



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSGRADO**

**LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y LOS TRATADOS DE
LIBRE COMERCIO LOGRADOS AL 2014 EN EL PERÚ Y SUS
EFECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS**

**PRESENTADA POR
MILTON EDUARDO ZEVALLOS CASTAÑEDA**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ECONOMÍA
CON MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2015



**Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada
CC BY-NC-ND**

El autor solo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POST-GRADO**

**“LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y LOS TRATADOS DE
LIBRE COMERCIO LOGRADOS AL 2014 EN EL PERÚ Y SUS
EFECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS”**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN ECONOMÍA CON
MENCIÓN EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

PRESENTADO POR

MILTON EDUARDO ZEVALLOS CASTAÑEDA

LIMA, PERÚ

2015



**“LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN Y LOS TRATADOS DE
LIBRE COMERCIO LOGRADOS AL 2014 EN EL PERÚ Y SUS
EFECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS”**

ASESOR METODOLÓGICO

Dr. Julio Vergara Herrera

ASESORES TEMÁTICO

Dr. Luis Alberto Lizárraga Pérez



Dedicatoria:

A mi madre, esposa e hijos, que siempre me han alentado en la superación de mi persona.



Agradecimiento:

A mi viejo maestro Víctor Raúl Haya de la Torre, que siempre tuvo su sueño de una América Latina Integrada.



ÍNDICE

| | |
|---|----|
| RESUMEN | 1 |
| ABSTRACT | 2 |
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 6 |
| 1.1 Descripción de la realidad problemática | 6 |
| 1.2 Formulación del problema | 13 |
| 1.2.1 Problema general | 13 |
| 1.2.2 Problemas específicos | 13 |
| 1.3 Objetivo de la investigación | 14 |
| 1.3.1 Objetivo general | 14 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 14 |
| 1.4 Justificación e importancia de la investigación | 14 |
| 1.4.1 Justificación | 14 |
| • Ámbito de estudio | 15 |
| • Temporalidad | 15 |
| • Unidad de análisis | 15 |
| • Unidad de observación | 16 |
| 1.4.2 Importancia | 16 |
| 1.5 Limitaciones del estudio | 17 |
| • Limitaciones teóricas | 17 |
| • Limitaciones metodológicas | 17 |
| • Limitaciones espaciales | 17 |
| • Limitaciones temporales | 17 |
| • Limitaciones poblacionales | 18 |
| • Limitación temática | 18 |
| 1.6 Viabilidad del estudio | 18 |
| • Viabilidad por recurso tiempo | 18 |
| • Viabilidad por recurso financiero | 18 |

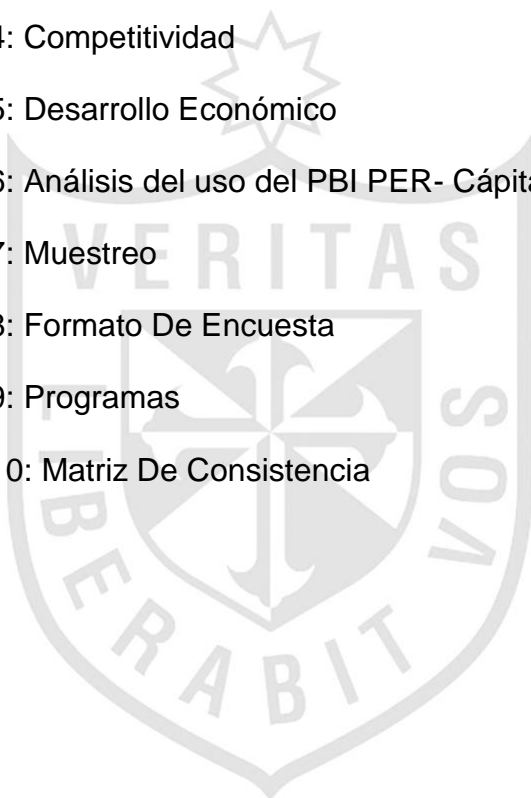
| | |
|---|----|
| • Viabilidad por recurso material | 19 |
| • Viabilidad por recurso humano | 19 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO | 20 |
| 2.1 Antecedentes de la investigación | 20 |
| 2.2 Bases teóricas | 26 |
| 2.2.1 Los Procesos de Integración | 26 |
| 2.2.2 Fundamentos de Comercio Exterior en los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio | 33 |
| LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN | 36 |
| 2.2.3 Los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales, una explicación teórica. | 36 |
| 2.2.4 Los Acuerdos Comerciales, Tratados de Libre Comercio del Perú al 2014. | 41 |
| • Acuerdos de complementación económica | 41 |
| i. Perú – Argentina | 41 |
| ii. Perú – Brasil | 42 |
| iii. CAN – MERCOSUR | 43 |
| • Acuerdo de libre comercio Perú-Chile | 44 |
| • Alianza del Pacífico | 45 |
| • Acuerdo de promoción comercial Perú – Estados Unidos | 48 |
| • Acuerdo de libre comercio Perú – Panamá | 49 |
| • Acuerdo comercial Perú – Unión Europea | 51 |
| • Tratado de libre comercio Perú – Canadá | 52 |
| • Tratado de libre comercio Perú-Singapur | 53 |
| • Tratado de libre comercio Perú – China | 54 |
| EFFECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS | 59 |
| 2.2.5 Balanza comercial | 59 |
| • Balanza comercial peruana | 59 |
| • Balanza comercial Perú - Estados Unidos | 62 |

| | |
|--|-----|
| • Balanza comercial Perú –Panamá | 64 |
| • Balanza comercial Perú – Unión Europea | 65 |
| • Balanza comercial Perú – Canadá | 67 |
| • Balanza comercial Perú - Singapur | 69 |
| • Balanza comercial Perú - China | 71 |
| • Balanza comercial Perú - Chile | 72 |
| • Balanza comercial Perú - Alianza Del Pacífico | 74 |
| 2.2.6 PBI y el crecimiento y desarrollo económico - Productividad frente a los Tratados de Libre Comercio | 76 |
| • PBI: Perú | 76 |
| • PBI: Productividad | 79 |
| 2.2.7 La productividad y los Acuerdos Comerciales y Los Tratados de Libre Comercio | 83 |
| 2.2.7.1 La productividad medida por exportaciones no tradicionales como efecto de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio (TLC) | 83 |
| 2.2.7.2 Productividad medida por el desarrollo de las cadenas productivas como efecto de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio | 87 |
| 2.2.8 El acceso al crédito medido ante los efectos de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio | 89 |
| • Clasificación de los países en el ranking <i>Doing Business</i> de mejor acceso al crédito como efecto de los Acuerdos Comerciales y los TLC | 90 |
| • Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) 2003-2013 y el acceso al crédito | 92 |
| • Estrategia nacional de inclusión financiera | 94 |
| 2.2.9 El tipo de cambio y los efectos de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio | 96 |
| 2.2.10 La inversión interna y externa en el Perú y sus efectos con los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio | 99 |
| 2.3 Definiciones Conceptuales | 101 |

| | |
|--|-----|
| • Acuerdos bilaterales y multilaterales | 101 |
| • Acuerdos de complementación económica (ACE) | 102 |
| • Arancel | 102 |
| • Balanza comercial | 102 |
| • Barreras arancelarias | 103 |
| • Barreras no arancelarias | 103 |
| • Competitividad | 104 |
| • Comunidad Andina | 104 |
| • Crecimiento económico | 105 |
| • Desarrollo económico | 105 |
| • Exportaciones | 106 |
| • <i>General agreement on tariffs and trades</i> (GATT) (Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio) | 106 |
| • Importaciones | 106 |
| • Integración | 107 |
| • Inversión | 107 |
| • Líneas de crédito | 107 |
| • MERCOSUR | 108 |
| • Organización Mundial De Comercio (OMC) | 108 |
| • PBI PER Cápita | 108 |
| • Políticas comerciales | 108 |
| • Productividad | 109 |
| • Sistema financiero | 109 |
| • Sistema jurídico | 109 |
| • Tasas de interés | 110 |

| | |
|---|------------|
| • Términos de intercambio | 110 |
| • Tratado de libre comercio | 110 |
| • Zona de libre comercio | 111 |
| 2.4 Formulación de hipótesis | 111 |
| 2.4.1 Hipótesis principal | 111 |
| 2.4.2 Hipótesis secundarias | 112 |
| CAPÍTULO III: METODOLOGÍA | 113 |
| 3.1 Diseño metodológico | 113 |
| 3.1.1 Método | 113 |
| 3.1.2 Tipo de investigación | 113 |
| 3.1.3 Social | 114 |
| 3.1.4 Espacial | 114 |
| 3.1.5 Temporal | 114 |
| 3.2 Población y muestra | 114 |
| • Población | 114 |
| • Muestra | 114 |
| 3.3 Operacionalización de las variables | 115 |
| 3.3.1 Dimensiones | 115 |
| 3.3.2 Indicadores | 116 |
| 3.4 Técnicas de recolección de información | 116 |
| 3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información | 116 |
| 3.6 Aspectos éticos | 119 |
| CAPÍTULO IV: RESULTADOS | 121 |
| 4.1 Resultados | 121 |
| 4.1.1 Nomenclatura de las preguntas | 121 |
| 4.1.2 Resultados | 122 |
| 4.1.2.1 Dimensión 1: Acuerdos Comerciales | 124 |
| 4.1.2.2 Dimensión 2: Tratados de Libre Comercio | 132 |
| 4.1.2.3 Análisis de Fiabilidad Alfa de Cronbach | 142 |
| CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 144 |
| 5.1 Discusión | 144 |

| | | |
|-------------------------------------|--|-----|
| 5.2 | Conclusiones | 146 |
| 5.3 | Recomendaciones | 148 |
| CAPÍTULO VI: FUENTES DE INFORMACIÓN | | 150 |
| CAPÍTULO VI: ANEXOS | | 156 |
| • | ANEXO 1: Marco legal del estudio | 156 |
| • | ANEXO 2: Acuerdos bilaterales y multilaterales | 158 |
| • | ANEXO 3: Acuerdos multilaterales. foro de cooperación económica del Asia-Pacífico (APEC) | 158 |
| • | ANEXO 4: Competitividad | 159 |
| • | ANEXO 5: Desarrollo Económico | 159 |
| • | ANEXO 6: Análisis del uso del PBI PER- Cápita | 160 |
| • | ANEXO 7: Muestreo | 162 |
| • | ANEXO 8: Formato De Encuesta | 163 |
| • | ANEXO 9: Programas | 165 |
| • | ANEXO 10: Matriz De Consistencia | 168 |



RESUMEN

Los procesos de integración vistos como Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio vinculan a un país con sus asociados en búsqueda de integración y cooperación económica y social. El Perú ha suscrito 20 acuerdos comerciales de los que tomaremos en cuenta 06 socios comerciales: Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China, los que, en conjunto, conforman el 52.31% de las exportaciones peruanas.

El objetivo principal es analizar, en qué medida, en el Perú, se han logrado efectos favorables económicos y financieros, por haber participado de los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio. Por ello, los objetivos secundarios son: determinar en qué medida, el Perú, ha tenido crecimiento económico sostenido debido a estos acuerdos; en qué medida han contribuido a alcanzar niveles de desarrollo económico y financiero, y, determinar si se han logrado propuestas estables de política de comercio exterior.

Para esta labor, tomamos en consideración dos dimensiones: los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio. Los indicadores a considerar son: las balanzas comerciales, producto bruto interno, exportaciones no tradicionales, acceso al crédito, cantidad de maquinaria, monto invertido, inversión extranjera, crecimiento de las empresas, percepción (global). Estos indicadores serán llevados a una encuesta de Escala Likert y un análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach para asegurar la viabilidad del estudio y sus resultados.

Del estudio se puede concluir que, los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio han logrado buenos efectos económicos y financieros, puesto que el 75 % de las empresas, con los indicadores señalados, han podido percibir y recibir una mejoría en su situación económica, financiera y su crecimiento. Se recomienda, por lo tanto, seguir con los programas existentes, buscando fortalecer y modernizar las estructuras productivas a nivel nacional.

Palabras Clave: Acuerdo Comercial, Tratado de Libre Comercio, Escala Likert.

ABSTRACT

Integration processes seen as Trade and Free Trade Agreements linked to a country with its partners in pursuit of economic and social integration and cooperation. Peru, has signed 20 trade agreements that take into account 06 countries United States, Panama, European Union, Canada, Singapore and China, which together make up 52.31% of the peruvian exports.

The main objective is to analyze in Peru, to what extent have achieved favorable economic and financial effects for involvement of Trade and Free Trade Agreements, the secondary objectives are to determine the extent to which Peru has had sustained economic growth due to these agreements, to what extent they have contributed to achieving levels of economic and financial development, and determine whether they have achieved proposals stable foreign trade policy.

For this work, we consider two dimensions, Trade Agreements and Free Trade Agreements, the indicators to consider are the balance of trade, GDP, non-traditional exports, access to credit, foreign exchange and investment. These indicators will be taken to a Likert's survey which are linked to amount of machinery, amount invested, foreign investment, business growth, (global) perception, and a reliability analysis Cronbach's alpha to ensure the viability of the study and its results.

From the study I can conclude that the Trade Agreements and Free Trade Agreements have achieved good economic and financial effects, because the 75% of companies with the indicators identified, have been able to perceive an improvement in their economic and financial situation and growth. It is recommended therefore continue with existing programs, and seeking to strengthen and modernize productive structures at national level.

Keywords: Trade Agreement, Free Trade Agreement, Likert's Scale.

INTRODUCCIÓN

Los procesos de integración económica en el Perú tienen una historia como fue la Comunidad Andina, proceso que, a través del tiempo, resulto ser inoperante. Nuestro país en el presente siglo XXI, ha logrado que los acuerdos comerciales y los Tratados de Libre Comercio, que ha suscrito sean parte sustancial del comercio exterior en nuestro país, habiéndose firmado a la fecha más de 17 acuerdos de distintos alcances. Es por ello, menester del presente estudio, realizar un análisis del impacto de los procesos de integración, sean estos Acuerdos Comerciales, como Los Tratados de Libre Comercio en las empresas que se encuentran vinculadas al comercio exterior determinando los efectos económicos y financieros.

Por lo tanto, debemos tener presente la importancia de analizar en qué medida los procesos de integración, sean acuerdos comerciales y los Tratados de Libre Comercio logran crecimiento y desarrollo económico y financiero, así como analizar si las políticas económicas de comercio exterior son estables y permiten al sector productivo ampliar sus horizontes de mercados y de productos. En ese sentido, se espera ver si la estrategia de apertura comercial impulsa la creación de riqueza y la generación de empleo mediante el crecimiento sostenible.

El presente estudio abarca los procesos de integración, tomando en cuenta los acuerdos comerciales siguientes: Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, Acuerdo de Libre Comercio Perú- Panamá, Acuerdo Comercial Perú- Unión Europea, Tratado de Libre Comercio Perú- Canadá, Tratado de Libre Comercio Perú- Singapur y el Tratado de Libre Comercio Perú- China; los cuales entran en vigencia a partir del 2009 en adelante.

Los efectos económicos de los procesos de integración, sean éstos Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio, pueden ser estudiados tomando en cuenta la Balanza Comercial que posee el Perú con sus socios comerciales, en las que se analizará tanto los montos (país por país) y los resultados que hemos podido lograr en algunos productos, en los cuales se poseen preferencias

comerciales. Nuestro PBI como indicador de crecimiento y de la productividad de los factores, tomando en cuenta las exportaciones no tradicionales y el desarrollo de las cadenas productivas, pues se espera el desarrollo de los canales de competencia de manera local con sus contrapartes externas, el canal de consumo intermedio a través de la reducción de los costos debido al incremento de la productividad (mejoras que se atribuyen al menor costo de importación de productos para dar valor agregado a la producción local), y al desarrollo del canal de las exportaciones, en los que se considera que sólo las empresas más productivas son las que exportan a mercados externos y que son las empresas que continuarán su productividad derivada de las mejoras en el comercio exterior. Por otro lado, los efectos financieros pueden analizarse a través del acceso al crédito de parte de los empresarios pertenecientes al comercio exterior pues las imperfecciones en el mercado financiero restringen el flujo comercial, ya que los países que poseen instituciones financieras fuertes demuestran tener una ventaja comparativa y exportan relativamente más respecto a los que poseen instituciones financieras débiles. Por ello, se tomarán en cuenta las acciones que está realizando el país para fortalecer el área financiera como lo es el Plan Estratégico Nacional de Exportación. También se tomará el tipo de cambio como generador de efectos financieros, pues las transacciones económicas internacionales se realizan en monedas diferentes a la nacional, además de ser tomado como un indicador de la situación del equilibrio externo, es decir de la posición económica de un país frente al resto del mundo; y la inversión que realizan tanto los empresarios en sus empresas, así como la inversión extranjera que ellos pueden atraer, pues no existe discriminación de la inversión extranjera frente a la inversión nacional pues el marco jurídico genera tanto la atracción de mayor inversión extranjera como la promoción de inversión peruana consolidando una política de inversión y de apertura de las actividades económicas, brindando seguridades para el desarrollo de la inversión necesaria para viabilizar las potencialidades del país y salvaguardando la adopción y aplicación de medidas (no discriminatorias) de protección del medio ambiente y otras que procuran el bienestar público.

El objeto del presente estudio es analizar en qué medida los efectos económicos y financieros son favorables por haber participado de los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio, determinar en qué medida el crecimiento puede ser denominado sostenible y ha ayudado a lograr niveles de desarrollo económico y financiero, poseyendo además el sustento de ser políticas económicas estables.

Para ello, he realizado un análisis tomando en cuenta a las empresas que se encuentran en la declaración aduanera de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (en adelante, "SUNAT"), las empresas que exportan e importan de manera constante en los países que concentran el 52.31% de las exportaciones (Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China, así como con otros socios comerciales).





CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Antes de analizar los procesos de integración como son los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio logrados en nuestro país es importante referirnos a que el Perú, a partir de la década del 70, participó en un proceso de integración pionero, conformando un acuerdo por países de América Latina llamado Comunidad Andina de Naciones (CAN) o Parlamento Andino. Este proceso tuvo objetivos muy ambiciosos, sobre todo de mejorar el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social, y así hacerle frente a otras economías más desarrolladas. Este proceso de integración pionero que inicialmente fue muy ambicioso, se vio afectado desde el inicio por desacuerdos de sus gobernantes de los países que lo conformaban, teniendo consecuencias inoperantes. Por lo que, este proceso, ha sido reemplazado por otros acuerdos comerciales y tratados de libre comercio que se analizarán a lo largo del presente trabajo.

Es recién a partir del 2005 y 2006, que el Perú suscribe y da prioridad a los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio.

Así nuestra historia explica que en las décadas de los años 70, 80 y 90, los esfuerzos de integración no dieron resultados, es a partir de mediados de la década pasada que nuestro país construye procesos integracionista, así como lo acepta y explica MINCETUR: "..., es recién el año 2005 el Perú se integra como los miembros del Mercado Común del Sur (En adelante MERCOSUR), como son República de Argentina, República Federal del Brasil, la República Oriental de Uruguay y la República del Paraguay, y como resultado del 2005 al 2011 el intercambio alcanzo de US\$ 2,179 millones a US\$ 5,873 Millones, exportaciones en el total vendido en la subregión pasó de 43% a 80%, es decir, casi se duplicó" (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo en adelante MINCETUR s.f.¹).

Como problemática, debo de indicar que es recién el 30 de noviembre del 2005 (ACE 58) que nuestro país suscribe el primer Acuerdo de Libre Comercio con el MERCOSUR. Luego suscribe, el 12 de abril del 2006 con Estados Unidos, el segundo tratado y, el 22 de agosto 2006, con Chile (este país es el pionero en expandir sus mercados a través de este tipo de acuerdos).

El Perú, a pesar de estar integrado en el MERCOSUR y tener como socio comercial y de mayor mercado a Brasil, no tiene una balanza comercial o términos de intercambio favorable entre este país y Perú. Lo que resulta que al que más beneficia este proceso de integración es a Brasil, el cual a la fecha ha efectuado inversiones de capital en miras de su propio desarrollo geopolítico estratégico.

Debo de indicar, como problemática de integración económica, que al formalizar estos acuerdos, sean éstos Tratados de Libre Comercio (en adelante TLC) o Acuerdos Comerciales, los términos legales aparentemente no tienen mayores diferencias, pero sin embargo existen claras distinciones entre las diversas formas o proceso de integración. Además, debo precisar que "en primer lugar como problema es que existe una marcada complejidad de los TLC, que tienen a la fecha el reconocido internacionalmente como un acuerdo bilateral que persigue crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes,

¹MINCETUR (s.f.) "Notas de prensa". Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

servicios y capitales mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Es por eso que, para la firma de un TLC, debe realizarse una ardua labor en el Congreso de cada uno de los países suscriptores, para modificar algunos aspectos jurídicos que puedan ser capaces de crear condiciones aptas para la nueva relación comercial, con bases competitivas homologables o comunes en ámbitos que no son necesariamente comerciales, como son los asuntos culturales, educativo, como científicos” (MINCETUR s.f.²).

No es fácil estructurar “acuerdos comerciales” sin hacer distinciones, saber qué todo tipo de acuerdo se está firmando, se debe de precisar, que existen tres tipos de acuerdos que se diferencian entre sí, ya sea por su orientación como por sus limitaciones temporales. “El Acuerdo de Alcance Parcial, normalmente llamado “acuerdo comercial”. “Los Acuerdos de Asociación Estratégica”, son considerados de alcance intermedio por abrir arancelariamente los mercados, además de abrirse a temas que no son comerciales, como la cooperación tecnológica o social. Esta relación no implica mayores alteraciones jurídicas a diferencia de los TLC y “Los Acuerdos de Complementación Económica” (En adelante ACE), que son aquellos firmados principalmente en un contexto latinoamericano con el fin de intercambiar mercancías y materias primas. Sus principios integradores están contenidos en la Asociación Latinoamericana de Integración (En adelante ALADI) y apuntan, por lo general, a objetivos integradores de apertura mayores a los Acuerdos de Alcance Parcial.

“Actualmente, el Perú tiene acuerdos bilaterales de los cuales son de carácter parcial y total, dentro de ellos tenemos acuerdos en vigencia como suscritos con los países miembros de la Comunidad Andina, MERCOSUR, APEC, Chile, México, Estados Unidos, Canadá, Singapur, China, EFTA (Siglas en Ingles de la Asociación Europea de Libre Comercio, conformada por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein), Japón, China, Tailandia, Panamá, Unión Europea, Venezuela, Costa Rica, Cuba. Y a la fecha estarían por entrar en vigencia acuerdos con Guatemala y la Alianza del Pacífico. Además acuerdos en negociación como son:

² MINCETUR (s.f.) “Notas de prensa”. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

Programa DOHA para el desarrollo, Acuerdo de Asociación Transpacífico-TPP, Honduras, El Salvador, Turquía y TISA” (Ministerio de Comercio y Turismo³).

“Nuestro país, tiene encaminado más de 13 TLC, con proyección a 27 TLC sin embargo, en nuestro país se augura que la recuperación del comercio internacional será lenta y progresiva, teniendo en cuenta las limitaciones logísticas y de infraestructura. Ante una sofisticación de las exportaciones” (CEPLAN 2013⁴).

“Los Tratados de Libre Comercio son la consecuencia de los acuerdos comerciales, los cuales evolucionan en intercambiar mercancías, materia prima, intercambiado en segundo nivel tecnología y desarrollo social, a la liberación total o parcial de obstáculos arancelarios y no arancelarios como suma para la integración total, que en nuestro país va en proceso”. (Ministerio De Comercio Y Turismo⁵). Según mi opinión este proceso va en un lento progreso.

Ante esta situación problemática “nuestro país tiene un atraso en estos procesos, al no haber participado e iniciado sus negociaciones desde hace 20 años en estos acuerdos y tratados, a la fecha existe el temor a llegar tarde a ganar mercados, así por ejemplo aun estas pendiente el tratado de con la India y Rusia y seguir sus relaciones o acuerdos bilaterales con estos miembros BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), lo que no ha sucedido con nuestro vecino Chile que establecido acuerdos desde el 2001, con relaciones bilaterales con Estados Unidos, posicionándose mejor en el mercado norteamericano y en el contexto internacional. Lo importante es entender que la integración, y en particular este tipo de acuerdos, son una herramienta para el desarrollo y no una condición suficiente para lograrlo” (Mesis-2007⁶).

³ MINCETUR (s.f.) “Notas de prensa”. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

⁴ CEPLAN (2013) “La globalización, plan Bicentenario, el Perú hacia 2021”. Recuperado de www.ceplan.gob.pe

⁵ MINCETUR (s.f.) “Notas de prensa”. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

⁶ Mesia Luis Perú (2007): “Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007Perú Hoy-Mercados globales y (des) articulados internos”, (pp182-183). Perú. Editorial Desco.

A fin de continuar describiendo la realidad problemática de los Procesos de Integración. Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio en nuestro país puedo decir que “...tiene que ver con el análisis del impacto de la eliminación de aranceles, de la liberación del socio con el cual se está negociando en el desarrollo del país. En el caso del Perú, existen al menos 7 estudios de equilibrio general desarrollados para el análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre el Perú y los Estados Unidos. Dos de ellos señalan que en corto plazo la desgravación arancelaria entre el Perú y Los Estados Unidos podría generar contradicciones en el Producto Bruto Interno (PBI), mientras que los cinco restantes coinciden en manifestar que, ya sea en el corto media o largo plazo, el establecimiento del TLC generaría un aumento del PBI. No obstante, todos aquellos estudios que realizan mediciones de bienestar coinciden en señalar que con el TLC, en mayor o menor magnitud, los consumidores experimentarían una mejoría en sus niveles de bienestar. Las diferencias que se encuentran en el caso sobre el PBI y el bienestar se deben a los supuestos y características que están detrás de cada modelo” (Mesia-2007⁷).

Cuadro N° 01

RESUMEN DE ESTUDIOS DE IMPACTOS DEL TLC ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS

| Indicadores Económicos | Corto Plazo | | | | Mediano Plazo | | | Largo Plazo | |
|------------------------|-------------|-----------|----------------|---------|---------------|----------|----------------|----------------|-----------|
| | Seminario | Araguello | Fairlie et al. | Centrum | BID | Mincetur | Fairlie et al. | Fairlie et al. | Moron |
| PBI | -2,24 | -0,01 | 0.11-0.43 | 0,28 | 1,46 | 2,31 | 1.10-3.10 | 7,02 | 3.28-4.59 |
| Exportaciones Totales | 0,8 | 0,1 | 6.90-6.91 | 17,4 | 4,58 | 5,44 | 6.50-10.70 | 12 | 6.09-10.3 |
| Importaciones Totales | 8,74 | 0,11 | 7.00-7.35 | 12,45 | 4,41 | 5,39 | 5.96-10.63 | 11,55 | 3.82-6.97 |
| Bienestar | n.d. | 17* | 197-394* | 0,6 | 1,53 | 2,07 | 576-2217* | 4119* | n.d. |
| Empleo | n.d.** | n.d. | n.d. | n.d. | 1,54 | 2,42 | n.d. | n.d. | n.d. |

*En Millones de Dólares.

** El Estudio de seminario encuentra un impacto favorable en el empleo del sector agropecuario pero poco significativo.

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

Elaboración: Propia.

⁷ Mesia Luis Perú (2007): “Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007Perú Hoy-Mercados globales y (des) articulados internos”, (pp182-183). Perú. Editorial Desco

Cuadro N° 02
RESULTADOS UTILIZADOS POR EL CGE DE MINCETUR

| Países | Incremento en el PBI |
|------------------|-----------------------------|
| America | 3,16% |
| EE.UU. | 2,26% |
| Mexico | 0,53% |
| Centroamerica | 0,20% |
| Canada | 0,17% |
| | |
| Europa | 1,62% |
| Union Europea(2) | 1,59% |
| EFTA | 0,03% |
| | |
| Asia | 1,48% |
| China | 0,61% |
| Japon | 0,32% |
| India | 0,15% |
| Tailandia | 0,15% |
| Corea | 0,14% |
| Resto de ASEN | 0,09% |
| Singaur | 0,02% |
| | |
| Ocenia | 0,03% |

Fuente: Perú Estrategia de Integración regional

Fuente 2: Simulaciones CGE.

Elaboración: OGEE/VMCE/MINCETUR.

(1) El impacto de reduce a 1.17% si se considera que se tiene el ATPDEA.

(2) El impacto de reduce a 0.06% si se considera que se tiene el SGP Plus.

Puedo decir que los modelos elaborados, descritos en los Cuadros N° 01 y N° 02 muestran el estudio de la herramienta de equilibrio general denominada CGE (Equilibrio General Computable), no solo en el corto plazo, más bien debe de medirse en el largo plazo y obtener los resultados con los pobladores o consumidores de nuestro país. Que deberían de experimentar un nivel de bienestar, relacionado con un adecuado nivel de empleo.

Si llevamos lo descrito anteriormente como realidad problemática digo que “los efectos del TLC con los Estados Unidos haría que si hoy en día crecemos a un promedio de 4%, si el impacto medido es de 0.5%, vamos a crecer a 4.5%. Si el impacto medido es del 4% y estamos a una media de 4% creceremos al 8%. Eso es lo que determina el análisis del impacto de la liberación en el crecimiento. Aquí

las herramientas que se han utilizado son las de equilibrio general computables, conocidos como CGE (Equilibrio general computable, en adelante CGE), que también se utiliza como herramienta de equilibrio parcial. El Perú es uno de los pocos países de Sudamérica que ha establecido un modelo de equilibrio general para evaluar los impactos a estas negociaciones en el crecimiento, CGE o modelos de equilibrio general computables.

Este análisis lo sigue en su impacto de la liberalización arancelaria con el socio principal que es Estados Unidos” (MINCETUR s.f.⁸).

Además se dice “Frente a la firma del TLC que el Perú ha acordado con Estados Unidos, se puede concebir un abanico de escenarios en cuyos extremos se presenta”:

- 1. Un escenario de crecimiento con inclusión social**, que coincide con las ventajas que difunde el gobierno en las campañas de difusión sobre el TLC. Es decir, que se desarrollarán tanto grandes como pequeños productores y empresarios.
- 2. Un escenario de modernización económica de ciertos sectores acompañado de exclusión social**, representado por un aumento casi exclusivo de exportaciones por parte de un grupo reducido de grandes empresas, sin desarrollo -o muy reducido- de mercado local, y una ruptura de encadenamientos productivos internos....” (Ruiz Ariela 2006⁹).

De lo dicho existe problemática en el caso TLC entre el Perú y Estados Unidos de Norte América. Que se ha dado de parte de nuestro socio del norte, una modernización excluyente, que profundiza el proceso de concentración de los oligopolios económicos, políticos, con una lógica económica que los TLC, desarrollan asimetrías jurídicas, en las formas que ha sido negociados, al margen de los foros multilaterales y de los esquemas subregionales de integración:

Finalmente, puedo decir como realidad problemática, que no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los Tratados de Libre

⁸ MINCETUR (s.f.) “*Notas de prensa*”. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

⁹ Ruiz Caro Ariela.(2006) *Pobreza y Desarrollo en el Perú, informe anual 2005-2006, La adhesión del Perú al TLC con Estados Unidos* (pp 93-102). Lima, Perú. OXFAM Internacional.

Comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿En qué medida el Perú ha logrado efectos favorables económicos y financieros al haber participado en los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio, con Canadá, Singapur y China, en el periodo 2009 - 2014?

1.2.2 Problemas específicos

1. ¿En qué medida el Perú ha tenido un crecimiento económico sostenido por ser parte de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, en el período 2009-2014?
2. ¿En qué medida los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China han contribuido a que Perú logre alcanzar niveles de desarrollo económico y financiero en relación a sus asociados, en el período 2009-2014?
3. ¿En qué medida Perú ha logrado propuestas estables de política de comercio exterior frente a los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, en el período 2009-2014?.

1.3 Objetivo de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Analizar en Perú en qué medida el Perú ha logrado efectos favorables económicos y financieros, por haber participado de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China en el periodo 2009-2014.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Determinar en qué medida el Perú ha tenido un crecimiento económico sostenido por ser parte de los Acuerdos Comerciales con los Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, en el período 2009-2014.
2. Analizar en qué medida los Acuerdos Comerciales con los Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China han contribuido a que Perú logre alcanzar niveles de desarrollo económico y financiero en relación a sus socios comerciales en el período 2009-2014.
3. Determinar en qué medida Perú ha logrado propuestas estables de política de comercio exterior frente a los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, en el período 2009-2014.

1.4 Justificación e importancia de la investigación

1.4.1 Justificación

El presente estudio tiene relevancia social, económica y política, mediante el cual se podrá conocer, cuáles han sido los efectos económicos y financieros favorables de nuestro país al haber participado de los procesos de integración – Acuerdos Comerciales y Los Tratados de Libre Comercio hasta el 2014.

Nos permitirá analizar la información del comercio exterior peruano con relación a diversos socios comerciales, con los cuales se ha firmado acuerdos, según la Ministra de MINCETUR se prevé alcanzar 27 Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio con 73 socios comerciales, cubriendo el 98% del intercambio comercial peruano, además se sabrá si se ha logrado un crecimiento y desarrollo económico sostenido de nuestro país hasta el 2014.

Se explicará como por el hecho de haber permanecido en determinados acuerdos comerciales con países o bloques, - Tratados de Libre Comercio, estos nos han favorecido en nuestro bienestar y empleo. En nuestro país.

El estudio se justifica por cuanto los Acuerdos y Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son instrumentos de política comercial que le permiten al sector productivo ampliar su horizontes de mercado, en este sentido, los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio (TLC) que el Perú ha suscrito y/o tienen por suscribir, son parte de una estrategia exportadora de nuestro país que apunta a impulsar la creación de riqueza y la generación de empleo, mediante conquista de mercados mucho más grande que los nuestros.

- **Ámbito de estudio**

Escuela académica profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras de la Universidad de San Martín de Porres.

- **Temporalidad**

El presente estudio tiene una duración de un año.

- **Unidad de análisis**

Los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio.
PBI hasta el año 2014.

- **Unidad de observación**

Los resultados en los indicadores económicos y financieros referidos al crecimiento y desarrollo.

1.4.2 Importancia

El estudio nos va permitir estudiar la participación de nuestro país en su tarea integradora especialmente a través de los Acuerdos Comerciales y Los Tratados de Libre Comercio, la cuales se inician a desde el año 2006 y así analizar cómo han venido construyendo sus ventajas competitivas en el comercio e inversiones frente a los negocios mundiales, incrementando y promoviendo sus atractivos como mercado y centro geopolítico estratégico.

Esta investigación sería viable y estudiaría con la información existente como realmente se encuentra nuestro país en su posición comercial, analizando su crecimiento y desarrollo del país y saber si con los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio cuáles han sido nuestras ventajas frente a los principales socios económicos: Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China.

Nos va permitir saber si, los Acuerdos Comerciales y Los Tratados de Libre Comercio traen consigo beneficios no sólo en los aspectos de tipo comercial, sino también en aspectos positivos para la economía de su conjunto: permitiendo reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares.

Asimismo, con este estudio se sabrá cómo obtener ventajas competitivas por sobre los países que aún no se ha negociado acuerdos comerciales

preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

El estudio nos permite analizar cómo los flujos de capital (bienes y servicios) llegan o salen de nuestro país y como contribuyen en gran medida los niveles macroeconómicos, siendo de importancia, los procesos de integración-(TLC) en nuestros procesos de crecimiento y desarrollo.

1.5 Limitaciones del estudio

- **Limitaciones teóricas**

Ante los efectos económicos y financieros existe una realidad actual del país cambiante en un mundo globalizado en: a) Niveles de toma de decisiones de Geo política. b) Por el crecimiento económico y financiero de la región y el mundo.¹⁰

- **Limitaciones metodológicas**

No existe evidencia de estudios anteriores a nivel de tesis que permitan adaptar una metodología que sirva como marco de referencia para el presente trabajo de investigación, puesto que los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio en estudio son relativamente recientes.

Esto se infiere a partir de la búsqueda de trabajos realizados y disponibles en las bibliotecas especializadas de la Universidad Nacional Federico Villarreal y Universidad de San Martín de Porres.

- **Limitaciones espaciales**

El estudio comprenderá solo la influencia de los procesos de integración – Acuerdos y Tratados con los socios comerciales Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China con nuestro país en los niveles de desarrollo, en base a sus efectos económicos y financieros, dejando para futuras investigaciones los Tratados de Libre Comercio con otros países como Chile y otros mencionados en la presente investigación.

- **Limitaciones temporales**

El estudio tiene una temporalidad de desarrollo en el periodo del año 2009 a 2014, durante el cual se realizarán las mediciones.

¹⁰ ANEXO 1: Marco Legal del Estudio.

- **Limitaciones poblacionales**

El estudio está poblacionalmente comprendido por las importaciones y exportaciones de nuestro país con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China. Los cuales han sido resultado de los acuerdos con estos países. Dejando para futuras investigaciones los procesos de integración-Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio de los países como Chile y otros.

- **Limitación temática**

Está referido a describir y explicar los efectos económicos y financieros de algunos países como Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China con quien nuestro país ha establecido los procesos de integración – Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio. Dejando para futuras investigaciones los procesos de integración-Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) de los países como Chile y otros.

1.6 Viabilidad del estudio

De acuerdo con el planteamiento del problema, la definición del mismo, en los objetivos, se puede observar que la investigación es factible.

De acuerdo con el manejo de los principales factores que frenan el desarrollo de una investigación son: tiempo, recursos financieros, recursos material y recurso humano la presente investigación.

- **Viabilidad por recurso tiempo**

La viabilidad de la investigación por el recurso de tiempo, el investigador dispone de tiempo necesario para realizar un documento de calidad para la presente investigación.

- **Viabilidad por recurso financiero**

La viabilidad de la investigación por el recurso financiero, el investigador dispone de recurso financiero necesario no abundante, pero si los

necesarios para realizar un documento de calidad para la presente investigación.

- **Viabilidad por recurso material**

La viabilidad de la investigación por el recurso material, el investigador dispone de recursos materiales, no abundantes, pero si los recursos materiales necesarios como son sus colaboradores y asesores entre otros, para realizar un documento de calidad para la presente investigación.

- **Viabilidad por recurso humano**

Sobre la viabilidad de la investigación por el recurso humano, el investigador dispone de recursos humanos, no abundante, pero si necesarios, como son los colaboradores y asesores entre otros, para realizar un documento de calidad para la presente investigación.

Por ello se garantiza de realizar la investigación, con el fin de obtener resultados y poder obtener los niveles de crecimiento y desarrollo, haciendo así una adecuada investigación con los objetivos cumplidos.

La viabilidad de una investigación se define como la factibilidad de la realización de un estudio en cuanto a los recursos disponibles y esta es garantizada por los puntos antes expuestos.



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

A continuación presentaremos una síntesis de publicaciones y trabajos de investigación relacionada con el presente trabajo.

Según (Stiglitz J. 2001)¹¹, la noción que “El comercio -el libre comercio sin trabas impuestas por la restricciones gubernamentales tales- mejoran el bienestar social es una de las más fundamentales doctrinas de la economía moderna, que se remonta al menos a Adam Smith (1776) y David Ricardo (1886). Pero el tema siempre ha estado marcado por la polémica, porque la cuestión a la que se enfrenta, la mayoría de los países no es una elección binaria entre autarquía (no comercio) o comercio libre, sino la elección entre el espectro de régimen comercial con los diversos grados de liberalización”. De lo dicho por Stiglitz, puedo decir que no hay economía Robinsoniana y que ningún país emergente como el nuestro va salir de su atraso sin la ayuda científica tecnológica de los países que han alcanzado mayores niveles de desarrollo.

¹¹ Stiglitz Joseph E.(2001) “Comercio justo para todos” (pp. 37-38).

Según las teorías de Integración de (Bela Ballassa, 2007)¹², ha planteado en décadas atrás sus teorías siguen siendo válidas para plantear el derrotero que debe de seguir, “Como etapas de integración un proceso de integración y que primero se da una zona de libre comercio y luego la unión aduanera”.

La Escuela Superior de Administración de Negocios ESAN dice: “La Integración y los Bloques económicos regionales, señalan los siguientes enfoques como estrategias de inserción del Perú en el mundo; formar zonas de libre comercio entre la CAN, el MERCOSUR y los Tratados de Libre Comercio (TLC) y definir de nuestra parte una posición de integración frente a los acuerdo, como el ALCA que se desarrollan a partir de Diciembre del 2005, presenta planteamientos unilaterales de parte de la potencia gestora de este acuerdo y que encuentra economías desiguales y que deben de diseñar las políticas interandinas, que frente a los diversos acuerdos y procesos debe nuestro país fortalecer los aparatos productivos y hacerlos más competitivos” (ESAN s.f.)¹³.

Estos procesos de los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) parten como enfoque teórico y complementario demostrando como nuestro país debe de aprovechar las ventajas geopolíticas, que el mundo globalizado ofrece, así también no se va dejar de tener en cuenta y que los tres últimos gobiernos han estado dispuestos a participar eficientemente la estructuración de estos acuerdos.

Sobre el tema de procesos de integración dice: (Cornejo R. 1998)¹⁴; “que la Integración de América Latina se ha dado en forma prepositiva y no en un comportamiento de mercados internos”. Señala también que “el tema de Integración aparece como debate entre el Estado y el mercado, donde se deben de llevar las acciones concretas en patrones de producción, consumo y distribución del ingreso en las Economías Latinoamericanas”. Las conclusiones de esta tesis está referida a: “Que la diferencia de los sistemas políticos ha afectado mayormente el desenvolvimiento de los procesos de integración”. Que “el ingreso

¹² Ballassa Bela (2007). “*Hacia una teoría de Integración Económica*”.- *International Review of social studies*. Editorial Kyklos.

¹³ ESAN (s.f.), “El País: *Ambiente de Inversiones, Recursos y Proyecciones de la Economía Peruana, El Perú y el Mundo*”; (Capítulo 10) Lima-Perú. ESAN

¹⁴ Cornejo Ramírez, Enrique (1998) “*Comercio Internacional*”, Edición 1°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

y salida de los miembros han afectado el normal desarrollo del proceso, generando en algunos casos incertidumbres momentáneas sobre el futuro de la integración de la región”.

Por su parte (Cornejo R. 2002)¹⁵; en su tesis “considera como Variables del problema: El Comercio Exterior, La Exportación, La Importación y La Balanza de Pagos” y sus fundamentos y objetivos de su trabajo de investigación se refiere a:

- i. Evaluar en qué medida la integración sigue siendo viable y beneficiosa en el actual Marco Global y Competitivo.
- ii. Analizar el nivel de la estructura del comercio exterior.
- iii. Evaluar el área de la Zona de Libre comercio.
- iv. Analizar las características y potencialidades del Comercio Interandino y evaluar la Unión aduanera.

Las conclusiones de esta tesis a la cual se llega, indica: “Que las políticas económicas deben de buscar el equilibrio y el crecimiento con perspectivas en las economías de los países que la integran, los países desarrollados, a través de sus gobiernos mantienen la predisposición de apoyar o no apoyar a los procesos de integración. Que los procesos de integración deben de ser impulsados por sus propios gobiernos de los países subdesarrollados, gobiernos que deben buscar consensos y respuestas a políticas a través de los grupos andinos u otros procesos existentes; la integración como opción estratégica para el desarrollo de los países andinos, es beneficiosa para los países miembros y que el gran desafío es la integración comercial para lograr el tan ansiado Mercado Común Americano y la agilización con los diversos tratados comerciales con otras regiones del mundo como UE”.

“Que los países andinos en la Zona de Libre comercio apuntan al tema de la Unión aduanera andina, superando obstáculos que retrocedieran en la década del 90 y que se plantean para el 2004-2005. La declaración de los presidentes de Santa Cruz de la Sierra en Bolivia a principios del 2002, demuestran la voluntad

¹⁵ Cornejo Ramírez, Enrique (2002) “*Comercio Internacional*”, Edición 3°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

política de los gobiernos, para impulsar un arancel externo común. En la sub-región en una estructura escalonada de 0%, 5%,10% y 20%” (Cornejo R. 2002)¹⁶.

“Armonizar la política monetaria fiscal, sectorial de integración fronteriza de desarrollo de infraestructura básica. La unión aduanera se consolida en los próximos años, se espera con fundada razón que el 2005 o en años subsiguientes se logre consolidar el mercado Común Andino. Nos permitirá dar un salto cualitativo y esperar el avance de la integración” (Cornejo R. 2002).

Según (Arteaga, 2011)¹⁷ en su tesis dice: “El alto crecimiento exportador que el Perú ha experimentado en los últimos años, le permite analizar un record de casi 21,5 millones de dólares, de los cuales el 33.37 % se dirigió a américa del norte, el 24.33% a la unión europea, y el 18.1% a los países del Asia, mientras que a la comunidad andina (CAN) represento solo el 6%, Chile el 5.14% y al MERCOSUR el 3.22%”.

Según (CEPAL s.f.)¹⁸, dice: “que el regionalismo abierto que avanza en la idea de la convergencia, la integración hacia fuera va en contraposición en la integración hacia adentro que se hizo en la década del 70 y 80. El ALCA se establece 1º Fortalecer el proceso de integración andina y promueve la industria de valor agregado y competitivo. 2º Buscar acrecentar con los países del MERCOSUR y Chile en el campo comercial”.

“Establecer un sistema andino de información comercial de datos nacionales y con la región. Establecer las rondas de negociación, misiones comerciales, ferias internacionales especiales y la función del CAF. Flujo comercial es del Perú con la corporación andina son bajo tres razones:

- i. La resección fines del 2000.
- ii. Ausencia de una política comercial.
- iii. La facultad de información y escasa difusión que hace entre empresarios y agentes económicos”.

¹⁶ Cornejo Ramírez, Enrique (2002) “*Comercio Internacional*”, Edición 3°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

¹⁷ Arteaga Donayre William Alberto (2011) Tesis “*Análisis del TLC entre Perú y China y sus impactos económicos en la Agricultura*, pág. 87 2009-2012” Perú. USMP.

¹⁸CEPAL (s.f.) *Notas de prensa*. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/centro-de-prensa>

“El comercio peruano es complementario al de otros países socios de la comunidad andina obtiene ventajas en las Zonas Andinas de Libre Comercio, en la Unión Aduanera andina en construcción, que no se ha dado y si se ha materializado los más 27 Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC)”. (CEPAL s.f.).

“El país se orienta con los TLC al: “Indicar que el desarrollo generalmente se orienta a la exportación y estrategias de industrialización, que han traído a los países en el umbral del desarrollo claro éxito de esfuerzos para conseguir una conexión al nivel del desarrollo de los países industrializados” (SIEM Hans J. 1990)¹⁹. “Que los bancos comerciales y el sistema financiero internacional tienen en el futuro que participar más en el financiamiento de los países en desarrollo, que gran parte de ellos han demostrado ser malos deudores”.

La conclusión de esta investigación es que “existe la esperanza que el impulso económico de los países menos desarrollados firmemente integrados, se pongan en posición de superar sus propias dificultades y hacer frente a unos de los problemas más importantes que es los niveles de endeudamiento, viendo esto desde una perspectiva del largo plazo”(Cornejo R. 2002)²⁰.

“El análisis y evolución de la Comunidad Europea, se ha dado unificando políticas agrícolas, unión monetaria, coordinando políticas de los estados europeos miembros. Todas estas políticas se han dado con la finalidad de conseguir un mejor bienestar” (Cornejo R. 2002). Sus conclusiones de esta tesis, están referida que el mercado común europeo, es una nueva y principal fuerza económica, siendo su fortaleza su educación, su industria y su imaginación creadora y su disciplina de toda su población, estas conclusiones como referencia a los esfuerzo de los países del Grupo Andino.

¹⁹ Siem, Hans J. (1990) *La problemática de la deuda externa considerando a los países en el umbral del desarrollo*. Facultad de Ciencias Económicas. Lima- Perú, UNFV,

²⁰ Cornejo Ramírez, Enrique (2002) “*Comercio Internacional*”, Edición 3°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

Según Arroyo A. (1994)²¹, en los fundamentos de su tesis establece: “Que los procesos de Integración comercial son una respuesta a las situaciones planteadas a nuestros escenarios del Comercio Internacional; debido a las crecientes interrelaciones. Que es importante que el Perú participe en todos los procesos de integración y busque los beneficios para su comercio exterior, conociendo situaciones actuales de estos procesos y sus perspectivas internacionales”. En las conclusiones y las recomendaciones se establece: La importancia del nuevo contexto para los países, su adhesión a un determinado proceso de integración comercial que posibilite la especialización y abrir la mayor área posible; regularizar en estos procesos conducente a una nueva experiencia de liberación comercial, estos interesantes instrumentos frente a un mundo segmentado en bloques de poder comercial; la conformación de áreas de libre comercio en Sudamérica posibilitando al Perú por tener ventaja de pertenecer a un área de mayor comercio.

La creciente aproximación entre el Grupo Andino y el MERCOSUR, medios de gran impulso de integración sobre los proyectos latinoamericanos, en el origen del MERCOSUR se encuentra una explicación en la formación de los bloques de la CEE (Comunidad Económica Europea) y el GRAN (Grupo Andino) y más tarde el TLC, el ABRAMEX (Argentina, Brasil y México) que son los países más desarrollados de América Latina; el MERCOSUR permitiría a los países signatarios gravitar mejor en el Mercado mundial de los grandes acuerdos y de la implementación de los Tratados de Libre Comercio TLC.

El proceso de integración desarrollado por la Comunidad Económica Europea (En adelante CEE) es el paso de una unión económica a un Mercado Común en 27 años y, la Unión Económica desde 1992 es la forma suprema de la integración y que se manifiesta en la libre migración de capitales, mercaderías, y ciudadanías, que finalmente nuestro país está en camino a través de sus diversas formas de integración que ha iniciado.

²¹ Arrollo, Ángela (1994), *Procesos de Integración Comercial*. Lima Perú. Facultad de Ciencias Económicas UNMSM.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Los Procesos de Integración

Al hablar de los procesos de Integración debo de referirme a Bela Balassa, economista Húngaro, fallecido el año 1991, que aún persisten sus teorías al decir que “Es el proceso o estado de cosas por los cuales diferentes naciones deciden tomar un grupo regional” dice también “que se entiende, como un proceso y como una situación de las actividades económicas; proceso que se encuentra acompañado de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales”. Las teorías existentes son desarrolladas desde el punto de vista económico, político y social de la integración” para (Balassa, 2007)²². Debo indicar que no sólo prima el criterio económico, sino el criterio político que los gobernantes tomarán en la medida que un grupo de países avancen en forma conjunta en búsqueda del desarrollo total para el bienestar de sus pueblos.

Las etapas establecidas por el autor antes citado, partían de una zona de libre comercio hasta llegar a la integración total. Las etapas dentro del proceso de integración que se sugirió y se aplican en la actualidad son:

1. Zona de libre cambio.
2. Unión aduanera
3. Mercado Común
4. Unión Económica
5. Unión Total.

La zona de libre comercio se basa en la eliminación de aranceles aduaneros en beneficio de diferentes productos importados, bienestar económico y social, en la

²² Ballassa Bela (2007). “*Hacia una teoría de Integración Económica*”.- *International Review of social studies*. Editorial Kyklos.

que se elimina además las restricciones comerciales entre los productos intercambiados, manteniendo su propio arancel para otros países fuera de los integrados.

Existen problemas por la diversidad de aranceles comercializados y para evitar el interés de ingresar a través del país con menor arancel aduanero se crearon las reglas de origen, que diferencian entre el origen y procedencia de productos, permitiendo conocer quiénes serán acreedores de los beneficios arancelarios.

Existen criterios que engloban a los productos los cuales se les puede denominar y aprovechar los beneficios. Los productos pueden incorporar materiales extranjeros sin exceder el 50% de la totalidad del producto, reconocer el tránsito de los productos para evitar la manipulación por los países transitados, evitando la alteración de su naturaleza.

Acerca de **la unión aduanera**, engloba el establecimiento de un arancel único a diferencia de terceros, suponiendo una integración efectiva al suprimir problemas de menor arancel como se veía en la zona de librecambio.

Los efectos de la etapa de unión aduanera dependen de la producción, capacidad de volumen de comercio, consumo y precios, que impactan de forma directa con eliminación de aranceles de ciertas mercancías de forma total y progresiva como se da en los acuerdos y tratados de libre comercio. Existen repercusiones que se reproducen en el crecimiento y desarrollo dependen de factores económicos diversos de las partes involucradas.

El Mercado Común, se da cuando se agrupan varios países para formar un mercado, en el cual empresas e inversionista pueden obtener capital con la misma libertad que en sus países de origen según sus intereses. Estas además dependen de las políticas monetarias y fiscales por estados u acordados entre los miembros.

Con respecto al factor trabajo existen la libertad de movimientos en la cual se respeta y no discrimina por la nacionalidad, teniendo las mismas posibilidades que los trabajadores nacionales.

El cuarto paso dentro del proceso integrador según Bela Balassa es la Unión Económica, que supera al mercado común, en la cual armoniza políticas económicas nacionales para disminuir o eliminaren cierto grado las diferencias políticas. El proceso de armonización implica dificultades al relacionarlo con políticas monetarias y fiscales.

Para finalizar la integración denominada perfecta es la unión total. En la que sobrepasa la armonización de políticas suponiendo la unificación monetaria y políticas sociales, fiscales y coyunturales, requiriendo la creación de autoridades en las cuales sus decisiones se establezcan y vinculen entre los miembros, convirtiéndose en una macro – Estado.

Finalmente, la forma más perfecta de integración es la **unión total**, que supera la mera armonización de las políticas económicas suponiendo la unificación monetaria y de las políticas coyuntural, fiscal y social, requiriendo la aparición de una autoridad supranacional cuyas decisiones son vinculantes para los Estados miembros, convertidos ahora en partes de un macro-estado del área integrada, identificable con un Estado Federal.

ESQUEMA- RESUMEN DE LAS DISTINTAS ETAPAS DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN SEGÚN B. BALASSA

| | Supresión de obstáculos al intercambio | Arancel Común | Movilidad de factores | Armonización políticas económicas | Unificación políticas económicas. Autoridad Supranacional |
|----------------------|--|---------------|-----------------------|-----------------------------------|---|
| Zona de Libre Cambio | X | | | | |
| Unión Aduanera | X | X | | | |
| Mercado Común | X | X | X | | |
| Unión Económica | X | X | X | X | |
| Unión Total | X | X | X | X | X |

Elaboración: Propia

La integración económica y política tal como se viene desarrollando en nuestro país se presenta, pues, como una opción económica y política por la participación frente a lo que podría derivar en una mera descripción. En ese sentido, resulta necesario profundizar aún más las nuevas dimensiones de los procesos de integración y hacer de la integración económica y política un principio ordenador del sistema integracionista con sus países asociados, miembros con el restos de bloques de países o regiones.

Considerando que los procesos de integración tienen como marco teórico la economía internacional debo decir que “La economía internacional se caracteriza por tener, los países que la integran, instrumentos o mecanismos que permiten tratamientos diferenciales; así, por citar los casos más obvios, a) Los países disponen de un amplio abanico de aranceles y otras medidas no-arancelarias. b) El comercio internacional permite intercambiar bienes pero no desplazarse los factores productivos (trabajo y capital) de un país a otro. c) Los países pueden adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc., es decir, políticas microeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales d) Los estados adoptan regímenes cambiarlos que les posibilitan en mayor o menor compromiso de sus paridades; e) Los países pares pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos. Así barreras comerciales, limitaciones a los movimientos de factores, políticas microeconómicas industriales, alteraciones de los tipos de cambio y políticas macroeconómicas autónomas, todo ello establece diferencias respecto a lo que sería una economía mundial «integrada»”.

La integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podría irse eliminando entre todos los países, para ir hacia una «economía mundial integrada», pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un ámbito geográfico. La CE, NAFTA (Por sus siglas en inglés *North*

American Free Trade Agreement en adelante NAFTA) y MERCOSUR son los casos actuales más conocidos.

“La multiplicidad de diferencias apuntada al principio explica fácilmente que se distingan varias modalidades de integración económica, atendiendo a cuales de tales diferencias se van eliminando entre países en el proceso de integración. Así en el caso de que dos o más países eliminen entre sí las trabas al comercio de mercancías, se habla de un acuerdo de libre comercio o de la constitución de un área de libre comercio. Los países liberalizan su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo lo demás, especialmente en políticas comerciales frente a terceros países” (Tugores Juan 1995²³).

Es en este escenario de políticas económicas, los países en los últimos tiempos deciden entenderse, en procesos de integración y tratados de libre comercio y así tratar de lograr efectos favorables económico y financieros en su actividades económicas y buscar abolir con sus políticas económicas las discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones y propender además a dejar de lado las características diferenciales, de tipo arancelario, monetario, cambiario, tributario y fiscal.

La unión aduanera añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común, de modo que (al menos en el terreno arancelario) la unión aduanera actúa como una unidad referente al resto del mundo. Cuando una unión aduanera asume también la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital) se convierte en un mercado común.

La adopción de criterios unificadores en las políticas micro y macro económicas, así como la adopción de una moneda única, configuran la Unión Económica y Monetaria. Tiene importantes implicaciones políticas (en el doble sentido de imponer unos requisitos de cesiones de soberanía con fuertes componentes políticos y de requerir una sólida voluntad política para avanzar hasta este estadio), que pueden culminar en la adopción de formas políticas con instituciones o mecanismos de (con) federalización o integración política.

²³ Tugores Ques, Juan (1995) *Economía Internacional e Integración Económica*. (pp 141) Segunda Edición-McGraw-Hill/Interamericana de España.

Desde una perspectiva podría pensarse que, si bien idealmente, la integración debería efectuarse a escala de todos los países, mientras no sea política y/o económicamente viable, lo que suponga un avance, aunque sea parcial, merece una consideración positiva. Se ha sugerido que ésta argumentación era la base racional del artículo XXIV del Tratado del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), que sirve de base a las áreas de libre comercio y uniones aduaneras.

Desde otro punto de vista se argumentaría que la esencia de las ganancias de la integración la obtienen los países miembros precisamente a expensas de los otros miembros, es decir, la discriminación que supone los procesos de integración parcial o regional sería su razón de ser.

Cabe tener presente “la distinción que realizan Jacquemin y Sapir entre «integración natural» (bloques regionales con una política comercial exterior abierta) e «integración estratégica» (para obtener ganancias a expensas de otros). Si la integración en bloques regionales «naturales», como parecen ser los de escala continental, «degenera» en comportamientos estratégicos entre bloques la situación, puede convertirse en preocupante”. (Tugores J. 1995²⁴).

En la medida la integración sea parcial y sin considerar que los procesos de integración podrían hacer en bloque y no entre un número limitado de países, siempre se va dar elementos de discriminación en las «concesiones» que se efectúan, en los procesos de integración regionales y abiertos se podrán eliminar las trabas comerciales, aplicando políticas económicas entre los miembros, y siempre estas políticas económicas servirán para países del resto del mundo, siempre se va dar un doble aspecto de políticas económicas de avance hacia la integración cerrada y su correlativa política de discriminaciones a los países no integrados.

²⁴ Tugores Ques, Juan (1995) “Economía Internacional e integración económica”. Segunda edición Mc Graw-Hill/Interamericana de Barcelona España.

La integración comprende los siguientes objetivos específicos (Cornejo R. 2011²⁵):

1. Fortalecer la unidad política y la cohesión social.
2. Consolidar una democracia participativa en los Países Miembros.
3. Desarrollar una política de seguridad común, a fin de reducir la vulnerabilidad externa e interna y afianzar la gobernabilidad.
4. Participar activamente en la diversificación y establecimiento de un espacio sudamericano de cooperación política e integración económica, entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR - Chile, las Cuencas del Caribe y Asia- Pacífico y el Caribe, El Grupo de Río, El SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe), la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), CARICOM (Comunidad de Estados del Caribe) y el SICA-SIECA (Sistema de Integración Centroamericano).

Los objetivos de estos procesos y los enfoques detallados de las teorías de integración, señalados por Cornejo Enrique pretenden demostrar que los objetivos, son validados con las teorías de integración y sus políticas económicas, y que de aplicación a las realidades existentes en los diversos países, donde nuestro país se encuentra participando en varios procesos de integración.

Como consecuencia de estos procesos de integración y “como consecuencia de la globalización, se ha producido en la última década una expansión sin precedentes del comercio mundial, solo detenida de manera transitoria por el desencadenamiento de la crisis financiera mundial, que rápidamente se trasladó hacia el sector real de las principales economías nacionales. Dicha expansión ha sido aprovechada muy favorablemente por la economía peruana, cuyas exportaciones y crecimiento económico alcanzaron niveles elevados en comparación con las décadas anteriores” (León 2013²⁶).

²⁵ Cornejo Ramírez, E.(2011) TESIS. *La Integración Económica*. Lima USMP

²⁶ León Romero, Luciana.(2013) *Acuerdos Comerciales*. Perú. Congreso de la Republica

Además se analizara como bases teóricas lo siguiente:

2.2.2 Fundamentos de Comercio Exterior en los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio

En esta parte de la tesis, es necesario revisar los fundamentos teóricos del comercio internacional para visualizar la relación existente entre comercio, empleo, salarios y otras variables.

- i. La teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson (En adelante HOS) plantea que el patrón de comercio de un país está determinado por la dotación relativa de factores productivos. En consecuencia, un país A que es relativamente abundante en mano de obra respecto de un país B, en el intercambio comercial entre A y B, el país A va a exportar bienes que son (relativamente) intensivos en trabajo y va a importar (del país B) bienes que son (relativamente) intensivos en capital. En otras palabras, según la teoría HOS el comercio se basa en las diferencias relativas de factores productivos que poseen los países; el propósito del comercio constituiría en reducir los efectos generados por dichas diferencias.

“Los supuestos centrales de la teoría HOS son: i) todos los países utilizan la misma tecnología (y no hay posibilidad de reversión de técnicas productivas). (Para un determinado rango relevante de precios relativos de factores productivos, si la técnica Z_1 es más eficiente (económicamente) que la técnica Z_2 en un período t_1 , entonces en un periodo t_2 la técnica Z_2 no puede ser más eficiente (económicamente) que la técnica Z_1 ; esto significa que no existe reversibilidad de técnicas productivas); ii) no hay economías de escala (este supuesto elimina la influencia del tamaño del país); iii) todos los consumidores tienen el mismo patrón de preferencias (este supuesto elimina la influencia de la demanda local sobre la producción y el comercio); iv) los bienes poseen distintas intensidades de uso de factores productivos (por ej. los autos son intensivos en capital y la ropa es intensiva en trabajo); v) los países poseen distintas dotaciones relativas de factores productivos”.

“En síntesis, según la teoría HOS, las ventajas comparativas de un país dependen de su dotación relativa de factores productivos; el comercio (libre) induce a un país a especializarse en la producción de aquel bien que es relativamente intensivo en el factor productivo (relativamente) abundante en el país en cuestión”.

- ii. Teorema de Stolper-Samuelson plantea que cualquier protección o barrera comercial (arancelaria o no-arancelaria) que genere un aumento en el precio del bien importado va a beneficiar de manera no ambigua al factor productivo que es utilizado intensivamente en la producción local del bien competitivo (o sustituidor) con el bien importado. En otras palabras, en un mundo en que hay dos países, dos bienes y dos factores productivos, la existencia de barreras comerciales “ayuda” al factor escaso, y, aumenta el pago que recibe; de manera equivalente, el libre comercio “perjudica” al factor escaso y “beneficia” al factor (relativamente más) abundante (Meller y Tokman, 1996²⁷).

En un país como el nuestro, donde es relativamente abundante la mano de obra y cuyo comercio se concentra con los países desarrollados y su desarrollo en gran medida proviene del exterior, al introducir barreras comerciales aumenta el pago al factor capital; en consecuencia, al aplicar un proceso de apertura comercial y por ende al reducir las barreras proteccionistas, va a beneficiar al factor trabajo, y, va a haber un aumento del salario real de la mano de obra. Situación diferente a lo que ocurre en un país como Estados Unidos o de la Unión Europea que es relativamente abundante en capital; barreras proteccionistas protegen a su factor escaso – el trabajo-, aumentando el nivel del salario real, mientras que un incremento del comercio libre produciría el efecto contrario.

El mecanismo por medio del cual (supuestamente) opera el teorema de Stolper-Samuelson es a través del cambio de precios relativos de los bienes. En efecto, una apertura comercial implica una reducción arancelaria y/o eliminación de

²⁷ Meller, P., Tokman, A. (1996) *Comercio y Diferencial Salarial en Chile: en el Modelo Exportador Chileno: Crecimiento y Equidad*. (pp. 88- 130), CIEPLAN-DOLMEN.

barreras no tarifarias; esto genera un cambio en los precios relativos de los bienes del país. Luego, la disminución del precio relativo de un bien previamente protegido reduce el precio del factor productivo que es utilizado más intensivamente en la producción de dicho bien y, en consecuencia, aumenta el precio relativo del otro factor productivo. Este mecanismo vincula el precio relativo de los bienes con el precio relativo de los factores productivos; dada la interacción descrita, ésta es totalmente independiente de la dotación relativa de factores productivos existentes en el país. Todo esto sugiere que la existencia de barreras proteccionistas aumenta el ingreso (o pago) real del factor productivo que es utilizado de manera relativamente más intensiva en la producción local del bien competitivo con el importado; en consecuencia, la apertura comercial tiene el efecto contrario.

Si bien es cierto existen otras teorías como (Rybczynski y Samuelson, 1995)²⁸, para nuestro análisis de los incrementos del comercio con el resto del mundo en especial los TLC, dado que el mundo está globalizado existe tendencia hacia la igualdad de precios de los factores productivos, especialmente capital, insumos, mas no el factor salario, que nuestros países hay abundancia de dicho factor.

De lo dicho puedo pre concluir cuando dos países comercian en un entorno de TLCs, lo que ocurre no es solamente un intercambio de bienes; hay algo adicional. De manera implícita, los países están intercambiando entre sí factores productivos, los cuales están incorporados en los bienes. El país que tiene una dotación relativa intensiva en trabajo exporta mano de obra e importa capital. La existencia de comercio se explica justamente debido a estas diferencias de factores existentes entre los países.

Cada país por lo tanto tiende a producir preferentemente aquellos bienes en los cuales tiene ventajas comparativas, que si bien en algunos sectores productivos existirán pérdidas, en otros sectores productivos existirán ganancias y la suma será positiva dando lugar a una ganancia en el bienestar.

²⁸ Samuelson, P (1995), *International factor Price equalization once again*. Economic Journal 59" (pp. 181-197); Economic Journal 58 (pp.163-184)

De aquí en adelante, se continuará aplicando ésta variable teórica de comercio exterior.- la teoría de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) que plantea el uso de las ventajas comparativas analizadas como aquellas que se refuerzan en el proceso de aplicación del TLC y que van modificando la composición de las manufacturas, pasando de manufacturas basadas en recursos naturales a manufacturas de mediana y alta tecnología, es decir a desarrollar una cadena productiva más desarrollada, puesto que se ha podido observar que abarca la realidad más próxima a los productos y servicios que se están exportando e importando con nuestros principales socios comerciales y al camino a la especialización comercial.

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

2.2.3 Los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales, una explicación teórica.

“Un 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. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad”... “Los Tratados de Libre Comercio, son importantes porque forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el

tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos (MINCETUR 2015²⁹)”.

Nuestro país con los acuerdos comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) que ha suscrito ha tenido que hacer y seguir con los pasos de integración antes mencionado por Bela Balassa, realizando concesiones mutuas arancelarias y ha logrado efectos favorables económicos y financieros con determinada incidencia sobre el crecimiento y el desarrollo socio-económico, lo que le ha permitido continuar implementando políticas económicas, sobre la necesidad de estos procesos y lo que va permitir el análisis teórico, estudiando las variables significativas, de las exportaciones e importaciones comparados con los diferentes países que participan de los acuerdos así como los términos de intercambio, la producción, empleo y la balanza de pagos.

Según las instituciones gubernamentales de nuestro país como MINCETUR que tiene: “Los objetivos de los Tratados de Libre Comercio-TLC” según (MINCETUR-2015³⁰).

- Eliminar barreras que afectan o merman el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para estimulación de la producción nacional.

²⁹ MINCETUR (2015) *Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales (Algunos también llamados "TLC"* Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc

³⁰ MINCETUR (2015) *Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=27

- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer soluciones controversias.

Para los TLC “Entre los **objetivos directos**, que se tiene con estos acuerdos es el de mejorar el acceso a los mercados externos para la oferta exportable nacional actual y potencial, establecer reglas y disciplinas claras y transparentes de fácil administración que normen los acuerdos e incentivar la inversión interna y externa. Para acceder a estos mercados el acuerdo de libre comercio permite eliminar todo tipo de obstáculo arancelario y no arancelario, ampliando de cierta manera el mercado interno, accediendo a mercados externos y ampliando nuestro horizonte para crecer en él, con nuestra producción nacional”.

Para los TLC “Como objetivos indirectos que se tienen: fomentar el incremento del comercio exterior como motor del desarrollo de la economía peruana y contribuir a que el Perú se convertirá en un HUB logístico y productivo”. (Mesia 2007). ³¹

Para los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC) “Este objetivo tiene que ser coordinado con lo que internamente se ha denominado agenda interna, que tiene que ver con las reformas pendientes en el Estado (en particular con la educación y justicia), el desarrollo de puertos e infraestructura, reconversión productora, entre otros labores pendientes de los ministerios que conformar el poder ejecutivo, el poder legislativo y judicial, así como los productores y consumidores nacionales” (Mesia-2007³²). De repente se puede comentar con lo anterior.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios o ventajas que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y

³¹ Mesia, Luis (2007): *Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007: Perú Hoy: Mercados globales y (des) articulados internos*, (pp. 180). Perú. DESCO.

³² Mesia, Luis (2007): *Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007: Perú Hoy: Mercados globales y (des) articulados internos*, (pp. 180). Perú. DESCO.

maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan en muchos casos a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Es importante también decir, que si bien existen acuerdos con nuestro país, ello no significa que nuestro país, no pueda seguir negociando acuerdos con otros países, así por ejemplo actualmente a iniciativa de Estados Unidos y del Japón. Se está tratando de negociar con otros 12 países en cuales esta nuestro país, Australia, Brunei, Chile; Estados Unidos, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam, Canadá y Perú denominado Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (En adelante TPP por sus siglas en inglés, *Trans-Pacific Partnership*), donde los que negocian representan el 37% del PBI mundial con un promedio de crecimiento del PBI de 3,7% proyectado al 2015, absorbe el 27% de las importaciones del mundo (US\$ 5.2 Billones de Dólares), efectúan el 25% de las exportaciones globales (US\$ 4.3 Billones de Dólares), teniendo como objetivos temas difíciles como son Propiedad Intelectual, el acceso a medicinas, los mecanismos de arbitraje inversionista- Estado, empresas estatales y estándares ambientales y laborales y tanto Estados Unidos como Japón, establecen un arma no convencional frente al avance de China refiriendo que China mantiene precios bajos de su productos, porque su moneda es baja de manera artificial.

Con este nuevo acuerdo que estamos negociando, que se denomina TPP, estamos ganado 05 nuevos mercados con los países como Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam, con un mercado potencial de nuestras exportaciones no tradicionales en aproximadamente US\$ 2,250 millones. Este acuerdo ayudara a evitar barreras sanitarias y técnicas para nuestros productos y de esta manera nos facilitara los procedimientos en las exportaciones

especialmente de nuestros productos agrícolas; siendo Perú el principal impulsador de los capítulos sobre Pymes (Pequeñas y medianas empresas en adelante Pymes) y Desarrollo, en materia de medio ambiente la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica y su búsqueda de desarrollo sostenible, en el capítulo de propiedad intelectual el Perú busca establecer normas que establezcan y promuevan la protección de los recursos genéticos y conocimientos tradicionales, que espero que sean beneficio para nuestro país.

Por otro lado debe tenerse en cuenta que el TPP coexistirá con los acuerdos comerciales bilaterales del Perú, es decir, ninguno de los acuerdos previos con Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, México y Singapur, países que son integrantes del TPP, además los exportadores e importadores peruanos podrán escoger libremente a cuál acuerdo comercial de los que tiene el Perú acogerse para obtener los beneficios, eligiendo así las reglas que crea más conveniente para el desarrollo de las actividades comerciales propias de su empresa. Por lo tanto se espera que el TPP conecte por primera vez a las PYMES peruanas con las cadenas de suministros globales, pues bastará que usen un insumo cualquiera de los 12 países del TPP para que su producto pueda ser exportado con preferencias a un mercado de 805 millones de consumidores, se le brindará al Perú un mercado de compras públicas 22 veces más grandes que el peruano. Para lo que cabe recordar que las licencias obligatorias y los plazos de las patentes se regulan desde hace dos décadas en el marco de la OMC y otros acuerdos.

El Perú tiene una visión comercial de largo plazo que incluye una agenda integral de acuerdos y negociaciones comerciales. En el ámbito del comercio internacional no sólo existen los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica, que son instrumentos de negociación bilateral. También existen procesos multilaterales de negociación, como la Organización Mundial de Comercio (En adelante OMC) y el Área de Libre Comercio de las Américas (En adelante ALCA). En ese sentido, la visión comercial del Perú no apunta únicamente a consolidar determinados beneficios con algún país, sino también a ampliar la apertura de más mercados para nuestra oferta exportable como lo he

manifestado en los párrafos anteriores Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica TPP.

Por otro lado como referencia de análisis de los acuerdos estudiados, encontramos en la actualidad el proceso de integración de nuestras economías latinoamericanas, en la que como por ejemplo la Alianza del Pacífico toma medidas que engloban los pasos y aspectos necesarios para el éxito dentro de los procesos de integración. Este acuerdo suscrito en el 2011 el cual entro en vigencia en 20 de julio del 2015. La alianza del Pacífico constituye la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial, en América Latina y el Caribe, el bloque engloba libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas causando este una proyección total del marco teórico establecido para el impacto económico y financiero de cada país.

Por razones antes expuestas las políticas estatales y gubernamentales establecidas por el Perú de acuerdo a la agenda del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) están dispuestas a llevar a cabo negociaciones comerciales con otros bloques económicos, como recientemente lo ha hecho con Panamá, Venezuela, Costa Rica y México, con el fin de asegurar un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales, mejorando su política integracionista negociadora.

2.2.4 Los Acuerdos Comerciales, Tratados de Libre Comercio del Perú al 2014.

- **Acuerdos de complementación económica**
 - i. **Perú – Argentina:** El 11 de marzo de 1988, Argentina y Perú suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica N° 9 (ACE 9), en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 de ALADI, con el objetivo de intensificar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, aumentar y diversificar el comercio recíproco, entre otros. Posteriormente, dicho Acuerdo fue reemplazado por el Acuerdo de Complementación Económica N° 48 (ACE 48), suscrito el 29 de junio de 2000.

El ACE N° 48 fue suscrito entre Argentina y Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (Países Miembros de la Comunidad Andina - CAN) y puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 025-2000-ITINCI. El Acuerdo tenía por objeto el establecimiento de márgenes de preferencia fijos, como un primer paso para la creación de una zona de libre comercio entre la CAN y el MERCOSUR.

La vigencia del ACE N°48 fue prorrogada sucesivamente mediante Protocolos Adicionales, siendo el último el Vigésimo Tercer Protocolo Adicional, suscrito el 26 de octubre de 2005, mediante el cual se dispuso la prórroga de la vigencia del Acuerdo y las preferencias pactadas entre Argentina y Perú, desde el 1° de noviembre de 2005 hasta el evento que ocurra primero, sea el 31 de diciembre de 2005 o la efectiva entrada en vigor del Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre el MERCOSUR y Perú.

- ii. **Perú – Brasil:** El 31 de diciembre de 1993, Brasil y Perú suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica N° 25 (ACE 25), en el marco del Tratado de Montevideo de 1980 de ALADI, con el objetivo de intensificar las relaciones económicas bilaterales entre ambos países, incrementar y diversificar el intercambio comercial bilateral a través de la eliminación de las restricciones no arancelarias, de la profundización y de la ampliación de las preferencias acordadas, entre otros. Posteriormente, dicho Acuerdo fue reemplazado por el Acuerdo de Complementación Económica N° 39 (ACE 39), suscrito el 12 de agosto de 1999.

El ACE N° 39 fue suscrito entre Brasil y Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (Países Miembros de la Comunidad Andina - CAN) y puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 011-99-ITINCI. El Acuerdo tenía por objeto el establecimiento de márgenes de preferencia fijos, como un primer paso para la creación de una zona de libre comercio entre la CAN y el MERCOSUR.

La vigencia del ACE N° 39 fue prorrogada sucesivamente mediante Protocolos Adicionales, siendo el último el Trigésimo Tercer Protocolo Adicional, suscrito el 22 de diciembre de 2005, mediante el cual se dispuso la prórroga de la vigencia

del Acuerdo y las preferencias pactadas entre Brasil y Perú, desde el 1º de enero de 2006 hasta el evento que ocurra primero, sea el 31 de marzo de 2006 o la efectiva entrada en vigor del ACE N° 58, suscrito entre el MERCOSUR y Perú.

- iii. **CAN – MERCOSUR:** N° 56 el 6 de diciembre de 2002, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Estados Partes del MERCOSUR) y Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (Países Miembros de la Comunidad Andina), en el marco jurídico del Tratado de Montevideo 1980 suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica N° 56 (ACE 56).

El ACE N° 56 constituyó un acuerdo marco para la conformación de un Área de Libre Comercio, cuya negociación debía estar culminada antes del 31 de diciembre de 2003. Con dicho fin las Partes fijarían los plazos de desgravación arancelaria, la eliminación de restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco, lo anterior con miras a lograr la expansión y diversificación de los intercambios comerciales, y de fortalecer el proceso de integración de América Latina.

Los objetivos del ACE N° 56 fueron:

- a. La creación de un Área de Libre Comercio a partir de la convergencia de Programas de Liberación Comercial.
- b. El establecimiento de un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las Partes.
- c. La promoción de las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las Partes.
- d. La promoción del desarrollo y la utilización de la integración física, que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región.

El ACE N° 56 sirvió de base para que el Perú suscribiera más adelante el Acuerdo de Complementación Económica N° 58 con los Países Miembros del MERCOSUR.

Texto del ACE N° 56

Objetivos Principales del Acuerdo de Complementación Económica Perú – MERCOSUR.

La finalidad del Acuerdo consiste en establecer un área de libre comercio entre las Partes, mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afectan el comercio recíproco. Siguiendo este pilar, el ACE N°58 contempla como objetivos principales a los siguientes:

- a) Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes.
- b) Formar un área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afectan el comercio recíproco.
- c) Promover e impulsar las inversiones entre los diversos agentes económicos de las Partes.
- d) Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica.

- **Acuerdo de libre comercio Perú-Chile**

“Se suscribió el 22 de agosto de 2006 y entró en vigencia desde el 1 de marzo de 2009. Este TLC se desarrolló sobre la base del Acuerdo de Complementación Económica N° 38 (ACE 38) suscrito en junio de 1998.

Este Acuerdo Comercial mantuvo el cronograma de desgravación arancelaria acordado en el ACE N°38, pero incorporó nuevas materias relacionadas a las inversiones, comercio transfronterizo de servicios, procedimientos aduaneros, entre otros.

Que nos permite el TLC con Chile. Liberar totalmente el comercio bilateral entre ambos países a partir del 1 de julio de 2016. Contempla disposiciones en materia de acceso de mercaderías, procedimientos aduaneros, salvaguardias, antidumping, medidas sanitarias y fitosanitarias. Al momento de la entrada en vigencia del TLC, Chile otorgó al Perú acceso inmediato al 37.6% de su universo arancelario Al 2012, más del 95% de las líneas arancelarias se encuentran desgravadas totalmente. La liberalización total se concretará el 2016. De igual manera, Perú otorgó acceso inmediato al 37.9 % de su universo arancelario. **El Perú exporta a Chile:** Uvas, espárragos, harina de pescado, lacas colorantes, pastas alimenticias, etc. **El Perú importa desde Chile: Diferentes** tipos de carne (ovina, caprina, etc.), fresca o congelada, petróleo, harina de pescado, aceite de pescado. Malta, etc.” (MINCETUR 2015³³).

- **Alianza del Pacífico**

“El Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico creada de forma oficial el 28 de abril del 2011 en Lima, suscrito por Presidentes de Colombia, Chile, México y Perú como estados miembros y por Panamá y Costa Rica en calidad de estados observadores.

“La Alianza del Pacífico constituye la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial, en América Latina y el Caribe, el bloque representa el 38% del PIB, concentra 50% del comercio total y atrae el 45% de la inversión extranjera directa. Los cuatro países concentran una población de 214.1 millones de personas y cuentan, con un PIB per cápita promedio de US\$ 16,500 Dólares. La población es en su mayoría joven y constituye una fuerza de trabajo calificado, así como un mercado atractivo con poder adquisitivo en constante crecimiento.”³⁴

La Alianza del Pacífico es una iniciativa suscrita durante la IV Cumbre Presidencial realizada el 6 de junio de 2012 en Paraná - Chile, este acuerdo

³³ MINCETUR (2015) *Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=70&Itemid=93

³⁴ Alianza del Pacífico (2015) *Valor Estratégico*. Recuperado de: <http://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#valor-estrategico>

denominado área de integración profunda, para la libertad de circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Es la plataforma de articulación política, integración económica y comercial con proyección al mundo, y principal base regional hacia el Asia. Además de Impulsar el crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías para lograr mayor bienestar, terminar con la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social entre sus habitantes.

Entre los temas más importantes en la Alianza del Pacífico se ha planteados y establecidos encontramos los siguientes:

- Pymes

Directamente han beneficiado a las pequeñas y medianas empresas de la Alianza del Pacífico; un ejemplo de ello, han sido las macro ruedas de negocios realizadas por las entidades de promoción en las que han participado más de 1.000 empresas exportadoras Pequeñas y medianas empresas (Pymes).

- Obstáculos Técnicos al Comercio

Lograr sistematización conjunta de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCEs) con la colaboración del Banco Interamericano de Desarrollo, se ha iniciado la misma, con el certificado sanitario; y esperan que estén integradas plenamente para el 2017. Asimismo, el CEAP se espera implementar el Primer Observatorio Logístico de la Alianza del Pacífico, tomando la experiencia del Perú. Esta propuesta promoverá la reducción de costos logísticos a favor del comercio exterior.

- Integración financiera

Dándose cumplimiento con el apoyo del BID, se abordaron aspectos de integración financiera: Integración del MILA, la cual busca integrar el mercado financiero de los 4 países en el cual incluyan los fondos de pensiones, de capitales, de renta fija entre otros.

- Infraestructura

Continuar con la tendencia en desarrollo de infraestructura de las partes, lo cual es fundamental para elevar la competitividad y conectividad del bloque.

Tomando como referencia la Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico en el tema de Innovación y emprendimiento.

- Sector Privado por la Educación

Iniciativa que trabaja desde el sector privado colombiano, que busca una colaboración público-privada con el propósito de identificar las necesidades tiene el mundo laboral, en materia de tecnificación de mano de obra, en sus diferentes ramas. Esto involucra al empresariado a participar en la oferta educativa con la que cuentan actualmente las instituciones, donde a través de mesas de trabajo con entidades de Estado, se trabaja desde la oferta educativa y no desde la demanda.

- ANDI del Futuro-ADF: programa de emprendimiento y formación empresarial, con el fin de promover la creación y el fortalecimiento de empresas jóvenes colombianas, que cumplan con las siguientes características: crecer rápida, rentable y sostenidamente, tener equipos de trabajo interdisciplinarios, utilizar la innovación como su principal motor de crecimiento, mentalidad global competitiva, entre otras.
- Programa Capacítate: se está trabajando para vincular el Programa Capacítate de la Fundación Carlos Slim, el cual comprende las necesidades de la base de la pirámide laboral por medio de capacitación con programas accesibles y amigables para preparar a la población en distintos oficios.
- Escuelas Innova: se está igualmente trabajando para vincular el Programa Escuelas Innova, liderada en Perú por el empresario Carlos Rodríguez Pastor.

OBJETIVOS: Alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración

económica y comercial, con proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico. Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de sus economías de cada uno de sus países miembros. No solo se trata de un acuerdo comercial o de un TLC sino que abarca también otros temas relevantes para el desarrollo de nuestros países.

Dentro de este contexto, los Países Parte acuerdan priorizar los siguientes temas: Facilitar el tránsito migratorio y el movimiento de personas de negocios, promover la cooperación policial, facilitar el comercio y la cooperación aduanera, integrar las bolsas de valores, impulsar los procesos de interconexión física y eléctrica; etc.” (MINCETUR 2015³⁵).

- **Acuerdo de promoción comercial Perú – Estados Unidos**

“El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) o Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EEUU, fue suscrito el 12 de abril de 2006 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2009.

Antes de la entrada en vigencia de este TLC, el Perú era beneficiario de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA de sus siglas en inglés *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*), conjuntamente con Bolivia, Colombia y Ecuador.

El ATPDEA era una régimen de excepción del pago de aranceles que nos fue otorgado unilateralmente por los Estados Unidos, con el fin de promover nuestras exportaciones, fomentar la sustitución del cultivo de la hoja de coca y la lucha contra el narcotráfico.

Sin embargo, a pesar que el ATPDEA trajo beneficios para el desarrollo de nuestras exportaciones, era transitorio, unilateral y no incluía al universo arancelario.

Por ello la importancia de este TLC, que trae mayores beneficios para el sector exportador y con carácter permanente.

³⁵ MINCETUR (2015) *Alianza del Pacífico y sus Objetivos*. Recuperado de: <http://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos>

El acuerdo con Estados Unidos permite: Desgravación arancelaria para los productos originarios del Perú que ingresan a Estados Unidos.

Al 2013, el 98 % de líneas arancelarias de Perú entran con arancel cero. Se establece un marco jurídico para atraer flujos de inversión privada al Perú. Nos pone en igualdad de condiciones frente a otros mercados que también cuentan con acceso preferencial al mercado estadounidense.

Se mejora los tiempos de despacho en los procedimientos aduaneros y se focaliza el control de aduanas en las mercancías de alto riesgo.

Que Productos se exportan a Estados Unidos: azúcar, café, oro, espárragos, polos de algodón, cacao, etc. Los productos que importamos desde Estados Unidos: Maíz amarillo duro, vehículos ensamblados, aceite de soya, vacunas para medicina, etc.” (MINCETUR 2015³⁶).

- **Acuerdo de libre comercio Perú – Panamá**

“El Tratado de Libre Comercio Perú – Panamá se suscribió en la ciudad de Panamá el 25 de mayo de 2011, fue ratificado por el 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.

Este Tratado se enmarca dentro de la estrategia comercial de mejorar las condiciones de acceso a mercados; y al mismo tiempo, establecer reglas y disciplinas claras que promuevan el intercambio comercial de bienes y servicios e inversiones. En efecto, el Tratado regula temas relativos a Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, Cooperación Aduanera, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Políticas de Competencia, Servicios,

³⁶ MINCETUR (2015) *Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.* Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

Inversiones, Propiedad Intelectual, Compras Públicas, Solución de Diferencias y Asuntos Institucionales.

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. Esto significa que productos de agro exportación peruanos como espárragos, mandarinas, alcachofas, uvas, mangos, paltas, páprika, maíz gigante del Cusco, maíz morado, limón, entre otros, se beneficiarán de un acceso inmediato a partir de la entrada en vigencia del Tratado.

Del mismo modo, los principales productos de exportación de Panamá como medicinas, artículos de joyería, libros, productos laminados de acero, entre otros, ingresarán al Perú beneficiados por la programa de desgravación arancelaria del Tratado. Esto favorece a la industria nacional y al consumidor final.

Este Tratado significa una herramienta positiva para fomentar el comercio bilateral entre Perú y Panamá, principalmente, se busca beneficiar a las PYME, que constantemente se encuentran en busca de destinos próximos y afines para colocar sus productos con valor agregado.

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 deben destacarse los sectores químico, 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.”(MINCETUR 2015)³⁷.

³⁷ MINCETUR (2015) *Acuerdo de Libre Comercio Perú – Panamá*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=110&Itemid=133

- **Acuerdo comercial Perú – Unión Europea**

“Se suscribió el 26 de junio de 2012 y entró en vigencia desde el 1 de marzo de 2013. Este Acuerdo Comercial con la UE representa el mercado de 500 millones de habitantes con un ingreso per cápita anual de US\$ 30 mil dólares, La UE representa es nuestro principal mercado, con una participación del 18% del total de nuestras exportaciones al mundo. En el año 2012 nuestras exportaciones hacia la UE superaron US\$ 7,700 Millones de dólares, las exportaciones tradicionales representan el 70% de nuestros envíos y las exportaciones no tradicionales representan el 30% de nuestros envíos.

Los beneficios arancelarios que ofrece la UE, otorga desgravación inmediata al 95% de líneas arancelarias originales del Perú.

Asimismo, el 76% de líneas arancelarias de la UE ingresan con desgravación inmediata al mercado nacional. Para nuestras exportaciones no agrícolas se ha conseguido una desgravación inmediata al 100%.

Mientras que para nuestras exportaciones agrícolas se ha logrado una desgravación inmediata al 75.9% de nuestras exportaciones.

Se ha consolidado el ingreso libre de aranceles para productos peruanos como espárragos, páprika, paltas, guayabas, mangos, alcachofas, aceitunas, mandarinas, uvas, camote, durazno, tangelos, entre muchos otros.

Para el banano peruano (producto sensible para la UE) se obtiene también una importante desgravación del arancel que bajará de 176 € a 75 € por tonelada en 10 años. Vencido dicho plazo el banano peruano ingresará a Europa libre de arancel.

Para los servicios e inversiones, se establece un marco legal para el comercio de servicios entre empresas y personas naturales con domicilio en el Perú y la UE.

Los productos de servicios peruanos recibirán el mismo trato que reciben los proveedores de servicios europeos, y las empresas peruanas que inviertan en la UE recibirán un trato no menos favorable que las empresas locales europeos. El

Acuerdo abre oportunidades para la micro y pequeña empresas del país. En el tema de las contrataciones públicas, las partes convienen en generar mecanismos para promover la participación de las PYMES. La UE incluye, en el tema de la contratación pública, a todos sus niveles de gobierno: central, municipalidades, entidades comunitarias, así como empresas públicas. Esto brinda oportunidades a las más de 10,000 PYMES exportadoras del país, que podrán ofrecer sus productos y servicios al mercado europeo. Los 28 países que forman parte de la Unión Europea son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Estambul, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia.

Beneficios arancelarios que ofrece el Perú: Ofrece desgravación inmediata y, en algunos casos a 5 años, para motores, vehículos, tractores, partes de maquinas y lubricantes. También para suplementos alimenticios, maltas y alimentos para animales.

En los casos de productos sensibles para Perú, como el sector plástico, textil y confecciones, calzado y metal mecánico, se ha previsto una desgravación a 10 años” (MINCETUR 2015³⁸).

- **Tratado de libre comercio Perú – Canadá**

“El Tratado de Libre Comercio (TLC) se firmó en Lima el 29 mayo de 2008; y entró en vigencia el 1 ° agosto 2009.

En este tratado se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Facilitación de Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Emergencia y Defensa Comercial, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios,

³⁸MINCETUR (2015) *Acuerdo comercial entre Perú y Unión Europea*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Entrada Temporal Personas de Negocios, Política de Competencia, Contratación Pública, Comercio Electrónico, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Solución de Controversias.

Los principales productos que se exportan a Canadá son: oro, gasolina, minerales de plata, cobre y plomo, plata en bruto, aceite de pescado, mineral de zinc, harina de pescado, gas natural productos agropecuarios, mandarina, uvas frescas, artesanía, maderas y papeles, metal-mecánico, minería no metálica, pesquero, pieles y cueros, químicos, siderometalúrgico, textiles, joyería.

En 2010 Canadá ha sido el cuarto mercado de destino de exportación de productos Peruanos.

Al 2010 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.

Este acuerdo es un tratado comercial de gran alcance, que incorpora, a la vez de obligaciones sobre libre comercio de bienes y servicios e inversiones, también capítulos y acuerdos paralelos sobre el Medio Ambiente y Cooperación Laboral, que establecen compromisos sustanciales para que Canadá y Perú cumplan estándares laborales que han asumido en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de 5 convenios multilaterales sobre protección ambiental.”(MINCETUR 2015)³⁹

- **Tratado de libre comercio Perú-Singapur**

“El Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur fue suscrito el 29 de mayo de 2008 en Lima, por la Ministra de Comercio Exterior y Turismo Mercedes Aráoz Fernández y el Ministro de Comercio e Industria, Lim Hng Kiang en presencia del

³⁹MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=60&Itemid=83

Presidente del Perú, Alan García. Dicho acuerdo entró en vigencia el 1 de agosto de 2009.

Los capítulos negociados que incluye este acuerdo son: Comercio De Mercancías, Medida Especial Agrícola, Reglas De Origen, Aduanas, Medidas Sanitarias Y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Salvaguardias Bilaterales, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo De Servicios, Entrada Temporal De Personas De Negocios, Comercio Electrónico, Política De Competencia, Transparencia, Administración Del Acuerdo y Solución De Controversias.

Los principales productos exportados a Singapur que ya se están beneficiando de este acuerdo son: cacao, uvas, *t-shirts*, camisas, espárragos, almejas, locos y machas, entre otros.

El Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur brinda al Perú la oportunidad de establecer reglas de juego claras, con un marco transparente y previsible, que permita tener un comercio bilateral ordenado, el cual salvaguarde justificadamente los intereses del Perú.

Asimismo, dicho acuerdo hace posible que los productos peruanos ingresen con mejores condiciones al mercado singapurense, impulsar mayores inversiones y consolidar la estrategia peruana de convertirse en el centro de operaciones del Asia en América del Sur”. (MINCETUR 2015)⁴⁰

- **Tratado de libre comercio Perú – China**

“El TLC entre Perú y China se firmó el 28 de abril de 2009 en la ciudad de Beijing-China. Entró en vigencia el 1 de marzo de 2010. Además se suscribió un Acuerdo

⁴⁰ MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio Perú – Singapur*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=65&Itemid=88

de Cooperación Aduanera y un Memorando de Entendimiento en Cooperación Laboral y Seguridad Social.

Qué nos permite el TLC con China: Posicionar al Perú en uno de los mercados más grandes del mundo, conformado por 1,300 millones de personas y con una economía cuya tasa promedio de crecimiento es del 10% anual. Brindar una señal a los empresarios de China y de otros países asiáticos para que inviertan en el Perú. Mantener de manera indefinida la posibilidad de aplicar el drawback y los regímenes de importación y exportación temporal. Las mercancías producidas en zonas francas también podrán beneficiarse de este tratado.

El Perú podrá continuar aplicando el Sistema de Franja de Precios, China no podrá mantener, introducir o reintroducir subsidios a la exportación de sus productos. Además ofrece desgravación total de sus aranceles (en un plazo determinado) al 94.5% de sus líneas arancelarias.

Los productos de interés del Perú (como colorantes, mango, carne de ave, ajos, palta, cebollas, cacao, fresas, espárrago, páprika, cobre, entre otros) pueden ingresar libres de arancel de manera inmediata y, en algunos casos, hasta en cinco años al mercado chino

Qué productos se exportan del Perú a China, se pueden exportar son: Café, hierro, hilados de pelo fino, maíz, harina de pescado, aceites, azúcar, tabaco.

Se importan desde china: Teléfonos celulares, Computadoras, Repuestos de computadoras. Urea Motocicletas, Aparatos de televisión, etc.

Resultados en exportaciones. El valor de las exportaciones peruanas hacia China alcanzó los US\$ 12,897 millones (un incremento acumulado de 216% desde el 2009). De ese total, el 79% se encuentra en la categoría desgravación inmediata. Solo en el segundo año de vigencia de este TLC el valor las exportaciones peruanas a China alcanzaron los US\$ 7,319 millones (Un incremento de 31% con respecto al primer año de vigencia).

Se registraron 213 nuevos productos exportados a China, por un monto de US\$ 69 millones, en su mayoría del sector no tradicional (96% del total), adentro

del cual destacan los rubros textil (23%), metalmecánico (16%) y agropecuario (15%).

En el sector tradicional, el principal nuevo producto exportado es el gas natural con una participación de US\$ 60.96 millones.

Así mismo solo en el primer año se exportó más de US\$ 750 millones en harina de pescado. Este mismo periodo se ha registrado 324 nuevas empresas exportadoras con destino a China, de las cuales el 64 % fueron pequeñas y micro empresas.

En conjunto, estas nuevas empresas han realizado envíos por un monto de US\$ 1,330 millones. El precio de nuestras conservas de molusco se incrementó en 110%, de los calamares y potas en 45%, de las uvas en 97% y de las lacas colorantes en 500%. Las exportaciones de mango crecieron en más de 1,000%, alcanzando un monto de US\$ 40 mil en el primer año de vigencia.

Resultados en importaciones, En los dos primeros años de vigencia del TLC con China el valor de las importaciones peruanas alcanzó los US\$ 11,921 millones (un incremento de 264% en comparación al 2008).

Solo en el segundo año el valor de estas importaciones peruanas desde China alcanzó los US\$ 6,592 millones (24% con respecto al primer año). Las importaciones se concentraron principalmente en bienes de capital para la industria (más de US\$ 2,000 millones durante el segundo año) y bienes de consumo (también por más de US\$ 2,000 millones durante el segundo año).

De acuerdo al monto importado, durante el segundo año de vigencia del Tratado, los principales productos importados fueron los celulares (US\$ 412 millones), las máquinas para procesamiento de datos (US\$ 381 millones), las motocicletas (US\$ 151 millones) y los aparatos de televisión (US\$ 94 millones)” (MINCETUR 2015⁴¹)

⁴¹ MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59

.A continuación detallé en el cuadro N° 03 Los Acuerdos Comerciales vigentes del Perú con sus socios económicos.

Cuadro N° 03

ACUERDOS COMERCIALES

| ACUERDOS MULTILATERALES | |
|---------------------------------------|---|
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción |
| Miembros de la OMC | 01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 07 octubre 1951) |

| UNIONES ADUANERAS | |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción |
| Comunidad Andina | 26-may-69 |

| ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO | | |
|---|-----------------------------|-----------------|
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción | Vigencia |
| Unión Europea | 26-jun-12 | 01-mar-13 |
| Japón | 31-may-11 | 01-mar-12 |
| Costa Rica | 26-may-11 | 01-jun-13 |
| Panamá | 25-may-11 | 01-may-12 |
| México (ACE 67) | 06-abr-11 | 01-feb-12 |
| Corea del Sur | 21-mar-11 | 01-ago-11 |
| AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) | 24-jun-10 | 01-jul-12 |
| China | 28-abr-09 | 01-mar-10 |
| Singapur | 29-may-08 | 01-ago-09 |
| Canadá | 29-may-08 | 01-ago-09 |
| Chile | 22-ago-06 | 01-mar-09 |
| Estados Unidos | 12-abr-06 | 01-feb-09 |
| MERCOSUR (ACE 58) | 30-nov-05 | |
| Tailandia | | 31-dic-11 |

| ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS (Aún no vigentes) | |
|---|-----------------------------|
| Acuerdos de libre comercio | |
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción |
| Alianza del Pacífico | 10-feb-14 |
| Guatemala | 06-dic-11 |

| ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL | |
|---------------------------------------|-----------------------------|
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción |
| Venezuela | 07-ene-12 |

| ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA | | |
|--|-----------------------------|-----------|
| Acuerdo/Parte(s) signataria(s) | Fecha de suscripción | |
| Cuba | 05-oct-00 | 09-mar-01 |

FUENTE: MINCETUR
ELABORACIÓN: PROPIA

Del cuadro N° 03. Puedo explicar que el año 2005, el Perú tiene un acuerdo comercial de importancia con países de América Latina agrupados en el MERCOSUR, el cual inicia sus vínculos económicos con Europa y otras regiones del mundo. A juzgar por los flujos de inversiones y de intercambio comercial, Los países centroamericanos se orientaron a integrarse al polo de atracción del norte es decir Estado Unidos, en tanto que los países andinos, como el nuestro oscilan entre el atractivo del mercado norteamericano y la convergencia con el MERCOSUR.

Asimismo luego de observar el cuadro N° 03, explico que los procesos de Integración TLC se han efectuado con países grandes, como son Estados Unidos, China, o el bloque de la Unión Europea, son tres de nuestros principales socios comerciales, y aquellos que más compran en el mundo. Además, estos países compiten entre ellos, por el hecho que producen bienes similares, es decir no se complementan, mientras que con respecto a nuestro país, su producción de bienes es la que mayormente adquirimos y no producimos si nos complementamos perfectamente. En el caso de Europa, China y Estados Unidos.

“Los acuerdos comerciales Estados Unidos de Norte América, MERCOSUR y China son beneficiosos para los consumidores peruanos porque mediante la reducción de los aranceles de importación los consumidores tendrán acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos, como por ejemplo computadoras, equipos de transporte, automóviles, libros, discos de lectura por láser para reproducir, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, que le país básicamente no produce. De otro lado, conducirán al establecimiento de reglas y procedimientos que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas, lo que significa menores costos de almacenamiento y manejo de mercadería para los importadores y, por tanto, reducciones adicionales —a las producidas por la baja de aranceles— en los precios pagados por los consumidores. Lo que representa en exportaciones el 52% y en sus importaciones el 49%. Así de esta manera en el Perú, las exportaciones sostienen aproximadamente 15 de cada 100 empleos. No podemos dejar de tener acuerdos comerciales ni de exportar, pero hay que continuar en la implementación del Plan

Estratégico Nacional Exportador (PENX) y de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) impulsados por el MINCETUR” (MINCETUR s.f.⁴²).

EFFECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

2.2.5 Balanza comercial

- Balanza comercial peruana

Cuadro N° 04
Balanza Comercial Peruana en Miles de Millones de US\$

| BALANZA COMERCIAL PERUANA EN MILES DE MILLONES DE US\$ | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| a. Exportaciones | 27,070.52 | 35,803.08 | 46,375.96 | 47,410.61 | 42,860.64 | 39,532.68 |
| b. Importaciones | -21,010.69 | -28,815.32 | -37,151.52 | -41,135.01 | -42,247.85 | -40,809.02 |
| Balanza comercial | 6,059.83 | 6,987.76 | 9,224.44 | 6,275.60 | 612.79 | -1,276.34 |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 04 muestra que las exportaciones de nuestro país a partir del 2009 se han incrementado de US\$ 27,070.52, a US\$ 39,532.68 al 2014, lográndose un incremento de un 46.04% en este periodo, en lo que respecta a las importaciones para el año 2009 estas fueron US\$ 21,010.69 las mismas que se incrementaron a US\$ 40,809.02 para el 2014 lográndose en este periodo un incremento de 94.23%.

Si bien es cierto el resultados de la balanza comercial del 2009 fue positiva en US\$ 6,059.83, y el 2012 fue de US\$ 6,275.60 solo su saldo de la balanza comercial se incrementó en 3.56% en ese periodo.

Comportamiento diferente para el año 2013 que solo obtuvo de US\$ 612 millones de dólares positivo y que para el año 2014 después de 13 años se tiene una balanza comercial negativa en US\$ -1,276.34 miles de millones de Dólares Americanos.

⁴² MINCETUR (s.f.) *Notas de prensa*. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/

Cuadro N° 05
Variación Porcentual de las Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial del Perú

| VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ | | | | | |
|---|--------|--------|---------|---------|----------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Variación exportaciones | 32.26% | 29.53% | 2.23% | -9.60% | -7.76% |
| Variación importaciones | 37.15% | 28.93% | 10.72% | 2.71% | -3.41% |
| Variación Balanza Comercial | 15.31% | 32.01% | -31.97% | -90.24% | -308.28% |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

Según el cuadro N° 05, al analizar, variación porcentual de año a año de la exportaciones e importaciones del año 2010 al 2014, puedo decir que nuestras exportaciones fueron disminuyendo a partir del años 2010, siendo notorio la variaciones del año 2013 y 2014 siendo negativa, ello se debe a que partir de 2012 nuestra economía se vio afectada por la disminución de los precio de los comodites y la desaceleración de la economía.

Cuadro N° 06
Participación Porcentual de los Países en las Exportaciones del Perú

| PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES DEL PERÚ (%) | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Promedio |
| Estados Unidos | 17.62 | 17 | 12.99 | 12.72 | 18.14 | 15.6 | 15.68 |
| Panamá | 0.34 | 0.71 | 0.72 | 1.05 | 1.45 | 1.44 | 0.95 |
| Unión Europea | 15.98 | 18.36 | 18.74 | 16.32 | 16.38 | 15.92 | 16.95 |
| Canadá | 8.54 | 9.3 | 9.13 | 7.27 | 6.4 | 6.35 | 7.83 |
| Singapur | 0.03 | 0.02 | 0.02 | 0.05 | 0.05 | 0.1 | 0.05 |
| China | 15.07 | 15.18 | 15 | 16.56 | 17.16 | 17.78 | 16.13 |

Fuente: BCRP, SIISEX

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 06 muestro que nuestra exportaciones del 2009 al 2014, nuestro país como destino a la Unión Europea representa en promedio 16.95%, con China 16.13%, con Estados Unidos 15.68%, con Canadá 7.83%, con Panamá 0.95% y con Singapur 0.05%. De lo anterior podemos decir que estos 06 destinos, son los más importantes de nuestro mercado externo representando en promedio para el año 2014 el 57.58% de nuestras exportaciones.

Cuadro N° 07

Participación Porcentual de los Países en las Importaciones del Perú

| PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS PAÍSES EN LAS IMPORTACIONES DEL PERÚ (%) | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Promedio |
| Estados Unidos | 20.49 | 20.17 | 19.86 | 19.25 | 19.83 | 20.57 | 20.03 |
| Panamá | 0.6 | 1.01 | 0.93 | 0.13 | 0.29 | 0.04 | 0.50 |
| Unión Europea | 11.69 | 11 | 11.05 | 12.14 | 12.38 | 12.2 | 11.74 |
| Canadá | 1.79 | 2.25 | 1.72 | 1.33 | 1.38 | 1.94 | 1.74 |
| Singapur | 0.15 | 0.13 | 0.13 | 0.14 | 0.13 | 0.12 | 0.13 |
| China | 15.55 | 17.84 | 17.13 | 18.97 | 18.85 | 20.66 | 18.17 |

Fuente: BCRP, SIISEX

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 07 mostramos que nuestras importaciones con Estados Unidos representan el 20.03%, con China un 18.17%, con la Unión Europea 11.74%, con Canadá 1.74%, con Panamá 0.50% y con Singapur un 0.13%. De lo anterior podemos decir que estos 06 países nos proveen de nuestras importaciones el 52.31%

Es importante, explicar los efectos económicos y financieros de los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio, este componente muy importante de la Balanza en Cuenta Corriente, especialmente en nuestra balanza comercial y en específico para nuestro país, que para conseguir estos resultados, responden a una estrategia peruana de integración al mundo que busca diversificar y consolidar nuestros destinos de exportación, y a su vez mostrarnos como plazas atractiva para las inversiones productivas y nuestro comercio mostrando a continuación la evolución de las balanzas comerciales de Perú frente a los principales socios comerciales con los cuales ha suscrito Tratados de Libre comercio.

La economía peruana a partir del año 2006, tiene una activa política de apertura comercial y al 2014 se han firmado 14 Tratados de Libre Comercio, pero si analizamos la relación con sus principales socios comerciales, como son Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur, China y nuestro vecino Chile, nuestro país se ha posicionado como la segunda economía de la región Latinoamericana con más TLCs bilaterales. Acuerdos que llevan consigo

crecimiento y desarrollo y que en el presente trabajo de investigación solo están valuando los indicadores relacionado a los socios comerciales más importantes que son la Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China y por referencia geográfica Chile.

Consistentemente a la política de firmar Tratados de Libre Comercio se ha registrado una expansión de la participación del comercio internacional en el producto, el ratio exportación más importación sobre PBI como indicador de apertura comercial se ha incrementado de 26% en 2001 a 47% en 2011. Asimismo, las exportaciones (Importaciones) en dólares americanos han crecido a una tasa promedio anual de 18% (16%), todo ello en un contexto de crecimiento económico persistente y en una economía pequeña y abierta, en la cual el crecimiento económico ha estado históricamente correlacionado con el desempeño del sector externo.

El comercio internacional peruano se realiza mayormente con socios comerciales con los cuales se firmó un TLC, en el 2013 el 55% de las exportaciones fue con estos países. En otros textos se sugiere por ejemplo se sugiere que la evolución de los términos de intercambio tuvo un rol preponderante en el crecimiento del sector externo y del crecimiento económico. A nivel Internacional, Chile es el ejemplo canónico más cercano a nuestra economía del buen desempeño económico y de la dependencia de este con el sector externo.

- **Balanza comercial Perú - Estados Unidos**

Cuadro N° 08

Balanza Comercial Perú – Estados Unidos

| BALANZA COMERCIAL PERÚ-ESTADOS UNIDOS (US\$ millones) | | | | | | |
|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009* | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 4,771 | 6,087 | 6,026 | 6,031 | 7,774 | 6,166 |
| IMPORTACIONES | 4,306 | 5,813 | 7,377 | 7,917 | 8,376 | 8,394 |
| Saldo Comercial | 465 | 274 | -1,351 | -1,886 | -3,148 | -4,228 |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

*Entra en vigencia el Tratado de Libre comercio con Estados Unidos

Los resultados del TLC a la fecha, en relación a las exportaciones en los tres primeros años de vigencia del TLC, el valor de nuestras exportaciones alcanzaron los US\$ 16,938 millones (un incremento acumulado de 190% comparado con el 2008). Se registraron 508 nuevos productos exportados por un monto total de US\$ 243 millones. Estos nuevos productos pertenecen en su mayoría (96%) al sector no tradicional, entre los cuales destacan los rubros metal-mecánico como las torneaduras o barras de hierro (30%), químico (20%) y textil (12%). Exportaciones que se han mantenido del año 2012 al 2014 en promedio anual de US\$ 6,657 Millones.

Durante este periodo se registraron 1,973 nuevas empresas exportadoras. El 90% de ellas son pequeñas y micro empresas (648 en el primer año, 607 en el segundo y 718 en el tercero).

Las exportaciones tradicionales se incrementaron en 21% y representaron el 66% de las exportaciones totales a EEUU. Algunos productos tradicionales como metales menores, azúcar, café y oro registraron incrementos de 359%, 209%, 50% y 40% respectivamente.

Las exportaciones no tradicionales aumentaron en 27%, siendo los sectores más dinámicos: sidero-metalúrgico (190%), químico (90%), minería no metálica (67%) y metal mecánico (25%). Asimismo, los sectores no tradicionales más representativos fueron: agropecuario (con una participación del 35%), textil (34%) y sider-metalúrgico (10%).

El TLC Perú – EE.UU. ha permitido incrementar el valor exportado de 889 productos no tradicionales, 624 de éstos crecieron en más de 50 %. Los principales, según monto exportado fueron: espárragos, 17%), polos de algodón (0.1%), uvas (54%), alcachofas (32%).

Asimismo, se incrementó el valor exportado de 19 productos tradicionales. Los más importantes según monto exportado fueron: oro en bruto 39%, aceites crudos de petróleo 1%, café sin tostar 50%.

En rubro de las **importaciones**. El valor de las importaciones peruanas alcanzó US\$ 17,795 millones, en los tres primeros años de vigencia del TLC (un

incremento acumulado de 219% comparado con el 2008). De ese total, el 68% se encuentra en la categoría de desgravación inmediata.

Es importante decir que las importaciones del año 2012 al 2014 se han incrementado de US\$ 7,917 Millones a US\$ 8,394 millones. Que al mantenerse estable las exportaciones se han incrementado el déficit de la balanza comercial de 2012 en – US\$ 1,886 millones, el 2013 en – US\$ 3,145 millones y el 2014 en – US\$ 4,228 millones.

En este periodo, el monto pagado por aranceles ascendió a US\$ 163.2 millones, lo que equivale al 1% del valor importado desde Estados Unidos durante el mismo tiempo.

Sin TLC el total de aranceles que se habría pagado ascendería a US\$ 251 millones. Gracias al acuerdo se redujo en 35% del monto de aranceles pagados por los importadores peruanos.

- **Balanza comercial Perú –Panamá**

Cuadro N° 09
Balanza Comercial Perú Panamá

| BALANZA COMERCIAL PERÚ PANAMÁ EN MILLONES DE US\$ | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012* | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 91.301 | 254.507 | 332.604 | 496.294 | 621.950 | 568.768 |
| IMPORTACIONES | 126.917 | 292.472 | 344.754 | 54.824 | 121.270 | 15.168 |
| BALANZA COMERCIAL | -35.616 | -37.965 | -12.150 | 441.471 | 500.680 | 553.600 |

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

*Entro en vigencia el 1 ° de Mayo del 2012.

En el Año 2011 el intercambio comercial fue de US\$ 673 millones de dólares, y en el 2012 alcanzó los US\$ 551 millones de dólares. Las Exportaciones peruanas fueron de US\$ 333 millones de dólares en el 2011, mientras que en el 2012

fueron de US\$ 496 millones de dólares, que representa un incremento de más de 40%.

Las principales beneficiadas fueron nuestras exportaciones no tradicionales que, en el mismo período, pasaron de US\$ 92 a US\$ 113 millones de dólares. Por el lado de las importaciones, en el 2011 alcanzaron la cifra de US\$ 345 millones de dólares, mientras que en el 2012 llegaron a US\$ 55 millones de dólares.

Es importante decir que, el comercio entre Perú y Panamá, antes del Acuerdo de Libre Comercio, presentaba una Balanza Comercial Negativa, pero una vez entrado en vigencia el Acuerdo, se presenta una Balanza Comercial positiva, desde el año 2013 al 2014 presentando un crecimiento de 25.40%, así como un incremento de las exportaciones entre los mismos años de 14.60% y una disminución de las importaciones de 72.33%.

- **Balanza comercial Perú – Unión Europea**

Cuadro N° 10

Balanza Comercial Perú - Unión Europea

| BALANZA COMERCIAL PERÚ - UNIÓN EUROPEA (US\$ millones) | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | 2014 |
| EXPORTACIONES | 4,325 | 6,572 | 8,693 | 7,738 | 7,021 | 6,295 |
| IMPORTACIONES | 2,456 | 3,171 | 4,106 | 4,992 | 5,229 | 4,980 |
| Saldo comercial | 1,869 | 3,400 | 4,587 | 2,746 | 1,792 | 1,315 |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

*Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

Los principales países de la Unión Europea son los que darán el sendero a seguir en las exportaciones, Alemania, Francia, Italia, España y Portugal, por lo que si dichos países presentan crecimiento, aumenta la probabilidad de que las exportaciones a dichos destinos aumenten.

En el año 2012 nuestras exportaciones hacia la UE superaron US\$ 7,700 Millones de dólares, las exportaciones tradicionales representan el 70% de nuestros envíos y las exportaciones no tradicionales representan el 30% de nuestros envíos, lo

que no sucedió para el 2013 nuestras exportaciones a la UE representaron US\$ 7,021 Millones de dólares y para el 2014 nuestras exportaciones hacia la UE solo fueron US\$ 6,295 Millones de dólares, habiendo disminuido el saldo de la balanza comercial.

Del 2012 al 2014 una disminución en 52.11% lo que será materia de mayor análisis en la presente tesis.

Cuadro N° 11
Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones Perú – Unión Europea

| VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PERÚ- UNIÓN EUROPEA | | | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Variación Exportaciones | 51.95% | 32.27% | -10.98% | -9.26% | -10.34% |
| Variación Importaciones | 29.11% | 29.48% | 21.57% | 4.74% | -4.76% |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

Cuando analizamos las variaciones de las exportaciones a la Comunidad Europea, se puede ver una caída de 10.98% del año 2011 al 2012, y continúa cayendo al mismo ritmo hasta el 2014, las importaciones se ve una caída importante de 16.83% entre los años 2012 y 2013, y el año 2014 una caída de 4.67% con respecto al año 2013. Del cuadro N° 11 además se puede observar que la balanza comercial al 2014 se encuentra a niveles menores con respecto al 2009.

- **Balanza comercial Perú – Canadá**

Cuadro N° 12

Balanza Comercial Perú - Canadá

| BALANZA COMERCIAL PERÚ CANADÁ (US\$ MILLONES) | | | | | | |
|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009* | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 2,311 | 3,329 | 4,232 | 3,448 | 2,742 | 2,509 |
| IMPORTACIONES | 377 | 648 | 640 | 549 | 583 | 793 |
| BALANZA COMERCIAL | 1,934 | 2,681 | 3,592 | 2,899 | 2,159 | 1,716 |

Fuente: PROMPERÚ

Elaboración: Propia

*Entro en vigencia el 1 ° de agosto del 2009.

“Canadá es el cuarto socio comercial del Perú, al ser el décimo octavo destino de productos no tradicionales peruanos y el cuarto más importante de bienes tradicionales. Los principales productos importados corresponden a trigo, partes de máquinas y aparatos y papel prensa en bobinas, así como lentejas y máquinas tragamonedas.

Históricamente, la balanza comercial es superavitaria para nuestro país. No obstante, desde 2011 se observa una clara contracción en las compras canadienses de productos peruanos. El intercambio comercial promedio entre ambos países en los últimos cinco años supera los US\$ 3,769 millones anuales. En 2013, el 95% de las exportaciones peruanas hacia Canadá correspondieron a productos tradicionales. Respecto a los productos con valor agregado, los más importantes fueron los agropecuarios (54% del total no tradicional), textiles (18%), pesqueros (8%) y químicos (6%)”.

Este acuerdo permitió que alrededor de 3,836 productos peruanos adicionales entraran al mercado canadiense libres de aranceles. Por su parte, los sectores que más se beneficiaron con el TLC con Canadá son el textil, el agrícola y el pesquero. Si bien el 95% de las exportaciones peruanas a Canadá son del sector minero, dicho país viene abriéndose al sector agroindustrial nacional.

Por otro lado, la gran mayoría de partidas del sector textil y confecciones tienen un acceso privilegiado, libre de pago de aranceles. Las prendas de vestir como las camisetas de punto de algodón para mujeres o niñas, es uno de los productos más destacados. (PROMPERÚ 2014)⁴³

Desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Canadá en relación a las exportaciones, se puede ver que los dos tres primeros años que el tratado entra en vigencia, existe un crecimiento de 83.14%, pero a partir del año 2012, las exportaciones vuelven a caer de manera constante, hasta llegar a haber crecido del 2009 al 2014 solo en 8.57%. Respecto a las importaciones, se puede observar que éstas han estado en constante crecimiento, a un ritmo de 19.72% en promedio. Hay que tener en consideración, que si bien las exportaciones no han crecido para el 2014 en una gran cuantía, la balanza comercial ha permanecido positiva.

Cuadro N° 13

Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones Perú – Canadá

| VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PERÚ- CANADÁ | | | | | |
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 44.05% | 27.13% | -18.53% | -20.48% | -8.50% |
| IMPORTACIONES | 71.88% | -1.23% | -14.22% | 6.19% | 36.02% |

Fuente: PROMPERÚ

Elaboración: Propia

Cuando analizamos la variación de las exportaciones entre Perú y Canadá, de manera anual, se puede observar que si bien los dos primeros años existe un alto crecimiento, de 44.05% y de 27.13%, para los tres años siguientes existe una variación negativa, haciendo que se pierda el crecimiento previo. La variación de las importaciones del año 2013 y 2014 son positivas de 6.19% y 36.02% respectivamente, lo cual no ha causado que la balanza comercial sea negativa, y que se espera produzca un mayor crecimiento futuro en el país.

⁴³ PROMPERÚ 2014 *Guía de Mercado Canadá 2014 Industria de la Moda y Decoración*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Canad%C3%A1.pdf>

- **Balanza comercial Perú - Singapur**

Cuadro N° 14

Balanza Comercial Perú - Singapur

| BALANZA COMERCIAL PERÚ SINGAPUR (US\$ MILLONES) | | | | | | |
|--|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009* | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 7.857 | 6.743 | 7.940 | 21.535 | 20.825 | 40.360 |
| IMPORTACIONES | 31.142 | 37.108 | 48.391 | 57.720 | 55.677 | 50.843 |
| BALANZA COMERCIAL | -23.285 | -30.365 | -40.451 | -36.185 | -34.852 | -10.483 |

Fuente: PROMPERÚ

Elaboración: Propia

*Entro en vigencia el 1 ° de agosto del 2009.

“Singapur cuenta con uno de los mercados más reducidos del Sudeste Asiático con aproximadamente seis millones de habitantes; sin embargo, su población cuenta con los mayores ingresos disponibles y mejores niveles de calidad de vida de la región, los cuales son comparables con países desarrollados como Dinamarca y Suecia, por lo cual la demanda de productos cada vez más sofisticados se encuentra en constante crecimiento.

En 2014, las exportaciones no tradicionales de productos peruanos a Singapur totalizaron US\$ 9,7 millones, lo cual significa un incremento medio anual de 24,3% desde 2008, un año antes de la puesta en marcha Tratado de Libre Comercio - TLC. Asimismo, representaron alrededor del 24% de los envíos totales a este mercado, en el que aún las importaciones de materias primas peruanas como el cobre tienen una importante relevancia.

Desde la puesta en marcha del acuerdo, los envíos del sector Agropecuario son los que mayor dinamismo han mostrado, al pasar de aproximadamente US\$ 600 mil, en 2008, a US\$ 5 millones, en 2014, lo cual se traduce en una participación de 50% sobre la totalidad de envíos con valor agregado y en una tasa de crecimiento medio anual de 44,1%. Asimismo, las exportaciones de los rubros Textil – Confecciones y Pesquero también han mostrado índices de aumento promedio anual por encima de los dos dígitos durante dicho periodo, 15,8% y 13,3%, respectivamente. Vale decir que los tres sectores seleccionados representaron el 96% de las ventas de la categoría a Singapur en 2014 y,

además, son los únicos con envíos superiores a US\$ 1 millón.” (PROMPERÚ 2015)⁴⁴

Del Cuadro N° 14 podemos decir que las exportaciones del Perú hacia Singapur desde la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio han crecido en 413.68% entre el 2009 y el 2014, mientras las importaciones muestran un crecimiento de 63.26% en ese mismo periodo, respecto a la balanza comercial, se puede observar que es negativa todos los años, pero con una disminución del monto desde el año 2011 en adelante.

Cuadro N° 15
Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones
Perú – Singapur

| VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PERÚ- SINGAPUR | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | -14.178% | 17.752% | 171.222% | -3.297% | 93.806% |
| IMPORTACIONES | 19.157% | 30.406% | 19.278% | -3.540% | -8.682% |

Fuente: PROMPERÚ

Elaboración: Propia

Respecto a las variaciones en las exportaciones entre Perú y Singapur, se puede observar que presenta en los años de análisis un comportamiento oscilante, lo cual impide poder predecir los resultados en los años siguientes, mientras que las importaciones han caído desde el año 2013 en -3.540% y en -8.682% respectivamente.

⁴⁴ PROMPERÚ (2015) *Aprovechamiento de los TLC, Oportunidades para productos de sectores Agropecuario, Textil-Confecciones y Pesquero en Singapur*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/912991962rad8AEB0.pdf>

- **Balanza comercial Perú - China**

Cuadro N° 16

Balanza Comercial Perú - China

| BALANZA COMERCIAL PERÚ- CHINA (US\$ Millones) | | | | | | |
|--|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | 2009 | 2010* | 2011 | 2012 | 2,013 | 2,014 |
| EXPORTACIONES | 4,079 | 5,436 | 6,956 | 7,849 | 7,354 | 7,028 |
| IMPORTACIONES | 3,267 | 5,140 | 6,365 | 7,803 | 7,965 | 8,432 |
| Saldo Comercial | 812 | 296 | 591 | 46 | -611 | -1,404 |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

*Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio con China

Los resultados en exportaciones. De nuestro país a partir del 2012 no tuvo el mismo resultado que años anteriores han tenido un pequeño decrecimiento alcanzó para el 2014 los US\$ 7,028 millones y si compramos este importe con el 2012 esta exportaciones disminuyeron 9.4%, lo que no sucedió con la importaciones, las mismas que aumentaron notoriamente, lo que trono en contra de nuestro país llegando a tener a partir del año 2013 y 2014 una balanza comercial desfavorable, siendo en negativo en US\$ 611 Millones y US\$ 1,404 Millones.

Cuadro N° 17

Variación Porcentual de las Exportaciones e Importaciones Perú- China

| VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PERÚ - CHINA | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Variación de las exportaciones | 33.27% | 27.96% | 12.84% | -6.31% | -4.43% |
| Variación de las importaciones | 57.33% | 23.83% | 22.59% | 2.08% | 5.86% |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

Cuando analizamos la variación de las exportaciones a China podemos observar que el año 2013 éstas disminuyeron en 6.31% con respecto al 2012, y continuaron cayendo el 2014 en 4.43% con respecto al 2013. Las importaciones por otro lado, tuvieron un crecimiento de solamente 2.08% con respecto al 2012 y solamente crecieron en 5.86%, la balanza comercial por otro lado, se presenta negativa el año 2013 y 2014 habiendo caído 172.9% con respecto al año 2009.

- **Balanza comercial Perú - Chile**

Cuadro N° 18

Balanza Comercial Perú - Chile

| BALANZA COMERCIAL PERÚ - CHILE (US\$ Millones) | | | | | | |
|---|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009* | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| EXPORTACIONES | 731 | 1,373 | 1,947 | 2,029 | 1,685 | 1,538 |
| IMPORTACIONES | 997 | 1,050 | 1,343 | 1,244 | 1,275 | 1,232 |
| Saldo Comercial | -266 | 323 | 604 | 785 | 410 | 306 |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

*Entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio con Chile.

Es importante decir que si bien es cierto, este país no es materia de estudio, pero por razones de cercanía geográfica y a criterio propio podemos señalar los resultados en exportaciones. Durante el período 2000-2012, el intercambio comercial registró un crecimiento promedio anual de 17%, las exportaciones se incrementaron en un 21 % y las importaciones se incrementaron en un 12%, lo que demuestra que una vez puesto en marcha el TLC el Perú posee un superávit comercial o una balanza comercial positiva desde el año 2010. En el periodo de marzo 2009 a febrero 2012), el valor de nuestras exportaciones alcanzó los US\$ 4,332 millones, en un incremento positivo de 156 % comparado con el 2008.

En el año 2012 se exportaron más de 2,200 productos, de los cuales 2,205 (99%) corresponden al sector no tradicional: espárragos, páprika, paltas, etc. El principal producto exportado durante este año fue el cobre (30% del total exportado), seguido por las exportaciones de molibdeno (15%) y aceite crudo de petróleo (9%). Incrementando el valor exportado de 874 productos no tradicionales como lo son: pañales para bebés 629%, redes para la pesca 253%, ácido sulfúrico 251%, papel higiénico 83%.

El valor de las importaciones con nuestro vecino país alcanzó los US\$ 3,448 millones (un acumulado de 191% en comparación al 2008, el monto pagado por los aranceles correspondientes a las importaciones ascendió a US\$ 22.87 millones. Los principales productos importados, en función al monto importado, fueron el diesel (US\$ 56 millones), nitrato de amonio (US\$ 55 millones) y gasolinas (US\$ 51 millones).

Estos valores no tuvieron el mismo comportamiento para el año 2013 y 2014, las exportaciones de US\$ 2029 Millones, el año 2014 llegando nuestro país a destinar exportaciones al país vecino en US\$ 1538 millones, lo que significó un disminución en comparación con el 2012 de nuestras exportaciones en 75.8%, en cambio nuestra importaciones se mantuvieron para el año 2013 y 2014 en promedio de US\$ 1,250 Millones, lo que significó que nuestra balanza comercial fue disminuyendo del 2013 a US\$ 410 millones y el año 2014 solo US\$ 306 millones, que en términos porcentuales su disminución del 2012 con el 2014 fue de 75.63%.

Cuadro N° 19
Saldo de la Inversión Extranjera Directa Perú- Chile

| SALDO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PERÚ-CHILE (MILLONES US\$) | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 |
| CHILE | 1347.3 | 1383.7 | 1407.7 | 1474.9 | 1486.9 |

Fuente: PROINVERSION

Elaboración: Propia

Puede observarse que la inversión extranjera como saldo entre Perú y Chile es un valor positivo de, en el año 2014 US\$ 1486.9 millones de dólares, lo cual muestra que Chile es un gran socio comercial, siendo uno de las países inversores de importancia representando en promedio un 50% de lo que nuestro principal socio, Estados Unidos. Invierte en nuestro país.

Desde mi experiencia como investigado, puedo decir que los empresarios e inversionistas advierten de un movimiento de capitales chilenos como consecuencia de lo anterior y del creciente interés por invertir en rubros tradicionales, como retail e inmobiliario, y otros nuevos e igual de atractivos por la baja penetración de mercado, como seguros o AFP; un objetivo que se ha enfatizado en estos últimos meses el 2014.

A nivel agregado vemos en Chile una retracción de la inversión y del flujo de capital extranjero y, por otro lado, notamos en Perú un incremento del flujo chileno. Tengo la impresión de que el uno es consecuencia del otro y es consecuencia de la desconfianza o incertidumbre que se ha generado en Chile para el inversionista.

- **Balanza comercial Perú - Alianza Del Pacífico**

Cuadro N° 20

Balanza Comercial Perú – Alianza del Pacífico

| BALANZA COMERCIAL PERÚ - ALIANZA DEL PACÍFICO (US\$ MILLONES) | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014* |
| EXPORTACIONES | 1,619 | 2,459 | 3,444 | 3,363 | 3,050 | 3,500 |
| IMPORTACIONES | 2,680 | 3,505 | 4,199 | 4,481 | 4,434 | 4,314 |
| Saldo Comercial | -1,061 | -1,046 | -755 | -1,118 | -1,384 | -814 |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

*Perú se suscribe a la Alianza del Pacífico el 10 de febrero.

Los países miembros de la Alianza del Pacífico como lo son Chile, Colombia, México y Perú podemos decir que nuestro país se ha desempeñado de la manera siguiente:

Principales mercados de destino para nuestras exportaciones, así por ejemplo Chile ocupa el sexto lugar con más de US\$ 2,000 millones de dólares en el 2012. Colombia el décimo cuarto lugar con US\$ 900 millones de dólares. México el vigésimo lugar con US\$ 416 millones de dólares.

En cuanto a las importaciones, estos países también se encuentran entre los principales proveedores del Perú: México ocupa el sexto lugar desde donde hemos importado más de US\$ 1,600 millones de dólares en el 2012, Colombia el octavo lugar desde donde hemos importado US\$ 1,563 millones de dólares y Chile el décimo primer lugar con US\$ 1,244 millones.

El comercio entre los 4 países es de aproximadamente US\$ 8,000 millones de dólares, lo que evidencia una oportunidad para el crecimiento de nuestras economías (crecimiento promedio anual del 17 %).

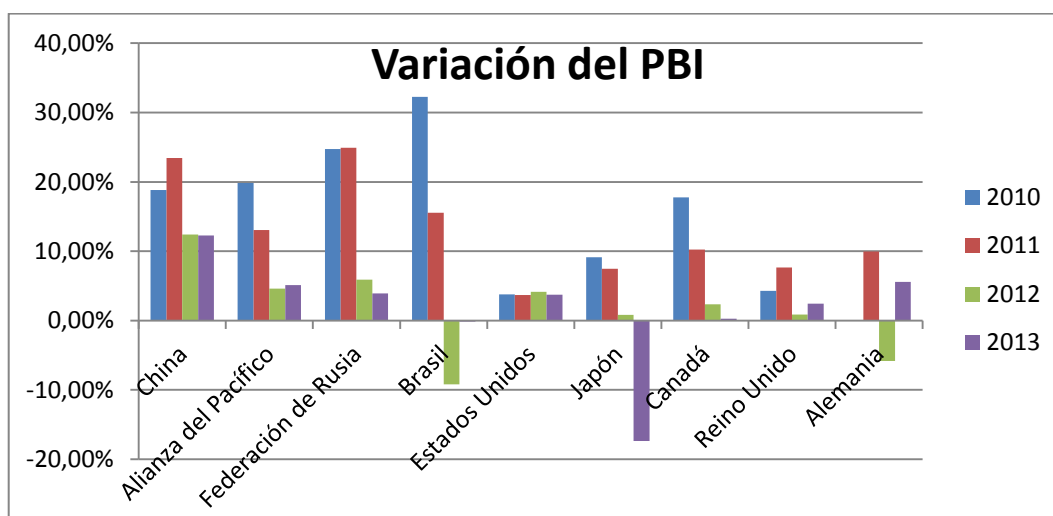
Es importante decir que la ALIANZA DEL PACÍFICO, en términos de población, la Alianza es el quinto mercado más grande a nivel mundial, con más de 210 millones de habitantes, los cuales a su vez podrán transitar sin visa entre los Países Miembros.

Actualmente, es la novena economía del mundo y pretende llegar a ser la sexta a nivel mundial. Equipara y mejora las condiciones de acceso que teníamos en los distintos Acuerdos Comerciales con cada uno de los Países Partes.

Permite la creación de una plataforma comercial que nos permitirá negociar en mejores condiciones con los países del Asia, lo que busca nuestro país es que con los países que conforman área de integración se aliente el crecimiento y desarrollo y competitividad de nuestra economía, pero con las cifras detalladas en cuadro N° 20 muestra que nuestra balanza comercial en conjunto con estos 04 países es desde el 2009 al 2014 ha sido negativo, notando una mejora en el año 2014, habiendo llega o tener un déficit de su balanza comercial en US\$ 814 millones.

Asimismo como se aprecia en el cuadro N° 21 este bloque denominado de Alianza del pacífico, en un análisis de su variación de su PBI, es el tercer bloque en crecimiento más alto en el 2013 después de China y Alemania.

Cuadro N° 21
Variación del PBI por País o Bloque Económico



Fuente: Banco Mundial
 Elaboración: Propia

Es importante señalar el acuerdo marco, que es de naturaleza multidisciplinaria: regula asuntos relativos al intercambio comercial de bienes y servicios, el movimiento de personas y tránsito migratorio, prevención y contención de la delincuencia organizada transnacional y el desarrollo de mecanismos de cooperación.

Consta de un preámbulo y de 17 artículos. Las principales disposiciones que contiene este Acuerdo son: Para la Administración del Acuerdo se establece una estructura que consta de: Consejo de Ministros conformado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior, que adoptan sus decisiones por consenso.

2.2.6 PBI y el crecimiento y desarrollo económico - Productividad frente a los Tratados de Libre Comercio

- **PBI: Perú**

El producto interno bruto, es el indicador más importante que permite medir el crecimiento de nuestro país, para luego analizar cuáles han sido sus efectos de

TLC en la economía peruana. La medición de este indicador la estoy analizando anualmente, dentro del periodo del análisis 2009-2014 consecutivamente. Así tenemos que para el año 2009 nuestro PBI fue de S/. 252,584 mil millones de Nuevos Soles y para el 2014 nuestro PBI fue de S/. 466,895 mil millones de Nuevos Soles, Indicador que se incrementó en 84.85% durante eses periodo.

Consideramos importante mencionar el significado de las tres palabras claves que conforman el término de producto interno bruto (PIB), el producto que se refiere al valor agregado, interno se refiere a lo que es la producción dentro de las fronteras de una economía, como mencionamos en el párrafo anterior puede ser ciudad o país, y la palabra bruto se refiere a que no contabilizan la variación de inventarios, ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

Cuadro N° 22
Producto Bruto Interno del Perú

| PRODUCTO BRUTO INTERNO DEL PERÚ EN MILES DE MILLONES DE NUEVOS SOLES | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| PRODUCTO BRUTO INTERNO | 352,584 | 382,380 | 407,052 | 431,273 | 456,172 | 466,895 |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

Cuadro N° 23
Variaciones Porcentuales Reales del PBI – Perú

| VARIACIONES PORCENTUALES REALES DEL PBI - PERÚ (%) | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Variación del PBI | 1.0% | 8.5% | 6.5% | 6.0% | 5.8% | 2.4% |

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

De acuerdo al cuadro N° 23 me muestra que el producto interno bruto, después de la apertura de nuestro país el 2006, mostrando los frutos en nuestro país a partir del 2010 que tuvo crecimiento de un 8.5%, luego manteniéndose para los 02

años siguientes en 6.5% y el 2013 fue de 5.8%, siendo para el año 2014 su crecimiento en 2.4%.

Cuadro N° 24
PBI per Cápita

| PRODUCTO BRUTO INTERNO PER CÁPITA (US\$) | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| PBI per Cápita | 4,281.26 | 5,038.61 | 5,627.59 | 6,375.42 | 6,720.86 | 6,658.99 |

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración: Propia

Debo agregar que es a partir del año 2009 que en nuestro país, el PBI per cápita se ha venido incrementando, así tenemos que del 2009 al 2014 éste se ha incrementado en un 55.54% crecimiento que se muestra en forma progresiva y sostenida hasta el año 2013, no teniendo la misma suerte para el año 2014.

Cuadro N° 25
PBI a Dólares Constantes del 2005
(En millones de Dólares)

| PBI A DÓLARES CONSTANTES DEL 2005 (EN MILLONES) | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Estados Unidos | 13,263,041.20 | 13,598,288.33 | 13,816,135.43 | 14,136,307.00 | 14,450,329.11 |
| Panamá | 21,353.74 | 22,603.33 | 25,037.75 | 27,603.40 | 29,908.91 |
| Unión Europea | 44,022,652.58 | 45,628,696.38 | 47,129,445.44 | 47,529,993.85 | 46,109,248.50 |
| Canadá | 1,199,586.93 | 1,240,064.04 | 1,271,415.14 | 1,293,143.70 | 1,319,291.28 |
| Singapur | 153,121.67 | 176,457.99 | 187,145.83 | 191,831.45 | 199,219.00 |
| China | 3,476,132.94 | 3,839,284.17 | 4,196,333.19 | 4,517,459.82 | 4,864,002.78 |
| Perú | 96,473.85 | 104,626.61 | 111,377.34 | 118,004.68 | 124,831.46 |

Fuente: World Development Indicators

Elaboración: Propia

Es importante comentar el cuadro N° 25 por que nos muestra la magnitudes en dólares contantes de los PBI de los socios comerciales más importantes con los

que tenemos TLC como son Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China, lo que nos demuestra potenciales mercados, con los cuales tenemos muchas mercancías que comercializar. Sin antes indicar que hay diferentes niveles de desarrollo en cada uno de éstos socios comerciales asociados, y por lo tanto diferentes mercados.

- **PBI: Productividad**

La productividad creció a una tasa promedio anual de 2.8% según los estimados. Algunos estimados de productividad agregada o promedio de la economía son ligeramente inferiores a los estimados del MEF, según Céspedes y Ramírez – Rondán (2014)⁴⁵ “la productividad medida como PTF (Productividad total de factores) creció a una tasa promedio anual de 1.7%) del Ministerio de Economía y Finanzas. La literatura internacional sugiere la existencia de diversos canales mediante los cuales estos tratados comerciales inducen a cambios de la productividad. Se consideran hasta canales que pueden racionalizar esta relación”.

Canal de la competencia: “este mecanismo se sustenta en la presión por la mayor competencia que enfrentan las empresas locales con sus contrapartes externos”. Esta presión induce a las firmas a ser más eficientes mediante mecanismos de eficiencia interna o forzando a las firmas menos productivas a salir del mercado. En Disney (2003)⁴⁶ se discute formalmente este mecanismo.

Canal de Insumo intermedios: “Los menores costos de los insumos por reducción de impuestos y/o aranceles incrementan la productividad de las empresas locales” (Bernard 2004)⁴⁷. Este canal se refiere a “la mayor disponibilidad de productos importados a precios menores que ofrecen los tratados comerciales” como sugiere Feenstra (1999)⁴⁸.

Canal de la exportaciones: Para de la literatura sugiere que solo las firmas más

⁴⁵ Céspedes, N., N. Ramírez-Rondán (2014). *Total Factor Productivity Estimation in Perú: Primal and Dual Approaches*. Working Papers 2014-11, Peruvian Economic Association.

⁴⁶ Disney, R., J. Haskel & Y. Heden (2003). *Restructuring And Productivity Growth In UK Manufacturing*. The Economic Journal, 113, (pp. 666-694).

⁴⁷ Bernard, A., Jensen, J. (2004). *Why Some Firms Export*. The Review of Economics and Statistics, 86(2), (pp.561-569).

⁴⁸ Feenstra, R., M. Dorsati, Y. Tzu-Han, L. Chi-Yuan (1999). *Testing endogenous growth in South Korea and Taiwan*. Journal of Development Economics, 60(2), (pp. 317-341).

productivas exportan a mercados externos (Bernard, Eaton, Jensen, Kortum, 2003)⁴⁹; Melits, 2003)⁵⁰ con lo cual existe un mecanismo de auto selección de las empresas más productivas que funcionan como una barrera y es el canal de mayor aceptación de la literatura. Sin embargo existen enfoques que sugieren que las exportaciones son un medio que incrementa la productividad de las firmas. Las exportaciones de las firmas establecidas incrementa el contacto de las empresas pequeñas con el mercado externo; y de este modo, se reducen las barreras que enfrentan las empresas pequeñas. Se argumentan también que “las empresas que exportan antes de los tratados comerciales se enfrentan a una mayor competencia luego de la apertura que los empuja a innovar y a ser más productivas” como sugiere Wargner (2002)⁵¹ y Costantini y Melitz, (2007)⁵² de la economía.

Sin embargo no hay consenso a nivel teórico sobre la dirección de la causalidad. Parte de la literatura sobre comercio internacional considera la causalidad inversa enfatizando el mecanismo de autoselección de las firmas más grandes y más productivas que define en última instancia su participación en el comercio internacional. Ver ejemplo de estudios de Robert (1997)⁵³ y Bernard (2004)⁵⁴ quienes evalúan empíricamente la importancia de la causalidad inversa.

Se sugiere, por ejemplo, que los tratados de libre comercio producen cambios en el comportamiento de las empresas, siendo los ajustes en la productividad de estos uno de los fundamentales para poder aprovechar las ventajas y/o retos que incentiva un mercado más abierto y competitivo. En este documento se evalúa la relación de la apertura comercial con los cambios de la productividad de la economía peruana. “Contribuimos a la literatura empírica con evidencias sobre la

⁴⁹ Bernard, A., J. Eaton, Jensen, B., Kortum, S. (2003). *Plants and Productivity in International Trade*. American Economic Review, 93(4), (pp. 1268-1290).

⁵⁰ Melitz, M. (2003). *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*. Econometrica, 71(6), (pp. 1695-1725).

⁵¹ Wagner, J. (2002). *The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach*. Economics Letters, 77(2), (pp. 287-292).

⁵² Costantini, J. y M. Melitz (2007). *The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization*. En *The Organization of Firms in a Global Economy*. E Helpman, Marin, D, and Verdier, T. Cambridge: Harvard University Press.

⁵³ Roberts, M. y R. Tybout (1997). *The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs*. American Economic Review, 87(4), (pp. 545-64).

⁵⁴ Bernard, A. y J. Jensen (2004). *Why Some Firms Export*. The Review of Economics and Statistics, 86(2), (pp. 561-569).

relación apertura comercial y productividad en una economía pequeña que implementa una política activa de apertura comercial. Se utiliza diversos indicadores de productividad a nivel de empresas para todo el país y se evalúa los efectos de los TLC sobre la productividad a nivel agregado, por sectores económicos y para cada TLC en particular” (Céspedes, Aquije, Sánchez, Vera-Tudela, 2014⁵⁵).

Estudios en el Perú sobre la relación de la productividad y los tratados de apertura comercial no están disponibles. La literatura estudia, en términos amplios, al comercio internacional y su relación con la productividad utilizando datos a nivel de firmas del sector Manufacturero como en Tello (2004,2008 y 2012)⁵⁶. Estos estudios analizan la relación del tamaño de la empresa con la productividad y la existencia de umbrales mínimos de productividad que caracterizan a las firmas exportadoras. Además, se estudia la existencia de barreras arancelarias (y No Arancelarias) que afectan a la productividad de las firmas y con ello. La capacidad de exportación de las empresas manufactureras peruanas.

La literatura internacional sobre los efectos de los tratados bilaterales sobre la productividad es diversa y ha permitido un amplio debate tanto académico como político. Sin embargo, la literatura empírica para cuantificar formalmente esta relación, al requerir datos de calidad y métodos econométricos adecuados, se ha restringido en la mayoría de estudios al caso emblemático de los Tratados de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA, y FTA)⁵⁷. Desde una perspectiva teórica, Melitz (2003)⁵⁸, Melitz y Ottaviano (2008)⁵⁹ y Costantini y

⁵⁵ Aquije, María; Céspedes, Nikita; Sánchez, Alan, Vera-Tudela, Rafael (2014) *Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú*. Documentos de trabajos. BCRP.

⁵⁶ Tello, M. (2004). *La capacidad exportable del Perú*. Perú. Centrum: Centro de Negocios.

Tello, M. (2008). *Barreras no arancelarias y protección externa e interna de los productos transables agropecuarios: el caso del Perú, 2000-2008*. Perú CIES.

Tello, M. (2012). Costos de entrada a exportar, diversificación y productividad: Un enfoque a nivel de firmas manufactureras en el Perú: 2002-2007. Centrum: Centro de Negocios.

⁵⁷ NAFTA denota North American Free Trade Agreement; FTA denota Free Trade Agreement

⁵⁸ Melitz, M. (2003). *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*. *Econometrica*, 71(6), (pp. 1695-1725).

⁵⁹ Melitz, M. & G. Ottaviano (2008). *Market Size, Trade, and Productivity*. *Review of Economic Studies*, 75(3), (pp. 985-985).

Melitz (2007)⁶⁰ constituyen los principales estudios que justifican la relación entre productividad y Tratados de Libre Comercio.

En Melitz (2003) se plantea la existencia de umbrales de productividad que caracterizan la sobrevivencia de las empresas exportadoras de las que destinan su producción al mercado interno. La reasignación del mercado hacia firmas más productivas producto de la apertura comercial conduce a una mayor productividad promedio de la economía. El mecanismo sugerido es que conforme el umbral de sobrevivencia de las empresas se incrementa y el umbral de productividad para exportar se reduzca, las empresas que no exportan y que tienen baja productividad salen del mercado y más plantas empiezan a exportar. Melitz y Ottaviano (2008) constituye otro modelo que permite heterogeneidad de firmas y también la posibilidad de que el comercio incrementa la productividad promedio del mercado mediante un mecanismo de selección fuera del mercado de las firmas menos productivas. En Costantini y Melitz (2007)⁶¹ se resalta teóricamente el rol de la innovación que induce hacia una mayor productividad de las firmas exportadoras. En este último modelo las firmas exportadoras nuevas y entrantes luego de un tratado de Libre comercio deciden innovar, mientras que las empresas que venden al mercado interno no innovan y de este modo se genera las brechas de productividad debido a los tratados comerciales.

En este estudio se estima los efectos de la apertura comercial en el Perú sobre la productividad de las empresas formales considerando dos indicadores de productividad total de factores y productividad laboral (Céspedes y otros, 2014⁶²)".

Los acuerdos comerciales internacionales dado su importancia y repercusión que hoy tienen sobre nuestro crecimiento y desarrollo estos no podemos medirlo si no los llevamos a un indicador de desarrollo de las empresas que participan dentro de la cadena de producción, a partir de nuestro mercado limitado y de una

⁶⁰ Costantini, J. y M. Melitz (2007). *The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization*. En *The Organization of Firms in a Global Economy*. E Helpman, Marin, D, and Verdier, T. Cambridge: Harvard University Press.

⁶¹ Costantini, J.,M. Melitz (2007). *The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization*. En *The Organization of Firms in a Global Economy*. E Helpman, Marin, D, and Verdier, T. Cambridge: Harvard University Press.

⁶² Aquije, Maria; Céspedes, Nikita; Sánchez, Alan, Vera-Tudela, Rafael (2014) *Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú*. Documentos de trabajos. BCRP.

incipiente producción orientada básicamente al consumo interno o al sector primario exportador.

Estos agentes se enfrentan a los obstáculos de nuestra propia política económica y comercial, proteccionista y cerrada a los procesos de integración ya que en la década del 80 sus aranceles de 64 % como consecuencia del modelo de sustitución de importaciones nuestra economía estuviera cerrada con la corriente Cepalina de aquel entonces.

2.2.7 La productividad y los Acuerdos Comerciales y Los Tratados de Libre Comercio

2.2.7.1 La productividad medida por exportaciones no tradicionales como efecto de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio (TLC)

“La literatura económica resalta el rol del crecimiento y de la diversificación de las exportaciones como un factor para el crecimiento económico sostenido, diversos estudios sugieren que la apertura comercial aumenta la productividad y la producción” (Edwards, 1997; Frankel y Romer, 1999).

En los contextos de la creciente apertura y diversificación comercial se fundamenta que firmas generan procesos eficientes, realizan innovaciones, adaptaciones de tecnología, adopción de patrones de calidad altos e invierten en capital físico y humano, entre otros.

Durante la última década, las exportaciones peruanas no tradicionales registran una evolución caracterizada por crecimiento y diversificación, la evidencia disponible para la última década muestra una creciente apertura comercial de la economía peruana, reflejada en el aumento del ratio de exportaciones e importaciones como porcentaje del PBI medido en términos reales, desde 35% en 2003 a 41% en 2012.⁶³

⁶³ Ruiz, Manuel, Vera Tudela, Rafael (2012). *Exportaciones no Tradicionales 2000-2012, una Historia de Crecimiento, Apertura y Diversificación*. BCRP, Publicaciones Revista <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-156/moneda-156-07.pdf>

Cuadro N° 26
Exportaciones de Productos no Tradicionales Perú

| EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES - PERÚ (MILLONES DE US\$) | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Exportaciones Productos No Tradicionales (XNT) (millones de US\$) | 6,196 | 7,699 | 10,176 | 11,197 | 10,985 | 11,618 |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

Las exportaciones no tradicionales incluyen aquellos bienes que tienen determinado grado de transformación valor agregado, por lo que su evolución muestra un impacto significativo en el PBI, la productividad agregada, los ingresos y en el empleo.

El crecimiento sostenido de las exportaciones de productos no tradicionales durante la última década se debe en parte a su creciente diversificación, en este sentido se considera una mayor penetración de productos peruanos con valor agregado a los mercados internacionales, ya sea diversificación hacia nuevos mercados y mediante nuevos productos. La diversificación por mercados de destino presenta un crecimiento de 18% entre 2002 y 2012 yendo de 148 a 175 países debido al ingreso de productos peruanos a 27 nuevos países, sin embargo existe potencial de crecimiento debido a que los nuevos destinos importan montos pequeños en términos de exportaciones no tradicionales peruanas.

En esa línea, es importante destacar que en conjunto las exportaciones no tradicionales (XNT) peruanas muestran un perfil diversificado en términos de mercado de destino: en el año 2012 las exportaciones no tradicionales se distribuyeron principalmente entre Países Andinos (35%), Estados Unidos (23%), Unión Europea (17%), MERCOSUR (5%), China (%) y México (2%). Cabe resaltar que el crecimiento de destinos exportaciones de algunos países que no eran mercados principales de las exportaciones no tradicionales peruanas y que actualmente están entre los 25 destinos más importantes, entre ellos China,

Corea del Sur, Canadá que son los países que suscribieron acuerdos comerciales con el Perú durante los últimos años.

En esta línea, los indicadores de concentración de países de destino Herfindahl e Hirschman (IHH)⁶⁴ que miden el grado de concentración de mercados de exportación, muestran una reducción de 16% a 9% entre 2002 y 2012, lo que evidenciaría una disminución de la vulnerabilidad externa de las exportaciones no tradicionales peruanas.

Cuadro N° 27
Partidas Exportadas y Concentración de las Exportaciones



Fuente: *Macroconsult.*

Elaboración: *Macroconsult.*

Como puede observarse Cuadro N° 27 el Perú al 2014 presenta un índice de concentración bajo, por lo que un choque de precios no le afectaría pronunciadamente, además de presentar la menor participación en el número de partidas de exportación en comparación con México, Chile y Colombia.

⁶⁴ Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH) es una medida, empleada en economía, que informa sobre la concentración económica de un mercado. O, inversamente, la medida de falta de competencia en un sistema económico. Un índice elevado expresa un mercado muy concentrado y poco competitivo.

Es amplio conocimiento que nuestra política comercial propende en integrarnos y asociarnos con los principales mercados del mundo.

Viéndolo en perspectiva, nos ha llevado a la suscripción de 19 acuerdos comerciales a la fecha con: Chile, Singapur, Canadá, China, Corea del Sur, México, Japón, Panamá, entre otros. Los resultados con el tiempo son tangibles. Así, el total de las exportaciones que para el 2001 representaban 7 mil millones de dólares, ahora representan 46 mil millones de dólares, esto es el 26 % del PBI. Es decir, han crecido en 565 % en menos de una década. Hoy son más de 12 mil empresas dedicadas a la exportación, que generan un millón de puestos de trabajo. Nuestras exportaciones en productos no tradicionales como espárragos, palta, páprika, pisco, textiles, etc., alcanzaron los 11 202 mil millones de dólares, es decir el 23% de nuestras exportaciones totales. Con esto tenemos, que si bien los productos tradicionales como los minerales y pesqueros predominan, hoy nuestra canasta exportadora se ha diversificado. El Perú tiene importantes metas planteadas para el 2016, contar con 16 mil empresas exportadoras y llegar a 23 mil millones de dólares en exportaciones no tradicionales.

Los TLC conjuntamente con sus empresas también implican y deben llevarnos obligatoriamente a un "TLC hacia adentro", es decir, preocuparnos que sus beneficios sean equitativamente distribuidos y sus utilidades eficientemente re invertidas. Algunas de estas medidas, creemos conveniente consignar a continuación:

- i) Mayor y mejor infraestructura,
- ii) Eliminación de barreras burocráticas,
- iii) Inclusión de las regiones en el esfuerzo exportador y
- iv) Fortalecimiento de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (En adelante OCEX).

Es el reto de analizar si estas empresas que exportan o se han globalizado han superado estas restricciones o han incrementado sus niveles de productividad.

2.2.7.2 Productividad medida por el desarrollo de las cadenas productivas como efecto de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio

Cuando se analiza el desarrollo de las cadenas productivas peruanas, debe tomarse en cuenta cómo los tratados de libre comercio son un método para incrementar volúmenes de producción y mejorar el precio de los productos así como su variedad, mejora la competitividad de diversos sectores productivos especialmente en el sector no primario generando así el desarrollo de las cadenas productivas.

Analizando de manera particular, podemos decir si el TLC con Estados Unidos ha tenido un efecto positivo en la mejora de la competitividad de los diversos sectores productivos, enfocándose en las exportaciones hacia los sectores no primarios, se identifica los principales sectores con mayor potencial de crecimiento utilizando la metodología *Product Space*, una representación en red de todos los productos exportados en el Mundo, que posee como principal objetivo mostrar que es posible adquirir nuevas ventajas comparativas con productos cercanos (similitud en capacidades de producción).

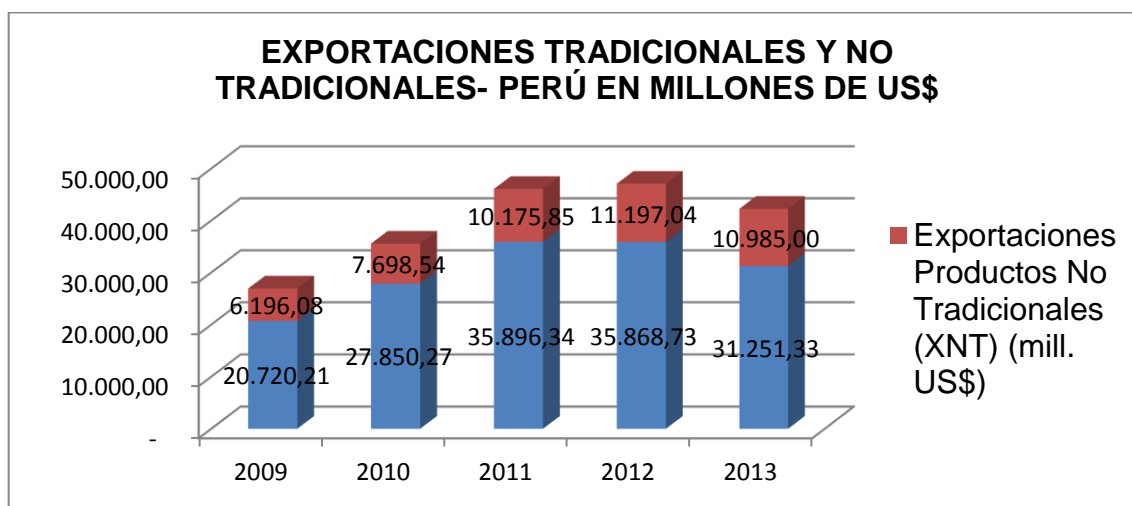
Se plantea a raíz de esta metodología, un modelo econométrico de probabilidades multinomial logístico (*mlogit*) desarrollado por Pizarro Aquino y Brenda Alejandra (2013)⁶⁵, identificando los sectores productivos que cuentan con mayores probabilidades de adquirir nuevas ventajas comparativas en el futuro, empleando información histórica sobre exportaciones de 1994 al 2011.

El crecimiento económico en Perú permitió una imagen solvente, aunque en desarrollo, cuenta con potencial de crecimiento, que son reflejados a través de sus exportaciones, que se han incrementado debido a la mayor apertura comercial. (TLC PERÚ- EE.UU.), además de llevar productos que habitualmente se exportaba e incrementar el volumen y mejorar precio por producto; ha mejorado la competitividad de diversos sectores productivos, enfocándonos en los no primarios, generando así desarrollo en las Cadenas Productivas.

⁶⁵ Aquino Pizarro, Alejandra Brenda. (2013), *Cadenas productivas en el Perú: Impacto del Tratado de Libre Comercio con EEUU*. 1° Edición. Lima-Perú. Universidad del Pacífico.

El Perú es un país exportador de Bienes Primarios, estos resultados se han orientado hacia nuevos sectores con un mayor nivel tecnológico (como la MBRN, MMT o MAT)⁶⁶, Es decir una cadena productiva más desarrollada. Esta orientación es una consecuencia del TLC.

Cuadro N° 28
Exportaciones Tradicionales y no Tradicionales - Perú



Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 28 puede verse la evolución de las exportaciones no tradicionales y las tradicionales, las exportaciones no tradicionales se mantienen a un crecimiento pequeño pero que muestra consistencia con la teoría, si bien es cierto que hace falta mayor acceso a fuentes de financiamiento que permitan que las manufacturas sigan su proceso evolutivo hasta ser manufacturas de alta tecnología.

⁶⁶ MBRN: manufacturas basadas en recursos naturales, MMT: manufacturas de mediana tecnología, MAT: manufacturas de alta tecnología

2.2.8 El acceso al crédito medido ante los efectos de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio

Cuando tomamos en cuenta el acceso al crédito como un indicador importante, tenemos que hacer hincapié en que los estudios de Manova (2013)⁶⁷ que hace el siguiente análisis, “las imperfecciones del mercado financiero restringen el flujo comercial debido a que los exportadores requieren capital externo, tomará y cuantificará tres mecanismos mediante los cuales las restricciones al crédito afectan el comercio: la selección de empresas heterogéneas de la producción nacional, la selección de los fabricantes nacionales a la exportación, y el nivel de las exportaciones, agregando además fricciones financieras en un modelo de firma heterogéneo aplicado a los datos de comercio de un grupo de países”.

Además de este estudio se puede observar cómo economías financieramente desarrolladas exportan más en sectores económicamente vulnerables porque entran a más mercados, envían más productos a cada destino, y venden más de cada producto. Estos resultados tienen importantes implicaciones políticas para los países de menor desarrollo que dependen de las exportaciones para el crecimiento económico, sino que sufren de instituciones financieras débiles.

Por otro lado los países con instituciones financieras fuertes han demostrado tener una ventaja comparativa y exportan relativamente más en sectores financieramente vulnerables, por lo que las instituciones financieras débiles hacen caer los crecimientos y la actividad económica. Se puede concluir de dicho estudio que un tercio del comercio específico se ve afectado por las instituciones financieras débiles, y los otros dos tercios se ven afectados por la caída de las compras en el exterior. Las instituciones financieras fuertes pueden ser una respuesta para responder al crecimiento de la actividad fuera de los países. Los contratos entre emprendedores e inversores son más probables en países con mayor desarrollo financiero, puesto que a proveedores más grandes, mayores ventas, pueden ofrecer a los prestamistas un mayor retorno por su inversión y asegurar más financiamiento. Son las firmas más eficientes las que tienen una probabilidad mayor de exportar y conseguir mayores beneficios del comercio. Por

⁶⁷ Manova Kalina (2013), “*Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade*”, *The Review of Economic Studies*, (Páginas 711-744). USA

lo tanto la fricción financiera es una parte importante en la creación de distorsiones que se deja de lado en la mayoría de literatura comercial y de finanzas.

En conclusión de la investigación se explica que la realización del comercio internacional requiere de acceso a capital externo, los mercados financieros con buen funcionamiento son por lo tanto necesarios para apoyar el intercambio de bienes y servicios; son las fricciones financieras las que impiden una mayor producción, impiden el acceso a la exportación, menores destinos de exportación, la variedad de productos y menor volumen comerciado. Queda explicado en el documento de Monova que “las exportaciones son afectadas más desproporcionalmente que la actividad económica en general. Solo el 20% a 25% de las interrupciones al flujo comerciado se canalizan a través de reducciones en la producción total. Esto pone en manifiesto la sensibilidad del comercio internacional a shocks financieros como consecuencia de la crisis global del 2008-2009”.⁶⁸

- **Clasificación de los países en el ranking *Doing Business* de mejor acceso al crédito como efecto de los Acuerdos Comerciales y los TLC**

El acceso al crédito es observado como una herramienta para la inversión en negocios, y por lo tanto para su crecimiento y su desarrollo de productos con valor agregado, el Perú es considerado en el año 2015 en el *Ranking Doing Business* (2015)⁶⁹ como uno de los países de la región en los que es más fácil hacer negocios. Según esta última edición, nuestro país se ubicó en el puesto 35 del Ranking, siendo sólo superados por Colombia a nivel América Latina y el Caribe, y situándose por delante de México, Chile y Brasil.

Las clasificaciones de *Doing Business*⁷⁰ se basan ahora en la distancia respecto a una línea de frontera que representa la mejor práctica a nivel global. De ese

⁶⁸ Manova, Kalina (2013), *Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade*, The Review of Economic Studies. (pp. 711-744). USA.

⁶⁹ World Bank Group, (2015), *Doing Business 2015, Comparing business regulations for domestic firms in 189 Economies*. 12ª Edición.

⁷⁰ Doing Business mide las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquellas que la restringen. *Doing Business* presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones

modo, cada economía de las 189 evaluadas es calificada en función de lo cerca que sus regulaciones comerciales se sitúan respecto de las mejores prácticas mundiales en cada área (cero representa la peor performance y cien representa la frontera o mejor práctica). El ranking se genera a partir del ordenamiento de mayor a menor de dicho puntaje.⁷¹

Cuadro N° 29
RANKING *DOING BUSINESS* – Acceso al Crédito por puestos

| Clasificación de los países en el Ranking <i>Doing Business</i> de mejor acceso al crédito | | | |
|---|---------------------|---------------------|----------------------|
| Latinoamérica | Ranking 2015 | Ranking 2014 | 2015 vs. 2014 |
| Colombia | 34 | 53 | 19 |
| Perú | 35 | 34 | -1 |
| México | 39 | 43 | 4 |
| Chile | 41 | 38 | -2 |
| Puerto Rico | 17 | 41 | -6 |
| Uruguay | 82 | 74 | -8 |
| Costa Rica | 83 | 78 | -5 |
| Paraguay | 92 | 92 | Sin cambio |
| Ecuador | 115 | 115 | Sin cambio |
| Brasil | 120 | 123 | 3 |
| Argentina | 124 | 124 | Sin cambio |
| Bolivia | 157 | 151 | -6 |
| Venezuela | 182 | 183 | 1 |

Fuente: *Doing Business* 2015

Elaboración: Propia

empresariales y la protección de los derechos de propiedad que pueden compararse entre 189 economías.

⁷¹ Asbanc, (2014), *Asbanc Semanal* N°126, Perú.

Según el documento de *Doing Business*, la mitad de las economías de la región implementaron al menos una reforma regulatoria en el último año. A nivel Latinoamérica, destaca marcadamente el caso de Colombia, país que muestra un avance de 19 posiciones, pasando del puesto 53 al 34. Esta mejor ubicación respondería a un significativo progreso en la aplicación de reformas pro mercado. El Banco Mundial señala que justamente Colombia ha sido el miembro latinoamericano que más reformas regulatorias ha implementado desde 2005, sumando un total de 29.

Junto a Colombia, el resto de miembros de la Alianza del Pacífico (Perú, México y Chile) se ubican también entre los de mejor desempeño a nivel latinoamericano y mundial, destacando en varias de las áreas medidas por el informe. Tal como lo ha señalado recientemente el ministro de Economía, Alonso Segura, estos resultados reflejan que estos países son los mejor percibidos en América Latina como destino de inversión. Todos ellos han mostrado avances importantes en los últimos años, y han alcanzado en muchos casos “niveles equiparables a las mejores prácticas globales”, según precisó Augusto López-Claros, director del grupo de Indicadores Globales, Economía del Desarrollo, del Banco Mundial.

Destaca particularmente para Perú el tema del acceso al crédito, área en la que conseguimos mejor ubicación en la lista. Los resultados del *Doing Business* 2015 son buenas noticias. El hecho de que este barómetro muestre que nuestro país cuenta con uno de los mejores climas para los negocios en la región, teniendo a la facilidad para el acceso al crédito como uno de sus pilares, no hace sino reflejar el buen camino por el que estamos yendo. Es decir, nos encontramos en un esfuerzo permanente de realizar reformas que mejoren las condiciones de las empresas locales para desarrollarse, crecer, y operar en un ámbito regulatorio y legal propicio que les permita planear a largo plazo y crear empleos.

- **Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) 2003-2013 y el acceso al crédito**

Se debe tener en cuenta que el acceso al crédito es fuente de financiamiento para aumentar la productividad de las empresas exportadoras, para aumentar sus montos exportados, su valor agregado, etc. Para ello en nuestro país,

conjuntamente con el sector privado que está vinculado al comercio exterior, ha formulado el Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) 2003-2013. Este documento plantea como visión que “el Perú se convierta en un país exportador de una oferta de bienes y servicios competitiva, diversificada y con valor agregado”.

Entre los principales mecanismos de financiamiento presentados por el Plan Maestro de Facilitación de Comercio Exterior que se han priorizado en el marco del PENX a fin de lograr una mayor facilitación en el comercio exterior, se tiene:

- i. Financiamiento bancario (líneas de pre embarque, de post embarque, financiamiento de cuentas por cobrar del exterior al cliente exportador). Asimismo, las entidades financieras otorgan cartas de crédito que resultan de suma importancia para el exportador, ya que se trata de un método de pago más seguro y conveniente para efectuar transacciones internacionales.
- ii. Garantías al exportador: a través del Seguro de Crédito al Exportador (SEPYMEX) y del Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Empresa Exportadora (FOGAPI exportador).
El SEPYMEX es un fondo de respaldo de cincuenta millones de dólares, que el Estado, a través del MEF, asigna a COFIDE y este mediante SECREX cobertura a los bancos en el 50% del valor de las líneas de financiamiento pre embarque que se otorguen a las empresas exportadoras con órdenes de compra formales, a fin de facilitar a las pequeñas y medianas exportadoras en el acceso a líneas de financiamiento de pre embarque.
El FOGAPI exportador, iniciado el 2007, es un sistema de garantía para asegurar y respaldar las carteras de crédito de los bancos que dirigen líneas de financiamiento al micro y pequeño exportador.
- iii. Fondo de Capital de Riesgo: creado con el apoyo del MINCETUR, es una alternativa de fuente de financiamiento. Este fondo es administrado por SEAF PERÚ S.A.F.I. S.A.C. y cuenta con recursos internacionales (de SEAF, USAID y el Fondo Transandino) y con recursos de dos AFP peruanas (Profuturo e Integra) por 15 millones de dólares.

Para Ponce y Quispe⁷² (2010) en sus recomendaciones dicen que “la política comercial, hacer que los acuerdos comerciales sean más inclusivos en el sentido que maximicen el bienestar de la sociedad generando oportunidades para todos los sectores económicos ampliándose a mercados que exportación de servicios”. Del punto de vista de ésta investigación tomaremos en cuenta que es el acceso al crédito el que permitirá la diversificación de productos y por lo tanto una mayor inserción al mercado externo.

- **Estrategia nacional de inclusión financiera**

A partir del 21 de julio de 2015 se suscribe por Decreto Supremo la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, instrumento que busca expandir el acceso al crédito a más peruanos y brindarles servicios financieros de calidad. Esta estrategia busca también que más peruanos tengan la oportunidad de hacer negocios, realizar pagos o recibir dinero sin costos de traslado y en forma segura.

La Estrategia de Inclusión Financiera tiene tres ejes:

- Acceder a servicios financiero.
- Usar servicios financieros.
- Los servicios financieros deben ser de calidad.

La estrategia busca que los servicios financieros lleguen a la población de todo el país, no solo a las ciudades principales, de manera que los pueblos y comunidades de zonas lejanas puedan contar con medios más seguros para el manejo de su dinero, tener cuentas de ahorro, y contar con los recursos para financiar sus negocios.

⁷² Ponce R. Fátima, Quispe A. Myriam (2010) *Opciones de Política Económica en el Perú 2011-2015 -Políticas Comerciales Internacionales y la Estructura del Comercio Exterior Peruano.* (pp. 235-274). Perú. Fondo de la PUCP.

Cuadro N° 30

Áreas de Trabajo para el Desarrollo de la Inclusión Financiera



Fuente: MEF

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera cuenta con siete líneas de acción:

- i. La promoción del uso de instrumentos de pago electrónico: tarjetas de crédito y débito, tarjetas prepago, dinero electrónico y transferencias interbancarias.
- ii. Fomento de instrumentos de ahorro e inversión que sean seguros y confiables.
- iii. Acceso a fuentes de financiamiento de acuerdo a las necesidades de las personas y empresas.
- iv. Paquetes de seguros específicos, microseguros, seguros agrícolas y seguros contra eventos catastróficos.
- v. Protección al consumidor para infundir confianza en el sistema financiero, brindando información simple y suficiente de los servicios ofrecidos.
- vi. Brindar programas de educación financiera para mejorar las competencias y capacidades financieras de la población para una mejor toma de decisiones.
- vii. Promover la inclusión de los grupos de nuestra población considerados vulnerables, para mejorar su calidad de vida.

Ésta estrategia es de gran importancia para las empresas que pertenecen a cooperativas y asociaciones del tipo agrario, de pesquero, de recolección de fibras de alpaca, entre otras, las cuales podrán tener acceso a fuentes de financiamiento nuevas, así como a instrumentos adecuados para realizar sus transacciones.

Con esta nueva estrategia de acceso al crédito, se espera aumentar el crédito al sector privado, especialmente a la pequeña y micro empresa que no se encuentran en una ciudad, y que por lo tanto no tienen las facilidades para invertir y crecer.

2.2.9 El tipo de cambio y los efectos de los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio

Las transacciones económicas internacionales se realizan en monedas diferentes a la nacional, lo que implica la conversión de unas monedas en otras, en el marco del mercado de divisas.

Pueden distinguirse diversos tipos de cambio, en función de que sea al contado o a plazo. El tipo de cambio al contado (*spot*) refleja el número de unidades de la moneda A que se intercambian por una unidad de la moneda B en el momento actual. El tipo de cambio a plazo (*forward*) señala en el momento actual el número de unidades de la moneda A que se intercambiarán por una unidad de la moneda B después de transcurrido un cierto plazo.

Cuadro N° 31

Tipo de Cambio del 2009 al 2014

| TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL | | | | | | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Promedio anual Tipo de Cambio | 3.012 | 2.826 | 2.755 | 2.638 | 2.703 | 2.839 |

FUENTE: BCRP

Elaboración: Propia

El tipo de cambio por otro lado es utilizado muchas veces como un indicador de la situación del equilibrio externo, es decir de la posición económica de un país frente al resto del mundo. Si analizamos el tipo de cambio dando un enfoque monetario a la Balanza de Pagos, dado un superávit de la Balanza de Pagos se releva la existencia de un exceso de la demanda de dinero. De igual manera, un déficit no es más que la consecuencia de un exceso de la oferta de dinero. Así pues, desde un enfoque monetario el mercado de dinero ocupa el centro del análisis. Dado que el comercio internacional se da en moneda distinta la nuestra. “La política económica por lo tanto en un enfoque monetario presenta las siguientes características, primero, la devaluación produce el mismo efecto que una contracción en la oferta de dinero sin devaluación, segundo, si una devaluación viene acompañada por una política monetaria expansiva, ésta contrarrestará el efecto producido por la anterior y no habrá un efecto final sobre la balanza de pagos, tercero, la solución de los desequilibrios de la Balanza de Pagos tendrá que ser primordialmente de carácter monetario: un déficit se corrige con una política monetaria restrictiva (Reducción de la oferta monetaria) y viceversa para el caso del superávit (Aumento de la oferta monetaria)”. Cuadrado, Mancha y otros (2005).⁷³

El teorema de Marshall- Lerner⁷⁴ establece que las depreciaciones reales incrementan las exportaciones netas. Sin embargo, existe evidencia empírica de que una depreciación real puede conducir al deterioro de las cuentas externas en el corto plazo, situación que al revertirse en el tiempo forma una Curva J⁷⁵. En el estudio de Morales y Bustamante (2007)⁷⁶.

En general se suele argumentar que las depreciaciones reales son expansivas en tanto favorecen la competitividad internacional e incrementan las exportaciones

⁷³ Cuadrado, Mancha (...) (2005): *Política Económica. Elaboración, objetivos e Instrumentos*. (Capítulo 13) Madrid, España. Mc Graw-Hill.

⁷⁴ Al llevarse a cabo una devaluación de una divisa, para que tenga un impacto positivo en la Balanza Comercial, la suma de las elasticidades precios de las importaciones y las exportaciones ha de ser, en valor absoluto, superior a 1

⁷⁵ Cuando para corregir un saldo negativo en la Balanza Comercial se recurre a una devaluación, se sugiere que inicialmente se profundizará el déficit de la misma, por el incremento en el costo de las importaciones, ésta situación se revertirá posteriormente, pasando a un saldo positivo.

⁷⁶ Morales Fedor, Bustamante Rafael (2007): *Probando la condición de Marshall-Lerner y el efecto Curva J: Evidencia empírica para el caso Peruano*. Perú. BCRP.

netas, sobre ésta dinámica está basada la condición de Marshall-Lerner la cual muestra que la Balanza Comercial es elástica (mayor a 1) con respecto al tipo de cambio real. No obstante, la evidencia empírica ha mostrado que una depreciación del tipo de cambio real puede conducir al deterioro de las cuentas externas y la Curva J. En esencia cabe recordar que el escaso desarrollo de nuestro mercado de capitales interno, la tendencia decreciente de los términos de intercambio, lo que nos obliga a exportar cada vez más para obtener una misma cantidad de importaciones, son entre otros, factores que incentivan el estudio de la dinámica del comercio internacional para una economía como la peruana. Así en general, la evolución de la balanza de cuenta corriente depende básicamente de la Balanza Comercial.

La evidencia empírica nos muestra que una depreciación del tipo de cambio tiene dos efectos sobre la balanza comercial. El primero es el efecto precio; el cual implica que las importaciones se vuelvan más caras valoradas en moneda doméstica y que las exportaciones se vuelvan más baratas para los compradores foráneos, al menos en el corto plazo. El segundo es el efecto volumen asociado con la disminución de las importaciones y el incremento en las exportaciones. Dado que el volumen de los flujos comerciales podría no cambiar en el corto plazo -por las restricciones temporales que entrañan la ampliación de la capacidad instalada de la economía y los nuevos canales de distribución- el efecto precio tiende en el corto plazo a dominar sobre el efecto volumen, por consiguiente, una depreciación de la moneda doméstica deteriora la balanza comercial en el corto plazo. Pero en el largo plazo, si la condición Marshall-Lerner se mantiene, es decir, si la suma de la elasticidad precio de la demanda de exportaciones más la elasticidad precio de la demanda de importaciones es suficientemente grande (sumen más que uno), el efecto volumen domina sobre el efecto precio y la balanza comercial mejora ante una depreciación. Cuando se grafica el efecto total, tomando en el eje de las abscisas el tiempo y en el eje de las ordenadas la balanza comercial, la senda temporal de la balanza comercial describirá una curva en forma de J.

El trabajo de Morales Fedor y Bustamante Rafael, concluye que “para el caso peruano se demuestra que el fenómeno de la Curva J no está presente (Situación

que caracteriza las economías en desarrollo) y además, se observa el cumplimiento de la condición de Marshall-Lerner. Esto indica que los agentes partícipes del comercio internacional peruano son altamente sensibles a las variaciones en el tipo de cambio real. Un factor explicativo de dichos acontecimientos, se centran en la estructura productiva del comercio exterior peruano que se basa en esencia en productos con bajo contenido de valor agregado, es decir, los productos de exportación peruanos se basan en esencia en productos con bajo contenido de valor agregado, no incorporan un componente tecnológico significativo, esto trae como consecuencia, la incapacidad de competir en el mercado internacional con calidad y productividad, y la única salida a la competencia internacional es mediante la depreciación del tipo de cambio real”⁷⁷.

2.2.10 La inversión interna y externa en el Perú y sus efectos con los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio

Cada Acuerdo Comercial y los Tratado de Libre Comercio donde nuestro país inicia sus negociaciones de los Acuerdos y los TLC contando ya con un Convenio o Acuerdos Económicos y otros, la característica principal es la regulación de disciplinas de tratamiento no discriminatorio al inversionista extranjero y/o su inversión, y de protección contra riesgos no comerciales de dicha inversión extranjera en el país receptor, desde el momento en que la inversión ya ha sido realizada. Asimismo, se incluye un mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado que permite acudir a arbitraje internacional, en caso de violación de lo dispuesto.

Cada uno de los acuerdos y los tratados tienen un Capítulo de Inversiones que comprende mejoramiento en el desarrollo de su aplicación y una mayor cobertura a la etapa de establecimiento de la inversión, pero sólo con respecto a la inversión referida a bienes, toda vez que la inversión referida al comercio de servicios se encuentra regulada en el capítulo conveniente.

⁷⁷ Morales Fedor, Bustamante Rafael (2007): *Probando la condición de Marshall-Lerner y el efecto Curva J: Evidencia empírica para el caso Peruano*. Perú. BCRP.

Se tiene como referencia la no discriminación de la inversión extranjera frente a la inversión nacional, desde el momento en que la inversión ya ha sido realizada, así como trato de nación más favorecida (no discriminación de la inversión extranjera frente a inversionistas de terceros países) desde el momento de establecimiento de la inversión.

Los Tratados otorgan protección tanto a los inversionistas peruanos, como a los inversionistas de los países asociados con el Perú.

Las Inversiones establece un marco jurídico que generará tanto la atracción de mayor inversión extranjera como la promoción de inversión peruana consolidando una política de inversión y de apertura de las actividades económicas, brindando seguridades para el desarrollo de la inversión necesaria para viabilizar las potencialidades del país y salvaguardando la adopción y aplicación de medidas (no discriminatorias) de protección del medio ambiente y otras que procuran el bienestar público.

Cuadro N° 32

Saldo de la Inversión Extranjera Directa en Perú como Aporte al Capital por País de Domicilio (Países de los Acuerdos Comerciales y los Tratado de Libre Comercio) (En Millones De US\$)

| SALDO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN PERÚ COMO APORTE AL CAPITAL POR PAÍS DE DOMICILIO (EN MILLONES DE US\$) | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | PROMEDIO ANUAL |
| ESTADOS UNIDOS | 3,104.44 | 3,204.69 | 3,204.74 | 3,214.74 | 3,236.36 | 3,192.37 | 3,192.89 |
| PANAMÁ | 931.50 | 933.80 | 935.30 | 936.40 | 939.30 | 947.50 | 937.30 |
| UNIÓN EUROPEA | 12,328.81 | 13,946.84 | 14,285.87 | 14,803.77 | 15,160.82 | 15,309.03 | 14,305.86 |
| CANADÁ | 709.80 | 731.00 | 871.00 | 1,074.10 | 1,074.10 | 1,070.30 | 921.72 |
| SINGAPUR | 365.50 | 365.50 | 365.50 | 365.50 | 365.50 | 365.50 | 365.50 |
| CHINA | 147.30 | 147.30 | 147.81 | 208.11 | 208.11 | 208.11 | 177.79 |

FUENTE: Dirección de Servicios al Inversionista - PROINVERSIÓN

ELABORACIÓN: Propia

En el cuadro N° 32 puedo decir que Estados Unidos del periodos del 2009 al 2014 su inversión extranjera directa no ha implica un grado importante en su proceso de aportes a nuestro país, así tenemos que su inversión se ha mantenido igual a lo largo del periodo de análisis en parte del inversor en la gestión de la empresa residente en promedio de US\$ 3,192.89 en millones y se ha mantenido a los largos de los 06 años de análisis, pero si tenemos en cuenta a China la inversión de Estados Unidos ha sido superior en importe, ya que China su importes de Inversión extranjera directa para el año 2009 fue de US\$ 147.30 Millones y para el 2014 fue de US\$ 208.11Millones, lo que significa un incremento del 41.28%.

Para el caso de Unión Europea, si bien es cierto representa el conglomerado de 28 país, esta inversión extranjera directas ha sido para el año 2009 en US\$ 12,328.81 Millones y para el año 2014 fue de US\$ 15,309.03 lo que significa un incremento del 25.795%. En el caso de Panamá la inversión promedio es de US\$ 937.30 Millones, para Canadá es de US\$ 921.72 Millones y para el caso de Singapur es de US\$ 365.50 Millones, las tres últimas superando las inversiones de China.

2.3 Definiciones Conceptuales

- **Acuerdos bilaterales y multilaterales**

Un acuerdo es el convenio, la convención, que se produce entre dos o más individuos, entre empresas, naciones, entre otros, acerca de alguna cuestión. En tanto, los acuerdos pueden concretarse en diversos ámbitos, tales como políticos, sociales, comerciales, económicos, por citar los más recurrentes.⁷⁸

- i. El Acuerdo de Alcance Parcial, normalmente llamado “acuerdo comercial” es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias”, esto porque permite liberar parcialmente el comercio a un reducido tipo de productos. Este acuerdo puede considerarse como un paso previo a un acuerdo mayor o TLC.
- ii. Los Acuerdos de Asociación Estratégica, son considerados de alcance intermedio por abrir arancelariamente los mercados, además de abrirse a temas que no son comerciales, como la

⁷⁸ ANEXO 2: Acuerdos bilaterales y multilaterales.

cooperación tecnológica o social. Esta relación no implica mayores alteraciones jurídicas a diferencia de los TLC.

- iii. En último lugar están los Acuerdos de Complementación Económica, (ACE), y son aquellos firmados principalmente en un contexto latinoamericano con el fin de intercambiar mercancías y materias primas. Sus principios integradores están contenidos en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y apuntan, por lo general, a objetivos integradores de apertura mayores a los Acuerdos de Alcance Parcial.

- **Acuerdos de complementación económica (ACE)**

Es una denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Apuntan a una apertura de mercados mayor a la de los Acuerdos de Alcance Parcial, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países.

- **Arancel**

Un arancel es el tributo que se aplica a los bienes que son objeto de importación. El más extendido es el impuesto que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes; también pueden existir aranceles de tránsito que gravan los productos que entran en un país con destino a otro.

Pueden ser "*ad valorem*" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen.

- **Balanza comercial**

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país. Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir,

no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales.

Saldo de la balanza

El saldo de la balanza comercial será el resultado de restar las importaciones a las exportaciones realizadas dentro del país y describe el equilibrio de este tipo de transacciones. Este resultado puede reflejar:

- **Superávit:** Cuando hay más exportaciones que importaciones.
- **Déficit:** Cuando se importa más mercancías de las que se exporta.

Importaciones

Consisten en las compras realizadas por parte de un país en el extranjero, es decir, los bienes comprados en el extranjero y consumidos en el país en cuestión. Las importaciones restan en la balanza comercial.

Exportaciones

Son los bienes producidos en un país que venden y consumen por el resto de países. Las exportaciones suman dentro de la balanza comercial.

- **Barreras arancelarias**

Estas barreras pueden ser de tipo Arancelario y están representadas en impuestos o gravámenes que se le cobran a los productos provenientes de otros países, y se llaman Aranceles. Estos impuestos pueden ser calculados como un porcentaje del valor de la mercancía, incluyendo el seguro y flete (*Ad valorem*) o una cuantía por unidad de medida de peso o volumen (arancel específico).

- **Barreras no arancelarias**

Las barreras pueden ser de tipo No arancelario constituyéndose igualmente en obstáculos al comercio y se utilizan principalmente para proteger a la industria local, de nuevos competidores.

Entre las principales barreras están:

- **Licencias previas de importación:** implican un permiso del Gobierno para autorizar la importación del producto.
- **Cuotas o contingentes arancelarios:** restringen la cantidad de productos que pueden ingresar al país.

- **Barreras técnicas:** son requisitos específicos que deben cumplir los productos para ingresar demostrables con inspecciones o certificaciones.
 - **Barreras sanitarias y fitosanitarias:** son normas relativas a la salud, la seguridad y aplican específicamente a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos.
 - **Fijación de precios internacionales** para que un grupo de países o empresas controlen los precios internacionales, como el caso del petróleo en la OPEP.
 - **Controles de tipo de cambio o a la inversión extranjera:** entre otro tipo de requisitos adicionales que imponen los países para proteger la industria local.
- **Competitividad**

La **competitividad (de calidad y de precios)** se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.⁷⁹

- **Comunidad Andina**

Es una comunidad de cuatro países, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Perú, que, voluntariamente, decidieron unirse con el objetivo de alcanzar un desarrollo más acelerado, equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Su propuesta es avanzar en la profundización de una integración integral que contribuya de manera efectiva al desarrollo humano sustentable y equitativo para vivir bien, con respeto por la diversidad y las asimetrías que aglutine las diferentes visiones, modelos y enfoques y que sea

⁷⁹ ANEXO 4: Comentario sobre competitividad.

convergente hacia la formación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).

- **Crecimiento económico**

Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (generalmente en un año).

A grandes rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. La mejora de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

- **Desarrollo económico**

Se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas decrecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.⁸⁰ Se llama desarrollo sostenible aquél desarrollo que es capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones

⁸⁰ ANEXO 5: Comentario sobre Desarrollo Económico.

- **Exportaciones**

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. La complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden presentarse, además, se pueden dar toda una serie de fenómenos fiscales.

- ***General agreement on tariffs and trades (GATT) (Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio)***

Convenio multilateral de comercio de bienes entre entidades económicas autónomas (no necesariamente países), para expandir el intercambio internacional como un medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ha sido sustituido por la OMC en tanto organización internacional. El Acuerdo General actualizado (GATT 1994) es una nueva versión del Acuerdo General que está incorporado al acuerdo sobre la OMC y rige el comercio de mercancías. Se llama GATT 1947 a la versión antigua del acuerdo general (anterior a 1994).

- **Importaciones**

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

- **Integración**

El término de Integración proviene del latín “*Integratio*”, que significa “Acción y efecto de integrar”. Para *Jan Tinbergen*, la integración supone “El establecimiento de la estructura más deseable en la Economía Internacional, mediante la supresión de obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo y al introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación”.

- **Inversión**

Inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Desde una consideración amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios, etc.

- **Líneas de crédito**

Una **línea de crédito** es una forma de crédito otorgado a un gobierno, empresa o individuo por un banco u otro tipo de institución financiera similar.

Aunque puede adoptar varias formas, se trata en esencia de una cuenta bancaria de la que el cliente puede hacer uso hasta cierto límite. El cliente paga interés únicamente por el dinero que retira de ella. Las líneas de crédito pueden tener o no un colateral asociado.

- **MERCOSUR**

Este acuerdo se busca formar un área de libre comercio entre el Perú y los cuatro países integrantes del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el intercambio recíproco de bienes y servicios.

- **Organización Mundial De Comercio (OMC)**

Es el foro de negociación en el que se discuten las normas que rigen el comercio en los países de todo el mundo. La OMC es esencialmente el lugar al que acuden los estados miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que pueda haber entre sí. El Perú es miembro de la OMC desde su conformación en 1995.

- **PBI PER Cápita**

La *renta per cápita*, *PIB/PBI per cápita* o *ingreso per cápita*, es la relación que hay entre el PIB y la cantidad de habitantes de un país. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país entre su población.⁸¹

- **Políticas comerciales**

El Gobierno de un Estado, tiene como función principal alcanzar el más alto nivel de bienestar de sus ciudadanos (personas físicas o ideales), utilizando todos los recursos que dispone como máxima autoridad existente. Administra la generación de riqueza dentro del territorio, regula el empleo, mantiene una distribución justa del ingreso, asegura el crecimiento, mantiene un nivel equilibrado de los precios y también, garantiza un flujo adecuado del comercio internacional. Todo esto, es considerado dentro de la Política Económica de un país.

⁸¹ ANEXO 6: Análisis del uso del PBI per-cápita

- **Productividad**

La productividad evalúa la capacidad de un sistema para elaborar los productos que son requeridos y a la vez el grado en que aprovechan los recursos utilizados, es decir, el valor agregado. Una mayor productividad utilizando los mismos recursos o produciendo los mismos bienes o servicios resulta en una mayor rentabilidad para la empresa. La productividad va en relación con los estándares de producción. Si se mejoran estos estándares, entonces hay un ahorro de recursos que se reflejan en el aumento de la utilidad.

La productividad total de los factores (PTF) se define como el aumento o disminución de los rendimientos en la variación de cualquiera de los factores que intervienen en la producción: trabajo, capital o técnica, entre otros.

- **Sistema financiero**

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados en el que se organiza la actividad financiera, de tal modo que cumple la función de canalizar el ahorro, haciendo que los recursos que permiten desarrollar la actividad económica real -producir y consumir, por ejemplo- lleguen desde aquellos individuos excedentarios en un momento determinado hasta aquellos otros deficitarios

- **Sistema jurídico**

Por **sistema jurídico** entendemos el conjunto de instituciones gubernamentales, normas jurídicas, actitudes y creencias vigentes en un país sobre lo que es el derecho, su función en la sociedad y la manera en que se crea o debería crear, aplicar, perfeccionar, enseñar y estudiar. El sistema jurídico es por tanto, el conjunto de normas jurídicas objetivas que están en vigor en determinado lugar y época, y que el Estado estableció o creó con el objeto de regular la conducta humana o el comportamiento humano.

Los sistemas jurídicos integran el conjunto de leyes, costumbres, razones y jurisprudencia de derecho positivo que rigen en los diversos países del mundo.

Cada país tiene su propio sistema jurídico y su peculiar manera de considerar las leyes, las costumbres y la jurisprudencia.

- **Tasas de interés**

La **tasa de interés** (o **tipo de interés**) es el precio del dinero o pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber usado su dinero durante ese tiempo. Con frecuencia se le llama "el precio del dinero" en el mercado financiero, ya que refleja cuánto paga un **deudor** a un acreedor por usar su dinero durante un periodo.

En términos generales, a nivel individual, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.

- **Términos de intercambio**

También denominado **Relación Real de Intercambio**, (en inglés *terms of trade*, *TOT*) es un término utilizado en economía y comercio internacional, para medir la evolución relativa de los precios de las exportaciones y de las importaciones de un país, y puede expresar asimismo la evolución del precio de los productos exportados de los países, calculado según el valor de los productos que importa, a lo largo de un período, para saber si existen aumentos o disminuciones. Se habla de «*deterioro de los términos de intercambio*» cuando el precio de los productos exportados tiende a disminuir comparado con el de los productos importados.

- **Tratado de libre comercio**

Un **tratado de libre comercio** (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países

participantes como continentes o básicamente en todo el mundo. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

- **Zona de libre comercio**

Una **zona de libre comercio** (libre movilidad de bienes) es un área de un país donde algunas de las barreras comerciales como aranceles y cuotas se eliminan y se reducen los trámites burocráticos con la esperanza de atraer nuevos negocios e inversiones extranjeras. Es una región donde un grupo de países se ha puesto de acuerdo para reducir o eliminar las barreras comerciales. Las zonas de libre comercio pueden ser definidas como un trabajo intensivo que involucran el importe de materias primas o componentes y la exportación de productos de fábrica.

Área de libre comercio es una forma de integración que implica la supresión de barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los países que la constituyan.

En una zona de libre comercio donde los países firmantes del tratado se comprometen a anular entre sí los aranceles en frontera, es decir, los precios de todos los productos comerciales entre ellos serán los mismos para todos los integrantes de la zona, de forma que un país no puede aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forma parte de la zona de libre comercio.

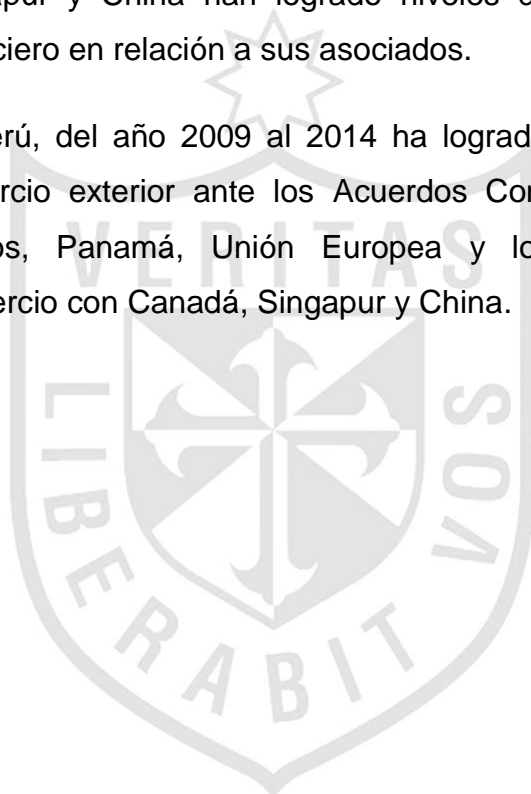
2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, y Los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, han contribuido a lograr efectos favorables en el desarrollo económico y financiero del Perú del 2009 al 2014.

2.4.2 Hipótesis secundarias

1. Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio del Perú con Canadá, Singapur y China han contribuido al crecimiento económico sostenible.
2. Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y Los Tratados de Libre Comercio del Perú con Canadá, Singapur y China han logrado niveles desarrollo económico y financiero en relación a sus asociados.
3. El Perú, del año 2009 al 2014 ha logrado políticas estables de comercio exterior ante los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá, Unión Europea y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China.





CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

El diseño de esta investigación corresponde a un trabajo no experimental, con utilización de información secundaria para asegurar el diseño probabilístico.

3.1.1 Método

En esta investigación emplearemos el método analítico que se efectivizará mediante el análisis e interpretación de los datos históricos de las variables para tener la información necesaria.

Visualización de las relaciones de causalidad y efecto. Este enfoque comprende el planteamiento en el tiempo y el diseño de intervención. Los datos se analizarán usando modelos econométricos y su correspondientes pruebas de los parámetros para determinar el grado de explicación de cada variable.

3.1.2 Tipo de investigación

Descriptiva correlacional, prospectiva y transversal.

3.1.3 Social

Las utilidades de análisis son las balanzas comerciales del Perú.

3.1.4 Espacial

Por su amplitud es una investigación macro económica. Hace uso de variables a nivel Perú.

3.1.5 Temporal

Desde esta dimensión, es una investigación longitudinal, retrospectiva, dado que el periodo de estudio comprende 2009-2014.

3.2 Población y muestra

• Población

La población fue tomada tomando en cuenta la base de datos publicada por la SUNAT, denominada Declaración Aduanera de Mercancías, que es elaborada por la División de Estadística de la Gerencia de Estudios Tributarios INET y P, de la cual tomamos las empresas que comercian con los socios comerciales en estudio Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur y China, que será nuestra población.

• Muestra

La muestra⁸² será tomada de manera probabilística, realizando un muestreo para poblaciones finitas y conocidas.

Para determinar la muestra se usará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * N * p * q}{i^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

- n: Muestra

⁸² ANEXO 7: Muestreo

- z_{α}^2 : Constante dependiente del nivel de confianza. Del cual usaremos al 95% ($Z=1.96$)
- N: Población
- p: Prevalencia esperada del valor a estimar
- q: $1-p$
- i: Error que se prevé cometer; para nuestro caso $i=5\%$

Tendremos entonces:

$$n = \frac{1.96^2 * 168 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(168 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 117.05 \approx 117$$

3.3 Operacionalización de las variables

3.3.1 Dimensiones

Cuadro N° 33
Variables Independientes

| | | |
|--------------------|--|-------|
| DIMENSION 1 | Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos (1) | X_1 |
| | Acuerdo de Libre Comercio Perú-Panamá (2) | X_2 |
| | Acuerdo Comercial Perú- Unión Europea (3) | X_3 |
| DIMENSION 2 | Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá (4) | X_4 |
| | Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur (5) | X_5 |
| | Tratado de Libre Comercio Perú-China (6) | X_6 |

Elaboración: Propia

3.3.2 Indicadores

Cuadro N° 34
Variables Dependientes

| | Exportaciones (1) | Importaciones (2) |
|--|-------------------|-------------------|
| Balanza Comercial Estados Unidos (1) | $Y_{1,1}$ | $Y_{1,2}$ |
| Balanza Comercial Panamá (2) | $Y_{2,1}$ | $Y_{2,2}$ |
| Balanza Comercial Unión Europea (3) | $Y_{3,1}$ | $Y_{3,2}$ |
| Balanza Comercial Canadá (4) | $Y_{4,1}$ | $Y_{4,2}$ |
| Balanza Comercial Singapur (5) | $Y_{5,1}$ | $Y_{5,2}$ |
| Balanza Comercial China (6) | $Y_{6,1}$ | $Y_{6,2}$ |
| Producto Bruto Interno | Y_7 | |
| Productividad medida por exportaciones no tradicionales. | Y_8 | |
| Acceso al crédito | Y_9 | |
| Tipo de cambio promedio anual | $Y_{10,1}$ | $Y_{10,2}$ |
| Inversión extranjera directa | Y_{11} | |

Elaboración: Propia

3.4 Técnicas de recolección de información

Esta investigación se desarrolla siguiendo los métodos científicos de investigación, apoyado en el uso de técnicas de toda investigación social, esto es que se tendrá en cuenta.

- a. Recolección de datos e información, a través de la fuente secundaria y centros de documentación, tales como el BCRP, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio Comercio Exterior y Turismo, y otras fuentes como estudios e investigaciones que se han efectuado sobre el mismo tema o áreas de estudio como son la CEPAL, El Banco Mundial.
- b. Entrevista de expertos, empresarios, políticos y trabajadores.⁸³

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Se hará uso de técnicas estadísticas del tipo: Estadística descriptiva e inferencias para lograr los objetivos de la investigación y probar las hipótesis planteadas.

⁸³ ANEXO 8: Formato de Encuesta

- La Escala Likert (también denominada método de evaluaciones sumarias) se denomina así por el estadounidense Rensis Likert, quien publicó en 1932 un informe donde describía su uso. Es una escala psicométrica comúnmente utilizada en cuestionarios y es la escala de uso más amplio en encuestas para la investigación, principalmente en ciencias sociales.
- Elaboración de la escala:
 - Preparación de los ítems iniciales; se elaboran una serie de enunciados afirmativos y negativos sobre el tema o actitud que se pretende medir, el número de enunciados elaborados debe ser mayor al número final de enunciados incluidos en la versión final.

Cuadro N° 35
Indicadores

| Preguntas: |
|---|
| Las exportaciones de su empresa. |
| Las importaciones de su empresa. |
| La cantidad de maquinarias luego de los Acuerdos y TLCs. |
| El acceso al crédito luego de los Acuerdos y TLCs. |
| El tipo de cambio hizo que sus exportaciones. |
| El tipo de cambio hizo que sus importaciones. |
| El monto invertido en su empresa luego de los Acuerdos y TLCs. |
| La inversión extranjera en su empresa luego de los Acuerdos y TLCs. |
| El crecimiento de su empresa luego de los Acuerdos y TLCs. |

Elaboración: Propia.

- Administración de los ítems a una muestra representativa de la población cuya actitud deseamos medir. Se les solicita a los sujetos que expresen su acuerdo o desacuerdo frente a cada ítem mediante una escala.

Cuadro N° 36

Ítems

| Percepción |
|-------------------------------|
| Disminuye significativamente. |
| Disminuye medianamente. |
| Permanece igual. |
| Aumenta medianamente. |
| Aumenta significativamente. |

Elaboración: Propia

- Asignación de puntajes a los ítems; se le asigna un puntaje a cada ítem, a fin de clasificarlos según reflejen actitudes positivas o negativas.

Cuadro N° 37

Indicadores

| Valor | Percepción |
|-------|-------------------------------|
| 1 | Disminuye significativamente. |
| 2 | Disminuye medianamente. |
| 3 | Permanece igual. |
| 4 | Aumenta medianamente. |
| 5 | Aumenta significativamente. |

Elaboración: Propia.

- Asignación de puntuaciones a los sujetos; la puntuación de cada sujeto se obtiene mediante la suma de las puntuaciones de los distintos ítems.
 - Análisis y selección de los ítems; mediante la aplicación de pruebas estadísticas se seleccionan los datos ajustados al momento de efectuar la discriminación de la actitud en cuestión, y se rechazan los que no cumplan con este requisito.
- Análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach

Se trata de un índice de consistencia interna que toma valores entre 0 y 1 y que sirve para comprobar si el instrumento que se está evaluando recopila

información defectuosa y por tanto nos llevaría a conclusiones equivocadas o si se trata de un instrumento fiable que hace mediciones estables y consistentes.

El Alfa de Cronbach es por tanto un coeficiente de correlación al cuadrado que, a grandes rasgos, mide la homogeneidad de las preguntas promediando todas las correlaciones entre todos los ítems para ver que, efectivamente, se parecen.

Su interpretación será que, cuanto más se acerque el índice al extremo 1, mejor es la fiabilidad, considerando una fiabilidad respetable a partir de 0,80.

Su fórmula estadística es la siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

K: El número de ítems

S_i^2 : Sumatoria de Varianzas de los Ítems

S_T^2 : Varianza de la suma de los Ítems

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach.

Se hará a través de uso del software especializado SPSS versión 23 para el procesamiento de la información.

3.6 Aspectos éticos

En la presente tesis se desarrollaran todas las consideraciones éticas que son pertinentes para la ciencia en general que sirva para hacer ciencia al servicio de la nación, rigurosamente metódica, ligada a la teoría científica y filosófica.

Las consideraciones éticas no constituyen un tema aparte de los métodos en la investigación cualitativa que estoy desarrollando, El enfoque ético desde el que

parto para profundizar en el tema mi participación académica y personal en con la seguridad, los enfoques de la ética ayudarán en esta tarea científica.



CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Nomenclatura de las preguntas

Cuadro N° 38

Nomenclatura de las Preguntas

| | | |
|------------|-----------|-------------|
| PREGUNTA 1 | $X_{1,6}$ | $Y_{1,6,1}$ |
| PREGUNTA 2 | $X_{1,6}$ | $Y_{1,6,2}$ |
| PREGUNTA 3 | $X_{1,6}$ | Y_8 |
| PREGUNTA 4 | $X_{1,6}$ | Y_9 |
| PREGUNTA 5 | $X_{1,6}$ | $Y_{10,1}$ |
| PREGUNTA 6 | $X_{1,6}$ | $Y_{10,2}$ |
| PREGUNTA 7 | $X_{1,6}$ | Y_7 |
| PREGUNTA 8 | $X_{1,6}$ | Y_{11} |
| PREGUNTA 9 | $X_{1,6}$ | Y_7 |

Elaboración: Propia

4.1.2 Resultados

Frecuencias:

Se pueden observar que de una totalidad de 107 empresas encuestadas, 54 de ellas son empresas que exportan a los socios comerciales con los que se tienen Acuerdos Comerciales (Estados Unidos, Panamá y Unión Europea), 28 de ellas son empresas que exportan a los países con los que se tienen TLC (Canadá, Singapur y China), 23 señalaron que exportan a otros destinos, y 02 respondieron que no realizan la actividad de Exportar, pero sí Importan.

Por otro lado se puede observar que de la totalidad de 107 empresas encuestadas, 49 empresas señalaron que importan de los socios comerciales con los que se tienen Acuerdos Comerciales (Estados Unidos, Panamá y Unión Europea), 32 empresas señalaron que importan de los países con los que se tienen TLC (Canadá, Singapur y China), 21 señalaron que importan de otros destinos, y 05 respondieron que no realizan la actividad de Importar, pero sí Exportan.

Cuadro N° 39
Análisis de Frecuencias y Porcentajes

Estadísticos

| | | Exporta a: | Importa de: |
|---|----------|------------|-------------|
| N | Válido | 107 | 107 |
| | Perdidos | 0 | 0 |

Exporta a:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido (Vacío) | 2 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| Canadá | 9 | 8,4 | 8,4 | 10,3 |
| China | 11 | 10,3 | 10,3 | 20,6 |
| Otro | 23 | 21,5 | 21,5 | 42,1 |
| Panamá | 8 | 7,5 | 7,5 | 49,5 |
| Singapur | 8 | 7,5 | 7,5 | 57,0 |
| Unión Europea | 17 | 15,9 | 15,9 | 72,9 |
| Estados Unidos | 29 | 27,1 | 27,1 | 100,0 |
| Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

Importa de:

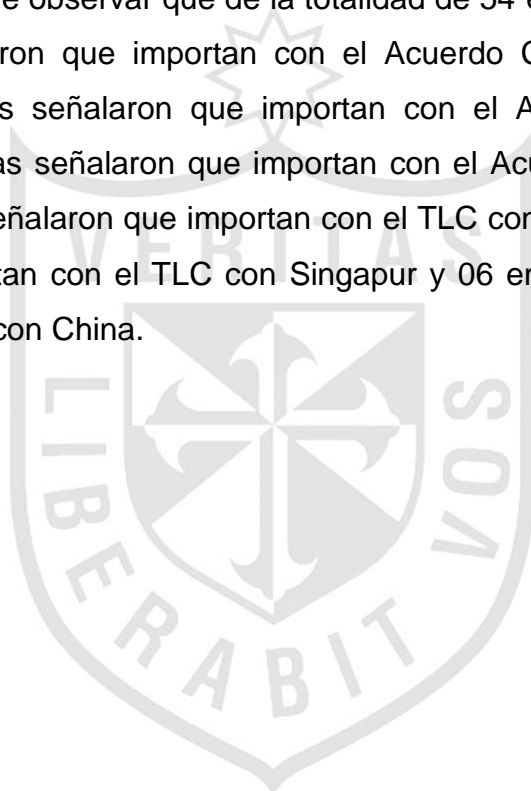
| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido (Vacío) | 5 | 4,7 | 4,7 | 4,7 |
| Canadá | 10 | 9,3 | 9,3 | 14,0 |
| China | 13 | 12,1 | 12,1 | 26,2 |
| Otro | 21 | 19,6 | 19,6 | 45,8 |
| Panamá | 7 | 6,5 | 6,5 | 52,3 |
| Singapur | 9 | 8,4 | 8,4 | 60,7 |
| Unión Europea | 19 | 17,8 | 17,8 | 78,5 |
| Estados Unidos | 23 | 21,5 | 21,5 | 100,0 |
| Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

4.1.2.1 Dimensión 1: Acuerdos Comerciales

Frecuencias:

Puedo observar del Cuadro N° 40 que de una totalidad de 54 empresas encuestadas, 29 de ellas señalaron que exportan con el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, 08 señalaron que exportan con el Acuerdo Comercial con Panamá y 17 señalaron que exportan con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Por otro lado se puede observar que de la totalidad de 54 empresas encuestadas, 14 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, 03 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con Panamá, 12 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, 04 señalaron que importan con el TLC con Canadá, 04 empresas señalaron que importan con el TLC con Singapur y 06 empresas señalaron que importan con el TLC con China.



Cuadro N° 40
Análisis de Frecuencias y Porcentajes

Estadísticos

| | | Exporta de: | Importa de: |
|---|----------|-------------|-------------|
| N | Válido | 54 | 54 |
| | Perdidos | 0 | 0 |

Exporta de:

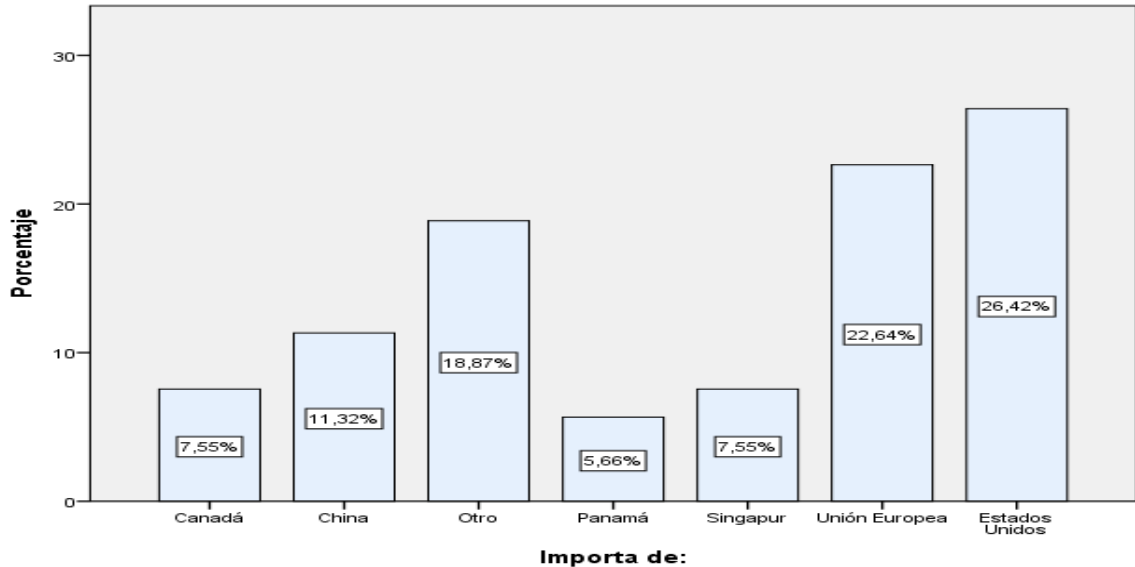
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Panamá | 8 | 14,8 | 14,8 | 14,8 |
| | Unión Europea | 17 | 31,5 | 31,5 | 46,3 |
| | Estados Unidos | 29 | 53,7 | 53,7 | 100,0 |
| | Total | 54 | 100,0 | 100,0 | |

Importa de:

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | (Vacío) | 1 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| | Canadá | 4 | 7,4 | 7,4 | 9,3 |
| | China | 6 | 11,1 | 11,1 | 20,4 |
| | Otro | 10 | 18,5 | 18,5 | 38,9 |
| | Panamá | 3 | 5,6 | 5,6 | 44,4 |
| | Singapur | 4 | 7,4 | 7,4 | 51,9 |
| | Unión Europea | 12 | 22,2 | 22,2 | 74,1 |
| | Estados Unidos | 14 | 25,9 | 25,9 | 100,0 |
| | Total | 54 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N° 01

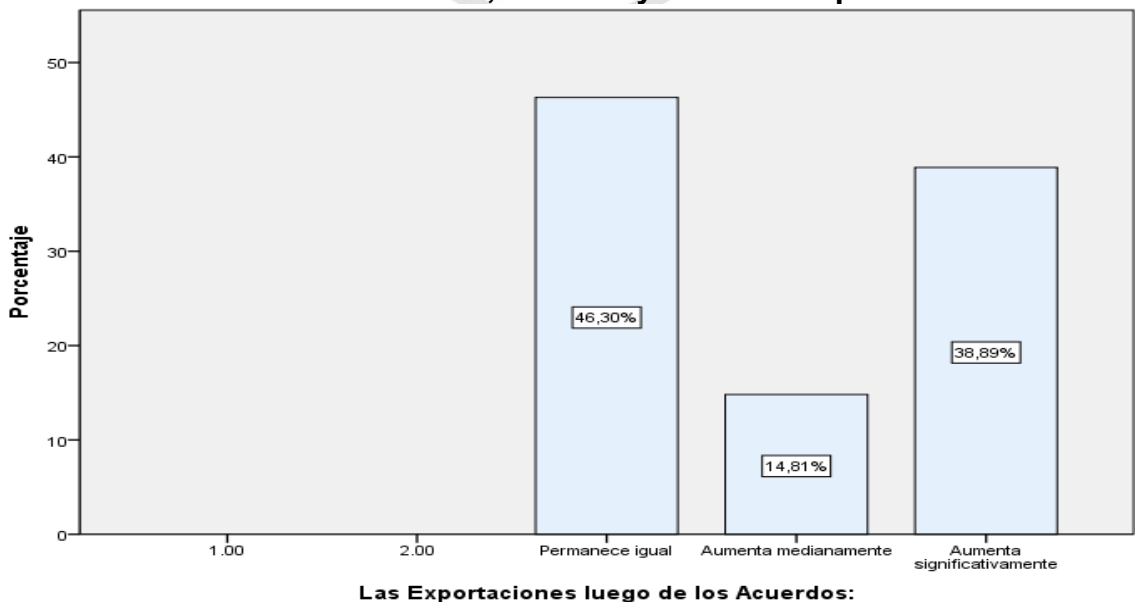
Procedencia de las Importaciones de las Empresas Exportadoras a Estados Unidos, Panamá y Unión Europea



Importa de:
INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 01 tomando en cuenta a las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, el 26.42% importa con el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, el 22.64% importa con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, el 11.2% importa con el TLC con China, el 7.55% importa con el TLC con Canadá, el 5.66% importa con el TLC con Panamá, otro 7.55% importa con el TLC con Singapur, y que 18.87% importa de otros países.

Gráfico N° 02

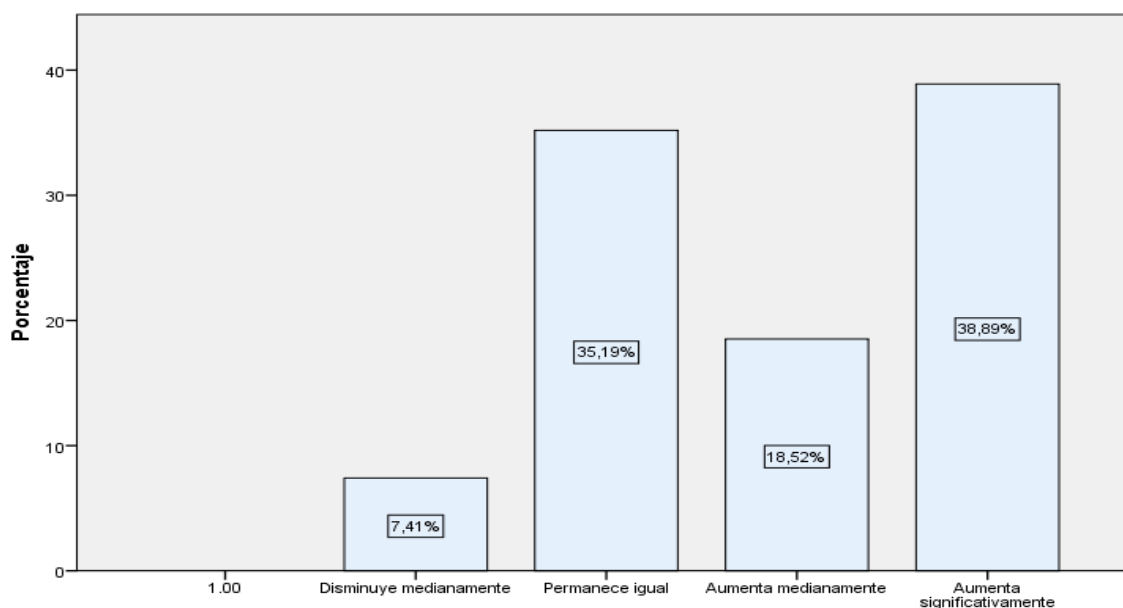
Las Exportaciones de las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea



INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 02 tomando en cuenta las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, un 46.30% percibe que sus exportaciones continúan igual, un 38.89% percibe que sus exportaciones aumentaron significativamente, y un 14.81 percibe que sus exportaciones aumentaron de manera mediana.

Gráfico N° 03

Las Importaciones de las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

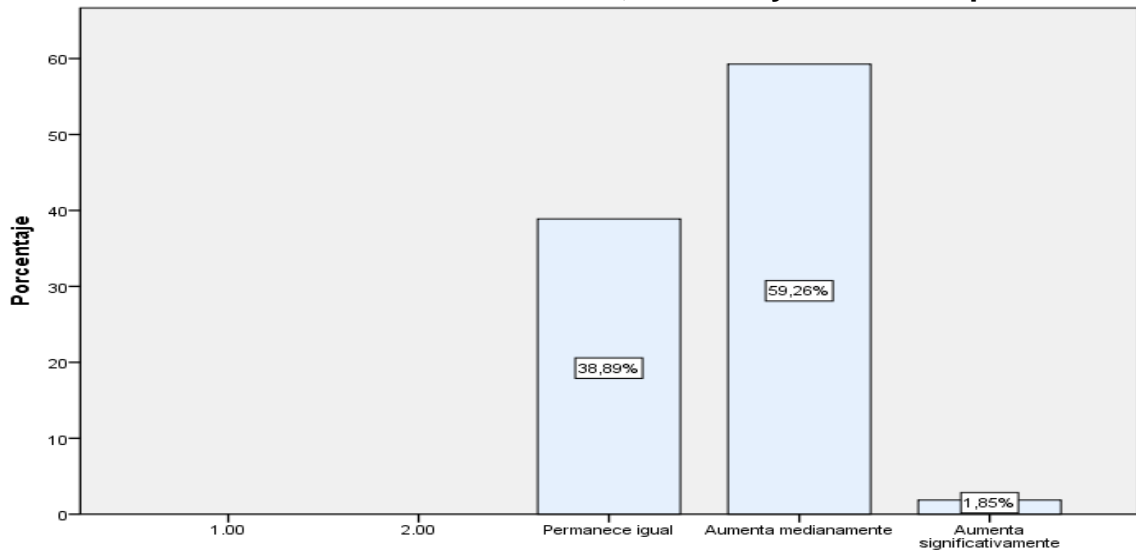


Las Importaciones luego de los Acuerdos:

INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 03 observo que las importaciones de las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, un 38.89% percibe que sus importaciones aumentaron significativamente, un 35.19% percibe que sus importaciones continúan igual, un 18.52% percibe que sus importaciones aumentaron medianamente, y un 7.41% percibe que sus importaciones disminuyeron medianamente.

Gráfico N° 04

La Cantidad de Maquinarias en las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

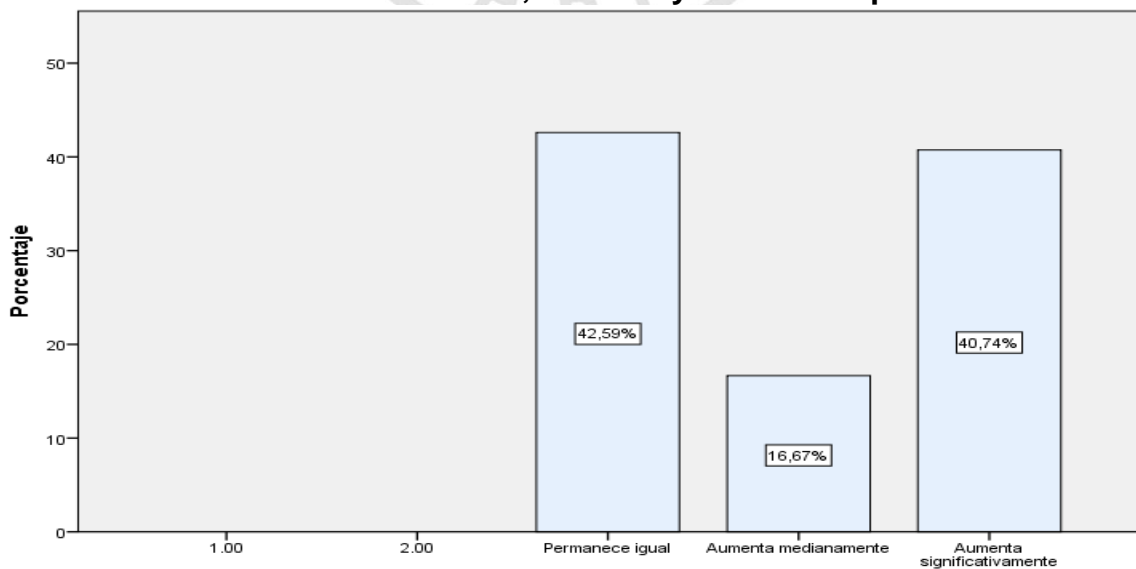


La cantidad de maquinarias en su empresa, luego de los Acuerdos:

INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 04 se puede observar que la cantidad de maquinarias de las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, el 59.26% percibe que su cantidad de maquinarias aumentó medianamente, el 38.89% percibe que su cantidad de maquinarias permanece igual, y el 1.85% percibe que su cantidad de maquinarias aumentó significativamente.

Gráfico N° 05

El Acceso al Crédito de las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

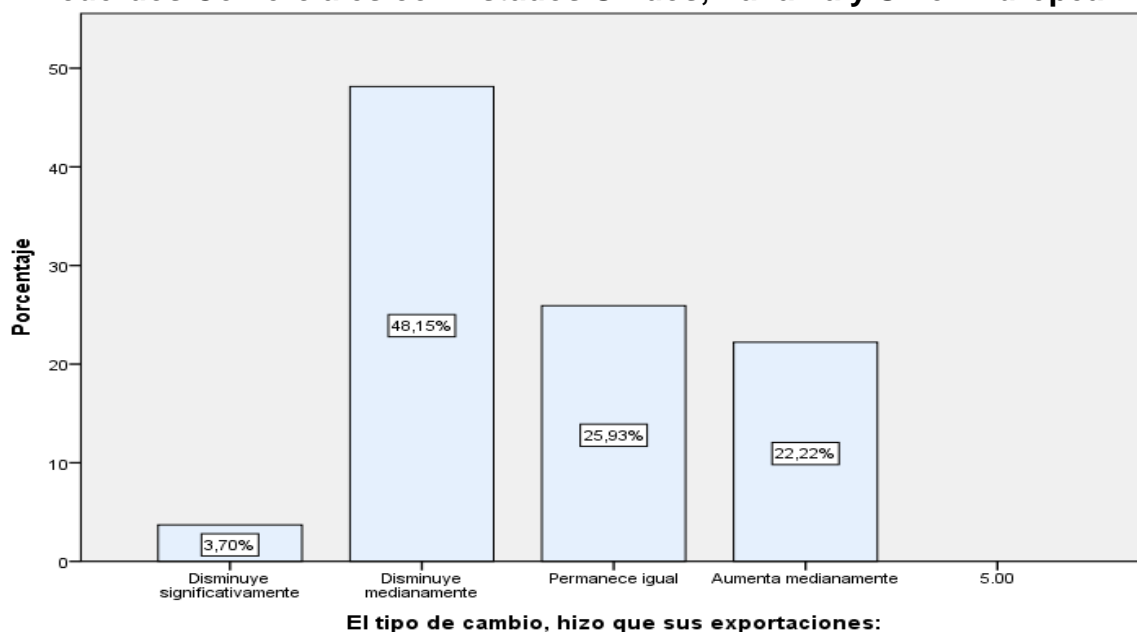


El acceso al crédito luego de los Acuerdos:

INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 05 del acceso al crédito de las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, el 42.59% percibe que permanece igual, el 40.74% percibe que aumenta significativamente, el 16.67% percibe que aumenta medianamente.

Gráfico N° 06

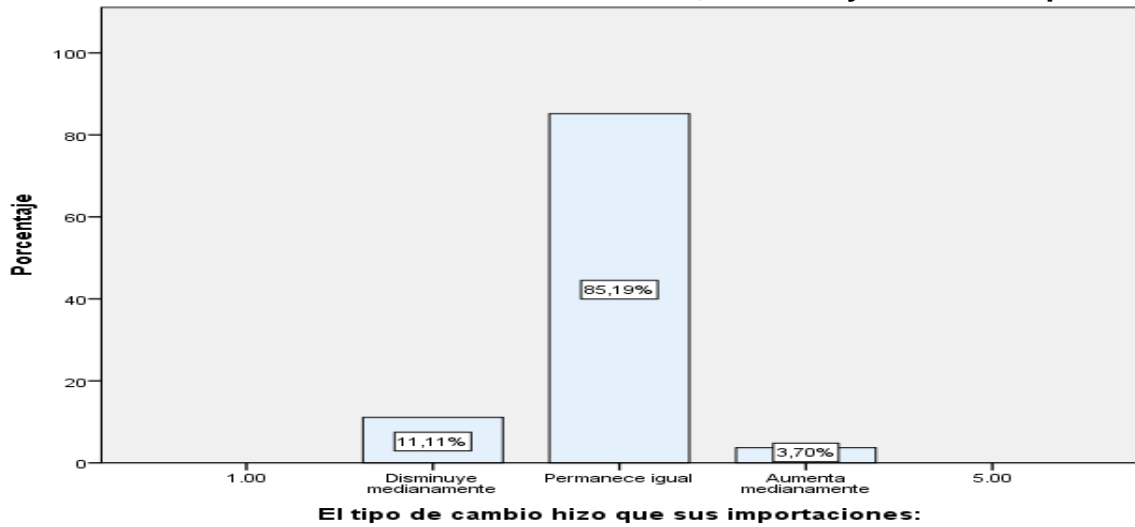
El Tipo de Cambio desde el 2009 al 2015 hizo que las Exportaciones con los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea



INTERPRETACIÓN: Del Gráfico N° 06 se puede inferir que exportan con Acuerdos Comerciales, el 48.15% percibió que el tipo de cambio desde el 2009 al 2015 hizo que sus exportaciones disminuyan medianamente, el 25.93% percibió que sus exportaciones permanecieron igual, el 22.22% percibió que sus exportaciones aumentaron medianamente, y el 3.70% percibió que sus exportaciones disminuyeron significativamente.

Gráfico N° 07

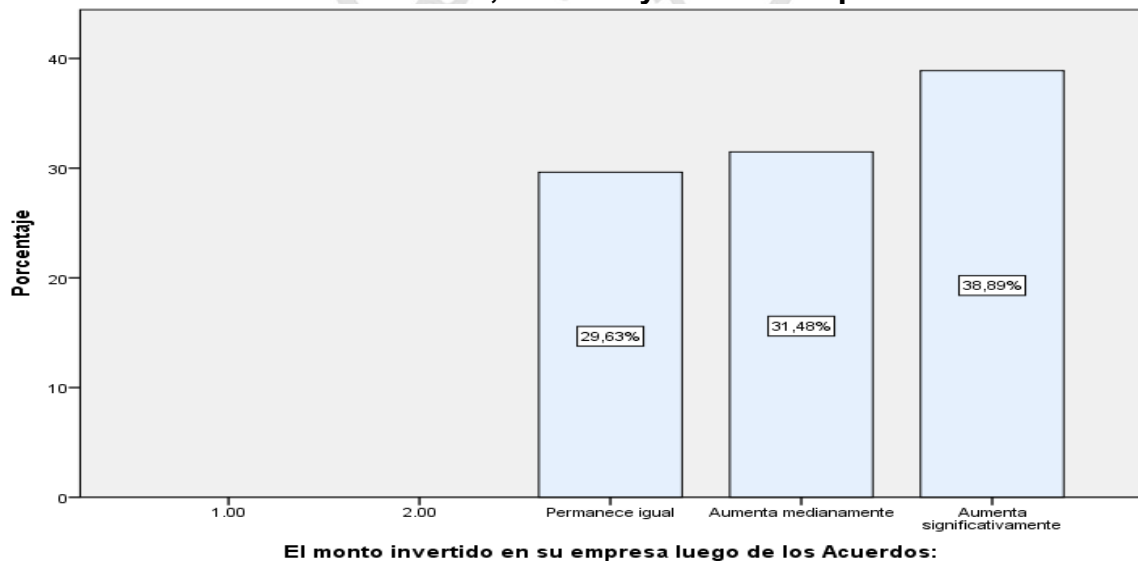
El Tipo de Cambio desde el 2009 al 2015 hizo que las Importaciones con los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea



INTERPRETACIÓN: Del Gráfico N° 07 puedo decir que las empresas que trabajan exportando con los Acuerdos Comerciales el 85.19% percibe que el tipo de cambio hizo que sus importaciones permanezcan igual, el 11.11% percibe que el tipo de cambio hizo que sus importaciones disminuyan medianamente, y el 3.70% percibe que sus importaciones aumentan medianamente.

Gráfico N° 08

El Monto Invertido en las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

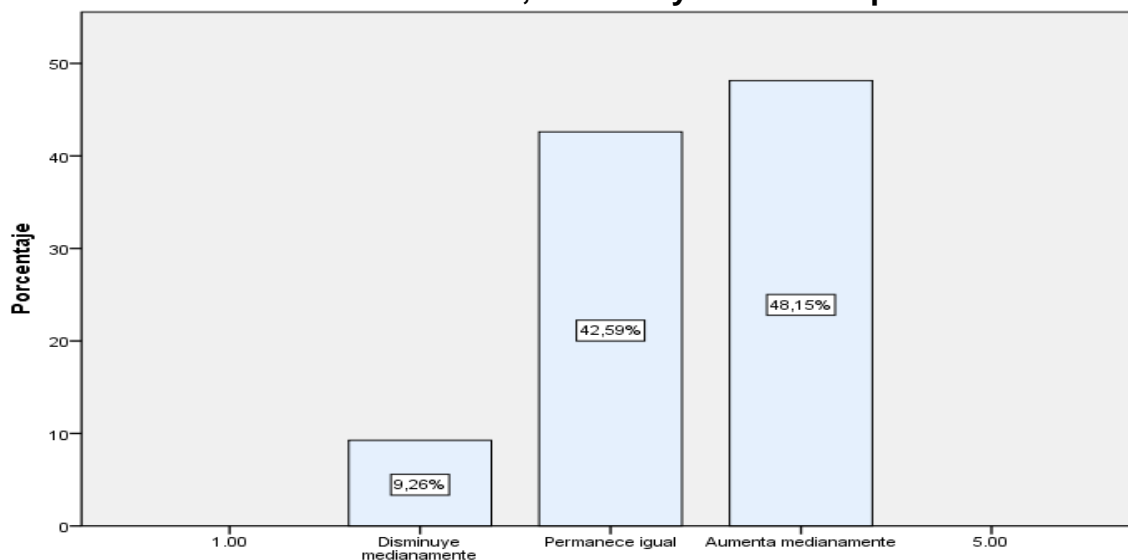


INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 08 de las empresas que exportan con los Acuerdos Comerciales, el 38.89% señaló que el monto invertido en su empresa aumenta significativamente, el 31.48% señala que el monto invertido en su

empresa aumenta medianamente, el 29.63% semana que el monto invertido en su empresa permanece igual.

Gráfico N° 09

La Inversión Extranjera en las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

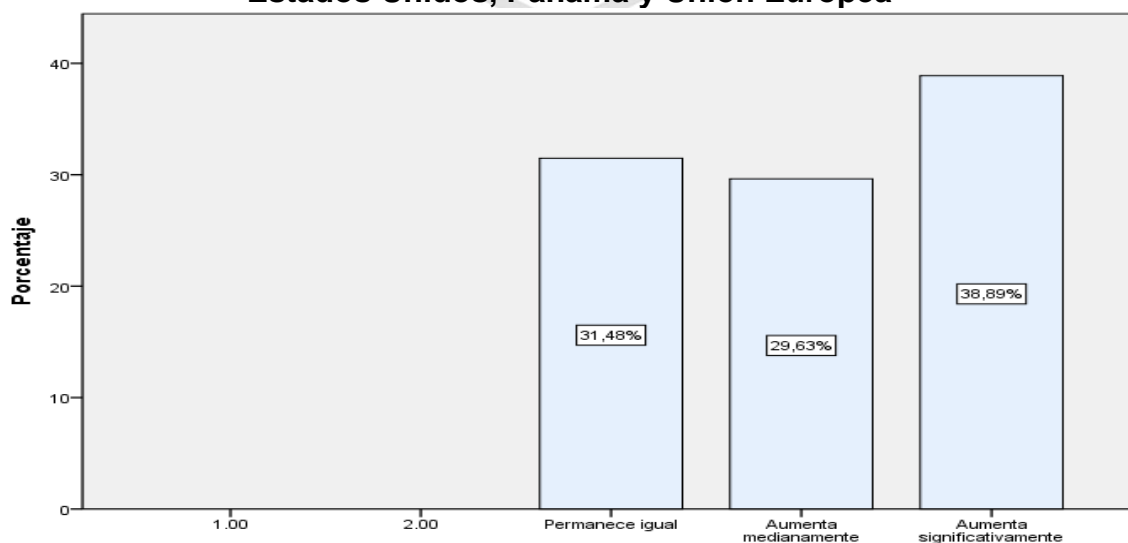


La inversión extranjera en su empresa luego de los Acuerdos:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 09 muestra la inversión extranjera de las empresas que exportan con Acuerdos Comerciales, el 48.15% señala que aumenta medianamente, el 42.59% señala que permanece igual, el 9.26% señala que la inversión extranjera en su empresa disminuye medianamente.

Gráfico N° 10

El Crecimiento de las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea

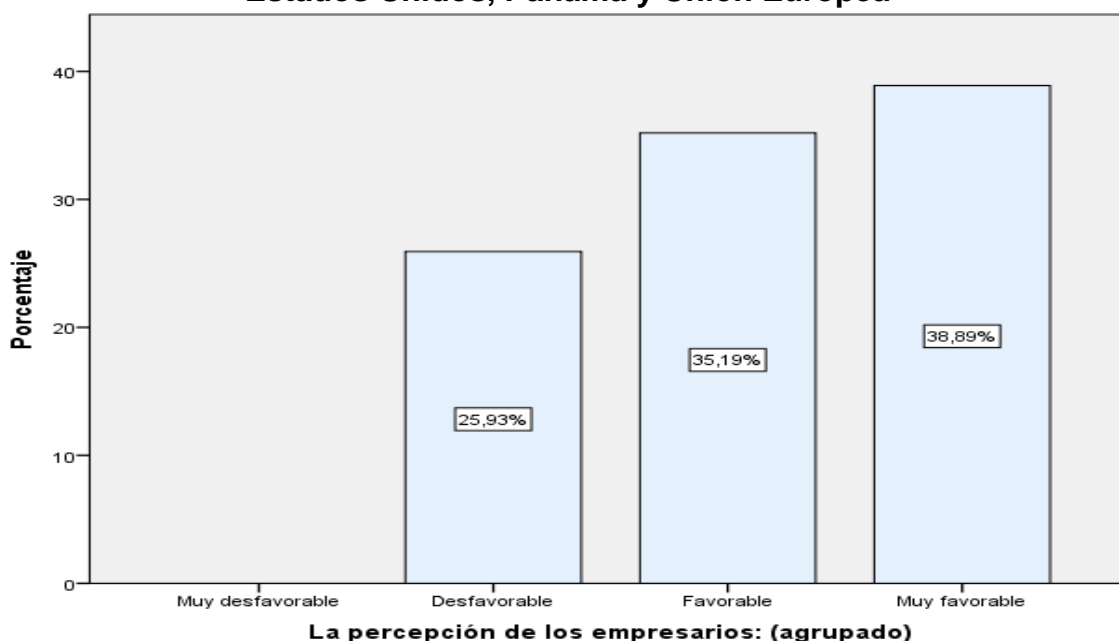


El crecimiento de su empresa luego de los Acuerdos:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 10 señala que el crecimiento de su empresa exportadora con los Acuerdos Comerciales, que el 38.89% de las empresas señala un aumento en su crecimiento significativamente, el 31.48% señala que su crecimiento permaneció igual, y el 29.63% señala que su crecimiento aumenta medianamente.

Gráfico N° 11

La percepción de las Empresas luego de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea



INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 11 muestro la percepción total de las empresas exportadoras con los Acuerdos Comerciales de acuerdo a los indicadores estudiados, el 38.89% percibe que los Acuerdos son muy favorables, el 35.19% percibe que los Acuerdos son favorables (pues sus indicadores aumentan medianamente), y el 25.93% percibe que los Acuerdos fueron desfavorables (Debido a que su situación permanece igual).

4.1.2.2 Dimensión 2: Tratados de Libre Comercio

Puedo observar del Cuadro N° 41 que de una totalidad de 28 empresas encuestadas, 09 de ellas señalaron que exportan con el TLC con Canadá, 08 señalaron que exportan con el TLC con Singapur y 11 señalaron que exportan con el TLC con China.

Por otro lado se puede observar que de la totalidad de 28 empresas encuestadas, 05 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, 03 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con Panamá, 04 empresas señalaron que importan con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, 04 señalaron que importan con el TLC con Canadá, 03 empresas señalaron que importan con el TLC con Singapur y 04 empresas señalaron que importan con el TLC con China.

Cuadro N° 41

Análisis de Frecuencias y Porcentajes de las Empresas Exportadoras Con TLCs

| Estadísticos | | Exporta a: | Importa de: |
|--------------|----------|------------|-------------|
| N | Válido | 28 | 28 |
| | Perdidos | 0 | 0 |

Exporta a:

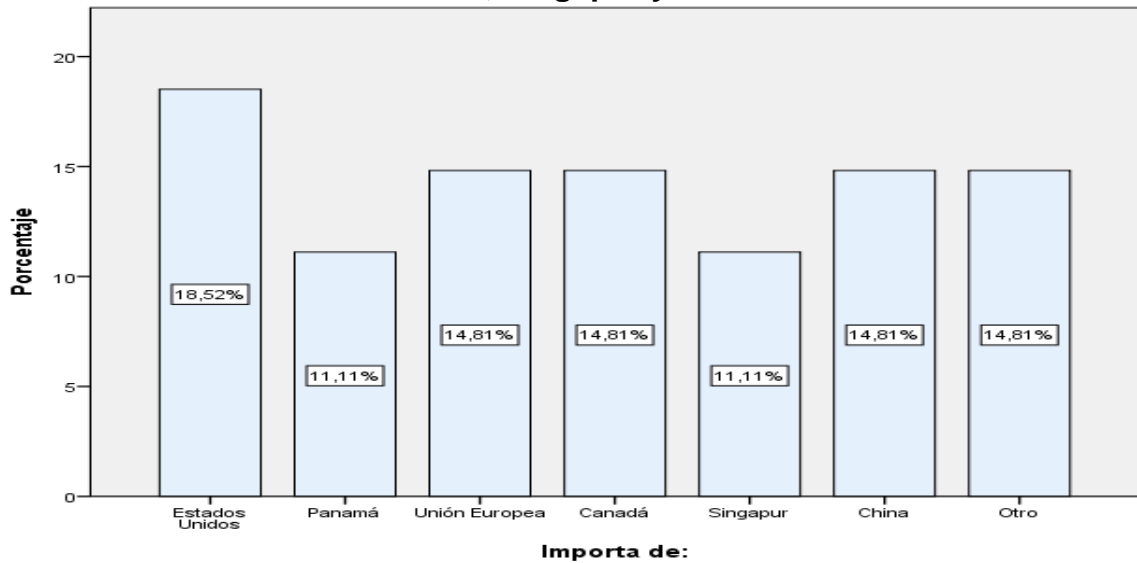
| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Canadá | 9 | 32,1 | 32,1 | 32,1 |
| China | 11 | 39,3 | 39,3 | 71,4 |
| Singapur | 8 | 28,6 | 28,6 | 100,0 |
| Total | 28 | 100,0 | 100,0 | |

Importa de:

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido (Vacío) | 1 | 3,6 | 3,6 | 3,6 |
| Canadá | 4 | 14,3 | 14,3 | 17,9 |
| China | 4 | 14,3 | 14,3 | 32,1 |
| Otro | 4 | 14,3 | 14,3 | 46,4 |
| Panamá | 3 | 10,7 | 10,7 | 57,1 |
| Singapur | 3 | 10,7 | 10,7 | 67,9 |
| Unión Europea | 4 | 14,3 | 14,3 | 82,1 |
| Estados Unidos | 5 | 17,9 | 17,9 | 100,0 |
| Total | 28 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N° 12

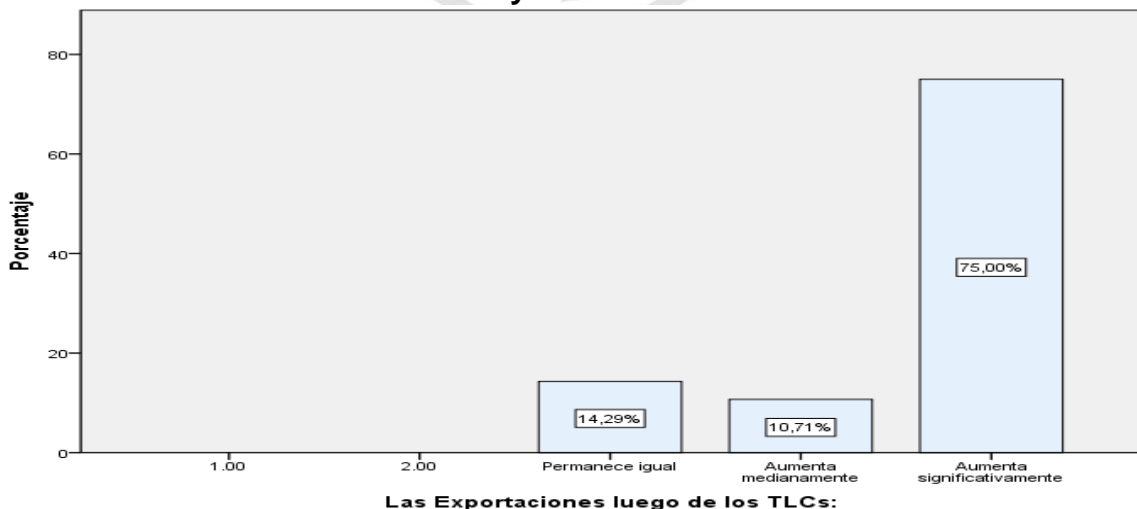
Procedencia de las Importaciones de las Empresas luego de los TLC con Canadá, Singapur y China



INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 12 observo que las empresas que exportan con TLCs, el 18.52% importa con el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, el 14.81% importa con el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, el 14.81% importa con el TLC con Canadá, el 14.81% importa con el TLC con China, el 11.11% importa con el TLC con Panamá, 11.11% importa con el TLC con Singapur, y que 14.81% importa de otros países.

Gráfico N° 13

Las Exportaciones de las Empresas luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

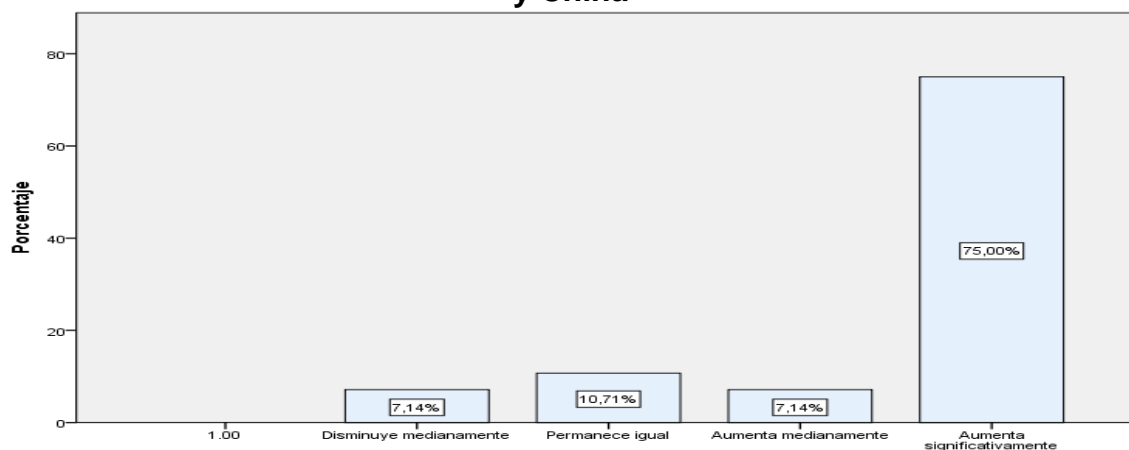


INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 13 observo que las empresas que exportan con los TLCs el 75% percibe que sus exportaciones aumentaron significativamente, el

14.29% percibe que sus exportaciones permanecen iguales, y el 10.71% percibe que sus exportaciones aumentan medianamente.

Gráfico N° 14

Las Importaciones de las Empresas luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

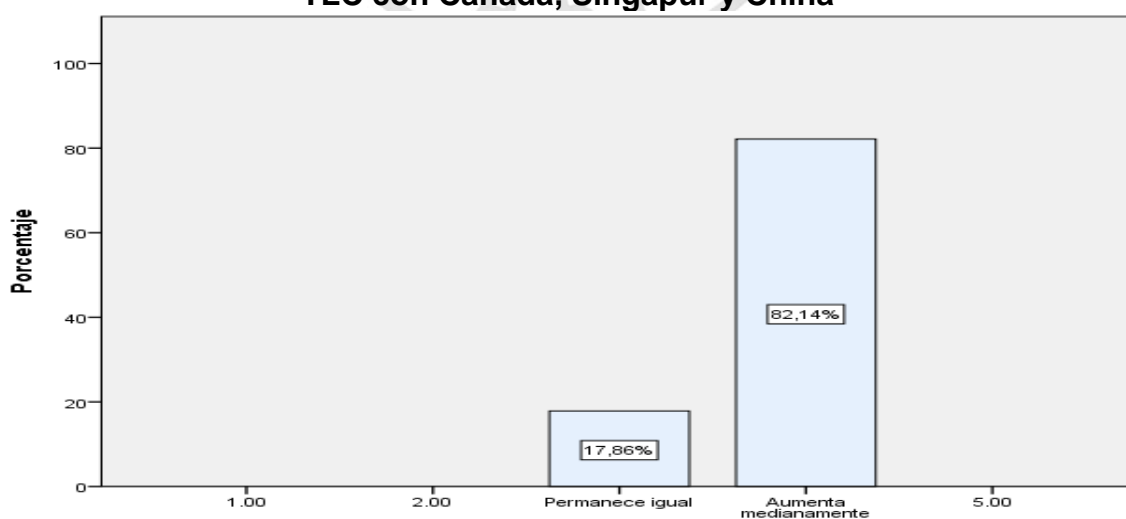


Las Importaciones luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 14 observo que de las empresas que importan con los TLCs el 75% percibe que sus exportaciones aumentaron significativamente, el 10.71% percibe que sus exportaciones permanecen iguales, 10.71% percibe que sus exportaciones aumentan medianamente y el 10.71% percibe que sus exportaciones disminuyen medianamente.

Gráfico N° 15

Las Cantidad de Maquinarias de las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

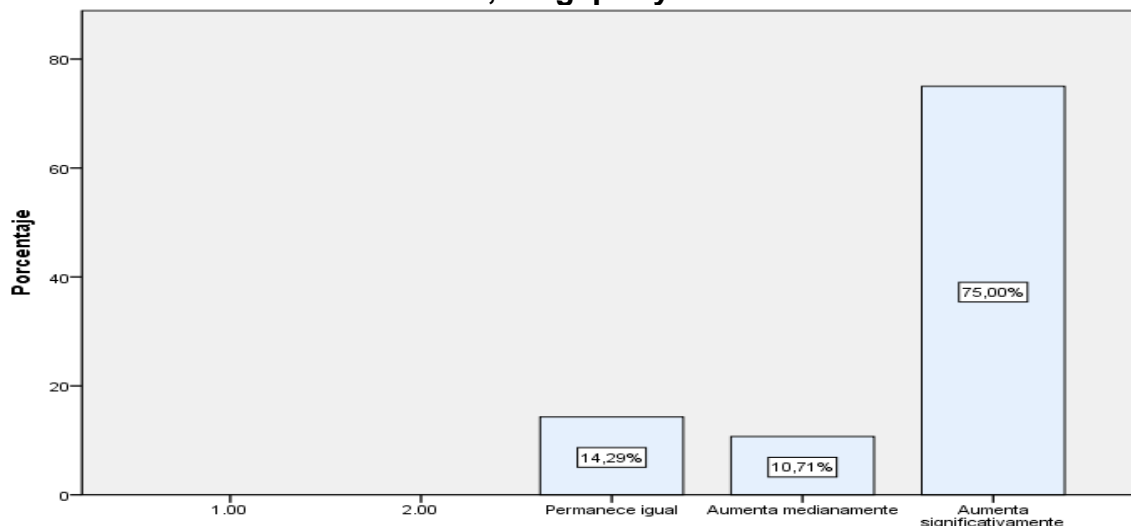


La cantidad de maquinarias en su empresa, luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 15 observo que la cantidad de maquinarias de las empresas que exportan con los TLCs, el 82.14% señala que aumentaron medianamente, y el 17.86% señalan que permanece igual.

Gráfico N° 16

El Acceso al Crédito de las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

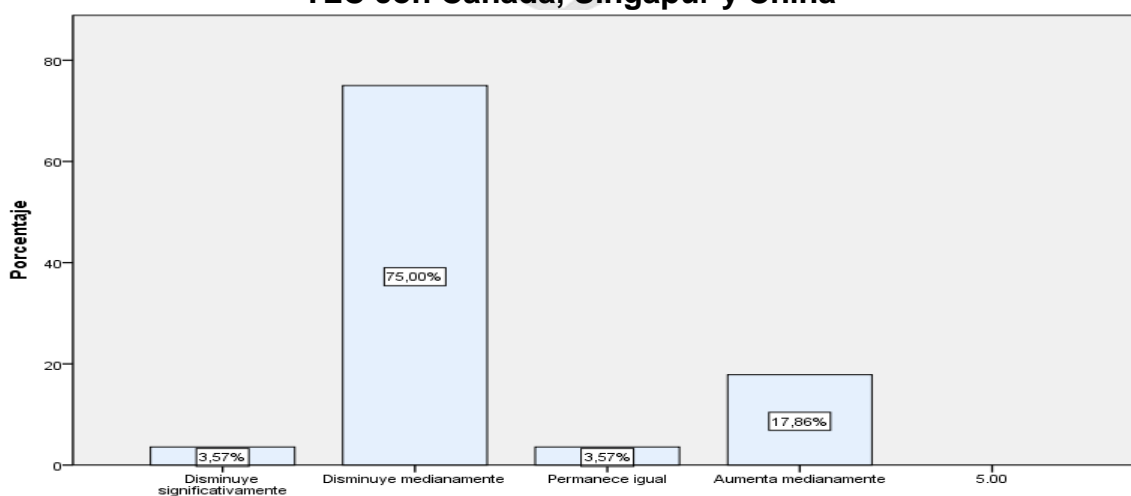


El acceso al crédito luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 16 observo que el acceso al crédito de las empresas que exportan los TLCs, el 75% percibe que el acceso aumentó significativamente, el 14.29% percibe que el acceso permanece igual, y el 10.71% percibe que el acceso aumenta medianamente.

Gráfico N° 17

El Tipo de Cambio desde el 2009 al 2015 hizo que las Exportaciones con los TLC con Canadá, Singapur y China

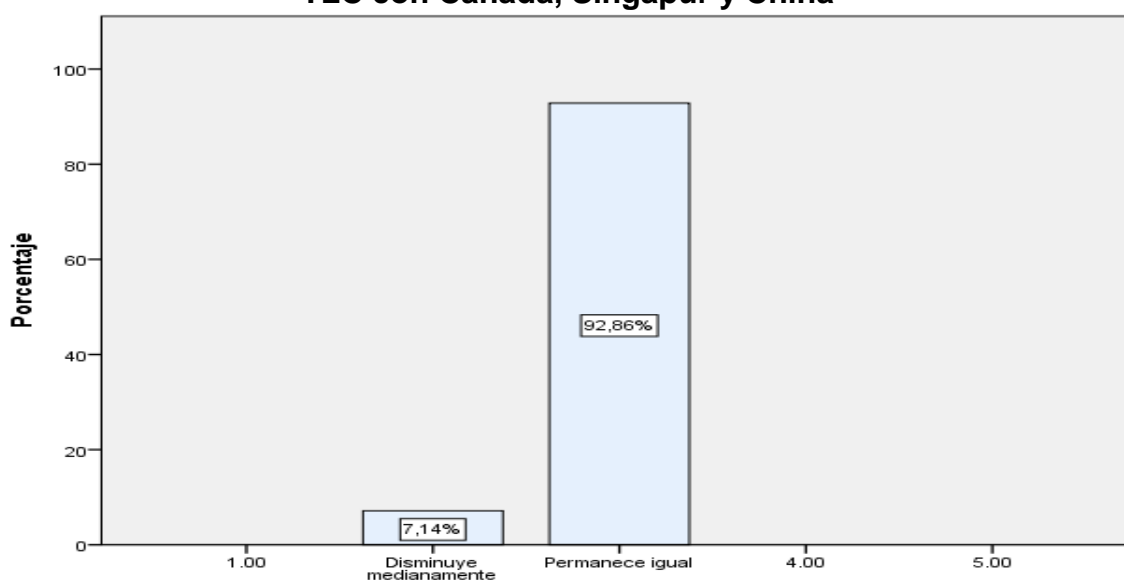


El tipo de cambio, hizo que sus exportaciones:

INTERPRETACIÓN: Del Gráfico N° 17 observo que de las empresas que exportan con los TLCs, el 75% percibió que el tipo de cambio desde el 2009 al 2015 hizo que sus exportaciones disminuyeron medianamente, el 17.86% percibió que sus exportaciones aumentan medianamente, el 3.57% percibe que sus exportaciones permanecen iguales, y el 3.57% perciben que sus exportaciones disminuyen significativamente.

Gráfico N° 18

El Tipo de Cambio desde el 2009 al 2015 hizo que las Importaciones con los TLC con Canadá, Singapur y China

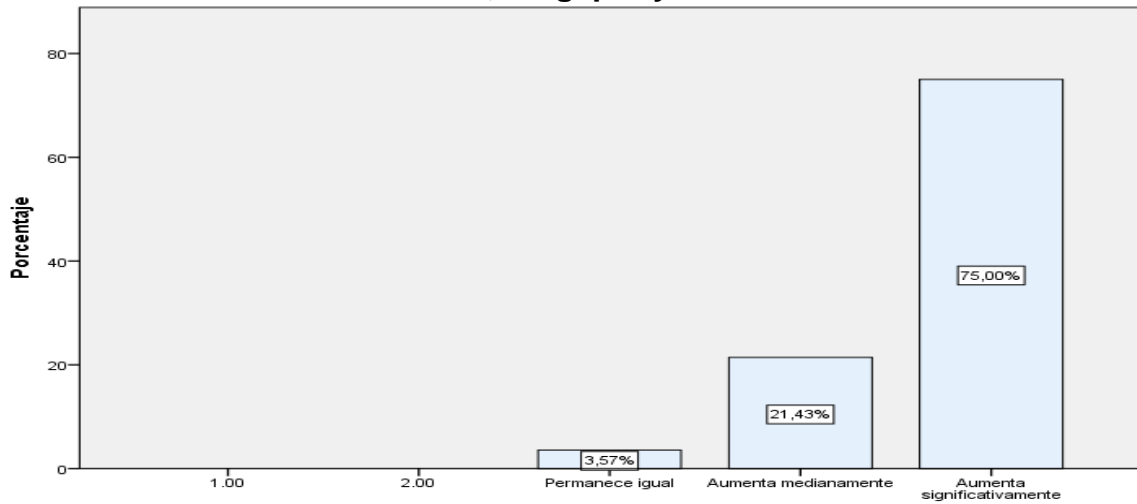


El tipo de cambio hizo que sus importaciones:

INTERPRETACIÓN: Del Gráfico N° 18 puedo decir que, de las empresas que exportan con los TLCs, el 92.86% percibió que el tipo de cambio desde el 2009 al 2015 hizo que sus exportaciones permanezcan iguales, y el 7.14% percibió que sus exportaciones disminuyen medianamente.

Gráfico N° 19

El Monto Invertido de las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

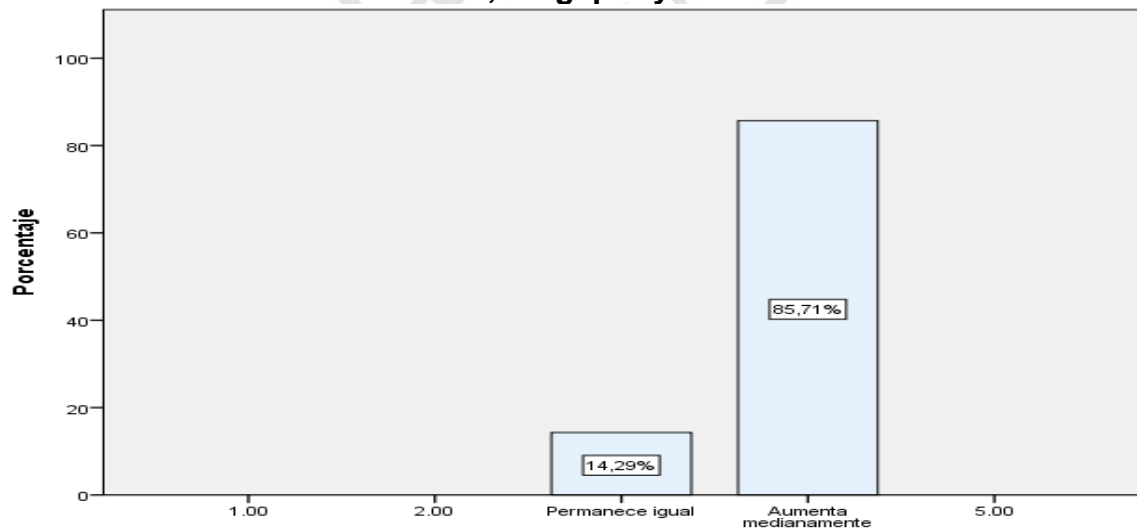


El monto invertido en su empresa luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: En el Gráfico N° 19 de las empresas que exportan con los TLCs, el 75% señalo que el monto invertido en su empresa aumenta significativamente, el 21.43% señala que el monto invertido en su empresa aumenta medianamente, el 3.57% semana que el monto invertido en su empresa permanece igual.

Gráfico N° 20

La Inversión Extranjera en las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

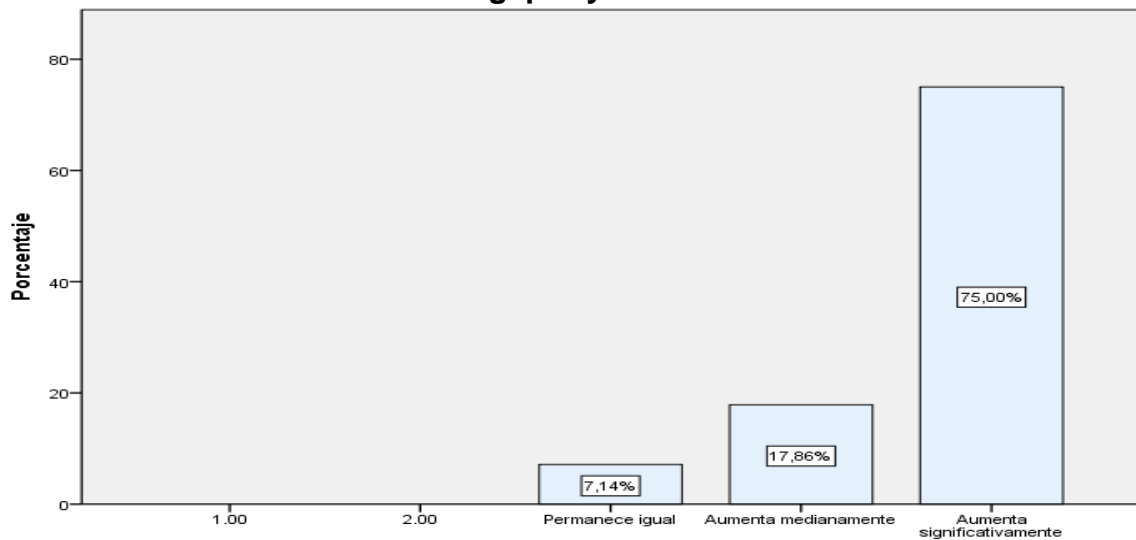


La inversión extranjera en su empresa luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 20 muestro que la inversión extranjera de las empresas que exportan con los TLCs, el 85.71% señala que aumenta medianamente, y el 14.29% señala que permanece igual.

Gráfico N° 21

El Crecimiento de las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China

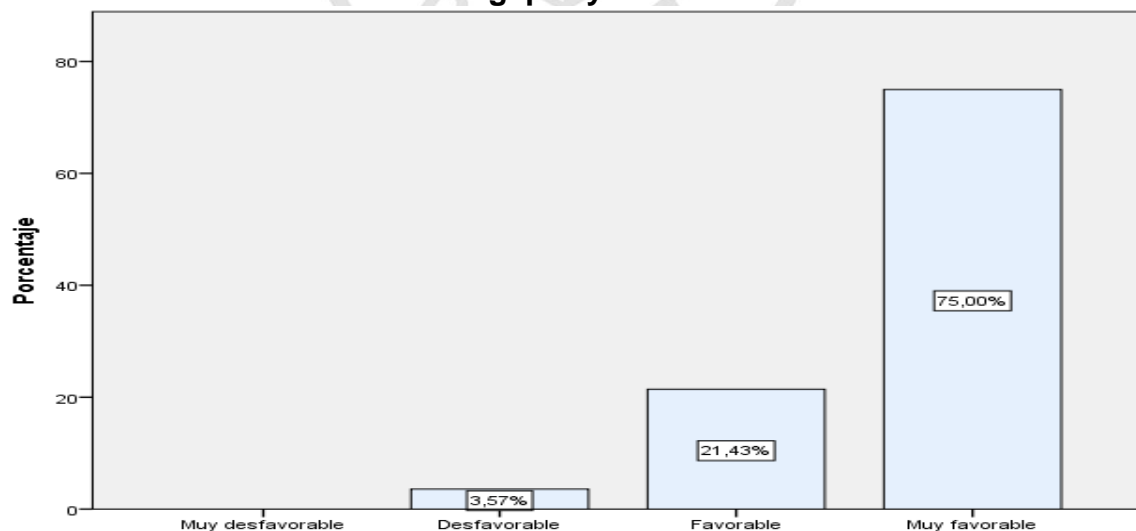


El crecimiento de su empresa luego de los TLCs:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 21 señalo que el crecimiento las empresas exportadoras con los TLCs, que el 75% de las empresas señala aumentó su crecimiento significativamente, el 17.66% señala que su crecimiento aumenta medianamente, y el 7.14% señala que su crecimiento permanece igual.

Gráfico N° 22

La Percepción de las Empresas Exportadoras luego de los TLC con Canadá, Singapur y China



Percepcion de los empresarios: (agrupado)

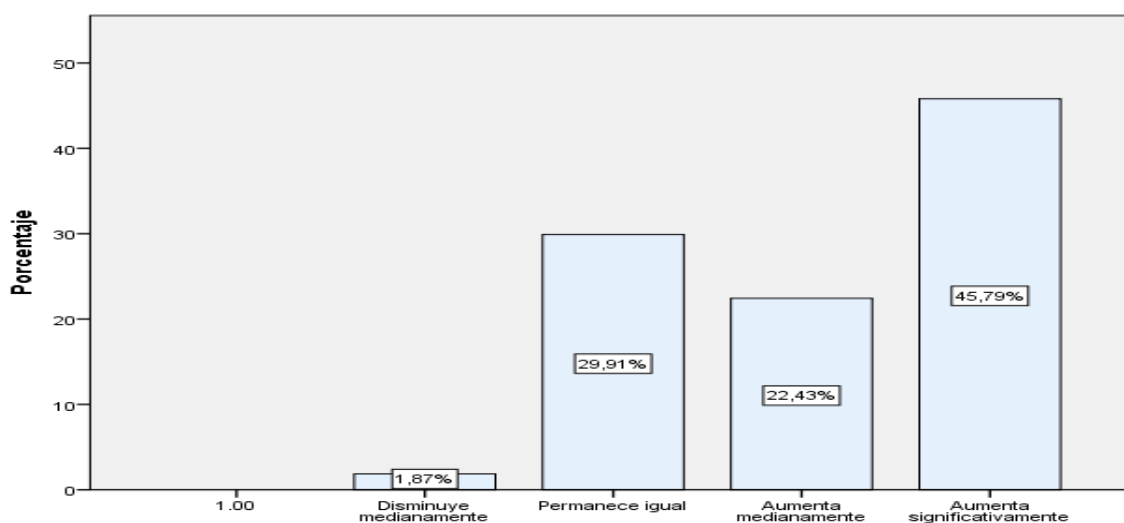
INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 22 señalo la percepción total de las empresas exportadoras con los TLCs de acuerdo a los indicadores estudiados, el 75% percibe que los Acuerdos son muy favorables, el 21.43% percibe que los TLCs

son favorables (Debido a que sus indicadores aumentan medianamente), y que el 3.57% percibe que los TLCs son desfavorables (Pues sus indicadores permanecen igual que antes de los Acuerdos y TLCs).

- De manera agrupada, tomando en cuenta a las empresas que exportan tanto con los Acuerdos Comerciales como con los TLCs, podemos observar lo siguiente:

Gráfico N° 23

El Crecimiento de las Empresas Exportadoras luego de los Acuerdos y TLCs



El crecimiento de su empresa luego de los Acuerdos y TLCs:

INTERPRETACIÓN: El Gráfico N° 23 observo que el crecimiento de la empresa exportadora luego de los Acuerdos y TLCs, que el 45.79% de las empresas señala aumentó su crecimiento significativamente, el 29.91% señala que su crecimiento permanece igual, el 22.43% señala que su crecimiento aumenta medianamente, y el 1.87% señala que su crecimiento permanece igual.

Cuadro N° 42

Análisis de Frecuencias y Porcentajes de las Empresas Exportadoras con Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio

Estadísticos

La percepción de los empresarios: (agrupado)

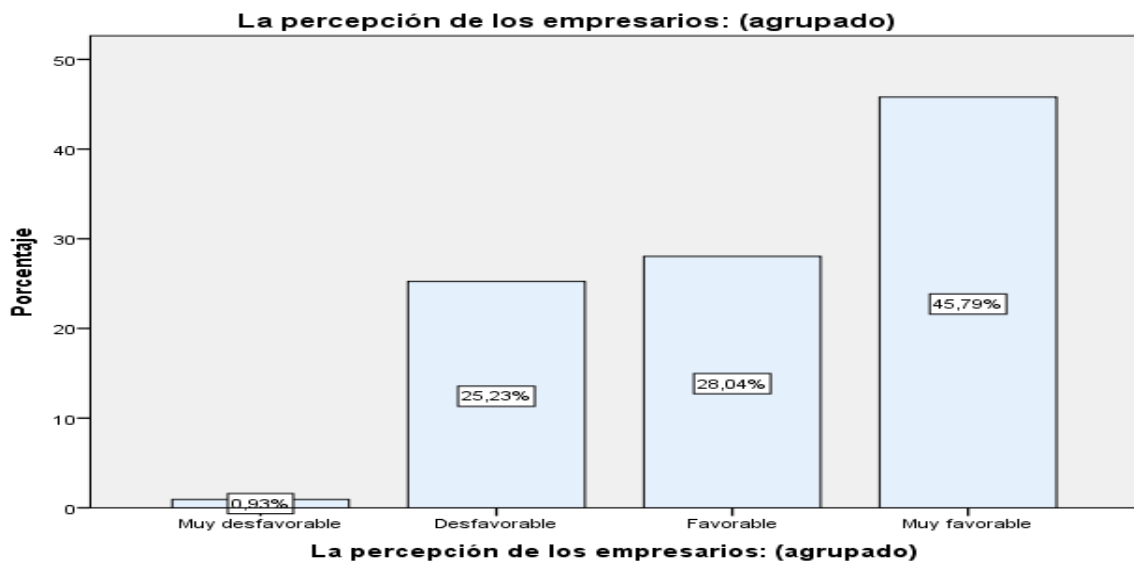
| | | |
|---|----------|-----|
| N | Válido | 107 |
| | Perdidos | 0 |

La percepción de los empresarios: (agrupado)

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Muy desfavorable | 1 | ,9 | ,9 | ,9 |
| | Desfavorable | 27 | 25,2 | 25,2 | 26,2 |
| | Favorable | 30 | 28,0 | 28,0 | 54,2 |
| | Muy favorable | 49 | 45,8 | 45,8 | 100,0 |
| | Total | 107 | 100,0 | 100,0 | |

Gráfico N° 24

Percepción de los Empresarios Frente a los Acuerdos Comerciales y TLCs



INTERPRETACIÓN: Del Gráfico N° 24 puedo decir que de las empresas, 45.79% considera que los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio son muy favorables, pues sus indicadores aumentaron de manera significativa, el 28.04% considera que fueron favorables, pues sus indicadores aumentaron medianamente, el 25.23% considera que fueron desfavorables, puesto que sus indicadores permanecieron iguales, y el 0.93% considera que los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio son muy desfavorables, puesto que sus indicadores disminuyeron mediana o significativamente.

4.1.2.3 Análisis de Fiabilidad Alfa de Cronbach

Cuadro N° 42

Análisis de Fiabilidad Alfa de Cronbach

Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| Casos | Válido | 107 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 107 | 100,0 |

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,865 | 9 |

Estadísticas de total de elemento

| | Media de escala si el elemento se ha suprimido | Varianza de escala si el elemento se ha suprimido | Correlación total de elementos corregida | Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido |
|---|--|---|--|---|
| Las Exportaciones luego de los Acuerdos y TLCs: | 28,9252 | 18,711 | ,853 | ,822 |
| Las Importaciones luego de los Acuerdos y TLCs: | 28,9439 | 19,016 | ,793 | ,829 |
| La cantidad de maquinarias en su empresa, luego de los Acuerdos y TLCs: | 29,3364 | 23,018 | ,789 | ,844 |
| El acceso al crédito luego de los Acuerdos y TLCs: | 28,8785 | 18,806 | ,922 | ,815 |
| El tipo de cambio, hizo que sus exportaciones: | 30,3832 | 31,239 | -,486 | ,939 |
| El tipo de cambio hizo que sus importaciones: | 29,9907 | 26,519 | ,162 | ,878 |
| El monto invertido en su empresa luego de los Acuerdos y TLCs: | 28,7477 | 19,662 | ,893 | ,821 |
| La inversión extranjera en su empresa luego de los TLCs: | 29,4579 | 21,628 | ,773 | ,837 |
| El crecimiento de su empresa luego de los Acuerdos y TLCs: | 28,8131 | 18,852 | ,968 | ,811 |

De acuerdo al Cuadro N° 42, demuestro que las variables utilizadas para el análisis estadístico realizado son fiables, puesto que se obtiene un Alfa de Cronbach de 0.865, siendo a partir de 0.80 un indicador de muy fiable. Además el Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido, muestra también valores mayores a 0.80 para cada variable, por lo tanto los resultados que se deriven de este estudio muestran fiabilidad entre sí, y por lo tanto fiabilidad con los resultados.



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

La presente discusión es producto del análisis de los resultados mostrados en el capítulo precedente, del análisis de las entrevistas a expertos y de la coyuntura actual.

Los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio, son herramientas que ayudan al desarrollo del potencial de producción peruano; Perú, como país, presenta ventajas comparativas con sus países socios por los insumos de alta calidad que posee, como lo son las fibras, frutas, hortalizas, minerales; toda esta potencialidad no se desarrollaría en una economía autárquica pues no tendría un mercado ni los precios suficientes para estimular el desarrollo de las empresas.

Es por ello que el Perú al abrirse comercialmente, a través de Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio, desarrolla políticas económicas y fiscales estables, que están elaboradas con el apoyo de la ley y la Constitución Política del Perú para generar la estabilidad necesaria que las empresas necesitan para hacer inversiones y reducir los riesgos de sus emprendimientos; además, de generar las políticas necesarias para el tránsito

de divisas bancarizadas de una manera más ágil y con mayor acceso, los bancos e instituciones financieras actuales son más sólidos y dan mayores oportunidades a las empresas para acceder a financiamiento directo a la inversión en maquinarias nuevas que generarán valor agregado a la producción nacional, permitiendo que no solo se exporten materias primas.

Cuando se realizó la encuesta a empresarios exportadores, pudo verse, de primera mano, los efectos que los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio generan y que viven en su ejercicio comercial. i) A nivel de Acuerdos Comerciales resalta el crecimiento en el acceso al crédito, el aumento de la inversión para maquinarias, un aumento en las inversiones extranjeras y el acceso al crédito, además la percepción general de las empresas respecto a los Acuerdos mediante los que exportan es muy favorable y muestran un crecimiento significativo. ii) A nivel de los Tratados de Libre Comercio, es más resaltante la inversión extranjera que el acceso al crédito, siendo ambas cifras más altas que las que se puedan observar con los Acuerdos Comerciales; además la cantidad de maquinaria que adquirieron se incrementó, al igual que el crecimiento de la empresa, siendo, finalmente, la percepción de los empresarios que exportan con relación a los Tratados muy favorable.

Finalmente, puedo decir que de manera conjunta, los empresarios exportadores encuestados consideran que los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio son muy favorables para la actividad empresarial, y que el crecimiento de sus empresas desde la entrada en vigencia de estos mecanismos comerciales aumentó significativamente, por lo que se puede afirmar que se han superado las expectativas que los empresarios tenían respecto al crecimiento de sus empresas.

Es importante, por lo tanto, expandir los beneficios que las empresas han percibido en materia de acceso al crédito, adquisición de maquinarias e inversión extranjera, a través de los programas de apoyo a las empresas exportadoras, con una mayor difusión y acceso a nivel nacional.

5.2 Conclusiones

1. Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y la Unión Europea y los Tratados de Libre Comercio con Canadá, Singapur y China, han contribuido a lograr efectos favorables en el desarrollo económico y financiero del Perú del 2009 al 2014.

De los gráficos N°11 y N°22 podemos concluir que las empresas que exportan con los Tratados de Libre Comercio obtienen mayores beneficios económicos (Gráfico N° 21) y financieros (Gráfico N° 16), y que las empresas que exportan con los Acuerdos Comerciales también obtienen beneficios económicos (Gráfico N° 10) y financieros (Gráfico N° 05) pero en menor magnitud. Por lo que podemos decir que, los Tratados de Libre Comercio al tener una mayor armonización en materia de políticas y normas jurídicas relacionadas a la circulación de bienes, servicios y capitales pueden ofrecer mayores beneficios a las empresas.

2. De manera conjunta los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio son mecanismos de integración que han logrado buenos efectos económicos y financieros, lo cual puedo sustentar con los resultados mostrados en el Gráfico N° 22, pues el 75% de las empresas encuestadas ha percibido, con los indicadores trabajados, que desde la vigencia de los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio existe una mejoría en su situación económica y financiera.

De manera específica se puede concluir que los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China han contribuido al crecimiento económico sostenible, lo cual puede constatarse con el crecimiento de las empresas (Gráfico N° 10) en las que el 38.89% señala que ha tenido un crecimiento significativo, y el 29.63% señala haber tenido un crecimiento mediano. Respecto a los montos invertidos en sus empresas éstos han aumentado significativamente para el 38.89% y medianamente para el 29.63% (Gráfico N° 08); la inversión extranjera en sus empresas ha aumentado medianamente para el 48.15% (Gráfico N° 09). Por otro lado, los Tratados

de Libre Comercio contribuyen en mayor medida al crecimiento económico sostenible, lo cual puede constatarse con el crecimiento de las empresas en las que el 75 % señala que su crecimiento aumentó significativamente (Gráfico N° 21), además los montos invertidos en sus empresas han aumentado significativamente para el 75 % de las empresas (Gráfico N° 19), la inversión extranjera en sus empresas aumentó medianamente para el 85.71% (Gráfico N° 20). Por lo que puedo decir que los Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio contribuyen al crecimiento económico sostenible, puesto que el crecimiento ha sido positivo, y se ha logrado tener inversiones de la empresa e inversiones de fuentes extranjeras, por lo que se espera que el crecimiento persista en el tiempo.

Por otro lado se puede observar y determinar que los niveles de desarrollo económico y financiero suscritos con los Acuerdos Comerciales pueden constatarse con el aumento significativo para el acceso al crédito del 40.74% de las empresas (Gráfico N° 05), asimismo la cantidad de maquinaria en las empresas, para el 59.26%, aumentó medianamente (Gráfico N° 04). Con los Tratados de Libre Comercio, por su parte, puede señalarse que para el 75 % de las empresas el acceso al crédito ha aumentado significativamente (Gráfico N° 16), asimismo la cantidad de maquinaria en las empresas ha aumentado medianamente para el 82.14% (Gráfico N° 15); podemos ver que estos resultados se encuentran ligados a lo visto en el Cuadro N° 29 del Ranking Doing Business de Acceso al Crédito, en los que resalta Perú como la segunda economía latinoamericana con mejor acceso al crédito; por otro lado, podemos decir que las empresas están aumentando el valor agregado de sus productos y realizando exportaciones no tradicionales, es decir, a desarrollar una cadena productiva y mejorando sus ventajas comparativas con lo que se estaría apoyando por lo tanto al desarrollo económico y sostenible del país según la teoría de Hecksher-Ohlin-Samuelson.

3. Finalmente, podemos concluir que las políticas de comercio exterior realizadas desde el 2009 al 2014 muestran que las exportaciones con los

Acuerdos Comerciales permanecieron iguales en 46.30% y aumentaron significativamente en 38.89% (Gráfico N° 02), sus importaciones aumentaron significativamente en 38.89% (Gráfico N° 03); para el caso de los Tratados de Libre Comercio las exportaciones aumentaron significativamente en 75% de las empresas (Gráfico N° 13), y sus importaciones también aumentaron en 75% (Gráfico N° 14). Por lo que podemos ver que las políticas económicas realizadas en los últimos años han sido consistentes, puesto que ayudaron a incrementar las exportaciones y las importaciones, por lo que además se espera que se tenga un aumento de las exportaciones no tradicionales al haber adquirido mediante importación, la maquinaria necesaria para dar valor agregado a sus productos o aumentar la escala de su producción.

5.3 Recomendaciones

Las recomendaciones que derivan de esta investigación están referidos a los siguientes aspectos:

1. Que, los actores de estos Acuerdos Comerciales y los Tratados de Libre Comercio (TLC), deben de conocer de éstos, informarse de los beneficios económicos y financieros, para aprovechar las oportunidades que éstos ofrecen en los países asociados mediante sus importaciones, exportaciones e inversiones. Además deben ser proactivos y ágiles en sus decisiones, a fin de mantener en el tiempo sus niveles de crecimiento.
2. El gobierno debe seguir con las políticas de Estado y de Gobierno para retroalimentar y establecer seguimientos realizando trabajos post procesos de los Acuerdos comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC), de tal manera que las empresas y personas se informen, capaciten y aprovechen de los programas y políticas existentes para la continuidad de sus actividades comerciales con el exterior.
3. Se deben desarrollar economías complementarias para incentivar el desarrollo interno, impulsando los productos no tradicionales en los tratados suscritos y los que se implementarán, otros como Acuerdo de

Asociación Transpacífico (TPP) y Alianza del Pacífico. Respetando el principio de reciprocidad en el comercio tradicional y en productos con valor agregado, incentivando el desarrollo en tecnologías, productos intermedios y servicios como beneficio de integración a favor de cada país suscrito.





CAPÍTULO VI: FUENTES DE INFORMACIÓN
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alianza del Pacífico (2015) *Valor Estratégico*. Recuperado de: <http://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#valor-estrategico>
- Aquije, María; Céspedes, Nikita; Sánchez, Alan, Vera-Tudela, Rafael (2014) *Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú*. Documentos de trabajos. BCRP.
- Aquino Pizarro, Alejandra Brenda. (2013), *Cadenas productivas en el Perú: Impacto del Tratado de Libre Comercio con EEUU*. 1° Edición. Lima-Perú. Universidad del Pacífico.
- Arrollo, Ángela (1994), *Procesos de Integración Comercial*. Lima Perú. Facultad de Ciencias Económicas UNMSM.
- Arteaga Donayre William Alberto (2011) *Análisis del TLC entre Perú y China y sus impactos económicos en la Agricultura, pág. 87 2009-2012* Perú. USMP.
- Asbanc, (2014), *Asbanc Semanal N°126*, Perú.

- Ballassa Bela (2007). “*Hacia una teoría de Integración Económica*”.- *International Review of social studies*. Editorial Kyklos. Bernard, A. y J. Jensen (2004). *Why Some Firms Export. The Review of Economics and Statistics*, 86(2), (pp. 561-569).
- Bernard, A., Jensen, J. (2004). *Why Some Firms Export. The Review of Economics and Statistics*, 86(2), (pp.561-569).
- Bernard, A., J. Eaton, Jensen, B., Kortum, S. (2003). *Plants and Productivity in International Trade. American Economic Review*, 93(4), (pp. 1268-1290).
- CEPAL (s.f.) *Notas de prensa*. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/centro-de-prensa>.
- CEPLAN (s.f.) “*La globalización, plan Bicentenario, el Perú hacia 2021*”. Recuperado de: www.ceplan.gob.pe.
- Céspedes, N., N. Ramírez-Rondán (2014). *Total Factor Productivity Estimation in Peru: Primal and Dual Approaches. Working Papers 2014-11*, Peruvian Economic Association.
- Cornejo Ramírez, E.(2011) TESIS. *La Integración Económica*. Lima USMP.
- Cornejo Ramírez, Enrique (2002) “*Comercio Internacional*”, Edición 1°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.
- Cornejo Ramírez, Enrique (2002) “*Comercio Internacional*”, Edición 3°. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.
- Costantini, J. y M. Melitz (2007). *The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization. En The Organization of Firms in a Global Economy*. E Helpman, Marin, D, and Verdier, T. Cambridge: Harvard University Press.
- Cuadrado, Mancha (...) (2005): *Política Económica*. Elaboración, objetivos e Instrumentos. (Capítulo 13)Madrid, España. Mc Graw-Hill.
- Disney, R., J. Haskel & Y. Heden (2003). *Restructuring And Productivity Growth In UK Manufacturing*. *The Economic Journal*, 113, (pp. 666-694).
- ESAN (s.f.), *El País: Ambiente de Inversiones, recursos y Proyecciones de la Economía Peruana, El Perú y el Mundo*; (Capítulo 10) Lima-Perú. ESAN.

- Feenstra, R., M. Dorsati, Y. Tzu-Han, L. Chi-Yuan (1999). *Testing endogenous growth in South Korea and Taiwan. Journal of Development Economics*, 60(2), (pp. 317-341).
- León Romero, Luciana.(2013) *Acuerdos Comerciales. Perú*. Congreso de la Republica.
- Manova, Kalina (2013), *Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade, The Review of Economic Studies*. (pp. 711-744). USA.
- Melitz, M. & G. Ottaviano (2008). *Market Size, Trade, and Productivity. Review of Economic Studies*, 75(3), (pp. 985-985).
- Melitz, M. (2003). *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. Econometrica*, 71(6), (pp. 1695-1725).
- Meller, P. & Tokman, A. (1996) *Comercio y Diferencial Salarial en Chile: en el Modelo Exportador Chileno: Crecimiento y Equidad*. (pp. 88- 130), CIEPLAN-DOLMEN.
- Mesia Luis Perú (2007): *Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007Peru Hoy-Mercados globales y (des) articulados internos*, (pp182-183). Perú. Editorial Desco.
- Mesia, Luis (2007): *Estrategia de Integración regional DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Deesarrollo-2007: Perú Hoy: Mercados globales y (des) articulados internos*, (pp. 180). Perú. DESCO.
- MINCETUR (2015) *Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=27
- MINCETUR (s.f.) “Notas de prensa”. Recuperado de www.mincetur.gob.pe/newweb/.
- MINCETUR (2015) *Acuerdo comercial entre Perú y Unión Europea*. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73
- MINCETUR (2015) *Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile*. Recuperado de:

- http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=70&Itemid=93
- MINCETUR (2015) Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.
Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
 - MINCETUR (2015) *Acuerdo de Libre Comercio Perú – Panamá*.
Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=110&Itemid=133
 - MINCETUR (2015) *Alianza del Pacífico y sus Objetivos*. Recuperado de:
<http://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#la-alianza-del-pacifico-y-sus-objetivos>
 - MINCETUR (2015) *Lo que debemos saber de los Acuerdos Comerciales (Algunos también llamados "TLC"* Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc
 - MINCETUR (s.f.) *Notas de prensa*. Recuperado de:
www.mincetur.gob.pe/newweb/
 - MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá*.
Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=60&Itemid=83
 - MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China*.
Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59
 - MINCETUR (2015) *Tratado de Libre Comercio Perú – Singapur*.
Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=65&Itemid=88

- Morales Fedor, Bustamante Rafael (2007): *Probando la condición de Marshall-Lerner y el efecto Curva J: Evidencia empírica para el caso peruano*. Perú. BCRP.
- Ponce R. Fátima, Quispe A. Myriam (2010) *Opciones de Política Económica en el Perú 2011-2015 -Políticas Comerciales Internacionales y la Estructura del Comercio Exterior Peruano*. (pp. 235-274). Perú. Fondo de la PUCP.
- PROMPERÚ 2014 *Guía de Mercado Canadá 2014 Industria de la Moda y Decoración*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Canad%C3%A1.pdf>
- PROMPERÚ (2015) *Aprovechamiento de los TLC, Oportunidades para productos de sectores Agropecuario, Textil-Confecciones y Pesquero en Singapur*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/912991962rad8AEB0.pdf>
- Roberts, M. y R. Tybout (1997). *The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs*. American Economic Review, 87(4), (pp. 545-64).
- Ruiz Caro Ariela.(2006) *Pobreza y Desarrollo en el Perú, informe anual 2005-2006, La adhesión del Perú al TLC con Estados Unidos* (pp 93-102). Lima, Perú. OXFAM Internacional.
- Ruiz, Manuel, Vera Tudela, Rafael (2012). *Exportaciones no Tradicionales 2000-2012, una Historia de Crecimiento, Apertura y Diversificación*. BCRP, Publicaciones Revista <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-156/moneda-156-07.pdf>.
- Samuelson, P (1995), *International factor Price equalization once again*. Economic Journal 59" (pp. 181-197); Economic Journal 58 (pp.163-184).
- Siem, Hans J. (1990) *La problemática de la deuda externa considerando a los países en el umbral del desarrollo*. Facultad de Ciencias Económicas. Lima- Perú, UNFV.
- Stiglitz Joseph E.(2001) "Comercio justo para todos" (pp. 37-38).

- Tello, M. (2004). *La capacidad exportable del Perú*. Perú. Centrum: Centro de Negocios.
- Tello, M. (2008). *Barreras no arancelarias y protección externa e interna de los productos transables agropecuarios: el caso del Perú, 2000-2008*. Perú CIES.
- Tello, M. (2012). *Costos de entrada a exportar, diversificación y productividad: Un enfoque a nivel de firmas manufactureras en el Perú: 2002-2007*. Centrum: Centro de Negocios.
- Wagner, J. (2002). *The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach*. *Economics Letters*, 77(2), (pp. 287-292).
- World Bank Group, (2015), *Doing Business 2015, Comparing business regulations for domestic firms in 189 Economies*. 12° Edición.





CAPÍTULO VI: ANEXOS

- **ANEXO 1: Marco legal del estudio**

Los procesos de Integración - Tratados de Libre Comercio están amparados con el siguiente marco normativo.

La Constitución Política del Perú.

Con China el Decreto Supremo N.º 092-2009-RE, publicado el 6 de diciembre de 2009 Decreto Supremo N.º 005-2010-MINCETUR, publicado el 25 de febrero del 2010. Entró en vigencia el 1 de marzo de 2010.

Con la Unión Europea, La Resolución Legislativa N.º 29974-2012, que aprueba el Acuerdo, publicada el 28 de diciembre del 2012, Decreto Supremo N.º 006-2013-RE, que ratifica el Acuerdo, publicado el 17 de enero del 2013, Decreto Supremo N.º 002-2013-MINCETUR, que pone en ejecución el Acuerdo a partir del 1 de marzo del 2013, publicado el 28 de febrero del 2013, Decreto Supremo N.º 003-

2013-MINCETUR, la Resolución Legislativa N° 29974. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

Con Chile - ACE N° 38, Decreto Supremo N° 057-2006-RE, publicado el 26 de agosto de 2006, Decreto Supremo N° 010-2009-MINCETUR, publicado el 22 de febrero de 2009. Entró en vigencia el 1 de marzo de 2009.

Con Estados Unidos el Decretos Legislativo N° 1075, publicado el 28 de junio de 2008.

Además de la Normatividad del TUO del Código Tributario, Ley de Propiedad Industrial y Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Legislativo N.°1053, publicado el 27 de junio de 2008. Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N.° 010-2009-EF, publicado el 16 de enero de 2009 y norma modificatoria, Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobada por Ley N.° 27444, Reglamento de Verificación de Origen de las Mercancías, aprobado por Decreto Supremo N.° 004-2009-MINCETUR, publicado el 15 de enero de 2009.

- **ANEXO 2: Acuerdos bilaterales y multilaterales**

Con la creciente influencia de la globalización, las acciones de una nación soportan las de otras naciones más que nunca. Los acuerdos multilaterales se han convertido en un medio cada vez más importante para las naciones para resolver problemas importantes de manera que se establezca una base en común y se resuelva puntos de diferencias actuales y potenciales. Estos acuerdos frecuentemente requieren negociaciones complejas necesarias para resolver las diferencias entre las partes involucradas y lograr un acuerdo.

Un acuerdo es el convenio, la convención, que se produce entre dos o más individuos, entre empresas, naciones, entre otros, acerca de alguna cuestión. En tanto, los acuerdos pueden concretarse en diversos ámbitos, tales como políticos, sociales, comerciales, económicos, por citar los más recurrentes.

En el particular caso de los **acuerdos bilaterales, se trata de aquellos acuerdos en los que están implicadas dos partes. Son contratos vinculantes entre dos partes que aceptan y acuerdan términos y condiciones al respecto de algo.**

Un acuerdo comercial multilateral involucra tres o más países que desean regular el comercio entre las naciones sin discriminación. Por lo general, tienen la intención de reducir las barreras comerciales entre los países participantes y, en consecuencia, aumentar el grado de integración económica entre ellos. Los acuerdos comerciales multilaterales son considerados la forma más efectiva de liberalización del comercio en una economía global interdependiente.

- **ANEXO 3: Acuerdos multilaterales. foro de cooperación económica del Asia-Pacífico (APEC)**

El Perú es miembro del APEC desde 1998 y el ingreso a este foro responde al deseo de afianzar los vínculos económicos existentes y generar mayores relaciones económicas con la región que, en los últimos años, ha presentado el mayor dinamismo en términos de crecimiento económico.

- **ANEXO 4: Competitividad**

Frecuentemente se usa la expresión **pérdida de competitividad** para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto.

La competitividad puede definirse de manera clara, cuando se aplica a una empresa o grupo de empresas concreta que vende sus productos en un mercado bien definido. En ese caso una pérdida de competitividad amenaza a largo plazo la supervivencia de una empresa o grupo de empresas. Aplicado a un país el concepto de "competitividad" es más dudoso, ya que un país no es una empresa y el principio de la ventaja comparativa establece que dados dos países con fronteras de posibilidades de producción adecuadas encontrarán especializaciones mutuamente beneficiosas que garanticen la continuidad del comercio, sin que la viabilidad económica de uno de los dos países esté comprometida.

- **ANEXO 5: Desarrollo Económico**

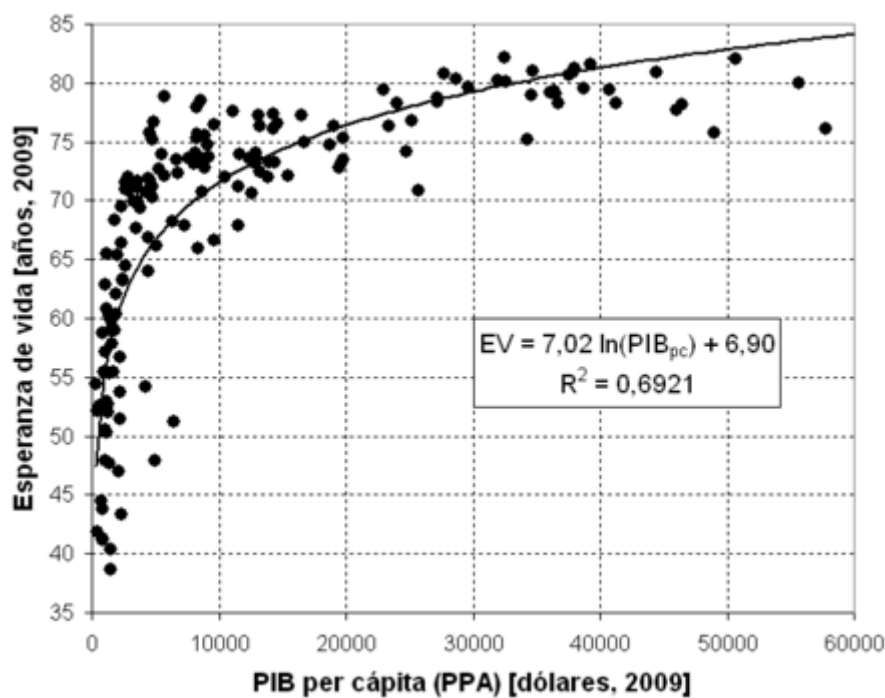
La política pública generalmente apunta al crecimiento continuo y sostenido económico, y la extensión de la economía nacional de modo que «los países en vía de desarrollo» se hagan «países desarrollados». El proceso de desarrollo económico supone ajustes legales e institucionales que son hechos para dar incentivos para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de producción y un sistema de distribución para los bienes y los servicios. Para entender por qué ahora solo 1/5 del mundo se considera «desarrollado» (principalmente Japón, Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, y pocos más), se debe tener en cuenta que el mundo, desde el punto de vista de un país desarrollado, es un mundo de pobreza y escasez y por lo tanto es fundamental el reconocimiento de que no es que los otros 4/5 del mundo están retrasados, es más bien que el primer mundo ha tenido el «milagro» del desarrollo industrial-capitalista que se originó en Gran Bretaña hacia el fin del s. XVIII y el comienzo del s. XIX y después se difundió a otros países del primer mundo.

- ANEXO 6: Análisis del uso del PBI PER- Cápita

Renta como indicador de bienestar

Cuadro N° 43

PBI per cápita –vs- Esperanza de vida



Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Propia

Relación entre la esperanza de vida y el PIB *per cápita* en 2009. Para los países de renta muy baja existe una relación creciente clara entre ambas variables. A partir de rentas media la esperanza de vida cambia poco con la renta.

Es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país. Numerosas evidencias muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país. Esto es especialmente cierto cuando la renta no supera un cierto umbral; sin embargo, para países de mayor renta la correlación entre calidad de vida y renta per cápita se va perdiendo.² Es decir, en países muy pobres un incremento del PIB en general supone un aumento del bienestar general de la población, especialmente

si la distribución de la renta no es muy desigual. Sin embargo, en los países de renta más alta existe menos relación entre los indicadores de salud, educación y satisfacción general manifestada por los encuestados y el PIB, de ahí que el PIB tenga una utilidad limitada para medir el bienestar de la población.

Existen diversas críticas al uso de este indicador como medida del bienestar social o de la calidad de vida de los habitantes de un país. Algunas de estas críticas son:

1. Ignora las desigualdades de la renta. Así, al dividir el total del PIB entre su número de habitantes, lo que hace es atribuir el mismo nivel de renta a todos, ignorando las diferencias económicas entre los habitantes. Para medir aproximadamente la distribución de la renta entre todos los individuos de un país determinado existen indicadores económicos alternativos como el coeficiente de Gini o el índice de Atkinson.
2. No contabiliza externalidades negativas. Cuando los recursos naturales de un país disminuyen, o se consumen excesivamente rápido o se produce contaminación, aparecen factores que hacen disminuir el bienestar social de un país, que no están contabilizados dentro del PIB.
3. No toda la producción incrementa el bienestar material. Cierta parte de los gastos contabilizados del PIB no tienen por objeto ser consumidos o aumentar las posibilidades de producción, sino que sólo tienen por objeto protegernos de posibles externalidades negativas. Tal es el caso de los gastos militares o en seguridad.

- **ANEXO 7: Muestreo**

Se van a tomar como muestra a las empresas que exportan e importan con a Estados Unidos, Panamá, Unión Europea, Canadá, Singapur, China y otros destinos, además se tomarán en cuenta a personas expertas y que pertenezcan a los grupos de interés: empresarios de exportación, importación, los cuales han sido considerados por su presencia en los portales de la SUNAT, a las empresas participantes de la Macro Rueda de la Alianza del Pacífico, las empresa participantes de Perumin 31 y también a las empresas participantes en Perú Moda (Textiles, joyería, otros) y otras empresas participantes de otras ferias de exportación e importación.

Se tomará en cuenta además la opinión de políticos y funcionarios de Estado que participan de la política económica desde el año 2009 en adelante.

- **ANEXO 8: Formato De Encuesta**

ENCUESTA

Sector:

Exporta a: (Marcar destinos de exportación)

| | | |
|----------------|----------|---------------|
| Estados Unidos | Panamá | Unión Europea |
| Canadá | Singapur | China |

Importa a: (Marcar destinos de Importación)

| | | |
|----------------|----------|---------------|
| Estados Unidos | Panamá | Unión Europea |
| Canadá | Singapur | China |

Tome en cuenta la información siguiente:

| Acuerdo Comercial o Tratado de Libre Comercio | |
|--|-----------------------|
| País | Vigencia |
| Acuerdo de Promoción Comercial Perú- Estados Unidos | 1 de febrero del 2009 |
| Acuerdo de Libre Comercio Panamá | 1 de mayo del 2012 |
| Acuerdo Comercial Unión Europea | 1 de mayo del 2013 |
| Tratado de Libre Comercio Canadá | 1 de agosto del 2009 |
| Tratado de Libre Comercio Singapur | 1 de agosto del 2009 |
| Tratado de Libre Comercio China | 1 de mayo del 2010 |

PREGUNTAS

Desde la participación del Perú en los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio hasta la actualidad, su percepción, a partir de la experiencia en su empresa, es:

| | Disminuye significativa- mente | Disminuye medianana- mente | Permanece igual | Aumenta medianana- mente | Aumenta significativa- mente |
|---|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. Las exportaciones de su empresa luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |
| 2. Las importaciones de su empresa luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |
| 3. Su cantidad de maquinarias luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |
| 4. El acceso al crédito luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |
| 5. El tipo de cambio, hizo que sus exportaciones: | | | | | |
| 6. El tipo de cambio, hizo que sus importaciones: | | | | | |
| 7. El monto invertido en su empresa luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |
| 8. La inversión extranjera en su empresa luego de los Acuerdos y/o TLC. | | | | | |
| 9. El crecimiento de su empresa luego de los Acuerdos y/o TLC: | | | | | |

- **ANEXO 9: Programas**

Ruta Exportadora (SIICEX): que brinda orientación e información desde usuarios en general, a interesados a exportar, exportadores en proceso, exportadores y a empresas exportadores.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp?_page_=791.00000

Guía interactiva (SIICEX): que se divide en los módulos de Producto, Mercado y Empresa. Que brinda la información necesaria para cumplir las exigencias del mercado internacional, fortalecer sus capacidades y conocimientos empresariales, así como las herramientas necesarias para la competitividad empresarial.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=292.26200

Miércoles del Exportador (SIICEX): Son seminarios gratuitos que tienen como propósito fortalecer la Cultura Exportadora a través del desarrollo de temas relativos al proceso operativo de exportación, la gestión empresarial exportadora y los mecanismos de promoción y a la vez difundir los servicios que brinda PROMPERÚ.

Estos seminarios serán presentados por especialistas de PROMPERÚ y otras instituciones relacionadas a la cadena exportadora.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=388.38700#anclafecha

Programas y Talleres Especializados ADOC-PERÚ: Que a lo largo de los últimos 05 años de actividad constante ha realizado más de 12, 000 capacitaciones, más de 700 talleres y seminarios en TIC, Gestión de la Calidad, Logística Internacional, Exporta Fácil, de herramientas de análisis de Mercados Internacionales, E-commerce, E-business. Programa PLANEX donde se han desarrollado más de 100 planes empresariales. Programa Trainer's Training de 30

horas de formación en e-Marketing y e-Business, con especialistas de Chinese Taipei.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_ =392.38700#anclafecha

Programa Exporta Perú (PLANEX): es un programa estratégico que permite analizar, evaluar y presentar un plan de exportación. Permite definir los mercados objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función a la situación actual cada empresa y sus oportunidades del mercado. Está guiado a empresas medianas y pequeñas, en general no acostumbradas a emplear herramientas de planificación, para que puedan convertirse en exportadoras regulares, diversificando sus mercados e incrementando el valor de sus exportaciones. Las empresas desarrollan un Plan Exportador que será el documento maestro en el cual se expliciten las acciones necesarias para lograr un mejor desempeño en los mercados internacionales, de esta manera el empresario podrá demostrar la viabilidad económica y financiera de su idea de negocio, respaldar con un documento técnico las solicitudes de financiamiento a bancos, atraer inversionistas, organizar las actividades de comercialización en un conjunto coherente y contar con una guía para el seguimiento y autoevaluación de la empresa en su conjunto. Éste programa está dirigido a empresas del sector manufacturero que hayan implementado programas de buenas prácticas de manufactura o principios básicos de calidad.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_ =393.38700#anclafecha

Flujo Exportador (SIICEX): Muestra un flujograma guía para exportar, brindando información necesaria para cada paso, dónde buscar capacitaciones, certificaciones, así como links informativos para la actividad exportadora.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_ =293.26200

Guía para Exportar (SIICEX): es una publicación realizada por PROMPERÚ, tiene por objetivo orientar a todos los interesados en exportar, utilizando un lenguaje didáctico. Es importante destacar que al final de cada tema, se coloca información referencial de sitios en Internet, documentos e instituciones, donde el lector podrá encontrar información más detallada.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=798.26200

Además se cuenta con videos disponibles para poder estudiar temas diversos que se desarrollaron en PROMO de PROMPERÚ de los años 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011, por lo que ésta serie de conferencias debería ser realizada de manera más actualizada para beneficio de las empresas exportadoras.

Se puede observar en:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=782.26200



• ANEXO 10: Matriz De Consistencia

| Matriz de Consistencia | | | | | | | |
|--|---|---|--|---|--|--|-------------------|
| Titulo | Formulacion | Objetivos | Hipotesis | Variables | Indicadores | | |
| | Problema General | Principal | Principal | Independientes | | | |
| Los Procesos de Integración y los Tratados de Libre Comercio logrados al 2014 en el Perú y sus efectos económicos y financieros. | ¿En qué medida el Perú ha logrado efectos favorables económicos y financieros al haber participado en los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, en el periodo de 2009-2014? | Analizar en Perú en qué medida el Perú ha logrado efectos favorables económicos y financieros, por haber participado de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China en el periodo 2009-2014. | Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, han contribuido a lograr efectos favorables en el desarrollo económico y financiero del Perú del 2009 al 2014. | Los niveles en los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio en el Perú del 2009 al 2014. | DIMENSION 1 | Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos (1) | X ₁ |
| | | | | | | Acuerdo de Libre Comercio Perú-Panamá (2) | X ₂ |
| | | | | | | Acuerdo Comercial Perú- Unión Europea (3) | X ₃ |
| | | | | | | Tratado de Libre Comercio Perú-Canadá (4) | X ₄ |
| | | | | | | Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur (5) | X ₅ |
| | | | | | | Tratado de Libre Comercio Perú-China (6) | X ₆ |
| | Específicos | Específicos | Secundarias | Dependiente | | | |
| | 1. ¿En qué medida el Perú ha tenido un crecimiento económico sostenido por ser parte de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, en el periodo 2009-2014? | 1. Determinar en qué medida el Perú ha tenido un crecimiento económico sostenido por ser parte de los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, en el periodo 2009-2014. | 1. Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China han contribuido al crecimiento económico sostenible. | Efectos económicos y financieros. | | Exportaciones (1) | Importaciones (2) |
| | | | | | Balanza Comercial Estados Unidos (1) | Y _{1,1} | Y _{1,2} |
| | | | | | Balanza Comercial Panamá (2) | Y _{2,1} | Y _{2,2} |
| | | | | | Balanza Comercial Unión Europea (3) | Y _{3,1} | Y _{3,2} |
| | | | | | Balanza Comercial Canadá (4) | Y _{4,1} | Y _{4,2} |
| | | | | | Balanza Comercial Singapur (5) | Y _{5,1} | Y _{5,2} |
| | | | | | Balanza Comercial China (6) | Y _{6,1} | Y _{6,2} |
| | | | | | Producto Bruto Interno | Y ₇ | |
| | | | | | Productividad medida por exportaciones no tradicionales. | Y ₈ | |
| | | | | | Acceso al crédito | Y ₉ | |
| | | | | | Tipo de cambio promedio anual | Y _{10,1} | Y _{10,2} |
| | | | | | Inversión extranjera directa | Y ₁₁ | |
| | 2. ¿En qué medida los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China han contribuido a que Perú logre alcanzar niveles de desarrollo económico y financiero en relación a sus asociados, en el periodo 2009-2014? | 2. Analizar en qué medida los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China han contribuido a que Perú logre alcanzar niveles de desarrollo económico y financiero en relación a sus socios comerciales en el periodo 2009-2014. | 2. Los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China han logrado niveles de desarrollo económico y financiero en relación a sus asociados. | | | | |
| | 3. ¿En qué medida Perú ha logrado propuestas estables de política de comercio exterior frente a los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, en el periodo 2009-2014? | 3. Determinar en qué medida Perú ha logrado propuestas estables de política de comercio exterior frente a los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China, en el periodo 2009-2014. | 3. El Perú, del año 2009 al 2014 ha logrado políticas estables de comercio exterior ante los Acuerdos Comerciales con Estados Unidos, Panamá y Unión Europea y los TLC con Canadá, Singapur y China. | | | | |