bazán & Álvarez. (2011). Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL/Giz. Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Análisis y Derivaciones de la Balanza de pagos.
- Bisang R. Anlló G. Campi M. & Albornoz I. (2009). Cadenas de Valor en la Agroindustria. B.
- Botto, M. (2003): "La internacionalización de la agenda de participación: mitos y realidades" "Flasco/Biblos, Buenos Aires.
- Bouzas, R. 2005. El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente. Revista de la CEPAL 85. Abril.
- Cafiero, J. 2006. “Informe Económico de Coyuntura – Análisis de las exportaciones argentinas utilizando el Índice de Ventajas Comparativas”, N° 268. Octubre.
- CEPLAN / Corporación de Estudios para Latinoamérica (2014). “Alianza del Pacífico: En el proceso de integración latinoamericana.”
- Coase, R. H. 1937: The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (November), pp. 386 – 405.
- Del Valle, M. 2013. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ingresos Fiscales por explotación de Recursos Mineros e hidrocarburos en el Perú.
- De la Flor, Pablo (2010). Integración regional y acuerdos Norte-Sur en los países andinos. En J. Perales & E. Morón, pp. 61-84.
- Durand, J. 2006. Análisis del TLC Perú – EE.UU., en materia de Propiedad Intelectual los tratados suscritos y sus influencias. Centro de Estudios.
- Echeagaray, F. 2007. Plenaria Tratado de Libre Comercio: México – Estados Unidos y Canadá.
- Fairlie A. (2011). TLC y agendas complementarias: balance y lineamientos de propuesta.
- Ferrando A. (2013). Las Cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado. Buenos Aires.
- Feal Zubimendi, M. “Crecimiento Económico y Apertura Comercial”.
- Fischer, S. (1993): “The Role of Macroeconomic Factors in Growth”. *Journal of Monetary Economics*, pp. 485-512.
- Influencia de los Canales”. Departamento de Economía. Universidad Nacional del Sur
- Guía metodológica- Banco central de Reserva del Perú

- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – IICA- Área de Comercio y Agronegocios IV -2004.
- MORAN, M. 2015. ¿Es la India una prioridad para nuestra agenda de acuerdos comerciales?
- Morón, E. 2005. Evaluación del Impacto del TLC en la Economía Peruana.
- Moncayo, Guillermo: “Mercosur. Orden Normativo y Realidad”. (Inédito). Buenos Aires. Argentina, 1999.
- Nicita A. Ognivtsev. V. & Shirotori M. (2013). Cadenas de suministro globales: políticas comercial y económica para los países en desarrollo. Nueva York y Ginebra: UNCTAD, NACIONES UNIDAS.
- Ordoñez, H. 2009. La Nueva Economía y los Negocios y Agroalimentarios. Editorial Facultad de Agronomía.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico - OCDE: Resumen Inversiones Extranjeras Directas en Desarrollo: Un máximo de beneficios por un costo mínimo. Marco de la Inversión Extranjera Directa. Resumen. 2002.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico - OCDE: Definición Marco de la Inversión Extranjera Directa. Cuarta Edición. 2008.
- Organización Mundial del Comercio, 2008. Entender a la OMC. Ginebra – Suiza.
- Kain J. Et al. (2011). Cambios en el patrón de consumo de alimentos en escolares chilenos con la implementación de un kiosco saludable. Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA), Universidad de Chile.
- Kosacoff & R. Mercado (Eds.). *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción: crisis y oportunidades*. (219 – 276). Buenos Aires.
- Krugman. P et al. 2012. Economía Internacional. Teoría y Política. 9 Ed. España.
- Reyes, G. (2007). “Comercio y Desarrollo: Bases conceptuales y enfoque para la América Latina y el Caribe.
- Revista de la CEPAL 85/ ABRIL 2005. Las negociaciones y los acuerdos de la Asociación entre América Latina y el Caribe y la U.E.
- Ricardo, D. 1793. Principios de economía política y tributación (1821). FCE. En: Rodríguez Vargas, J.J. 2005. La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial.
- Rule,J. 1990. Clase Obrera e Industrialización. Historia Social de la Revolución Industrial Británica.
- Stiglitz, J. (1981): Credit rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, volo.71, núm. 3, junio, p. 393 - 410

- Shaikh, A. (1991): Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política Bogotá, Tercer Mundo Editores.
- Vargas, H. 2014. Desempeño Competitivo de Productos Agropecuarios de Guatemala: Una evaluación con base en las ventajas comparativas reveladas por el comercio internacional de 2000 a 2010.
- Valenciano & Giacinti, (2012). Competitividad en el Comercio Internacional vs Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) Caso de Análisis: Pera / Rev. de Economía Agrícola, São Paulo, v. 59, n. 1, p. 61-78, jan./jun. 2012
- Valle. M. 2014. Impacto de la inversión tecnológica y de la demanda externa sobre la producción y competitividad de la uva en el Perú: período 1961-2011.
- Vollrath, T. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics, 127(2):265-279.

Páginas Web Consultadas:

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11836849008>

- Crecimiento económico en el Perú 2015: ¿Una sorpresa?
<http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2016/02/crecimiento-economico-en-el-peru-2015-una-sorpresa.html>
- Cámara Industrial de Uruguay
<http://www.ciu.com.uy/innovanet/macros/TextContent.jsp?contentid=707&site=1&channe>
- Consejo Empresarial de Alianza del Pacífico CEAP, (2014)
<https://alianzapacifico.net/#inicio>
- Estadísticas comerciales:
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados>
- Estadísticas: Tratados de Libre Comercio por parte de Perú:
http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERAgreements_s.asp
- ¿Es momento de invertir en los metales preciosos? Consultada en:
<http://www.cartafinanciera.com/commodities/es-momento-de-invertir-en-metales-preciosos>
- Inversión Extranjera Directa: Proinversión
<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>
- Inversión Extranjera Directa en Perú:
<http://rpp.pe/economia/economia/inversion-extranjera-directa-en-peru-bajo-17-en-el-2013-noticia-702838>

- Office of the United States Trade Representative June 2007 Free Trade with Peru - Summary of the United States - Peru Trade Promotion Agreement:

https://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n_extranjera_directa_en_Am%C3%A9rica_Latina

<https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/sector-statistics/>

- Trade Facts Office of the United States Trade Representative:

www.ustr.gov

https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Am%C3%A9rica_Latina

<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/november/joint-statement-fifth-united>

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

https://translate.googleusercontent.com/translate_f

<https://ustr.gov/countries-regions/americas/peru>

<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/november/joint-statement-fifth-united>

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=191&Itemid=210

<http://gestion.pe/economia/exportaciones-peruanas-caerian-28-2016-y-acumularan-su-quinta-caida-consecutiva-2152240>

http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

<http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/09/10/india-prioridad-nuestra-agenda-acuerdos-comerciales/>

<http://www.cartafinanciera.com/latinoamerica/apertura-economica-en-peru>

<http://www.fao.org/docrep/w5800s/w5800s12.htm#E36E16>

http://eeas.europa.eu/delegations/peru/eu_peru/trade_relation/index_es.htm#Comercio_bilateral

<http://capechi.org.pe/comerchi05.htm>