

ECONOMIA INTERNACIONAL

ANALISIS Y PERSPECTIVAS



**Textos
desarrollados por
estudiantes de la
Universidad
Nacional Mayor de
San Marcos**

**Escuela Profesional de
Administración de
Negocios
Internacionales - FCA**

**Economía Internacional
V ciclo**

Semestre 2020-I

Revista digital

Economía Internacional – Análisis y Perspectivas

Año 1 Número 1

Textos e investigación:

Estudiantes de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales

Facultad de Administración

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Curso: Economía Internacional

Semestre 2020 -1

Compilador: Rubén A. Velarde Flores

Editor

Rubén A. Velarde Flores

H. Urteaga 852-8 – Jesús María

rubenvelarde@gmail.com

1ra. Edición – octubre 2020

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2020 – 06861

ECONOMIA INTERNACIONAL
ANALISIS Y PERSPECTIVAS

Revista Digital

Rubén A. Velarde Flores (Compilador – Editor)

**Textos desarrollados por los estudiantes de la
Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales**

Curso: Economía Internacional - V ciclo

**Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Nacional Mayor de San Marcos**

Semestre 2020-I

Año 1 Número 01

PRESENTACION

Economía Internacional. Análisis y perspectivas. Es una revista publicada por los estudiantes del curso de Economía Internacional, correspondiente al quinto semestre de la carrera en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Escuela Profesional de Negocios internacionales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

El objetivo que nos proponemos es generar en nuestros estudiantes la inquietud para investigar, aspecto que debe ser fundamental en la vida universitaria, preparándolos, dentro de lo que se denomina la investigación formativa. Es decir que, a través de la revisión de información existente, puedan incorporar lo aprendido, para entender mejor la realidad, identificar la problemática y proponer alternativas de solución.

Del mismo modo, pretendemos que mediante la publicación de los trabajos inéditos de nuestros estudiantes y que son presentados en las diversas asignaturas de la carrera, posiblemente para ser olvidadas al fin de semestre, se pueda compartir, reflexionar y debatir sobre los diversos tópicos que éstos desarrollan en un semestre académico.

Los artículos presentados, han sido revisados previamente por estudiantes revisores pares, del mismo semestre cursado, quienes han observado y comentado los artículos, retroalimentado con ello a los autores, sobre la base de una rúbrica expresamente preparada para tal propósito.

En esta oportunidad, presentamos diversos artículos relacionados con la temática desarrollada en el silabo del curso. Se hace un breve análisis sobre la experiencia de la OMC, un análisis comparativo de modelos de internacionalización de las empresas, una evaluación del regionalismo abierto en América Latina. Luego una serie de artículos analizando las teorías que explican el comercio internacional, intentando a la vez aplicar las mismas para explicar las relaciones comerciales que el Perú mantiene con el resto del mundo. También se analiza la política arancelaria y el efecto de las barreras no arancelarias. Finalmente, un balance del intercambio comercial con los EE. UU. y la Unión Europea.

Esperamos que los artículos sean de agrado del lector y motiven a que nuestros estudiantes sigan desarrollando sus habilidades de análisis y reflexión.

Mg. Rubén Velarde Flores
Docente del curso de Economía Internacional

Tabla de contenido

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. AVANCES Y LIMITACIONES DE LA EXPERIENCIA MULTILATERAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	1
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS MODELOS GRADUALES Y LOS ENFOQUES DE INTERNACIONALIZACIÓN ACELERADA.....	8
EL DESEMPEÑO DEL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA	16
VENTAJA COMPARATIVA: EL TEOREMA DE HECKSHER-OHLIN	22
PAUL KRUGMAN Y SU APORTE A LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	27
ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA SEGÚN MICHAEL PORTER: SUBSECTOR MANUFACTURERO DE CONFECCIONES EN EL PERÚ.....	36
VENTAJA COMPARATIVA. ANÁLISIS DE UN CASO APLICANDO LA TEORÍA DE DAVID RICARDO.....	47
ANÁLISIS DE LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE PERÚ Y EE. UU., EN BASE A LA TEORÍA DE ADAM SMITH.....	53
ANÁLISIS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL PERÚ (1980 – 2020).....	61
ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LAS BARRERAS TÉCNICAS COMO LIMITANTES PARA LAS EXPORTACIONES - CASUÍSTICA AGROINDUSTRIAL PERUANA	68
¿CÓMO INFLUYEN LAS BARRERAS SANITARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR PERUANO? ANÁLISIS Y CASUÍSTICA	77
BALANCE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS.....	88
BALANCE DEL TLC ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA.....	95

Organización Mundial del Comercio. Avances y limitaciones de la experiencia multilateral en el comercio internacional

Cabezas Meza, Katherine
Chávez Ramirez, Sharon
Diaz Porras, Heber
Falla Cárdenas, Juan Manuel
Landauro Rodríguez, José Daniel

Introducción

La Organización Mundial del Comercio (OMC) tiene sus antecedentes en el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), el cual empezó a funcionar hace más de 70 años, después de la Segunda Guerra Mundial, con la intención de favorecer las negociaciones de comercio internacional. Como se sabe, los acuerdos entre países solían ser bilaterales, pero migraron hacia los multilaterales debido al impacto que las negociaciones tienen en países no implicados.

En la actualidad, es la OMC quien se encarga de asegurar el cumplimiento de los acuerdos establecidos en la última ronda del Uruguay, así como otros acuerdos que abarcan temas relacionados con el comercio internacional. Es importante señalar que los acuerdos establecidos en la OMC tienen carácter vinculante, a diferencia de los acuerdos en el GATT que no tenían tal carácter. Un detalle que es importante resaltar es la capacidad de resolución de conflictos que tiene la OMC. Desde su creación ha logrado resolver más de 500 diferencias comerciales, además cuenta con más de 160 miembros que representan cerca del 98% del comercio internacional.

En el presente ensayo explicaremos los principales avances y limitaciones que han surgido en las distintas rondas comerciales desde los inicios del GATT a partir del año 1947 hasta la actualidad. Asimismo, analizaremos la capacidad de resolución de conflictos (MSD) de este organismo multilateral a través de dos casos: uno en el cual Chile demanda a Perú por la tributación aplicada a los cigarrillos; y otro donde Estados Unidos reclama a Canadá por el aumento de derechos adicionales a productos importados. Por último, presentaremos las barreras no arancelarias (BNA) mediante un caso: la FDA (Estados Unidos) y sus requisitos de inocuidad en los productos peruanos.

Avances y Limitaciones desde 1947 hasta a actualidad

La OMC busca facilitar el comercio mundial a través de acuerdos adoptados por consenso y que se logran por medio de “palancas” y “trinquetes”. El principal

trinquete es el *proceso de vinculación*: es decir, si un país quiere aumentar un arancel, este debe compensar cediendo en otros aranceles. La palanca que se utiliza son las *rondas comerciales o arancelarias*, en las que los países se juntan a liberalizar el comercio. Se han realizado 8 rondas desde 1947 (siendo la última, la Ronda Uruguay, donde surgió la OMC como tal), y una fallida novena ronda (Ronda de Doha). Las cinco primeras rondas fueron solo acuerdos bilaterales, a partir de la sexta (Ronda Kennedy) han sido multilaterales (Krugman & Obstfeld, 2006).

La primera ronda del GATT reunió a solo 23 países y fue realizada en Ginebra (Suiza) en 1947. Se excluían a los países del bloque soviético. A partir de allí, y sobre todo en la década de los años 60, se produce un crecimiento acelerado del comercio internacional mucho mayor al aumento de la producción mundial, llegándose a una tasa promedio de crecimiento del 10%. De acuerdo a la OMC, durante el período 1948 - 73 las exportaciones mundiales de mercancías crecieron a una tasa anual de 7.4%, frente a un 5% del PBI mundial. Sin embargo, ello no significó que los países de Europa Occidental y América del Norte no mantuvieran o crearan nuevas barreras al comercio para proteger su industria en sectores de mayor competencia, en especial las barreras no arancelarias.

El crecimiento acelerado del comercio mundial, la mayor dinamicidad de los productos manufacturados y el hecho que comenzara a incrementarse el comercio de productos agrícolas, así como los servicios hacen que el comercio internacional sea más complejo. Más aún el proceso de globalización se hacía más evidente y las normas del GATT no abarcaban temas como el comercio de servicios, la propiedad intelectual, y las inversiones internacionales. También presentaba deficiencias respecto al sector agricultura y al sector agropecuario.

La octava ronda del GATT fue la denominada Ronda Uruguay que comenzó en 1986 y culminó en 1994. Esta ronda fue la más productiva de todas puesto que reunió a 125 países, disminuyó el arancel medio de los países avanzados en un 40%, liberalizó el comercio en dos sectores importantes: agricultura y textiles; por último, estableció normas sobre propiedad intelectual e inversiones financieras. En esta ronda nace la OMC, la cual incluyó el comercio de servicios a través del GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios).

Finalmente, en 2001 se inició la novena ronda: la Ronda de Doha. Esta última también es conocida como el Programa de Doha para el Desarrollo, porque uno de sus principales objetivos era el mejoramiento de las perspectivas comerciales de los países en vías de desarrollo. En la décima Conferencia Ministerial "Nairobi 2015", se enterró discretamente esta ronda después de 14 años de esfuerzos sin resultados, a excepción de logros en temas relacionados a la exportación de productos agrícolas, la facilitación de trámites comerciales, y el avance en eliminar

los aranceles en bienes como las turbinas eólicas y paneles solares (Ortega, A., 2016).

Tabla 1: Avances y Limitaciones de la OMC

AÑOS	AVANCE	LIMITACIÓN
1948 - 1973	Crecimiento acelerado del comercio internacional Crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías (7.4% anual)	Creación de barreras no arancelarias Falta de normas (servicios e inversiones) Deficiencias (agricultura y Agropecuario)
1986 -1994	Reunió a 125 países (R. Uruguay) Disminución del arancel medio (-40%) Liberalización en agricultura y textiles Normas sobre propiedad intelectual e inversiones financieras. GATS	Crecimiento del PBI mundial del 1%
2001- 2015	Inicia una novena ronda (R. de Doha) Exportación de productos agrícolas Facilitación de trámites comerciales Avance en la eliminación de aranceles en bienes como turbinas eólicas y paneles solares	Negociaciones truncadas en 2015

Fuente: OMC (2015). *Elaboración propia.*

Sobre el Mecanismo de solución de diferencias

Ante todo, es necesario de conocer el procedimiento de este mecanismo para la solución de diferencias entre dos o más países que se encuentran en disputa por temas comerciales, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD de ahora en adelante) tiene como función establecer grupos especiales de expertos para analizar, aceptar o rechazar sus conclusiones o apelaciones, además ejerce vigilancia la aplicación de lo que se concretó y finalmente goza de autorización para aplicar medidas a los países que incumplen con lo establecido (OMC, 2015).

Este mecanismo consta de dos etapas. La primera es de consulta, los países que tienen diferencias entre sí deben de comunicarse activamente para resolver aquellos problemas con un tiempo aproximado de 60 días. En caso no se pueda concretar algo, sigue la segunda etapa, cuando ya interviene el Órgano de Solución de Diferencias, constituyendo primero el grupo de expertos en un tiempo de 45 días, y un máximo de 6 meses para concretar una solución.

A modo de ejemplo, y para explicar el correcto accionar de este mecanismo, utilizaremos dos casos convencionales. En el primero observaremos que se solicitó la intervención del órgano de solución de diferencias (OSD), a través de grupos especiales de solución de diferencias; sin embargo, estos grupos no fueron

constituidos debido a que ambos países llegaron a un consenso, terminando con el retiro del reclamo por parte del país demandante. Además, en el segundo caso demostraremos cómo es que el organismo de solución de diferencias (OSD), puede facilitar la solución de conflictos.

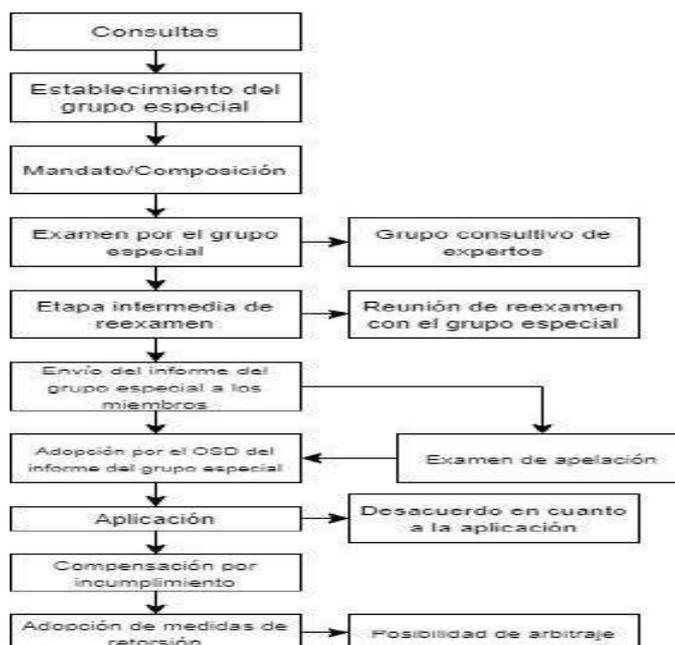


Figura 1: Procedimientos de los grupos especiales de la OMC

Disputa Perú (demandado) y Chile (Reclamante)

El 1 de marzo de 2001, Chile solicitó al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC una celebración de consultas demandando al Perú con respecto al Decreto Supremo del Perú N° 158-99-EF (OMC, 2017). En este decreto encontramos los apéndices III y IV de la Ley de Impuesto General a las ventas (MEF, 1999) los cuales mencionan los bienes sujetos al impuesto selectivo al consumo; estos apéndices clasifican la tributación aplicable a los cigarrillos de tabaco negro, cigarrillos de tabaco rubio y cigarrillos de primera categoría de tabaco rubio, estableciendo por estos modelos impuestos específicos y distintos para cada una de estas categorías, que van desde los S/0,025 hasta S/0,100 por unidad.

El problema comienza cuando, según Chile, la diferencia en el monto del tributo parece depender únicamente del número de países en los que se comercializan las distintas marcas comerciales de cigarrillos, criterio que originó la preocupación del país sureño, ya que podría significar una discriminación contra los cigarrillos importados desde Chile, puesto que estaba sujeto a un impuesto superior al de los cigarrillos de marca local, lo que causaba un deterioro económico – monetario a sus exportadores de cigarrillos hacia el Perú. Según Chile, esto constituyó una violación del Art. III:2 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1994).

El 24 de junio del 2001 el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, en respuesta a la solicitud de Chile, estableció un grupo especial encargado de solucionar la disputa entre ambos países. Sin embargo, para el 12 de julio de ese

mismo año Chile anuncia su intención de retirar el reclamo en contra de Perú dado que se modificó el Impuesto Selectivo al Consumo aplicado a los cigarrillos.

El 16 de julio de 2018, Estados Unidos presentó una demanda a Canadá por aumento de derechos sobre sus productos que son importados a ese país, quebrando con los artículos I:1; II:1(a y b) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947).

Tabla 2: *Datos generales de la disputa ocurrida entre Canadá – Estados Unidos DS557 (2018)*

Título abreviado	Canadá – Derechos adicionales
Reclamante	Estados Unidos
Demandado	Canadá
Terceros	Brasil; China; Egipto; Unión Europea; Guatemala; India; Indonesia; Japón; Kazajstán; México; etc.

Fuente: Organización Mundial del Comercio (2019), elaborado por los investigadores.

Por lo que posteriormente se requirió de la presencia del Órgano de Solución de Diferencias para intervención de este asunto. En el día 23 de mayo de 2019, los dos países comunicaron a la Órgano de Solución de Diferencias que había llegado a una mutua acuerdo en el que solucionaban el problema por el que habían iniciado la demanda, que significaba que el país demandado eliminaba recargos sobre las importaciones que llegaban del país demandante, finalmente confirmando e informado la solución mutua al grupo especial a través de una carta.

Las Barreras no Arancelarias (BNA)

Una BNA es cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar el comercio de las mercancías importadas. Dentro de esta categoría se pueden destacar las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, los obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones, así como un amplio número de medidas que terminan constituyendo una restricción encubierta al comercio caracterizada por ser además una discriminación arbitraria o injustificable sobre las importación de productos (Boza y Fernández, 2014).

Estas restricciones son la “grieta” más grande que tiene la OMC para poder lograr la liberación comercial, dichas restricciones se trataron de discutir en la Ronda de Doha para poder llegar a acuerdos, pero no se consiguieron resultados.

Un ejemplo de BNA son las aplicadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA, por sus siglas en inglés), la cual establece requisitos y regulaciones de inocuidad para poder ingresar algún producto a los Estados Unidos. Bajo el principio que los productos que se deseen exportar deben cumplir, al menos, con los mismos requisitos que las empresas nacionales.

En el caso de Perú, existen un total de 88 empresas peruanas en la lista roja según el registro oficial de la FDA, desde el año 2009 hasta julio del 2019. La lista roja de la FDA es uno de los tres tipos de alertas que tiene esta institución, cuyo color da a entender que el producto no puede ingresar a los Estados Unidos para ser comercializado.

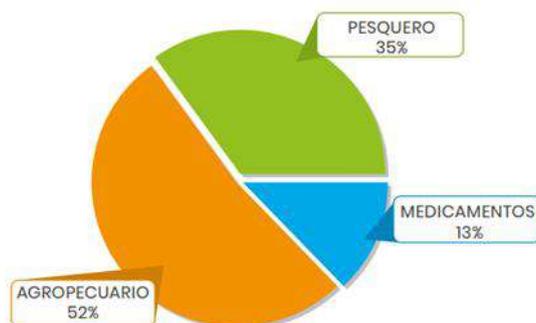


Figura 2. Número de empresas en la lista roja de la FDA por sector económico. Fuente: Food and Drug Administration, Elaborado por IDEXCAM.

Medicamentos tradicionales como la sangre de grado, uña de gato, chanca piedra, entre otros que se usan normalmente en Perú como medicina alternativa fueron detenidos por incumplir con los requisitos del sistema de calidad de dispositivos y por tratarse de nuevos medicamentos no aprobados u promovidos en Estados Unidos.

Conclusiones

- La OMC ha sido significativa en el avance del multilateralismo en el mundo desde sus inicios. A través del tiempo ha logrado reunir al 98% de los países que comercian internacionalmente; y a través del MSD, se han emitido resoluciones para más de 500 conflictos entre países. Además, la reducción de aranceles permite que exista mayor dinámica comercial, en sectores como el textil, agropecuario y agricultura. Además, la puesta en vigencia del GATS ha logrado que se establezcan acuerdos en cuestiones de propiedad intelectual e inversiones financieras.
- El objetivo del mecanismo de solución de diferencias radica en encontrar un punto de equilibrio a problemas existentes entre uno o varios países en temas de comercio internacional. Ello hace necesaria la intervención de la OMC a través de un órgano especializado, para la solución de conflictos, puesto que actúan de modo imparcial. En los casos expuestos, si bien es cierto, el MSD puede ser una unidad útil a la hora de resolver conflictos (en el caso EE. UU. - Canadá), empero, en otras situaciones (en el caso Perú – Chile) no necesariamente tiene que concretarse una audiencia con dicho mecanismo para poder llegar a una solución efectiva para ambas partes.

- Las Barreras no Arancelarias son una alternativa de proteccionismo distinto a las Barreras Arancelarias que, en el caso de la FDA en Estados Unidos pretenden imponer condiciones mínimas de ingreso, similares a su producción nacional y así haya una competencia más justa con sus productos nacionales. Sin embargo, en algunos casos ello impide que empresas y productos no puedan ingresar al mercado norteamericano, al no poder cumplir los requisitos mínimos, debido a la falta de tecnología o por ser un productos nuevos, como el caso de las medicinas alternativas que tiene Perú.

Referencias

- Boza, Sofíay Fernández, Felipe (2014), Chile Frente a la Regulación sobre Medidas no Arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. Estudios Internacionales, Vol 178, No.1, pp. 65-82.
- Cámara de Comercio de Lima. (2019). La cámara, Revista digital de la CCL. Recuperado de: https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/idexcam894/idexcam%20894_setenta%20empresas%20peruanas%20en%20la%20lista%20roja%20de%20la%20fda.pdf
- Finanzas, M. d. (1999). Decreto Supremo N° 158-99-EF. Lima: Normas Legales MEF.
- Krugman & Obstfeld (2006). *Economía Internacional: Teoría y política*. Madrid: Editorial Pearson
- Ministerio de Educación y Ciencia de España (sf.). Recuperado de: <http://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/14002996/helvia/aula/archivos/repositorio/250/271/html/economia/16/16-5.htm>
- OMC (2015). *Acerca de la OMS*. Organización Mundial del Comercio. Recuperado de: <https://www.wto.org/>
- OMC (2020). *Programa de Doha*. Organización Mundial del Comercio. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohasubjects_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2015). Entender la OMC. División de Información y Relaciones Exteriores. Ginebra: Suiza.
- Organización Mundial del Comercio (2017). DS227: Perú — Tributación aplicada a los cigarrillos. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds227_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (2020). DS557: Canadá — Derechos adicionales sobre determinados productos procedentes de los Estados Unidos. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds557_s.htm
- Ortega, Andrés (2016). *El discreto entierro de la Ronda de Doha*. Economía Internacional. Recuperado de: <https://blog.realinstitutoelcano.org/discreto-entierro-la-ronda-doha>

Internacionalización de las empresas: Análisis comparativo entre los modelos graduales y los enfoques de internacionalización acelerada.

Carrasco Huamani, Sandra Polet
Castañeda Escobal, Claudia
Ramírez Florez, Brisayda
Uribe Chávez, Pamela
Vivas Villanueva, Allison
Ybazeta Galindo, Oscar

Introducción

La internacionalización se ha convertido para las empresas en un aspecto clave a la hora de buscar nuevas formas de crecimiento y expansión global. Gracias al estudio de este fenómeno, se han desarrollado diversas teorías, así como diferentes perspectivas para conocer el proceso de internacionalización.

Es por ello, el presente artículo tiene como objetivo revisar el concepto de internacionalización, así como explicar dos modelos: El modelo gradual y el modelo acelerado (Born Global), explicando las ventajas y desventajas que implica la adopción de cualquiera de estos enfoques.

Dentro de la concepción gradualista, haremos referencia a la propuesta, planteada por la escuela Escandinava (UPPSALA), la cual señala que la internacionalización de las empresas se realiza siguiendo un proceso secuencial requiriendo cada vez mayor compromiso de recursos, mientras que el segundo enfoque conocido como Born Global, considera la internacionalización desde el momento de la creación de la empresa o durante los dos primeros años de vida. En una primera parte, haremos un análisis comparativo de los modelos graduales y los de internacionalización acelerada y cómo se da dicho proceso. Finalmente, presentaremos dos casos de empresas peruanas que se ajustan a estos dos modelos, analizando cómo se desarrollan sus procesos de internacionalización.

Concepto de internacionalización

En distintas bibliografías se puede encontrar varias definiciones de internacionalización, algunas de mayor o menor amplitud y con focos claramente distintos. La definición más usada es la de Welch y Luostarinen (1988), la cual nos dice que la “internacionalización es el proceso de aumentar el compromiso o la participación de las operaciones internacionales de una empresa, teniendo en cuenta siempre dos elementos: el cómo de esta internacionalización y el dónde”.

Modelo UPPSALA

Este modelo es gradualista y considera al proceso de internacionalización como un continuo aprendizaje basado en la acumulación de conocimiento y el incremento de los recursos comprometidos en el mercado internacional.

El modelo gradual o Upsala, fue desarrollado en Suecia por Johanson, J y Vahlne en 1975, ambos académicos de la Escuela Nórdica Uppsala. Se enfoca en el hecho que la internacionalización de una empresa u organización se da de manera gradual; es decir, paulatinamente comprometerán recursos al ingresar al mercado exterior. Las empresas se acercarán a países cuya “distancia psicológica” sea menor. Es decir, escogen un país que tenga similitudes en costumbres y prácticas comerciales. De esta manera tratar de eludir al máximo el riesgo e incertidumbre. El proceso de internacionalización, según este modelo, pasa por 4 etapas:

1. La primera es una actividad esporádica o no regular de exportación, la empresa exporta sus productos excedentes o de prueba, ya que no conoce aún el mercado extranjero.
2. La segunda son exportaciones a través de representantes, al tener un poco más de confianza en el mercado extranjero se contrata a un representante para que comercialice sus productos en el país extranjero.
3. El tercero es el establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero, aquí ya se decide tener un establecimiento para desarrollar ventas directamente.
4. El último es el establecimiento de unidades productivas en el país extranjero, aquí la empresa establece sus procesos productivos en dicho país.

Cada etapa requiere un mayor grado de compromiso de recursos por parte de la empresa en el mercado extranjero donde opera; además adquiere mayor experiencia e información de dicho mercado, lo que le permite adoptar un distinto modo de ingreso. El concepto de “cercanía psicológica”, explica que las empresas se desarrollan primero en países con los que tenga características similares que les permita un adecuado intercambio de flujo de información y recursos. Sin embargo, existen tres situaciones de excepción a este fenómeno:

1. El primero se da cuando la empresa dispone de abundantes recursos.
2. Estabilidad en las condiciones de mercado y homogeneidad.
3. Cuando ya han generado experiencia, respecto a sus actividades, en mercados extranjeros similares.

Enfoque de internacionalización acelerada

Este enfoque surgió debido a la mayor competencia que existe entre las empresas por permanecer en el mercado, no solo doméstico, sino también extranjero. Pues esto ha hecho que estas busquen reducir el tiempo del proceso de internacionalización.

Modelo Born Global

Las “Born Globals” son empresas internacionales emergentes, cuyos factores de reciente creación determinan su actividad. Pertenecen a un enfoque global desde su creación o aquellas que se internacionalizan durante los dos primeros años de vida. Este enfoque es nuevo existe la abundante bibliografía que ha tratado de explicar dicho fenómeno, resultando de gran utilidad para entender la internacionalización de las empresas en el siglo XXI.

Las condiciones de mercado exigen mayores niveles de especialización. Como consecuencia de ello, existen más empresas ubicadas en diferentes países que producen partes específicas o componentes de un producto, los cuales tendrían que ser vendidos en los mercados internacionales, ya que los mercados domésticos no poseen una demanda suficiente como para absorber la producción mínima que la hace eficiente.

Los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación han hecho que las operaciones en pequeña escala sean atractivas desde una perspectiva económica. Por ejemplo, ahora el transporte de personas y bienes es más barato, fiable y frecuente, por lo que las barreras de coste de los negocios internacionales han desaparecido.

Las habilidades y capacidades de los recursos humanos, también ayudan a describir por qué surgen este tipo de empresas, y es que hoy en día, un gran número de personas ha obtenido experiencia internacional y esto crea un potencial de empleados con la capacidad de comunicarse y realizar negocios con empresas de otras culturas.

La estrategia desarrollada por estas empresas tiene las siguientes características:

- ✓ Crecen a través de ventas en el extranjero, donde tienen acceso a redes y mercados financieros internacionales, además de un flujo de divisas y mayor volumen de clientes.
- ✓ Utilizan tecnología de última generación para desarrollar productos especializados para las necesidades de los clientes extranjeros.

✓ Ofrecen sus productos en nichos de mercado de acuerdo con los requerimientos de cada cliente.

Según Cardozo Pedro (2007), para el desarrollo de estas empresas se requiere de tres factores importantes: las nuevas condiciones del mercado, los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación, y las capacidades más desarrolladas de las personas.

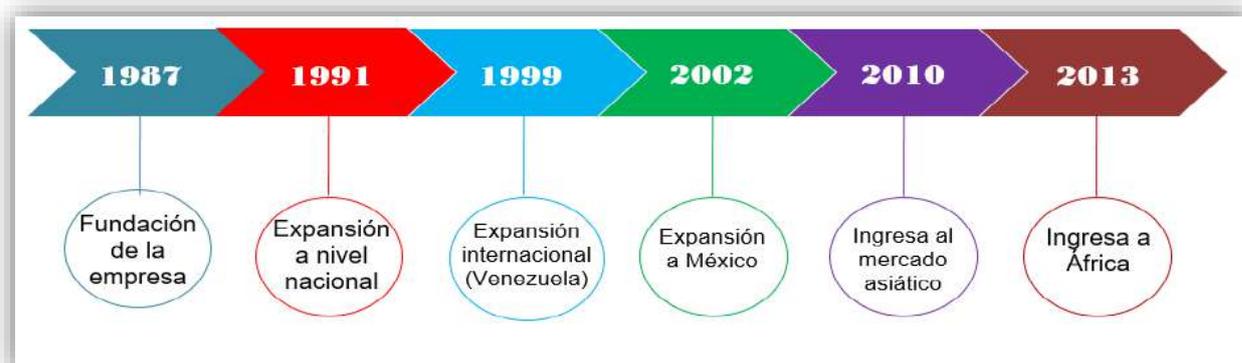
En la siguiente tabla, presentamos un análisis comparativo entre los dos modelos de internacionalización.

Recursos para la internacionalización	MODELO UPPSALA	BORN GLOBAL
Ritmo de internacionalización	Gradual Un mercado a la vez.	Acelerado Varios mercados a la vez.
Tipo de productos	Adaptación de los productos ofertados.	Desarrollo de un nuevo producto global
Tiempo para internacionalizar	Lento y no crucial para el éxito de la empresa.	Se desarrolla en pocos años de la fundación.
Posicionamiento	La empresa al adentrarse a un nuevo país, tendría que empezar desde cero su trayectoria y posicionamiento en el mercado local.	Al ingresar al mercado mediante un patrón relacionado con redes de contactos y experiencias previas, no se les hará tan difícil hacerse conocidos entre las otras empresas.
Redes de negocio	Utilizados en primera instancia y luego son reemplazados.	Dependen de las redes para su éxito.
Aprendizaje para la internacionalización	Habilidad y lenta acumulación de experiencias.	Ya se poseen conocimientos previos.
"Dolores de crecimiento"	La empresa al crecer de forma gradual en el mercado exterior podrá adaptarse sin problemas cuando los volúmenes de venta sean mayores.	Probablemente carezca de stock en los inicios, ya que puede crecer muy rápido y no llegar a adaptarse a la misma velocidad.
Métodos de distribución	Convencional Trato directo con el cliente Uso de agentes y distribuidores Creación de filiales	Flexible Además del uso de agentes y distribuidores, emplea los canales de clientes, joint ventures, etc.
Tecnología de información y comunicación	No es un elemento central.	Rol clave para alcanzar mercados globales.
Estrategia Internacional	Presenta una estrategia oportunista, su expansión se basa en la búsqueda de nuevos clientes y nuevos mercados.	Usa una estrategia estructurada, evidencia un modelo planeado de expansión internacional, el cual se desarrolla a través de redes.

Fuente: Elaboración propia

Caso de una empresa modelo UPPSALA

La empresa AJEGROUP fue creada en el año de 1987 bajo el liderazgo de Eduardo Añaños y su hijo mayor Jorge Añaños. Deciden ingresar al rubro de bebidas - gaseosas, es así como dan inicio a Kola Real. Se distinguieron de otras empresas ya que ellos buscaban llegar a un segmento de la población que se dedicaba al ahorro, bajo el eslogan: “La bebida gaseosa del precio justo”.



Fuente: Elaboración propia

Consideramos que la internacionalización de esta empresa concuerda con el modelo UPPSALA. Esto se puede evidenciar en las cuatro fases que caracteriza a este modelo:

Primera: A partir del lanzamiento de Kola Real en 1977, la compañía se expande al resto de regiones de Perú: Huancayo en 1991, Bagua en 1993, Sullana en 1994 y Lima en 1997.

Segunda: En el 2000, inicia el proceso de internacionalización, siendo el primer país Venezuela, en el 2002 ingresa al mercado mexicano, para el 2010 logra ingresar al mercado asiático, a países como Vietnam, India e Indonesia.

Tercera: el establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero. En el 2006 estableció una oficina corporativa en España (Europa), además de iniciar operaciones en Tailandia y El salvador.

Cuarta: Actualmente AJE posee 120 centros propios. También cuenta con los de sus socios estratégicos y el de los distribuidores locales. Respecto a las plantas de producción cuenta con 24 en América, 6 en Asia y 2 en África, sumando un total de 32; además cuenta con una extensa gama de productos diversificados que tienen alta demanda en el mercado internacional.

Como podemos apreciar, los inicios de esta empresa se asemejan a las etapas del proceso de internacionalización del modelo UPSALA, iniciando la exportación en los países de Latinoamérica, siendo Venezuela el primero. Resaltamos el concepto de “Cercanía psicológica”, ya que optaron por exportar a países cercanos, puesto

que hablan el mismo idioma, tiene similar cultura, lo cual de cierta manera reduce el riesgo e incertidumbre, además permite una mayor comunicación, adecuado intercambio de flujo de información, mejor movilidad de los recursos y obtener mayor experiencia del giro del negocio.

Caso de una empresa modelo Born Global

La empresa Inka Aztecas & Mayas Soluciones SAC fue creada y fundada el 23 de noviembre del 2013. Su sede principal está en el distrito San Miguel, Lima-Perú. Esta organización se dedica a la investigación, innovación, desarrollo, producción, comercialización de productos orgánicos-ecológicos provenientes de la agricultura familiar. También promueven la producción de biofertilizantes con multi enzimas, aseguran que las cadenas agroproductivas alcancen los niveles de excelencia en beneficio de las familias del campo. Alcanzando así la competitividad mediante el valor agregado en sus procesos de trazabilidad.

Inka Aztecas & Mayas Soluciones SAC inició sus actividades económicas a inicios del 2014, empezando a exportar a los 2 años de establecerse. El total de sus ventas provienen del mercado exterior, ya que no comercializa en el mercado local. El producto que exporta es el cacao, y se diferencia de la competencia por la calidad, ya que es 100% orgánico.

La internacionalización de esta empresa se realiza de una manera acelerada, es decir, que no siguió los pasos del modelo Uppsala, el cual indica que se debe realizar de una manera gradual o siguiendo ciertos lineamientos. Por lo tanto, consideramos que su internacionalización se asemeja más a una empresa Born global, la cual empieza a exportar sus productos a poco tiempo de ser establecida. Otra característica de esta empresa es que no le preocupa la distancia geográfica al momento de internacionalizarse, es decir, no importa si el mercado se encuentra dentro o fuera del continente en el que está, sólo consideran la necesidad por los productos que ellos comercializan para poder ingresar a diferentes mercados. Inició



Fuente: Elaboración propia

sus ventas en España y actualmente se dirige a Alemania y está en negociaciones con posibles clientes japoneses.

Conclusiones

Al analizar y comparar ambos modelos, vemos que, solo existe una similitud: la importancia de las redes comerciales. Mientras el modelo Uppsala las utiliza como intermediarias porque requieren del compromiso de recursos y conocimiento, en las primeras etapas de internacionalización; el modelo Born Global usa las redes como un recurso clave, ya que, dependen de su acceso a redes internacionales, como distribuidores, subcontratistas, compradores y vendedores. Por lo tanto, ambos modelos se basan en las redes como un mecanismo de internacionalización. La diferencia es que para el Born Global, las redes deben ser suficientemente extensas para permitir amplio y rápido alcance global para apoyar su expansión en múltiples mercados.

Mediante el análisis realizado a dos empresas peruanas, podemos concluir que la empresa AJEGROUP ha realizado su proceso de expansión de manera gradual, tomando las experiencias que adquiere en una fase para así, ir poniéndola en práctica en la siguiente. Iniciando dicho proceso de internacionalización en países con “cercanía psicológica”, lo cual le permite un eficiente intercambio de recursos y flujo de información. En la actualidad, esta empresa es muy exitosa y tiene sucursales en gran parte del mundo.

Por otro lado, la empresa Inka Aztecas & Mayas Soluciones SAC realizó su proceso de expansión de manera acelerada, empezó a exportar sus productos a poco tiempo de ser establecida; es por ello, que mencionamos que se desarrolló de acuerdo con el modelo Born Global, además que la distancia no ha sido una barrera para ellos, ya que desde sus inicios comercializan en países de diversos continentes. Actualmente, ambos modelos son aplicables en la realidad, pero dependen del tamaño de la empresa, los recursos disponibles, el producto que oferten, el ritmo de crecimiento de internacionalización que deseen llevar y objetivos que se han trazado.

Referencias

- Auris Mendieta, M. V., Baldeón Eizaguirre, M. C., & Madrid Laos, V. I. (2017). Modos de ingreso de las Born Global Firms peruanas en el mercado internacional. Monterrico. Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621557/AURIS_MM.pdf;jsessionid=6EC6AB9820C71F919D62CC6E35D1CE1D?sequence=2
- Brenes-Leiva, G. (2007). Factores que influyen en los procesos de internacionalización acelerada en las pymes: El caso de Costa Rica.

Recuperado de:
https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/3083/Informe_Final.pdf?sequence=1

- Cardoso-Castro, P., & Chavarro, A. (2007). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3), 4-23. Recuperado de: <http://eprints.leedsbeckett.ac.uk/3523/1/Teorias%20de%20Internacionalizacion.pdf>
- Conexiónsan. (2016). Ajegroup: un caso emblemático de liderazgo en costos. Recuperado de : <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/11/ajegroup-un-caso-emblematico-de-liderazgo-en-costos/#:~:text=La%20historia%20de%20Ajegroup%20se,manejaba%20este%20tipo%20de%20empresa>
- INKAS-AZTECAS & MAYAS SOLUCIONES S.A.C. (2020). Recuperado 1 de septiembre de 2020, de Compuempresa website: <https://compuempresa.com/info/inkas-aztecas-mayas-soluciones-sac-20544776356>
- Martínez, C. M., & Guarasa, M. M. (2020). Importancia de las capacidades dinámicas en el proceso de internacionalización: el caso de los KIS. *Revista de economía mundial*, 54. Recuperado de: <https://search.proquest.com/openview/15bef4d1eec3d02175270f7725a9671d/1?pq-origsite=gscholar&cbl=796395>
- Martínez, J. A. B. (2003). Un análisis del proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas en la comunidad Valenciana: modelo gradual versus acelerado. *Revista valenciana de economía y hacienda*, 2(8). Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Jose_Belso-Martinez/publication/28065734_Un_analisis_del_proceso_de_internacionalizacion_de_las_pequenas_y_medianas_empresas_en_la_Comunidad_Valenciana_modelo_gradual_versus_acelerado/links/557595b508ae75363750205a/Un-analisis-del-proceso-de-internacionalizacion-de-las-pequenas-y-medianas-empresas-en-la-Comunidad-Valenciana-modelo-gradual-versus-acelerado.pdf
- Trujillo, M. A. (2006). Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas. Recuperado de: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf;jsessionid=C45BC25C75B74B3B273BF9B6975E2E40?sequence=1>

El desempeño del regionalismo abierto en América Latina

Juanita del Pilar Santamaría Oliva.
Nayeli Geraldine Valdiviezo López.
Luis Fernando Pare Huayhua
Angela Ríos Pantoja

Introducción

El regionalismo abierto requiere de una apertura comercial hacia el exterior, no solo dentro de la región, sino también extrabloque, así como de una institucionalización pública fuerte, que complemente a las políticas estatales de integración. En este ensayo se busca analizar las características y el desempeño del regionalismo abierto en América Latina, el cual tenía como objetivo eliminar o disminuir las barreras para la integración con el resto del mundo. Sin embargo, en la actualidad configuran una práctica relativamente obsoleta y poco considerada producto de los cambios políticos y económicos que han surgido en la región. En base a ello, identificaremos las razones que no han permitido al regionalismo abierto obtener los resultados esperados.

Empezaremos examinando el cumplimiento de la armonización normativa que se establece en un bloque económico. Analizaremos, también, el deterioro de los objetivos de la zona de libre comercio producto de imposición de barreras no arancelarias por parte de los países miembros de las integraciones económicas, la falta de adaptación de los bloques económico a la ampliación de las opciones de acuerdos intrarregionales que originan que los países miembros consideren otras opciones que les traiga mayor beneficio, la falta de una aplicación plena y activa de la intervención privada y políticas industriales que convierten al sector privado en un participante pasivo en el proceso de integración económica. Concluimos examinando las causas del por qué los países desarrollados no estaban de acuerdo en avanzar gradualmente para alcanzar los objetivos establecidos por su bloque.

Desarrollo

El regionalismo se basa en acuerdos de integración que establecen los países con el fin de favorecerse mutuamente en un proceso de aproximación sucesiva. Partiendo de esta premisa, “el regionalismo abierto consiste en afianzar la integración impulsada por políticas, de modo tal que aumente la competitividad de los países de la región y constituya, en lo posible, el cimiento que favorezca una economía internacional más abierta y transparente”. (CEPAL, 1994, p.84).

El regionalismo abierto latinoamericano planteado en los años 90 tenía una serie de características basadas en la apertura del mercado que eran las más adecuadas para esa época. Sin embargo, en los últimos años se ha extendido la percepción

de que la integración latinoamericana, y en particular la CAN, se encuentra estancada o en crisis puesto que sus políticas no se están adaptando a las nuevas tendencias económicas del mercado.

Es así como, actualmente, sus características son parcialmente practicadas, a causa del incumplimiento de las normas establecidas, la falta de capacidad de adaptarse a la ampliación de las opciones de acuerdos intrarregionales y el desacuerdo de algunos países en avanzar gradualmente para cumplir los objetivos económicos regionales.

El regionalismo abierto cuenta con un elemento fundamental que es la armonización normativa entre los países integrantes del bloque regional, así como las adecuaciones institucionales que facilitan la integración de los diversos mercados. Sin embargo, los países participantes no siguen los acuerdos establecidos dentro de estos bloques económicos debido a la falta de compromiso de algunos países miembros lo que ocasiona que no se llegue a un acuerdo común, lo cual afecta a las políticas que presenta las integraciones económicas.

Por ejemplo, a mediados de la década ya se empezaban a divisar las primeras inconsistencias en la formulación y acatamiento de los objetivos comerciales en la Comunidad Andina. Por un lado, se estipuló que la Zona de Libre Comercio tendría que entrar en vigencia en enero de 1992, pero lo hizo sólo hasta octubre de ese mismo año y sin Perú, que se excluyó temporalmente del cumplimiento de compromisos al no llegar a un acuerdo con los demás países, perjudicando aún más la adopción del Arancel Externo Común. (Vieira, 2004, p. 69). La falta de compromiso de Perú y la poca capacidad para llegar a un solo acuerdo retraso y afectó los planes establecidos por la CAN.

Incluso, cuando en 1995 la CAN estableció un universo arancelario a través de cuatro niveles, Perú estuvo ausente de compromisos, a Bolivia se le aceptó una estructura arancelaria de dos niveles; mientras que, Ecuador recibió autorización para cobrar 5% menos de la tarifa de arancel establecida. (Vieira, 2004, pp. 8-19). A pesar que de este arancel externo común dependía la consolidación de la unión aduanera, en su aplicación existen diversas excepciones e incumplimientos que ocasionaron sea deficiente.

El regionalismo abierto busca establecer zonas de libre comercio entre países con la finalidad de eliminar las barreras comerciales, aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. Esto se esperaba alcanzar mediante la adhesión flexible de nuevos miembros, la conciliación de normas y otorgando a la inversión intrarregional un tratamiento equivalente al de la nacional. Todas las integraciones económicas han logrado avances para establecer amplias zonas de libre comercio, sin embargo, muchos de estos bloques a pesar de estar de acuerdo

con la liberalización, generan trabas al comercio intrarregional mediante la imposición de barreras no arancelarias, deteriorando así el objetivo principal de la zona del libre comercio.

Un ejemplo de lo mencionado anteriormente es la política comercial del MERCOSUR que conlleva a la eliminación de las restricciones al comercio entre los países socios buscando generar ganancias económicas. Por tal motivo se buscaba establecer fronteras menos visibles para la libre circulación de bienes dentro de este bloque económico. No obstante, la incorporación de restricciones no arancelarias como resultado de la disminución de las tasas arancelarias ocasionó un freno transitorio o permanente al flujo de comercio dentro del MERCOSUR. Como es el caso de la problemática que se dio en las exportaciones de pollos de Brasil a Argentina.

Según Berlinski (2001, pg. 11) la producción brasileña de pollos aumentó sustancialmente (143,7%) entre 1990 y 1999 siendo Brasil el tercer productor mundial después de Estados Unidos y China. Con su ingreso al MERCOSUR sus exportaciones a Argentina aumentaron hasta representar durante 1993 y 1994 cerca del 10,5% de sus exportaciones totales y el 10,1% en 1998. En 1999, a pesar de la devaluación brasileña, por las medidas o amenazas de restricción del comercio esa proporción cayó al 6,7%. En Argentina, la Dirección Nacional de Sanidad Animal anunció que exigiría certificación a las importaciones de pollos provenientes de Brasil que aseguren que el producto no está afectado por el Mal de Newcastle (una infección altamente contagiosa con frecuencia severa que existe en todo el mundo y afecta a las aves). Además, los exportadores brasileños fueron acusados de vender al mercado argentino pollos a precios menores que los aplicados en el mercado interno (dumping). La Asociación de Productores Brasileños de Pollos cuestionó la acusación de dumping. Ya que según sus informaciones en 1997, el precio medio mayorista por kilogramo en San Pablo equivalía a US\$ 0,97, el mismo precio promedio que las exportaciones a Argentina y en el primer semestre de 1998 la diferencia alcanzaba solamente 0,07\$. A pesar de la defensa presentada por Brasil para aclarar dicha situación, en noviembre de 1999 un tribunal argentino determinó limitar la cantidad de pollos exportados por Brasil hacia Argentina.

Con el caso presentado se puede observar que las medidas no arancelarias (restricción de volúmenes exportados) han ido en aumento y se ha convertido en uno de los principales problemas a ser enfrentado por los bloques regionales en la actualidad. Asimismo, se llega a la conclusión que mientras exista un mercado ampliado e integración productiva, que deje libremente a los países miembros del bloque entrar e invertir, estos vendrán y harán su negocio generando la creación de comercio y empleo, pero si el comercio se ve afectado de alguna manera o

interrumpido, simplemente se retiraran del mercado deteriorando el proceso de integración y cooperación que se busca para establecer zonas de libre comercio.

Una de las características del nuevo regionalismo es que los países promuevan preferentemente el comercio con países de la misma región, por diferentes razones, ya sean políticas, culturales, defensivas y por último (pero no menos importante) económicas. Pero no se tomó en cuenta que producto de la globalización el desarrollo de las relaciones entre países no cercanos se acrecentaría y esto permitiría a América Latina ingresar a un mundo con más opciones múltiples. Lo que facilita la participación simultánea en negociaciones comerciales multilaterales, plurilaterales y bilaterales, en una estrategia que trata de reducir el riesgo y la incertidumbre en el acceso a los mercados externos. Además, según Sanahuja (2009, p. 20) “estas prácticas debilitan la cohesión interna de la integración, ya que supone compromisos extrarregionales que en ocasiones son contradictorios con la integración, en particular en materia arancelaria o de normas de origen.”

Actualmente tenemos en América Latina múltiples acuerdos bilaterales, entre un país y un bloque existente; también entre países que son miembros de más de un bloque simultáneamente. En cambio, hay escasos acuerdos formales entre bloques MERCOSUR, CAN, Alianza del Pacífico (Sáez, 2016, p.25). Incluso estos acuerdos fomentan la ruptura dentro de los bloques económicos regionales. Por ejemplo, los Tratados de libre comercio bilaterales entre Colombia-EEUU y Perú-EEUU en el año 2006, propiciaron que Venezuela renunciara como miembro de la integración andina y solicitara su ingreso al MERCOSUR siendo incorporada en el 2012. De esta forma, la CAN en conjunto se encontró en un conflicto interno por la decisión adoptada. Es por ello que el desarrollo de acuerdos que van en contra de los objetivos como integración son perjudiciales e incluso pueden fragmentar un bloque económico consolidado.

En el regionalismo abierto, el sector privado buscó brindar un gran impulso y desarrollo a la integración, mediante financiamiento, inversiones, modernización tecnológica y la mejoría de la competitividad de las regiones. Sin embargo, la falta de una aplicación plena y activa de la intervención privada y políticas industriales hicieron que sean los gobiernos los protagonistas del motor de integración regional, mientras que el sector privado, se ha mantenido como un participante pasivo en el proceso de integración.

Un ejemplo de lo nombrado anteriormente viene a ser la intervención de capitales extranjeros del sector privado que, si bien contribuyeron al crecimiento económico de los países del MERCOSUR, estos no beneficiaron equitativamente al conjunto de los miembros del bloque, favoreciendo en mayor medida a Brasil y Argentina (López, 2001). Como se evidencia en el caso de Paraguay y Uruguay, los cuales tuvieron mucho menos desarrollo que los socios más grandes del MERCOSUR, sus tasas de inversión no han crecido significativamente, el desempleo, a su vez,

no ha descendido e incluso ha subido fuertemente, lo que tiende a agravar la situación de desequilibrio en sus balances comerciales y de pagos, aumentando el peso del déficit en cuenta corriente del PBI. Por consiguiente, la intervención del sector privado, no logró beneficiar de forma equivalente al conjunto de los miembros del bloque, debido que, los hechos muestran que las grandes empresas terminan imponiendo sus intereses y estrategias a la dinámica regional, lo cual viene socavando las bases políticas de los acuerdos regionales de integración.

Con lo referido, se puede observar que la inadecuada aplicación de medidas económicas, genera sustanciales impactos en el desarrollo del regionalismo abierto, y producto de la falta de participación plena y activa del sector privado en las diversas integraciones no se obtuvieron los resultados esperados para todos los miembros del bloque, lo cual ha desincentivado la participación y continuación en los mismos.

El regionalismo abierto incluye medidas especiales que favorecen a los países de menor desarrollo relativo, con intención de dar tiempo para que sus sectores productivos se adapten a las contingencias que creaba esta apertura parcial y selectiva de mercados. No obstante, los países menos desarrollados no tienen la capacidad de aprovechar estas medidas especiales puesto que tienen políticas macroeconómicas asimétricas en comparación con los países más desarrollados, lo cual dificulta su proceso de integración y la obtención de beneficios económicos.

El Tratado de Asunción firmado por los países miembros del MERCOSUR, estableció la igualdad de derechos y obligaciones entre sus socios pero se contempló el principio del trato especial y diferenciado para países de menor desarrollo relativo en algunas medidas puntuales. Se crearon distintos ámbitos de negociación con el objetivo de armonizar políticas y generar condiciones de competencia equitativas en la región, sin embargo, los avances fueron prácticamente nulos. (Laens y Terra, 2000).

Esto se evidenció en el saldo de balance comercial de los años 2000-2012 que reflejó a Brasil como el único beneficiado del Mercosur con un superávit intrazona de \$ 36.818 millones, en tanto que Uruguay presentó un déficit de \$12.666 millones, Argentina otro de \$ 13.618 millones y Paraguay de \$12.666 millones.

En las últimas dos décadas, el problema de las asimetrías emerge como un obstáculo para el avance del proceso de integración (Terra, 2008). A pesar de que el MERCOSUR estableció medidas especiales y diferenciadas, estas son insuficientes para garantizar la igualdad de beneficios y oportunidades en los mercados, puesto que no se había previsto que las diferencias en el grado de desarrollo social y económico de los países miembros, eran un factor clave para una integración eficaz.

En base al análisis realizado, se concluye que los intereses del regionalismo abierto se enfocaban en aprovechar los beneficios inherentes a la cercanía geográfica y a los mercados regionales, y en intensificar la liberación de las economías regionales. Lo que a largo plazo se pensó que traería estabilidad y prosperidad en los bloques económicos; al contrario, trajo ruptura y fragmentación ya que la integración en Latinoamérica no ha logrado los objetivos esperados. Es por ello que se considera que las características del regionalismo abierto en América Latina configuran una práctica relativamente obsoleta y poco respetada por los países pertenecientes a la región, puesto que estas fueron planteadas de una manera utópica, sin considerar que los países priorizan sus beneficios individuales antes que los planteados por el bloque al que pertenecen.

Referencias

- Berlinski, J. (2001) Las restricciones no arancelarias a exportaciones en el MERCOSUR: Un análisis comparativo (pg. 11). Recuperado de:
<https://www.redsudamericana.org/sites/default/files/doc/Sobre%20el%20Beneficio%20de%20la%20Integraci%C3%83%C2%B3n%20-%20Cap%C3%83%C2%ADtulo%201.PDF>
- CEPAL. (Agosto 1994). El regionalismo abierto y la integración económica. *Revista de la CEPAL*. Volumen 53. p.84. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11951/1/053081089_es.pdf
- Sáez, R. (2016). *Del regionalismo abierto al regionalismo segmentado: desafíos de la integración de américa latina y el caribe*. (p.29). Recuperado de: https://www.cieplan.org/wpcontent/uploads/2019/02/Del_regionalismo_abierto_al_regionalismo_segmentado_desafios_de_la_integracion_de_America_Latina_y_el_Caribe.pdf
- Sanahuja, J (2008). Del “regionalismo abierto” al “regionalismo post-liberal”. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina. En Martínez, L., Peña, L. y Vázquez, M. *Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Gran Caribe* (p.15). Argentina, Buenos Aires: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES)
- Vieira, E. (2004). Escenarios alternativos para la integración andina. En: Sanín, Javier (edit.). *Alternativas para la Comunidad Andina. Frente al ALCA y a MERCOSUR*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2(pp.48-49, 69)
- García, M. A. (2017). *Regionalismos estratégicos, empresas nacionales y transnacionales de hidrocarburos en estados unidos y américa latina*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301703617300391>
- López, D. C. (2001). La inversión extranjera directa en el Mercosur: un análisis comparativo. *Redsudamericana .org*.
- Terra, M., et al. (2008). *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?* (pg. 190-191) Recuperado de: <https://www.redsudamericana.org/integracion-cadenas-valor/asimetr%C3%ADas-en-el-mercosur-%C2%BFimpedimento-para-el-crecimiento>

Ventaja Comparativa: El teorema de Heckscher-Ohlin

Avalos Sanchez, Edwar Y.
Criollo Reyes, Milagros Nayr
Huallpacuna Gutierrez, Daniela H.
Sánchez Michue, Analí L.

Introducción

El comercio internacional es definido como el conjunto de movimientos comerciales y financieros, que se realiza entre diversas naciones, es decir abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Entre las principales teorías que se han concebido para sustentar las causas y efectos del comercio internacional se encuentra la teoría neoclásica. La cual nace de la crítica que se hace a los clásicos sobre la forma de plantear las ventajas y sus repercusiones en el comercio internacional.

La teoría neoclásica del comercio internacional basada en la ventaja comparativa considera que los patrones del comercio internacional no dependen de la productividad del trabajo y sí de las condiciones del entorno. Dicha teoría encontró un gran aporte y perfeccionamiento en el teorema de Heckscher-Ohlin. El cual propone que los países podrán exportar los bienes cuya producción requiera intensivamente de los factores que el país posea abundantemente, con la lógica de que la dotación abundante de un factor implica menores costos por parte de éste.

Cabe resaltar que este teorema fue respaldado en su época e incluso se realizó aportes en base de sus proposiciones tales como las de Samuelson y Rybczynski, por ello, en el siguiente ensayo se abordará: la explicación teórica del teorema, los aportes brindados para el desarrollo del comercio internacional en el contexto en que fue propuesto, un análisis en contraste a la realidad actual y los aportes de esta teoría al Comercio Internacional.

Teorema Heckscher- Ohlin

El modelo propuesto por Heckscher y Ohlin explica el funcionamiento del Comercio Internacional basándose en lo propuesto por David Ricardo. Heckscher y Ohlin indican que la ventaja comparativa de dos países no se podía ver reflejado en un único factor: el trabajo, propuesto por David Ricardo, sino que existían tres factores como el capital, el trabajo y los recursos propios de cada país, con la ampliación de estos factores el modelo tomaría otro horizonte. Los autores consideraron que la ventaja competitiva radica en la interacción de la abundancia e intensidad con la que son explotados esos recursos. En síntesis, en este teorema se afirma que:

Los países relativamente bien dotados de un recurso en particular, tendrán que exportar sobre todo mercancías que en su proceso productivo utilizan una gran proporción de este recurso; e inversamente, tendrán que importar mercancías que en su proceso productivo, utilizan recursos relativamente menos abundantes en el país. (Sanjinés, 2002, p. 47)

Para poder determinar lo mencionado anteriormente, Heckscher- Ohlin partieron de diversos supuestos, entre los que destacan los siguientes:

- El teorema de Heckscher-Ohlin es un modelo $2 \times 2 \times 2$, es decir, dos naciones (local y extranjera); dos bienes, cada uno producido en abundancia dentro de su territorio, y dos factores de producción que serían el Trabajo (L) y el Capital (K) utilizados en la producción de los bienes, con lo cual se explicaría la diferencia de costes relativos finales.
- Los bienes son perfectamente móviles entre los mercados debido a que no existen costos de transporte o algún impedimento al intercambio comercial, mientras que, los factores sólo pueden moverse libremente dentro de la industria de un país pero no desplazarse entre países.
- La tecnología que poseen ambos países son iguales y se incorpora instantáneamente, sin costos.
- Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y factores productivos: es decir, existe una situación económica casi ideal y poco probable en la realidad actual.
- Los gustos y preferencias son idénticos o iguales en ambos países

Contribuciones

Si bien este modelo es una evolución del planteamiento original de David Ricardo, que agrega un instrumental analítico más refinado que no se poseía en la época de este último no se puede negar que generó algunas contribuciones para la época en la que se planteó, lo cual encaminó la continua evolución de teorías que hoy en día forman parte de la base del comercio internacional.

Su principal contribución es poder predecir el patrón de comercio y producción en base a la dotación factorial de una región comercial. Es decir, que permite predecir que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (ya sea trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea, que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados y a importar los bienes que requieren de los factores de producción que escasean en su territorio (Krugman, 2001).

Como segunda contribución se encuentra el cambio del modelo 2x2 al 2x2x2, que implican no solo dos países determinados y dos bienes diferentes como el primero, sino que adiciona dos factores de producción que son el capital y el trabajo.

Por último, esta teoría es considerada como un modelo teórico, que tiene como fin ser estudiado, más no es una representación de la realidad. “En Ideas y creencias en la teoría del intercambio internacional: el teorema de Heckscher-Ohlin Samuelson, Harry Johnson afirma: «Fundamentalmente el teorema no constituye una predicción relativa al mundo real. Más bien debe entenderse como una enumeración, deducida por el procedimiento de abstracción teórica, de los elementos que están presentes en el mundo real y que impiden que se igualen los rendimientos de los factores productivos, igualdad que correría pareja con la eficacia económica mundial»”(Requeiro, 1979, p. 188)

Limitaciones

Gran parte de las limitaciones que se pueden encontrar en el teorema H-O, se encuentra dentro de sus supuestos. Empezaremos con la inmovilización de factores de producción, como señala Duarte et al. (1982) si se diera una movilización de estos factores, en grandes cantidades, en busca de mayores retribuciones, la dotación de factores se vería afectada, es decir, la diferencia de dotaciones de factores entre países se reduciría. Si tenemos en cuenta a la tierra como factor, este supuesto se puede asumir como verdadero; sin embargo, podemos observar que en el caso del factor capital, haciendo referencia al capital financiero, si existe movilidad entre países; debido a esta movilidad de capital se dan las inversiones extranjeras. También se evidencia en el capital humano, como señala Atienza (2004) las crisis en el desarrollo y la búsqueda de un futuro mejor han sido la razón de los movimientos migratorios de la historia de la humanidad, ejemplo de estas migraciones, en diversas ocasiones de gran volumen, se observan en Medio Oriente, América Latina, entre otras; confirmando nuevamente la movilización de factores. Respecto a este supuesto Peri (2011) nos señala que las ventajas comparativas estáticas provenientes de las dotaciones de factores ha sido superada por las llamadas “ventajas competitivas dinámicas”.

Referente a las técnicas de producción, la teoría nos dice que son las mismas en cada país, pero en la realidad eso no se ve pues cada país utiliza diferentes técnicas de producción y no utiliza la misma combinación factorial, pues suelen variar las técnicas de producción en distintos ambientes económicos, sociales y culturales. Además en lo que refiere a los factores de producción la teoría nos dice que son de calidad idéntica, pero en el mundo real los factores de producción tienen diferencias muy apreciables e incluso si se compara países del mismo nivel de desarrollo. Incluso esta teoría afirma que la función de producción es lineal, pero no sucede así en la realidad pues esta tiende a ser mayormente exponencial.

Continuando con las limitaciones basadas en los supuestos, asumir que ambos países tienen igual tecnología, dista en gran medida de la realidad, si comparamos el avance tecnológico de USA o China con el de Perú, se puede encontrar una gran brecha entre las tecnologías de los países mencionados. Esta diferencia no solo se da en el sentido que los países se encuentren en diferentes continentes o diferentes zonas del continente, también se evidencia entre países que se encuentran en la misma zona continental como menciona Serrano (2014) la Brecha tecnológica entre Brasil y Colombia se puede evidenciar en su desarrollo industrial y agroindustrial.

Otro supuesto que limita al teorema es la inexistencia de costos de transferencia o transporte de los bienes entre países, debido a que podemos evidenciar en la realidad que el supuesto no es correcto, ya que tenemos diversos costos extras para movilizar bienes entre países. Relacionado a este supuesto está la inexistencia de interferencia gubernamental, como señala Baena (2018) en los últimos años las barreras arancelarias han ido disminuyendo, sin embargo, se tiene un uso más frecuente de las barreras no arancelarias. Podemos deducir de lo mencionado anteriormente que sí existe intervención gubernamental y que en los últimos años se ha ido incrementando.

Por último, tenemos el supuesto que este teorema se desarrolla en un ambiente de competencia perfecta, como muchas de las teorías neoclásicas. Sin embargo, como en los supuestos anteriores, la realidad es distinta generando que su aplicación sea limitada dentro de ciertas circunstancias y no en todos los escenarios.

Conclusiones

Este teorema propuesto por Heckscher y Ohlin explica de manera más amplia el comercio internacional, al utilizar dos factores de producción como elementos diferenciadores de la productividad, al desarrollarse el comercio entre países complementarios. Como se pudo apreciar en el párrafo de las contribuciones, el modelo brindó importantes aportes a la Economía Internacional, siendo base de su desarrollo teórico. Sin embargo, se puede observar que tiene muchas incongruencias cuando se compara en la realidad, e incluso cuando se contrastó empíricamente el modelo se encontró una paradoja, conocida como la paradoja de Leontief. Por ello, el teorema de Heckscher - Ohlin es inconsistente para explicar el comercio internacional que se da entre países de nivel de desarrollo similar.

El comercio internacional actual, es mucho más dinámico, ya no se limita a sólo países, sino también al intercambio entre bloques económicos; además, no solo está influido por el factor trabajo, sino también por el capital, la sociedad y la tecnología, las cuales no son estáticas y se ven alteradas de acuerdo a la situación de cada país, como lo mencionado con respecto a la mano de obra y las

migraciones que se dan debido a la falta de oportunidades y salarios bajos a nivel local, viéndose en la necesidad de movilizarse a economías con mayores y mejores oportunidades.

Referencias

- Acosta, A., , Alonso, J., Atienza, J., Bushi, R., Camacho, G., Cruz, H., Falquez, A., Giol, J., Gómez, E., Herrera, G., Hidalgo, F., Jiménez, A., La Parra, D., López, S., Patiño, A., Sánchez, B., Sandoval, J., Túpac, L., Vega, P., Villamar, D. (2004). *Migraciones. Un juego con cartas marcadas*. Quito, Ecuador: Ediciones Abya-Yala. Recuperado de: https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1213&context=abya_yala
- Duarte, A., Herrero, C., Villar, A., Ruíz, G., Jiménez, I., Pedreño, A., Puig, J., Villamil, A. (1982). *Anales de la universidad de alicante. Facultad de ciencias económicas y empresariales*. Cooperativa Gráfica Punt i Ratlla. Recuperado de: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/92125/1/Anales-Fac-CC-EconEmpres_01_03.pdf
- Peri, G. (2011). *Estrategias de priorización de exportaciones: un análisis de experiencias exitosas*. Recuperado de: <http://www.inai.org.ar/archivos/notas/Informe%20final%20Experiencias%20exitosas%20INAI%202011.pdf>
- Requeijo, J. (1979). *Centro de estudios políticos y constitucionales*. Obtenido de Centro de estudios políticos y constitucionales: <http://www.cepc.gob.es/publicaciones/revistas/fondo-historico?IDR=11&IDN=988&IDA=31886>
- Sanjinés M, F., Varga D, B., & Herrera D, Z. (2002). *Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional urureño*. La paz: editorial offset.
- Serrano E. (2014). *Desarrollo tecnológico y Brecha tecnológica entre países de América Latina*. *Ánfora*. 21(36), 41-65. Universidad Autónoma de Manizales. ISSN 0121-6538.

Paul Krugman y su aporte a la teoría del Comercio Internacional

Arias Duval, Diana Rachel
Bautista Perez, Rita Isabel
Díaz Medina, Casilda Lili
García Mogollón, Marco Andrés
Padilla Quispe, Vila Aurora
Silva Guerra, Astrid Nicool

Introducción

Antes del siglo XX, las teorías que hoy se conocen como “tradicionales del comercio internacional” pretendían explicar, a través de sus modelos basados en la ventaja comparativa, donde las diferencias de productividad de la mano de obra, o la abundancia de un factor de producción, era la razón para comerciar. Por otro lado, que el comercio de bienes era un sustituto del movimiento de factores productivos. Sin embargo, el siglo XX -después de la Segunda Guerra Mundial- trajo consigo nuevos patrones en el comercio internacional y que hicieron, a su vez, surgir la necesidad de postular una nueva teoría que permitiese comprender cómo se desarrollaba el mismo. Observándose: el predominio de intercambio de productos similares entre países con condiciones económicas similares. Algo que parecería no contrastable con las teorías tradicionales, pero que ocurría en la realidad y era necesario explicar.

Paul Krugman desarrolla una nueva teoría del comercio internacional que explica el comportamiento antes indicado, basándose principalmente en conceptos como: en el papel de las economías de escala, el comercio interindustrial e intraindustrial y la geografía económica. Cuestionando el modelo de competencia perfecta.

En este ensayo haremos una breve reseña sobre los aportes de Paul Krugman, haciendo referencia a los conceptos por él utilizados. Por lo que nos proponemos responder a las siguientes interrogantes: ¿cuál ha sido el aporte de Paul Krugman a la teoría del comercio internacional?, ¿qué uso da el autor a los conceptos de “economías de escala”, “el comercio intraindustrial” y “geografía económica”?

Problemática de la Teoría Convencional del Comercio Internacional

El comercio internacional se explicaba, hasta antes de la propuesta de Krugman, por la teoría de Eli Heckscher y Bertil Ohlin quienes ampliaron la propuesta de David Ricardo (XIX). En esta última, se postulaba que los países se especializaban en producir y exportar bienes que les significaran costes relativos bajos con respecto a los demás países, e importará bienes que le significaran costes relativos bajos con respecto a los demás países, e importará aquellos bienes en los que sea menos

eficiente. Es lo que se conoce como ventaja comparativa, cabe resaltar que Ricardo mejoró la teoría de Adam Smith (S.XVII), quien postulaba que un país debía producir aquellos bienes cuya productividad sea mejor con respecto a otros países. Señalando que ningún país podía tener ventajas en todos los productos, puesto que de ser así, no habría comercio (ventajas absolutas).

Posteriormente, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, amplían la teoría de Ricardo, incluyendo además del factor trabajo, el factor capital (décadas de los 20 y 30 del S.XX) postulando que si un país tiene abundancia relativa de un factor, este sería más barato, lo que le permitiría obtener una ventaja comparativa en los bienes que requieran gran cantidad de ese factor (factor intensivo), posibilitando exportarlos, y por el contrario importaría aquellos bienes en los que se necesiten abundancia de un factor del que se carezca.

Las teorías referidas basan su estructura en un mercado de competencia perfecta, pero en la realidad existen elementos, que son más bien parte de un mercado de competencia imperfecta. Aun cuando el aporte de estas teorías explica en parte el comercio internacional, para países con diferente nivel de desarrollo; no lograron explicar el comercio entre países con similar nivel de desarrollo que transaban productos semejantes pero diferenciados (Aguirre, C., 2014).

Los autores Balassa (1967), Grubel (1970) & Kravis (1971) señalaban que la teoría convencional del comercio tenía varios problemas empíricos en los que se destaca:

- a) La mayor parte del comercio internacional se da entre países que tienen dotaciones iguales de factores de producción, lo cual es incompatible con el resultado neoclásico de que el intercambio sólo se da por diferencias de dotación, tecnología o preferencias.
- b) El comercio entre países similares es mayormente intraindustrial, es decir, comercian bienes de una misma industria, pero de diferentes variedades.
- c) El crecimiento del comercio intraindustrial no ha generado serios problemas respecto de la distribución del ingreso (Jiménez & Laura, 1997).

De lo anterior se puede dar cuenta de las deficiencias que presentaba la teoría convencional del comercio, que si bien explicaba una parte del comercio internacional no lo hacía de forma completa. Una propuesta alternativa la desarrolla Paul Krugman, quien, como hace referencia Mayorga y Martínez (2008):

Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual, a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores. La integración de los citados planteamientos concluyó en la formulación de la especialización y la

producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica.

Es así como la explicación de las causas de la existencia del comercio internacional es desarrollada a cabalidad por esta nueva teoría propuesta por Krugman.

Teoría del Nuevo Comercio Internacional

Como se ha mencionado líneas arriba, la teoría, propuesta por Paul Krugman, surgió por las deficiencias que poseía la teoría convencional del comercio. A continuación, se presentan los elementos de esta nueva teoría del comercio internacional, la cual se basa en la presencia de economías de escala y competencia monopolística.

Economías de escala (rendimientos crecientes)

Se entiende como economías de escala a la creciente producción que se da por el uso intensivo de los factores fijos de producción, influyendo en la disminución del coste unitario del producto. Bajo este criterio, las diferencias de productividad entre los países, permite se desarrolle un comercio intraindustrial. Por lo que Krugman y Obstfeld (2006) afirman: “la producción es más eficiente cuanto mayor es la escala a la que se lleva a cabo. Cuando hay economías de escala, la duplicación de los factores de producción de una industria provoca que la producción aumente más del doble” (p. 156). Entonces, mientras más factores productivos tengamos, terminaremos produciendo más. Un ejemplo de esto es lo que pasó en la Revolución Industrial, una persona podía fabricar 5 chompas, pero una máquina (factor fijo), en la misma cantidad de horas, terminaba haciendo 15, observándose mayor productividad (eficiencia más eficaz).

Por tanto, la mayor producción origina la disminución de precios a medida que el tamaño de una instalación y los niveles de utilización de factores internos de una empresa aumentan (Sarmiento y Zamora, 2016); es decir, si se produce más, las ganancias son mayores y los precios unitarios disminuirían.

Tipos de Economía de Escala

El aumento de la producción de una economía se debe al incremento de la producción de las empresas o al aumento de la cantidad de empresas. Por ello, se identifican dos tipos economía de escala: interna y externa.

Economías de escala externa

Se dan cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño que posea cada una de las empresas (Krugman & Obstfeld, 2006). La causa de este fenómeno se da por factores externos a la empresa como la zona geográfica, el gobierno o la misma industria. Por ejemplo, un país tiene una industria conformada por 20 empresas, y cada una de estas,

oferta 150 productos. Ahora, supongamos que la industria tiene el doble de empresas, es decir 40, y mantienen la producción de 150 unidades cada una. Dando como resultado, un aumento en la producción, originado por el crecimiento de la industria.

Economías de escala interna

Se dan cuando el coste unitario no es dependiente del tamaño de la industria, pero sí del tamaño de la empresa (Krugman & Obstfeld, 2006). Esto significa que la empresa puede influir en su coste unitario haciendo cambios en su propia producción. Por ejemplo, teniendo en cuenta la situación descrita en el caso anterior, donde además, la producción total de la industria no cambia, pero la cantidad de empresas se reduce a la mitad por lo que ahora hay 10, y para mantener constante la oferta, cada una empieza a producir 300 productos (como resultado de aplicar nuevas técnicas o de producir más intensivamente). Se observa en este caso, que cada una de ellas ha aumentado su producción para poder suplir la demanda total. Originando que las empresas terminen siendo más eficientes –mayor producción por parte de la empresa –, por lo que se le termina considerando una economía de escala interna.

Por otro lado, los resultados que se puedan observar en la estructura del mercado (competencia perfecta o imperfecta), va a depender del tipo de economía de escala que en este se dé. En el caso que una industria posea solo economías de escala externa, será de competencia perfecta, ya que está conformada por varias pequeñas empresas que no van a tener el poder suficiente para influir en los precios. Sin embargo, las economías de escala interna tendrán un mercado de competencia imperfecta, porque las grandes empresas van a tener una ventaja de costes sobre las demás, a causa de producir en mayor proporción, pudiendo disminuir el precio unitario de sus productos (Krugman & Obstfeld, 2006).

Competencia monopolística

El contexto normal bajo el que sucede la economía de escala interna (donde hay la ruptura de la competencia perfecta) se explica bajo el modelo de competencia monopolística, que ha sido aplicada al comercio internacional desde 1980 (Ossa, 1997).

La competencia monopolística es una situación de mercado donde existe una cantidad significativa de productores actuando sin que exista un control dominante por parte de ninguno de estos en particular, por consecuencia no hay interdependencia mutua entre compañías contendientes (Keat & Young, 2011). En este tipo de mercado, cada empresa logra diferenciar su producto del de la competencia – es decir, que no es exactamente igual al producto de las otras empresas en la industria, pero sí es un sustituto –. Esto permite que los clientes no busquen comprar a la competencia por una diferencia mínima de precio y cada

empresa acepta los precios de las otras, ignorando el efecto de su propio precio sobre el de las demás.

Comercio intraindustrial.

Gracias a las teorías tradicionales, sabemos que existe el comercio “interindustrial” generado por las ventajas comparativas y dotación de factores, así mismo, gracias a las nuevas teorías del comercio internacional, sabemos que existe el comercio “intraindustrial” debido a la presencia de la competencia monopolística y las economías de escala. Ambas parecen sustancialmente diferentes, sin embargo, lo que postula Krugman es un modelo en el que el comercio internacional se origina tanto por ventajas comparativas y la dotación de factores como por las economías de escala; es decir, teniendo a ambos actuando de forma conjunta y complementándose. A la que se podría tener y entender como una teoría unificadora (Jiménez y Lahura, 1997).

Con respecto a las ventajas comparativas y la dotación de factores, sabemos que estas postulan que un país “X” exporta un producto “Y” para el cual tiene recursos naturales en abundancia –o un factor de producción-. Por consiguiente, si este país “X” se especializase en una cantidad “Y” de productos para los cuales cuenta con recursos naturales o factores productivos en abundancia, el resto de países se encargaría de otros tantos productos en los que tenga una similar situación con respecto a recursos naturales o factores de producción. Como es lógico, estos países comerciarán entre ellos sus excedentes y así se generará el llamando comercio internacional.

Sin embargo, aunque es lógico lo postulado en el párrafo anterior, esto resultó insuficiente para explicar la realidad (siempre dinámica y desafiante con las teorías), ya que en el caso que las naciones tuviesen similares dotaciones de factores esto generaría escaso flujo comercial, razón por la cual estas teorías no se cumplen en todos los casos, ya que suponían la competencia perfecta (Scialabba, 2015).

Es por ello, que Krugman tuvo que recurrir a otro método para explicar cómo se desarrolla el comercio internacional, tomando en cuenta que hay países industrializados que son similares en sus dotaciones de factores productivos. Así que buscó dar solución a este nuevo escenario mediante la competencia monopolística (productos semejantes pero diferenciados a la vez) y las economías de escala crecientes (del que da pie al comercio intraindustrial).

Básicamente se postula lo siguiente: Las economías de escala, dado que significan un menor costo de producción al producir en volumen, otorgan mayor eficiencia, lo que desemboca en competencia entre diferentes países por productos semejantes, pero diferenciados a la vez (competencia monopolística); así mismo se puede apreciar que este modelo se sustenta en la competencia imperfecta.

Un ejemplo del comercio intraindustrial es el intercambio que realiza Estados Unidos con Japón. Los ciudadanos norteamericanos importan computadoras de marca Toshiba o Sony y, a su vez, exportan computadoras de la marca Dell, de esta forma se establecen flujos comerciales intraindustriales entre países con características económicas muy similares que han conseguido producir un bien que en teoría es el mismo, pero han podido diferenciarlo (Tovar, 2014, 0:30- 0:59). Esto es lo que hoy conocemos también como el llamado modelo “intraindustrial”, según como se explica en el ejemplo, dos países con dotaciones similares de factores pueden venderse entre sí en el mismo rubro. De esta manera, se complementan las teorías que hasta el momento solo habían entendido como posible el modelo “interindustrial”. Valioso aporte.

Geografía económica.

De igual forma que la Nueva teoría del comercio internacional remonta sus primeras formulaciones desde David Ricardo y las ventajas comparativas, las percepciones sobre lo fundamental de la localización geográfica para el desarrollo económico fueron descritas por primera vez en Alemania durante el siglo XIX por el pionero J. H. Thünen (1826) en su libro *The insolated stat*, en donde se habla sobre la influencia de los costos de transporte en zonas rurales. Es así como la teoría geográfica va evolucionando, tomando forma a lo largo de los años hasta llegar a Paul Krugman (1995) quien considera que debemos tomar en cuenta las ideas de expansión del mercado acompañadas de aspectos geográficos importantes como el flete, rendimientos crecientes, la distancia de los mercados, el clustering (aglomeraciones) y externalidades espaciales para poder explicar los procesos de producción en lugares específicos. (Posada, H. y Vélez, J., 2008).

Para explicar la teoría de la geografía económica de Krugman, debemos conocer los conceptos de Centro – Periferia propuestos anteriormente por Myrdal (1957) y Hirshman (1958) –. En este modelo se detalla la existencia de una zona óptima denominada “Centro” la cual se caracteriza por su homogeneidad en factores e industrialización: Las empresas pueden comercializar con está a un flete de bajo costo, generando mayor dinamismo económico y, por lo tanto, la mano de obra es remunerada con mejores salarios y los productos obtenidos son de mayor calidad con respecto a otras localizaciones, lo cual es representado en un bienestar general para toda la zona en sí. Por otro lado, tenemos las zonas “Periferia” que vendrían a ser todas las localizaciones alrededor de la zona centro, en donde el precio de comercialización entre sectores es más elevado debido a la lejanía de estas con la zona centro, por ende, se tiene un flete más alto para las empresas: los costos en general son aumentados, dando como resultado una menor remuneración en la mano de obra y reduciendo la satisfacción general de dicha zona.

Entonces, la zona Centro, en relación a las localizaciones a su alrededor, resulta atractiva debido a la gran concentración de factores que esta posee dentro como lo

es una mayor demanda, mejor infraestructura, sedes de diversas instituciones principales del país, capital humano capacitado, entre otras. A su vez, la zona Periferia posee ciertas ventajas en relación a la zona Centro como lo sería el abaratamiento en el arrendamiento de tierras, mano de obra disponible u obtención de materias primas.

El modelo se rige de la siguiente forma: En caso de existir una cantidad “n” de zonas, las cuales realizan actividades comerciales entre sí y considerando la influencia del flete para dichas actividades, si es que entre una zona “B” y una zona “C” existe un flete elevado por un producto de características homogéneas a las que ofrece una zona “A”, ambos dejarán de comercializar entre sí (en ese caso particular) y preferirán las operaciones comerciales con la zona “A”, la cual se convertiría en la zona “centro” debido al flete reducido en relación a “B” y “C”. (Jimenez, F. y Lahura, E., 1997).

Al existir la denominación Centro - Periferia, existen también dos tipos de fuerzas: La fuerza centrípeta y La fuerza centrífuga. La primera se emplea en situaciones en que las empresas o los trabajadores deseen trasladarse hacia la zona centro por las razones anteriormente mencionadas, en donde influye fuertemente el uso de tecnologías y el mercado en particular; mientras que la fuerza centrífuga hace referencia al desplazamiento dirigido hacia las zonas periferia, lo cual se origina principalmente por abaratamiento en costes de materia prima debido a los recursos naturales, o mano de obra debido a la aglomeración de personas en ciertas situaciones: estos dos últimos factores son denominados como “inmóviles” (Mayorga J. y Martínez C., 2008).

Para poder extrapolar lo descrito en este ensayo, podemos dar un claro ejemplo de cómo es que la Geografía económica influye en el Perú; específicamente en Lima, que en este caso vendría a denominarse como zona Centro debido a la gran afluencia de capital, producción y empleo que se tiene en relación a los otros departamentos del país. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el año 2019, regiones como Cusco y Arequipa llegaron a obtener un PBI (en miles de soles) de 22,060,688 y 31,443,428 respectivamente mientras que Lima alcanzó un PBI (en miles de soles) de 240,023,903 lo cual representa un 34.3% del PBI total del país. Estas diferencias económicas reflejan la concentración de los factores de producción que hay dentro de Lima, evidenciando un crecimiento aislado, menos amplio y heterogéneo por parte de Perú, lo cual no sucede en países desarrollados como Estados Unidos, en donde los niveles de producción de estados como Washington D.C, Nueva York o Los Ángeles son más homogéneos.

En un contexto global, aplicando el supuesto de Ceteris Paribus para enfocarnos en los factores primordiales, los productores siempre buscarán estar cerca a sus clientes y a sus proveedores, permitiendo así la causalidad circular dado que una cantidad de personas optarán por aglomerarse a las zonas de producción, mientras

que otras deberán permanecer en la periferia debido a los factores inmóviles (Fujita M. y Krugman P., 1999). Entonces, el dinamismo económico entre regiones es generado por continuos factores de producción que son llevados y retirados a través de las fuerzas centrípetas y centrífugas.

Conclusión

El aporte propuesto por Paul Krugman sostiene que el comercio internacional puede originarse no solo por las ventajas comparativas sino también por la presencia de economías de escala, la cual incentiva a los países que se especialicen en la producción de un menor número de bienes, pero a mayor escala, de esta manera ofrecerán el excedente de producción accediendo a un mercado más amplio. Asimismo, Krugman hace uso de los conceptos de economías de escala y la competencia monopolística para explicar su teoría del comercio internacional dado que al obtener un menor costo de producción al producir grandes volúmenes (economías de escala), se obtiene mayor eficiencia, lo que desemboca en competencia entre diferentes países por productos semejantes, pero no iguales (competencia monopolística).

En cuanto a la geografía económica se explica que la razón del desplazamiento de la mano de obra y de las empresas, en la causalidad circular, se da por los mayores beneficios de las zonas “centro” las cuales se definen como la zona principal de una región económica. Finalmente podemos decir que el aporte de Krugman permite explicar el intercambio que realizan países con similar nivel de desarrollo, el cual representa los mayores volúmenes del comercio internacional de mercancías.

Referencias

- Aguirre, C. (2014). La contribución de Paul Krugman a la disciplina económica y su impacto en el quehacer global. ConexiónEsan. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/02/24/contribucion-paul-krugman-disciplina-economica/#:~:text=Paul%20Krugman%20sostiene%20que%20parte,de%20econom%C3%ADas%20de%20escala%20crecientes>.
- Dans, E. (29 de junio del 2017). Países y Ventajas Comparativas en escenarios futuros. Recuperado de <https://www.enriquedans.com/2017/06/paises-y-ventajas-comparativas-en-escenarios-futuros.html>
- Fujita, M. y Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research: 1695-7253. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=289/28900409>
- Jiménez, F. y Lahura, E. (setiembre de 1997). La Nueva Teoría del Comercio Internacional. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD149.pdf>

- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). *“Economía Internacional. Teoría y Política”*. (7ª ed.). Madrid, España: Editorial Pearson Educación, S.A.
- Mayorga J. y Martínez C. (2008). Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional. *Criterio Libre*. 6(8), 73-86.
- Ossa, F. (Septiembre de 1997). Economías de Escala y Comercio Internacional: El caso de la competencia monopolística. Santiago, Chile.
- Posada, H. M., & Vélez, J. E. (2008). Comercio y Geografía Económica: una nota sobre la contribución de Krugman a la teoría económica. *Lecturas de Economía*, (69), 299-311.
- Sarmiento, C., & Zamora, B. (2016). *Informe sobre economías de escala en el Comercio Internacional*. Lima: USMP.
- Scialabba, E. (marzo de 2015). Comercio Intra – industrial. Recuperado de <https://elianascialabba.files.wordpress.com/2015/03/comercio-intra-industrial.pdf>
- Segarra, A. (2002). Sectores productivos y economías externas. *Cambios regionales en la Unión Europea y nuevos retos territoriales* (págs. 8-9). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Tovar, P. (3 de abril de 2014). *PUCP- ¿Qué es comercio intraindustrial?* [YouTube]. De <https://youtu.be/NymLsP0AMRA-->

Análisis de la ventaja competitiva según Michael Porter: Subsector manufacturero de confecciones en el Perú.

Arivillca Supo, Milagros R.
Camarena Melo, Christian.
López Jauregui, Carla E.
Marquina Zambrano, Maricielo.
Valencia Mallqui, Jennifer M.

Introducción

¿Qué crea la ventaja competitiva en una nación? Sin duda la competitividad es un asunto de interés para empresarios, organizaciones e inclusive los países o naciones, los cuales buscan la forma de desarrollar ventajas competitivas para diferenciarse de los demás.

Porter (2009) señaló que, “la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar; ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos”.

En el presente trabajo se estudiará a través de “El rombo de la ventaja nacional de Michael Porter” a uno de los sectores manufactureros más importantes en el Perú: el sector textil, en específico, el rubro de confecciones. Se presentarán percepciones sobre los cuatro factores de competitividad: 1. las condiciones de los factores, aquí conoceremos la situación actual en cuanto a materia prima, tecnología, innovación, mano de obra e infraestructura del sector a tratar; 2. las condiciones de la demanda, en este punto analizamos la demanda interna y externa del sector; 3. los sectores afines y auxiliares, en esta sección se verá si existe presencia o ausencia de sectores competitivos vinculados al rubro de las confecciones; y 4. la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, se evidenciará cómo se organizan, crean y gestionan las empresas del rubro junto a su competencia interna; estos factores definen al entorno competitivo, entorno que dentro de una nación es más dinámico, progresivo y estimulante. Además, se expondrán los factores externos que influyen en el rombo tales como la casualidad y el papel que emplea el gobierno en este sector.

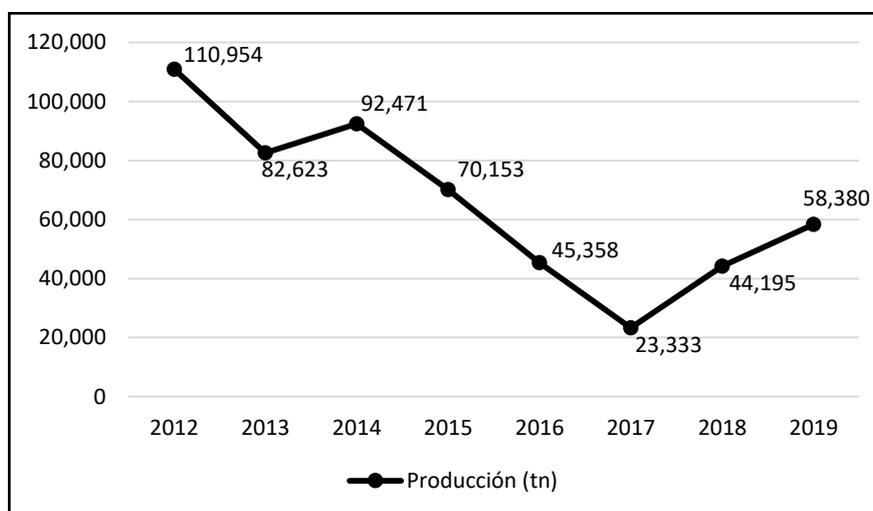
El rombo de la ventaja nacional en el subsector textil de confecciones

Condición de los factores

Las materias primas e insumos del sector se concentran en los cultivos de algodón y en las fibras de alpaca. Las variedades de algodón más resaltantes son la Pima procedente de los grandes cultivos del norte del país y el algodón Tangüis cuya producción se extiende desde el valle del Santa (Ancash) hasta el valle de Acarí

(Arequipa). Actualmente el cultivo del algodón no atraviesa un buen momento y se mantiene en niveles de producción bajos afectando a la productividad del sector.

Figura 1 Producción de algodón rama del 2012 al 2019 en toneladas



Nota. Datos tomados del Anuario Estadístico de Producción Agrícola 2019, 2018, 2017 y 2016.

Fuente: Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA).

Es así como la poca oferta actual no logra cubrir la demanda de la industria textil local, por lo que los productores se ven obligados a buscar otras alternativas importando algodón, fibras e hilados.

Por otro lado, el Perú es el primer productor mundial de fibra de alpaca. Nuestro país goza de una gran población de estos auquénidos con alrededor de 3.6 millones según MINAGRI (2019) de alta calidad reconocidas mundialmente lo cual refleja una gran ventaja en materia prima para la obtención de fibras de alpaca para los confeccionistas llegando a una producción de 4,453 toneladas de fibra de alpaca para el 2019, según datos estadísticos del SIEA, siendo Puno la región más destacada en cuanto a producción (2,661 toneladas).

Cabe mencionar que el sector tiene dificultades en lo que respecta al uso de tecnologías que puedan mejorar su competitividad y calidad de los productos. En el 2015 el 61% de empresas manufactureras realizó actividades de innovación, pero para las empresas textiles dicho porcentaje ascendió solo al 49%, uno de los más bajos de la industria. Asimismo, se encontró que solamente el 5.3% de empresas de fabricación de productos textiles y el 1.6% de empresas de fabricación de prendas de vestir protegen sus innovaciones (ComexPerú; 2017).

En investigación e innovación, el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) ha desarrollado proyectos para la tecnificación del proceso de elaboración de la fibra de alpaca a través del uso de tecnologías para un mejor control de los animales y también brindando capacitaciones a los productores. Respecto a los cultivos de

algodón, dicho instituto viene trabajando en ellos mejorándolos genéticamente y lanzando nuevas variedades que se adapten a las distintas condiciones climáticas de cada zona; sin embargo, los avances son muy lentos y en la espera vamos perdiendo competitividad en el sector frente a otras naciones que hacen uso del algodón transgénico (cuya entrada al Perú está prohibida desde el 2013) aprovechando su mayor productividad y resistencia a plagas.

Los Centros de Innovación Tecnológica (CITES) son instituciones que promueven la innovación y el uso de nuevas tecnologías entre los productores, actualmente, se cuenta con dos CITES de carácter público dirigidos al sector textil: el CITE Textil camélidos Arequipa y el CITE Textil camélidos Puno. El objetivo principal de estas instituciones es elevar la competitividad del producto con calidad y diseño a fin de poder acceder a nuevos nichos de mercado. Cabe resaltar que hasta el momento no se cuenta con CITES algodóneras y se está evaluando la creación de una CITE textil-confecciones pública en la ciudad de Lima en especial para poder atender el clúster de Gamarra que tiene gran potencial para desarrollarse.

También se debe considerar que la fabricación de prendas de vestir es intensiva en mano de obra, mientras que la fabricación de textiles lo es en el uso de capital ya que realizan grandes inversiones en maquinaria y equipos y por lo tanto requieren de mano de obra calificada para operarla, esto puede explicar la mayor productividad en el subsector textil a comparación del subsector confecciones. Acorde al Estudio de Investigación Sectorial realizado por el Ministerio de la Producción (2014) cerca del 86% de la mano de mano de obra que atiende al sector textil-confecciones es no calificado. Esto evidencia la baja productividad laboral del subsector confecciones, el cual sigue operando a bajos niveles de uso en tecnologías.

Finalmente, la deficiente infraestructura logística que ofrece nuestro país, este sin duda es un problema que aqueja a todos los demás sectores. Hace falta mejorar la conectividad interna, crear nuevos puertos y así facilitar el transporte de mercancías de manera rápida y eficaz. El Banco Central de Crédito del Perú (BCRP) reconoce la importancia de la logística en la competitividad de las empresas y mediante un artículo sacó a relucir que los costos logísticos pueden llegar a representar hasta un 50% del valor del producto.

El segundo reto que enfrentamos alude a la necesidad de mejorar los servicios logísticos que inciden en toda la cadena comercial sea para el mercado interno o externo, ya que, aún si las empresas peruanas solo produzcan para el mercado interno, enfrentan los efectos negativos de los altos costos logísticos al requerir de insumos o tecnología importados en sus procesos productivos. (BCRP; 2016).

Condiciones de la demanda

Demanda Interna

La demanda interna es baja, debido a que el consumidor local escoge al producto con menor precio restándole importancia a la calidad. Permittedo en la industria textil que las prendas importadas chinas superen a las prendas nacionales en ventas. La Sociedad Nacional de Industrias manifestó que estas importaciones son desmedidas y sin control que afectan a las producciones textiles de Mypes, Pymes, medianas y grandes empresas nacionales.

Prueba de ello, es que entre los años 2010 y 2016, se dio un ingreso masivo de prendas de vestir y confecciones chinas a precios subvaluados que se incrementaron de US\$ 302 millones en el año 2010 a US\$ 509 millones en el año 2016 según el informe del Ministerio de Comercio Exterior (2017) y; para el año 2017 el valor de las importaciones de las confecciones alcanzó los US\$ 876,8 millones según el Instituto de Estudios Económicos y Sociales (2018).

Como consecuencia, la cadena productiva de las organizaciones confeccionadoras se reduce en capacidad productiva puesto que la demanda resulta insuficiente para cubrir, esta situación desencadena una baja en la competitividad del sector.

Demanda Externa

Respecto a la demanda externa, Estados Unidos es el principal mercado de destino de las exportaciones de confecciones, concentrando el 65% aproximadamente de los envíos totales anuales, seguido por la región de Latinoamérica y la Unión Europea. Muestra de ello, en el año 2018, Estados Unidos representó el 66.3% de los despachos de prendas de vestir peruanas. Seguidos por Brasil, Canadá, Argentina, Chile, Francia, Reino Unido, Colombia y Ecuador, según la gerente de manufactura de ADEX (2019).

La demanda de estos mercados es cada vez más exigente entorno a la calidad de las prendas, los diseños, entre otros aspectos. Además, debido a la apertura de nuevos mercados internacionales en el subsector, las empresas peruanas tienen la oportunidad de competir en un mercado más global.

Frente a ello, tanto a la exigencia de la demanda externa y a los nuevos retos ocasionados por la apertura de nuevos mercados, el subsector se ha visto obligado a desarrollar productos diferenciados con mayor valor agregado para lo cual resulta importante la innovación y la calidad de los insumos; nuevos diseños y marcas propias que puedan responder a las exigencias del mercado internacional.

Cabe resaltar también, que el segmento de confecciones se encuentra influenciado por el comportamiento de la economía mundial; por lo tanto, los pedidos para exportación se verán afectados si las principales economías como EE. UU o China se encuentran en épocas de crisis.

Sectores afines y auxiliares

La presencia de sectores afines y auxiliares competitivos, dentro de una nación, crean una ventaja para el sector al que pertenecen, ya que les proporciona acceso a proveedores de insumos de calidad y contribuye a la innovación y mejora continua en base a estrechas relaciones de trabajo.

En el Perú, en el caso específico del subsector de confecciones del sector textil, tenemos al clúster de Gamarra en donde se agrupan más de 30 mil empresas de los diferentes eslabones de esta industria (proveedores de telas, estampados, comerciantes, productores de prendas de vestir, etc.) y reúne a más de 70 mil trabajadores (INEI, 2017); por esta razón, este lugar se ha establecido como un emporio comercial. Sin embargo, esta gran concentración geográfica de empresas afines al rubro ha sido insuficiente para contribuir significativamente a la competitividad internacional del sector.

Si hablamos del principal material para este sector, el algodón, nos damos cuenta de que su producción (situada en el norte del Perú) se ha ido reduciendo desde hace un par de años debido a problemas con la adquisición de semillas para este cultivo. Esto sumado al difícil proceso de acopio de materia prima y de cómo llegan estos volúmenes a las fábricas textiles, principalmente localizados en Lima, ha ocasionado que los proveedores de los hilos y otros insumos fabricados de algodón nacional aumenten sus precios. Por esta razón muchos de los confeccionistas importan los hilados o compran a proveedores que importan la materia prima. Por otro lado, si hablamos de los proveedores de botones y cremalleras, lastimosamente también nos vemos obligados a importarlos porque la producción nacional no es suficiente y es más encarecida que los productos adquiridos del exterior.

Algo parecido sucede con la parte más creativa de este sector, que es el diseño de las prendas, cortes o estampados. Esta es una parte importante tal vez no para la fabricación, pero sí para el proceso innovativo que diferencia a nuestro producto de otros. Si nos centramos en Lima podemos observar que hay una gran cantidad de escuelas e institutos en donde enseñan diseño de modas en sus distintas ramas, las cuales han ido aumentando con el pasar de los años, por lo que se puede inferir que su creación guarda relación con el emporio comercial de Gamarra, sin embargo la existencia de especialistas en diseño no se manifiesta en cuanto a la innovación de las prendas confeccionadas en Gamarra, por el contrario casi todos los modelos producidos son imitaciones extranjeras.

Con respecto a las empresas confeccionadoras (manufactureras), según el INEI (2017) estas representan el 18.9% (6,228) de empresas en Gamarra, entre esta sección la fabricación de prendas de vestir se concentró en 4,118 empresas (66.1%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1,742 empresas (28.0%). Ante estas cifras podemos mencionar que las empresas de este rubro no

representan una parte importante del comercio, y esta situación se ha debido a que en los últimos años la entrada de telas y prendas asiáticas han ocasionado que muchas empresas dedicadas a la confección cambien al rubro de la comercialización.

Frente a esta situación Porter señala que aquellos insumos que no tengan un efecto significativo en la innovación, rendimiento o proceso de un sector pueden ser adquiridos fuera del país; pero esto no se refleja en el sector peruano, ya que claramente tenemos una dependencia del mercado extranjero en insumos esenciales para el desarrollo de nuestra industria confeccionista. A consecuencia de esto, el nivel de comunicación y generación de lazos (asociatividad) entre los miembros del clúster de Gamarra es muy bajo, lo que resulta en la poca innovación de las prendas de vestir.

Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

Estructura

De acuerdo al Comité de Confecciones de la Asociación de Exportadores (ADEX), el 75% del mercado de las confecciones es informal y el 25% formal. Sin embargo, las exportaciones del sector textil a fines del 2019 sumaron US\$ 1,354 millones de dólares, disminuyendo en US\$ 48 millones con respecto al año anterior, esto significó una variación negativa de -3.4% (PromPerú, 2019, p. 10). En el periodo de enero a mayo de 2020 las exportaciones decrecieron en -42.9%, alcanzando un total de US\$ 326 millones. Este comportamiento no tan auspicioso se explica por las menores compras de Estados Unidos (-41.9%) Brasil (-33.8%), Colombia (-41.8%), y Chile (-58.6%) (PromPerú, 2020, p. 13).

La situación de la estructura del sector textil-confecciones es preocupante ya que la formalidad es uno de los factores primordiales con las que la exportación se respalda para restablecerse. La automatización, capacitación de personal e implementación de tecnología son aspectos en los que las empresas formales trabajan, pues beneficia la productividad y la competitividad.

Rivalidad y estrategia

Inocente (2020) sostiene que:

China ya no es la gran amenaza. Hoy lo son Vietnam, India, Bangladesh, Honduras o El Salvador. El costo de la mano de obra en China es cercano al peruano, con US\$2,65 la hora trabajada frente a los US\$2,78 por hora que ofrece nuestro país. El costo de mano de obra industrial en el sector textil en India es US\$1,12, mientras que en Vietnam alcanzan los US\$0,74.

Los países que lideran internacionalmente, han trabajado en el mejoramiento de sus procesos productivos para ser más eficientes. A menudo se consideraba que

la principal ventaja competitiva de China para el sector textil y de confección destaca en sus bajos costes laborales. Por ello, a pesar de que estos costes explican una parte de la ventaja competitiva de los productos chinos, son otros los factores relacionados a los que marcan la diferencia respecto a otros países.

La competencia internacional obliga a los sectores textil-confecciones a aplicar nuevas estrategias para liderar. El país requiere sobrepasar sus límites para adaptarse a las actuales expectativas y exigencias del mercado y sus clientes, como las alianzas con diseñadoras locales, la inversión en tecnología, automatización y digitalización de su industria, invertir e innovar en el desarrollo de prendas y la reducción de su huella de carbono.

Factores externos al rombo de la ventaja nacional

Casualidad

Un factor adicional al diamante de Porter de la competitividad, es la casualidad. Los acontecimientos que suceden casualmente y que las naciones o las empresas o el gobierno no pueden ejercer un control, pueden influir y presionar sobre la ventaja competitiva de una nación.

El sector textil no fue ajeno a los efectos negativos de la pandemia sanitaria Covid-19, provocando cierres de empresas al presentarse una contracción de la producción, postergaciones a los planes internacionales de promoción, cancelaciones de pedidos de exportación, etc. La situación presentada prácticamente obligó a las empresas y al Estado a redefinir estrategias y elegir los cambios necesarios que ayuden a contrarrestar las pérdidas.

Un fenómeno natural propio del país y que afecta a la zona Norte, es el Fenómeno del Niño. Este evento cuando aparece ocasiona daños económicos visibles en muchas industrias, para las empresas del rubro textil-confecciones genera retrasos y pérdidas; por esta razón, se busca medidas de prevención empresarial.

“Muchas empresas industriales cuentan con políticas de manejo de riesgo y disrupciones; las cuales se basan en tres actividades: prevención, detección y respuesta” (SNI, 2017)

Otro suceso que está ocurriendo es la guerra comercial entre China y Estados Unidos, situación que ha ocasionado el crecimiento de las exportaciones en algunos sectores. El Perú no estuvo exento de estos efectos ya que salidas al país norteamericano de mercadería nacional del sector textil fueron aumentando. Resulta una ventaja, puesto que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones peruanas de indumentarias.

Gobierno

Michael Porter cuando visitó el Perú en el 2011, resaltó que, en materia de competitividad, una de las tareas que se deberían realizarse sería la elaboración de una política de desarrollo en las industrias de valor agregado, cuya base sea la institucionalidad, innovación y articulación productiva.

El sector textil-confecciones, pertenece a este rubro de industrias con valor agregado. En la actualidad esta rama sectorial es una gran fuente de empleo y la cadena productiva que se desarrolla en el interior del país dinamiza a la economía nacional.

El papel del gobierno para promover a este sector se da a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y su programa PROMPERÚ-Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo; el cual busca posicionar al Perú en el mercado internacional a través de una marca sectorial denominada “Perú Textiles” que se caracteriza por ofrecer productos con muy altos estándares de calidad. Estas acciones incluyen presentarse en múltiples desfiles de moda y ferias de importancia internacional.

Sin embargo, todavía falta desarrollar aspectos que eleven la competitividad nacional por parte del gobierno como mayores regulaciones contra las importaciones chinas, a las cuales solo se les aplica el antidumping; la búsqueda de nuevas tecnologías, mejora de infraestructuras.

Además de un mejor análisis de los tratados, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) que representa un reto en el sector textil-confecciones nacional debido a que se encuentra con los mismos tratos preferenciales con la fuerte industria de Vietnam caracterizada por obtener gran apoyo de su Estado.

En el presente año se instauró por parte del Gobierno una Mesa Ejecutiva para el Desarrollo del Sector Textil, que busca proponer soluciones a los problemas existentes en este sector; juntamente con las empresas privadas y distintas instituciones relacionadas. La ministra de Economía, María Antonieta Alva, sostuvo que esta mesa ejecutiva busca realizar coordinaciones, proponer soluciones, facilitar e impulsar acciones que mejoren tanto la competitividad como la productividad del sector textil.

CONCLUSIONES

Al analizar el modelo de M. Porter aplicado al subsector manufacturero de confecciones hemos notado que, el ambiente nacional peruano, respecto a las condiciones de los factores, evidencia que la productividad de la materia prima algodón (emblemática del sector textil) se encuentra en niveles bajos. A su vez, la investigación e innovación en el sector parece tener un avance lento, esto agregado a la deficiente infraestructura logística brindada por el país nos hace

perder competitividad ante otros países por lo que se necesitan medidas que ayuden a potenciar estos puntos.

Por el lado del mercado confeccionista interno también se ve afectada su cadena productiva por una demanda nacional que prefiere precio sobre calidad, en especial por las prendas y confecciones provenientes de países con mano de obra más barata. Frente a ello se encuentra la demanda internacional, que a diferencia de la demanda interna, es exigente y relativamente estable, la cual promueve la innovación y calidad en los productos de la industria. Por ello, consideramos que la demanda externa sí logra impulsar la competitividad en el sector.

También, hemos observado que en el Perú existe una gran cantidad de sectores afines y auxiliares vinculados al sector confecciones, sin embargo, resulta contradictorio que esta gran concentración geográfica no haya generado lazos consistentes de asociatividad que ocasione competitividad en este sector, por lo que muchas empresas ubicadas en alguna parte del eslabón productivo se vean forzadas a importar que a desarrollar una industria nacional fuerte y altamente productiva.

Por otra parte, en la estructura de las empresas se observa que la formalidad fomenta la automatización, capacitación de personal e implementación de tecnología, lo que beneficia a su productividad y competitividad; sin embargo, nuestro país cuenta con altos niveles de informalidad y el subsector confecciones no es ajeno a esta realidad. En cuanto a la rivalidad en el sector, la competencia internacional está obligando a las empresas a diferenciarse mediante la aplicación de nuevas estrategias que les permitan adaptarse a las actuales expectativas y exigencias del mercado y sus clientes.

En relación con los factores externos: la casualidad y el papel del Estado. En el primero, se observan a los eventos inesperados, los cuales muchas veces influyen en el desarrollo de una nación ocasionando consecuencias beneficiosas o perjudiciales. Con respecto al segundo factor, el papel que emplea el gobierno viene a ser de vital importancia, puesto que con políticas y decisiones acertadas se puede potenciar en mayores niveles competitivos al sector de confecciones textiles. Este rubro al ser de importancia nacional no debe quedar relegado, se debe desarrollar, reinventar e innovar; aunque las medidas realizadas por el Estado hasta este punto no son suficientes y muchas veces cuestionables, todavía se realizan esfuerzos entre las distintas instituciones del sector público y privado que buscan promover a esta industria y darle mayor protagonismo a nivel internacional.

Por ello, el análisis presentado nos lleva a concluir que al subsector confecciones aún le falta un largo camino que recorrer para lograr ser competitivo ante las economías extranjeras.

REFERENCIAS

- ComexPerú. (18 de septiembre de 2017). *Sector textil peruano: ¿innovar o morir?* Obtenido de ComexPerú: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/sector-textil-peruano-innovar-o-morir>
- ComexPerú. (28 de septiembre de 2018). *El Repunte de las exportaciones textiles.* Obtenido de ComexPerú: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-repunte-de-las-exportaciones-textiles>
- Diario Gestión (2018). *Exportaciones de cadena textil-confecciones crecen 10% en el primer trimestre.* Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/exportaciones-cadena-textilconfecciones-crecen-10-primer-trimestre-233271-noticia/?ref=gesr>
- Diario Gestión (2019). *Adex: Exportaciones de confecciones sumaron US\$ 876 millones en enero-noviembre de 2018.* Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/exportaciones-confecciones-peruanas-sumaron-us-876-millones-enero-noviembre-2018-nndc-256918-noticia/>
- Diario Gestión (2019). *Exportadores textiles peruanos apuestan por mayor valor agregado.* Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/exportadoras-textiles-peruanas-apuestan-mayor-agregado-255835-noticia/>
- Dpto. de RRPP y Prensa de PROMPERÚ (2016).** “*ministra Magali Silva lanza nueva Marca Perú Textiles*”. **Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.** Obtenido de: <https://www.mincetur.gob.pe/ministra-magali-silva-lanza-nueva-marca-peru-textiles/>
- García Vega, E. H. (2011). *Competitividad en el Perú: Diagnóstico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el período 2011-2016.* Revista Journal, 112-141. Obtenido de <https://qcg.universia.net/article/view/401/527>
- Inocente, R. L. (2020). *Análisis de las exportaciones del sector. Análisis económico y financiero.* Recuperado de: <https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/raef>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2017). *Perú: Estructura Empresarial 2016.* Lima. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/
- Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA). (27 de agosto de 2020). *Productores de Arequipa introducen fibra de alpaca con calidad genética en mercados internacionales.* Obtenido de INIA: <https://www.inia.gob.pe/2020-nota-093/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). *Perú: Medidas Antidumping aplicadas a los textiles de procedencia China. Informe Coyuntural N° 004.* Recuperado de:

https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/informes/Informe_Coyuntura_I_N4.pdf

Ministerio de la Producción (2015). *Estudio De Investigación Del Sector Textil Y Confecciones*. Obtenido de: <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/oeedocumentos-publicaciones/documentos-de-trabajo/item/725-textil-y-confecciones>

Miranda, J. (2016). *Análisis de la ventaja competitiva en el sector textil peruano y los factores que influyen en ella*. Recuperado de: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621316/MI_RANDA_AJ.pdf?sequence=2&isAllowed=y

PROCHILE (2010). *ESTUDIO DE MERCADO CONFECCIONES – PERU*. Obtenido de: http://www.exportapymes.com/documentos/productos/Pe1739_peru_confeciones.pdf

PROMPERÚ (diciembre, 2019). Nota de prensa, departamento de inteligencia de mercados. Obtenido de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/nota-de-prensa-exportaciones-peru-diciembre-2019.pdf>

PROMPERÚ (mayo, 2020). Informe mensual: exportaciones peruanas mayo 2020. Obtenido de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/informe-exportaciones-peru-mayo-2020.pdf>

Revista Digital de la Cámara de Comercio de Lima (29 de junio del 2020). “*Los retos de la Industria Textil y Confecciones frente a la COVID 19*”. La Cámara. Obtenido de: <https://lacamara.pe/los-retos-de-la-industria-textil-y-confecciones-frente-a-la-covid-19/>

Silva, M. (2016). *Impacto de los costos logísticos en el comercio de los países: ¿pueden frenarse las cadenas globales de valor en la Alianza del Pacífico?* Revista Moneda (168), 20-24. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/revista-monedas/revista-monedas-168.html>

Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA). *Anuario Estadístico de Producción Agrícola 2016, 2017, 2018 y 2019*. Obtenido de: <http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=produccion-agricola>

Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA). *Anuario Estadístico Producción Pecuaria e Industria Avícola 2019*. Obtenido de: <http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-de-produccion-pecuaria>

Sociedad Nacional de Industrias (abril 2017). *Impactos en la industria por el Niño Costero*. INDUSTRIA PERUANA. Volumen (922) Obtenido de: https://www.sni.org.pe/wp-content/uploads/2017/12/Industria_Peruana_922.pdf

Ventaja comparativa. Análisis de un caso aplicando la teoría de David Ricardo

Apaza Loraico, Luisabeth Consuelo
Callan Villarreal, Angie Elizabeth
Callañaupa Soto, Karla Marcela

Introducción

“Un país exportará (importará) el bien que produce con el menor (mayor) costo de oportunidad, medido en términos de otro bien.” (Palmieri, 2019). Aquel es el principio sobre el que se sostiene el planteamiento de David Ricardo, el de la teoría de la ventaja comparativa, que ha llegado a constituirse como piedra angular de toda la teoría del comercio internacional (Kiljunen, 1986). Y es que, respecto a esto último, si se pretende entender los conceptos básicos de la economía internacional, una de las mejores formas es iniciar con las exposiciones originales de los clásicos de la materia, Smith y Ricardo. (Pérez, 2006)

Las ventajas comparativas de David Ricardo son un perfeccionamiento de la teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith. Basándose ambas teorías en los mismos supuestos. En el presente ensayo intentamos aplicar la teoría ricardiana comparando dos países en los que aparentemente no habría posibilidad de comercio internacional. Así es que ejemplificamos la teoría considerando los niveles de producción en dos de los sectores que vienen sobresaliendo en Perú y Colombia: el sector textil y minero, con el fin de determinar qué país es más productivo en cuál de los sectores conllevando esto a la “especialización” de los mismos y posibilitando de esta manera el desarrollo del comercio entre ambos.

Desarrollo

Si una nación es eficiente en cuanto a la producción de todos sus bienes respecto de las otras naciones, Smith estaría de acuerdo en que no tendría sentido el comercio internacional, pues no habría lugar para el beneficio mutuo, sino que sería una cuestión de apoyo “al más necesitado”. Al respecto, en Pérez (2006) se explica “un caso extremo en el que la lógica de Smith falla aparentemente (...) un individuo con muy poca capacidad productiva, hasta tal punto que no puede intercambiar nada con sus vecinos; sus productos (sin importar a qué se dedique) son tan costosos y malos que a nadie le interesan. ¿Son relevantes para este individuo los beneficios de la especialización y las ganancias del comercio? ¿Tiene alguna posibilidad distinta de la autarquía?” Para ambas preguntas la respuesta es naturalmente negativa. Pero qué sucedería si cuando comparamos entre la producción interna de este “*bobo del pueblo*” descubrimos que algún producto le resulta mucho más fácil de producir que otro, por ejemplo, por cada producto “A” producido pierde la posibilidad de producir 3 de “B”, pero él por continuar con su

abastecimiento tiene que continuar produciéndolo, muy a pesar de no serle conveniente ¿No sería lógico entonces que este productor ineficiente se dedique solo a producir productos B y consiga de otro que tenga una relación inversa a la suya en los producto “A”? La respuesta es definitivamente positiva, y es que la ventaja comparativa no se refiere a la productividad total, sino al costo de oportunidad (Cabrera et. al. 2011). Así si este productor pierde menos en la producción de determinado bien respecto a otro país, este productor tiene una ventaja comparativa en ese bien. Esta situación, bajo una muy resumida explicación, es la propuesta de David Ricardo que, como se mencionó líneas arriba, constituye piedra angular para toda la teoría del comercio internacional y es nuestro tema de estudio.

Garcés (2015) explica que según David Ricardo el comercio internacional es posible a partir de una única condición: “Si un país (extensible a un sector o empresa) puede producir un artículo con un coste inferior al de otro (sector-empresa), en el sentido especial de que debería para ello sacrificar menos del bien alternativo, a fin de poder adelantar su producción, entonces no debería dudar en adelantar tal práctica.”

Y, en el sentido que las ventajas comparativas de David Ricardo son una variante mayormente complementada de las Ventajas Absolutas de Adam Smith, pretendemos ejemplificar el origen de la teoría ricardiana, identificando a un país al que superemos en los sectores analizados, pero que ese otro *pierda menos* al producir en uno de los sectores y que esta situación sea contraria en nuestro país. Pero la situación no es tan sencilla, esta teoría ha sido criticada por una serie de puntos que debemos tomar en cuenta para que en efecto tengamos un ejemplo propio de la teoría, uno en las mismas condiciones al postulado de David. Entre esos puntos tenemos que deben ser dos países, dos bienes (en nuestro caso dos sectores), *el trabajo es el único factor de producción, rendimientos constantes a escala*, ausencia de costes de transporte y otros obstáculos al comercio, dotaciones fijas de factores y la inmovilidad internacional de los mismos (González, 2011).

Para nuestro análisis los países serán Perú y Colombia, puesto que, a pesar de que nuestro país y este otro tienen características heterogéneas y riesgos particulares, hay factores en común que han afectado a sus mercados: periodos de elecciones y cambios de Gobierno, devaluación de las monedas, deterioro en la calidad del empleo, cifras débiles en términos de comercio exterior, altos niveles de endeudamiento, bajas tasas de interés, manifestaciones y protestas sociales con alto impacto económico y factores climáticos desfavorables. Asimismo, estos países ya han sido calificados como *cercanos* en el estudio presentado por Garcés (2015), estudio del que cabe resaltar tiene como uno de sus objetivos realizar también un ejercicio de validación empírica de los principales postulados clásicos de la economía internacional para lo que se toman como referencia a estos países “de estructuras económicas muy similares”.

Así, buscando, al menos, la mayoría de los supuestos clásicos ya mencionados, elegimos a los sectores que en estos países operan con intensiva mano de obra. Estos sectores son el textil y el minero, y conviene mencionar de estos que:

La industria textil tiene un peso importante en la economía mundial y es uno de los sectores más influyentes a la hora de definir algún tratado o acuerdo comercial a nivel internacional. Durante los últimos años Latinoamérica se está convirtiendo en el futuro de este sector textil moviendo las fichas correctas hasta llegar a ser una de las potencias con más ojos inversores en la mira. Grandes grupos internacionales han orientado sus inversiones hacia Latinoamérica, donde naciones como Colombia y Perú, tienen importantes oportunidades de crecimiento.

Cabe mencionar que, en Perú, la industria textil ha tenido un crecimiento considerable durante estos últimos períodos, debido a la calidad de sus confecciones y su materia prima, destacando entre ellos fibra de alpaca y algodón fino (Pima y Tangüis); teniendo preferencia tanto a nivel nacional como internacional.

Asimismo, según Adex (2019), con respecto a las exportaciones textiles, a pesar de haber perdido un poco de terreno en el año 2016, las exportaciones de la industria textil se recuperaron durante el 2017, creciendo un 6,1% y generando un total de US\$ 1,271 millones; mientras que en el 2018 las exportaciones de textiles sumaron US\$ 1.403 millones, creciendo en 11.5% respecto al 2017, teniendo mayor participación en las exportaciones las prendas de vestir (68,2%).

Por otro lado, Colombia es actualmente uno de los países más importantes de América Latina, en lo que se refiere a la industria textil. Según la Gerente Central de exportaciones de Adex, Ysabel Segura (2019) “La confección colombiana es innovadora, trabaja diseños y es competitiva, es decir, es un buen referente en América Latina”. Esta industria está dominada por cinco compañías integradas de gran tamaño, con un mercado sofisticado y maduro. Además de ello, unas 500 empresas de tamaño mediano y pequeño se dedican a la manufactura textil, dando empleos directos a unos 200.000 trabajadores, así como empleos indirectos a cerca de 600.000 personas, lo que representa más del 13% del total del empleo en el sector manufacturero. La cadena entera de producción de la industria textil y de la confección está mejorando cada día más su infraestructura, el control de la calidad, y el servicio a los clientes. Se estima que los textiles de algodón dominan la industria, con un porcentaje aproximado de un 43% de la producción; seguido por hilos y tejidos, un 21%; tejidos de punto, un 19%; y productos de fibra manufacturada, un 8%, afirmó Textiles Panamericanos (2019)

En consecuencia, Colombia es uno de los países que más destaca en el rubro textil. Además, son varios los empresarios que reconocen que, si exportas a Colombia, puedes exportar a toda Latinoamérica, siendo un centro crucial que abrirá puertas a muchos otros mercados del sector. Bogotá, luego de años fortaleciendo su papel

fundamental, busca convertirse en un líder de América Latina al atraer proyectos de inversión en la industria textil, según Lafayette (2019). En el mismo sentido, la industria textil colombiana ha tenido mejores resultados al implementar tecnología y procesos innovadores. Por ejemplo, en nuevas tendencias de diseño, mezclas y novedosas texturas; dando mejores pasos a la especialización en ese sector. Según Andina (2019) las compañías peruanas, asociadas al gremio Novablue Sourcing, D'Perú Textil, Grupo Sheyler y Tecnología Textil, vieron de cerca los avances de la industria textil y de la moda colombiana y buscaron intercambiar conocimientos sobre transferencia tecnológica y manufactura 4.0 en la cadena de valor de su actividad productiva.

Por otra parte, se debe reconocer que la actividad minera contribuye al crecimiento económico de un país y de esta manera genera empleo directo e indirecto para sus habitantes. Asimismo, conviene destacar que en países en vías de desarrollo este sector representa la mayor participación dentro de su PBI. Según Osinergmin (2017) el Perú se encuentra dentro de los principales países con mayores reservas y producción en el mundo del sector minero, además menciona que Perú se ubica como segundo productor de cobre, tercer productor de zinc, cuarto y sexto en la producción de plomo y oro. Así es que la abundancia de recursos nos confiere una ventaja comparativa en el procesamiento de valor agregado menciona Davis y Vasquez (2013).

Según Gobitz (2015), en su artículo Minería competitiva menciona que el Perú cuenta con distintas ventajas respecto a otros países mineros como lo son: "Yacimientos minerales de calidad mundial, trabajadores con conocimiento del oficio, proveedores y contratistas con capacidad de brindar servicios especializados y una adecuada red de suministro de energía", con esto se resalta las ventajas comparativas que tendría el Perú dentro de la especialización del sector considerándose un país exportador en el rubro minero.

Respecto a Colombia encontramos que, dentro de su producción minera, se encuentran los hidrocarburos con una mayor representación de este sector y debido a que es un aspecto muy relevante dentro de su economía, según Mincetur, el sector minero [colombiano] ha creado un Plan de Impulso a la Productividad Extractiva (PIPEX), un paquete de medidas que buscan contemplar estrategias para aumentar la competitividad, fomentar estímulos tributarios y revisar costos arancelarios, aparte de especializar el sector de la forma que este pueda obtener una ventaja comparativa frente a otros países con respecto a los precios de los bienes extraídos, pero como mencionamos antes este es un factor que ya posee el Perú en pleno siglo XXI.

Finalmente, prestos a identificar este estudio como un antecedente a uno más especializado y finalizar nuestra investigación terminamos explicando que para el 2014 según López & Rodríguez (2016) dentro del contexto latinoamericano, Perú

se ubicaba ya en una mejor posición en el sector del vestido que Colombia, de la misma forma indicamos que en el ranking del sector minero también lo estaba (Instituto de ingenieros de minas del Perú, 2020). Entonces, de acuerdo al posicionamiento de los países y a las condiciones ya descritas que ambos países necesitan para alcanzarlo, podemos concluir que a Perú le convendría “especializarse” en el sector minero y a Colombia en el sector textil, avizorando de esta manera mejores resultados.

Conclusiones

La teoría de la ventaja comparativa desde la perspectiva clásica representa un punto clave en la teoría de la economía internacional, esto no implica que las interpretaciones y aportes hechos por distintos autores sean erróneos, sino que representan una evolución necesaria.

Las ventajas comparativas de David Ricardo son una variante mayormente complementada de las Ventajas Absolutas de Adam Smith, nuestra pretensión de ejemplificar el origen de la teoría ricardiana con la búsqueda de una situación similar a la de su origen resulta inteligente como punto de partida para un estudio más especializado.

El análisis entre Perú y Colombia busca ejemplificar el “caso extremo” donde la teoría de Smith se veía quebrantada (cabe destacar que lo hace bajo la consideración de los supuestos clásicos). Así, resulta que muy a pesar de que Perú en los sectores de la textilería y minería se encuentra mejor posicionado y aparentemente no tendría lugar la comercialización con Colombia, el análisis con la teoría ricardiana demuestra lo contrario y nos lleva a proponer teóricamente que la “especialización extrema” en el sector minero guiaría a Perú a mayores beneficios, y de la misma manera ocurriría con Colombia en el sector textil, dándose a lugar la comercialización entre ambos países en busca de mejores resultados.

Referencias

- Andina. (2017). *Perú es el sexto proveedor de confecciones al mercado colombiano*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-es-sexto-proveedor-confecciones-al-mercado-colombiano-771102.aspx>
- Cabrera, A., López, P., & Ramírez, C. (2011). La competitividad empresarial: un marco conceptual para su estudio. *Administración de Empresas* (4). Obtenido de <https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/ssrn-id2016597.pdf>
- Garcés, J. (2015). Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. *Revista Finanzas y Política Económica*, 147-168. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3235/323535374008.pdf>

- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. 103-118. Obtenido de <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>
- Instituto de Ingenieros de Minas del Perú. (2020). *Perú en primeros lugares en ranking mundial de producción y reservas mineras*. Obtenido de Actualidad minera: <http://www.iimp.org.pe/actualidad/peru-en-primeros-lugares-en-ranking-mundial-de-produccion-y-reservas-mineras>
- Kiljunen, K. (1986). La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia. *Revista de la Cepal*, 102-122. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11635/030103123_es.pdf?sequence=1
- Lafayette. (6 de Septiembre de 2019). *La industria textil dentro de la economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.lafayette.com/la-industria-textil-dentro-de-la-economia-latinoamericana/>
- López, P., & Rodríguez, P. (2016). El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: repercusiones para América Latina. *TLA-MELEAUA, revista de Ciencias Sociales*, 152-175. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/tla/v10n40/1870-6916-tla-10-40-00152.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Plan de desarrollo de mercado. Colombia*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/colombia/index.html?id=190
- Osinergmin. (2017). *La industria de la minería en el Perú: 20 años de contribución al crecimiento y desarrollo económico del país*. Obtenido de https://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/mineria/Documentos/Publicaciones/Osinergmin-Industria-Mineria-Peru-20anios.pdf
- Palmieri, F. (2019). *Repensando las teorías del comercio internacional*. Argentina: Cámara de exportadores de la República de Argentina. Obtenido de https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma_code=es&contenido_id=4794
- Pérez, M. (2006). La presentación de las ventajas comparativas: una nota pedagógica. *Revista de Economía Institucional*, 263-275. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/7129885.pdf>
- Textiles Panamericanos. (29 de Septiembre de 2019). *COLOMBIA: Crece importancia de la industria textil*. Obtenido de <https://textilspanamericanos.com/textiles-panamericanos/2019/09/colombia-crece-importancia-de-la-industria-textil/>

Análisis de la relación comercial entre Perú y EE. UU., en base a la teoría de Adam Smith

Bautista Cano Angie Carolina

Cupe Rivera Erick Bryghan

Introducción

El comercio entre naciones tiene gran relevancia, puesto que permite que los países que poseen abundancia de productos, puedan ofrecerlos a países que carecen de los mismos. Generando así un intercambio que los favorece.

Las diversas teorías que explican el comercio internacional tienen su inicio con las propuestas de Adam Smith, quien señala que la mayor productividad de un determinado sector, permite que un país tenga ventajas absolutas respecto a otro de menor productividad. Si bien es cierto, posteriormente, esta teoría fue observada y superada. Es interesante, a modo de ejercicio, analizar el intercambio comercial de un país a la luz de las propuestas de Adam Smith.

En este ensayo presentaremos cómo es que Perú y EEUU se benefician de un comercio mutuo. En primer lugar, explicaremos en qué consiste la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y su idea fundamental. En segundo lugar, detallaremos la ventaja absoluta con la que cuenta Perú en el cultivo de la quinua frente a EEUU, y por qué a este último le resulta favorable importarla. Finalmente, daremos a conocer la ventaja absoluta de Estados Unidos, en la extracción del petróleo, y por qué razones Perú lo importa, si cuenta con múltiples centros petroleros.

Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

La ventaja absoluta es la propuesta que Adam Smith realiza en su libro *La riqueza de las naciones*, la cual fue trascendente y sirvió como base para diferentes estudios relacionados al comercio internacional. En esta teoría explica que, un país debería exportar los bienes en los que tiene una ventaja absoluta e importar los bienes en los que tiene una desventaja absoluta. González (2011) afirma: "Smith sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta". (pág. 2) Es así que, la idea fundamental de esta teoría es que la mano de obra junto con la especialización de este aumenta la productividad del que se benefician los países involucrados en el comercio.

En base a la descripción de lo que son las ventajas absolutas, planteamos como caso a Perú y Estados Unidos, el primero cuenta con una ventaja absoluta en la producción de quinua y el segundo en la extracción de petróleo.

Ventaja absoluta de Perú frente EEUU

El Perú es un país rico en productos agropecuarios, gracias a esto, se ha posicionado como líder a nivel mundial de cultivos andinos; entre estos, destacamos a la quinua, la cual representa un alto valor nutricional. De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) “nuestro país se mantiene como el mayor productor de quinua con cerca de 80 mil toneladas registradas en el 2016. Esta cifra representa el 53,3% del volumen mundial, superando a Bolivia (44%) y Ecuador (2,7%), según estadísticas de la FAO” (Perú info, 2018).

Es así que, al tener una ventaja en la producción de quinua, exportamos la misma a diferentes países, ya que la quinua cuenta con una gran demanda a nivel internacional. La plataforma digital única del Estado peruano publicó:

Siendo los principales mercados de destino de la quinua peruana los Estados Unidos con 34% del total, Canadá con 8%, Reino Unido y Países Bajos con 6% cada uno, Francia e Italia con 5%; se exporta en total a más de 71 países de Norteamérica, Europa, Asia, África y Medio Oriente. (2019)

De acuerdo a lo expuesto, Estados Unidos es el principal destino en las exportaciones de quinua del Perú, es decir, es uno de los países con mayor consumo de este cultivo. En un artículo de la Gestión se publicó: “Los estadounidenses consumen cada vez más quinua sustituyendo a alimentos con muchos carbohidratos como la pasta y el arroz, además que la quinua puede ser el alimento proteico acompañado de vegetales en comidas completas” (2018). Pero *¿Por qué EEUU, a pesar de tener una tendencia alcista respecto al consumo de la quinua, no es capaz de producir mayores cantidades de este grano andino?*

Diversos estudios han demostrado que a EEUU se le dificultará producir la quinua en sus tierras. Debido a que, para que la quinua tenga un óptimo crecimiento, esta necesita ser cultivada en tierras altas. En un artículo de Mundo Agropecuario se publicó: “Los campos de quinua son tan raros en la agricultura estadounidense que la superficie total no se muestra en un censo agrícola (...) Una estimación aproximada sitúa los campos de quinua del país en 3.000 a 5.000 acres”. (2020). Por lo que se puede deducir que, EE. UU. solo cuenta con 1,200 a 2,023 hectáreas para una producción óptima; es decir, tiene una desventaja significativa en la producción de quinua por su poco hectareaje.

Por otro lado, y como ya se mencionó, Perú tiene una “ventaja absoluta” en la producción de la quinua, lo que resultaría favorable para EE. UU. importarlo. Para detallar los costos de producción de la quinua que se cosecha principalmente en Arequipa, se toma en cuenta una entrevista realizada por Red agrícola, la cual explica que:

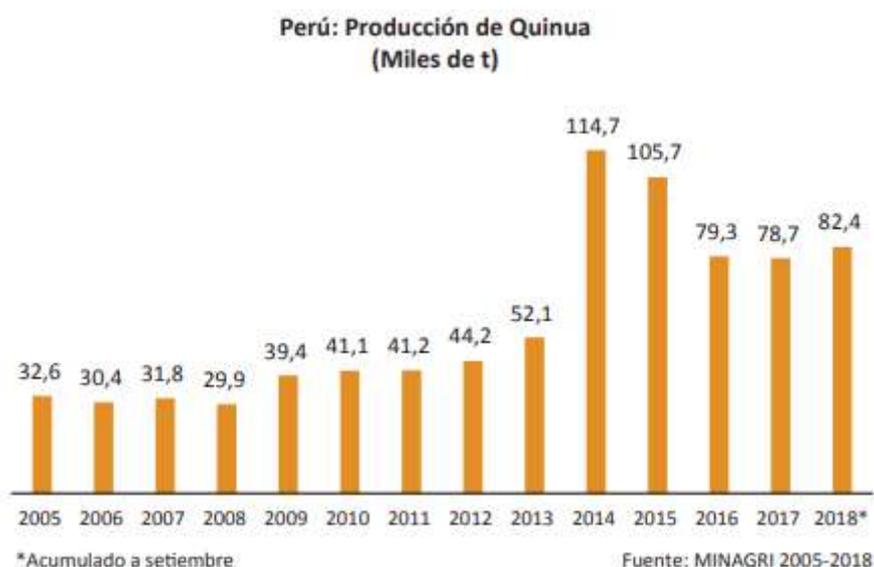
Los especialistas del fondo estiman que el costo de producción de su quinua está entre los tres y los cuatro soles por kilo, por lo que con los precios que se llegaron a pagar el pasado año (hasta 12 soles por kilo) se ha convertido en un cultivo muy rentable. (2017)

De acuerdo con todo lo comentado, se puede concluir que Perú presenta una ventaja absoluta frente a Estados Unidos respecto en la producción de la quinua.

Productividad de la quinua en Perú

Como ya mencionamos Perú es uno de los más grandes productores de quinua junto con Bolivia. En un documento elaborado por la MINAGRI, se informó respecto a la producción de la quinua: “La producción nacional de quinua ha pasado de 31,8 mil t en el año 2007 a 78,7 mil t en el año 2017, con una tasa de crecimiento promedio ponderado anual de 9,5%” (2018). Como se puede apreciar en el gráfico, Perú ha ido incrementando año tras año su producción, alcanzando una cantidad de 82,4 toneladas para el año 2018.

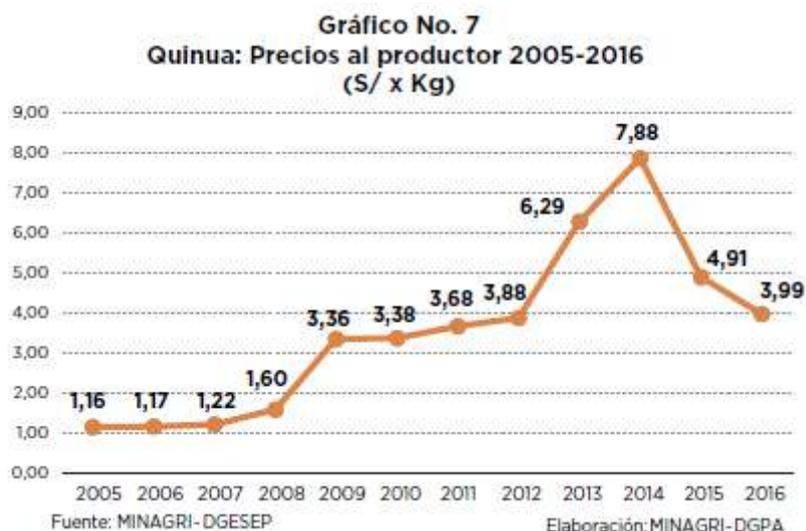
Gráfico N° 1 Perú: Producción de quinua (Miles de t)



Este aumento de producción ha sido gracias a que se dedicaron mayores tierras de cultivo para la quinua, a la vez que se incrementó su rendimiento promedio por hectárea en los últimos años. Según el mismo estudio de MINAGRI:

El aumento de la producción responde principalmente a la mayor área cosechada, la cual se ha incrementado 7,3% promedio anual, pasando de 30,4 mil ha en el 2007 a 61,7 mil ha en el 2017. Por su parte, el rendimiento nacional aumentó 2,0% en el periodo de análisis, pasando de 1 047 kg/ha en el año 2007 a 1 274 kg/ha en el año 2017.(2018)

Respecto al precio al productor, este ha sido beneficioso para los mismos ya que cultivan el grano a un precio relativamente bajo obteniendo en la venta de este producto una alta ganancia. MINAGRI informó: “En los últimos 12 años, el precio promedio en chacra mostró una tendencia creciente (como se aprecia en el gráfico 7), lo cual fue favorable [1] para los agricultores dedicados a este cultivo” (2017).



Comparando la rentabilidad por Ha. Si se producen 1.274 kilos/ha a un precio de S/. 3.99 soles por kilo. Un productor estaría percibiendo S/5,083 soles por Ha., producida. Es evidente que si oferta su producción de manera organizada, podría incrementar su poder de negociación.

Productividad de la quinua en EEUU

Por otro lado, a Estados Unidos se le dificulta producir quinua, ya que sus tierras no son óptimas para su cultivo. Se asume que preparar las tierras para su cultivo sería demasiado costoso, por lo que las pocas hectáreas destinadas a este grano andino, no se consideran en un censo agrícola. En una entrevista a Julianne Kellogg, estudiante de posgrado de la Washington State University dijo: “En Estados Unidos, no obstante, se cultiva muy poco la quinua, al punto de que no figura en el censo agrícola. Se considera que hay entre 1200 y 2000 hectáreas cultivadas con quinua en Estados Unidos” (2016). También se debe señalar que el producto recién está siendo introducido al mercado y por lo tanto su demanda está recién expandiéndose.

Ventaja absoluta de EEUU frente Perú

Estados Unidos es un país altamente desarrollado, con grandes niveles de tecnología, y sobre todo con una gran riqueza en sus subsuelos. Entre estas riquezas, tiene petróleo, el cual es un recurso abundante en Texas, Luisiana, Alaska y California, y en los últimos años, por diversos factores favorables, Estados Unidos se posicionó en el primer puesto del mayor productor de petróleo del mundo.

La Energy Information Administration (como citó en CNN) explica:

Texas es el epicentro del boom del esquisto. La producción en el Permian Basin del oeste de Texas ha crecido tanto que en febrero Estados Unidos superó a Arabia Saudita por primera vez en más de dos décadas. La producción de Estados Unidos siguió aumentando en junio y agosto, alcanzando cerca de 11 millones de barriles por día. Esto empujó a Estados Unidos por encima de Rusia por primera vez desde febrero de 1999, estima la EIA. (2018)

Es así que, EE.UU con un constante crecimiento en la producción de petróleo, aprovecha esta “ventaja absoluta” para exportar más a comparación de años anteriores. La World Energy Trade afirma: “Estados Unidos pasó de las importaciones netas de productos derivados del petróleo de 698,000 b/d en 2009, a las exportaciones netas de productos derivados del petróleo de 3.2 millones de b/d en lo que va de 2019” (2020).

Entre los diversos países a los que EEUU les exporta petróleo, se encuentra Perú, el cual en los últimos años ha considerado a Estados Unidos como su principal proveedor de hidrocarburos. Mincetur afirma: “En 2019, Perú importó hidrocarburos (diésel, crudo de petróleo, nafta, jet fuel) por US \$5 849 millones, destacando EEUU como el mayor proveedor mundial” (2019). Pero *¿Por qué un país tan rico en hidrocarburos, como Perú, tendría que importar petróleo y sus relacionados?*

El Perú, que también cuenta con diversos centros de extracción de hidrocarburos, no puede aprovechar el máximo potencial de estos por la carencia de recursos tecnológicos. Según Gestión “El Perú es el único país latinoamericano con superávit de capacidad de refinería, aunque la baja producción de petróleo y la tecnología obsoleta de refino le obliga a importar crudo y combustibles”. (2013)

Además, no sería el único motivo la falta de tecnología, sino también la inflación de precios en los combustibles en el Perú. RPP explica “El Banco Central de Reserva (BCR) detalló en un reciente informe que importar un galón de gasohol de 90 octanos, la gasolina más consumida en Perú, resultaría 21.3% más barato que refinarla” (2017).

Estos óbices se han mantenido vigente en la última década, es por este motivo que el Perú, a pesar de tener potencial en la extracción de hidrocarburos, le resulta menos costoso importarlo.

Productividad de petróleo en Estados Unidos

Sabiendo que esta nación es la mayor productora de petróleo del mundo, por lo ya mencionado, se investigó la cantidad que extrae, lo que es aproximadamente 11 millones de barriles por día. En ShareAmerica mencionan: “En 2018 el promedio de producción del petróleo crudo llegó a los 10,96 millones de barriles diarios,

mostrando un firme crecimiento sobre el promedio de 9,4 millones de barriles en 2017.”



Respecto al costo que le cuesta producir a EEUU, se averiguó que, entre los años 2018 e inicios del 2020, el costo fue aproximadamente 27 dólares. El Financiero afirma: “El West Texas Intermediate (WTI) en Estados Unidos perdió 4.62 dólares, o un 17.14 por ciento, para ubicarse en 22.33 dólares el barril, mientras que el Brent cerró a 26.24 dólares por unidad.” Es así que, gracias a esta información se sabe el costo preciso que les cuesta producir petróleo en EEUU, con lo que tiene un total de 26.95 dólares por barril.

Productividad de petróleo en Perú

La producción que ha estado teniendo Perú en los últimos años, ha sido bajo a comparación, debido a los factores mencionados. Sin embargo, con la capacidad que se cuenta, la producción ha ido mermando año tras año. El MINEM afirma: “ La producción de petróleo ha declinado de manera sostenida desde el año 2008, de 76577 barriles por día a 40364 en el 2016. En los dos últimos años se ha venido incrementando el valor de 48869 barriles por día en el 2018”. De lo que se concluye que Perú contó con una producción de 48869 barriles por día.

AÑO	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PETRÓLEO (STBD)	76,577	71,033	72,688	69,544	66,655	62,678	69,304	58,008	40,364	43,562	48,869

Fuente: MINEM

Respecto al costo que le cuesta a Perú, y de acuerdo a investigaciones, se ha podido investigar que aproximadamente sería un costo de 37 dólares, debido a las

pocas facilidades y diversas complicaciones con las que se cuenta, en la nación, al momento de extraer el petróleo. Según entrevista por parte de Correo:

“Para que el crudo pesado pueda transportarse es necesario mezclarlo con crudo liviano o con disolvente, lo que lo hace más caro. Además, según entiendo, para sacar el crudo del Lote 192, paga un flete de \$10 por barril por usar el Oleoducto del Norte. La verdad no veo ninguna rentabilidad explotar este lote, pero tampoco es aconsejable cerrarlo porque se derrumbaría. Por ello, deduzco que alguien está subsidiando su explotación”.

Conclusiones

En conclusión, Perú presenta una ventaja absoluta en el producto de la quinua, y a su vez, Estados Unidos presenta una ventaja absoluta en la extracción del petróleo, porque:

- Perú presenta tierras óptimas para el cultivo de la quinua, obteniendo una mayor productividad, obteniendo costos muy bajos en su producción.
- Estados Unidos cuenta con la tecnología suficiente para la extracción del petróleo, cuenta con una mayor productividad a un menor costo.

En base a la teoría de Adam Smith, estos países cumplen con los requisitos para poder lograr un intercambio comercial en el que ambas naciones aumentan su productividad y sus beneficios.

Referencias:

CNN. (13 de 09 de 2018). Obtenido de <https://cnnespanol.cnn.com/2018/09/13/como-recupero-ee-uu-el-primer-puesto-como-el-productor-de-petroleo-mas-grande-del-mundo/>

Gestión. (17 de Noviembre de 2013). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-aumento-22-importacion-combustibles-52999-noticia/?ref=gesr>

González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional.

La Gestión. (09 de 07 de 2018). *La Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/nueva-etapa-quinua-ee-uu-incluye-menus-comida-rapida-237817-noticia/?ref=gesr>

La Gestión. (09 de julio de 2018). *La Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/peru/peru-mantiene-primer-productor-y-exportador-mundial-quinua-y-supera-bolivia-223502-noticia/?ref=gesr>

- La plataforma digital única del Estado peruano. (25 de diciembre de 2017).
Gob.pe. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/minagri/noticias/29672-peru-se-consolida-como-primer-exportador-de-quinua>
- Mincetur. (2019). *Reporte Comercial Bilateral Perú - Estados Unidos*.
- Mundoagropecuario. (17 de febrero de 2020). Obtenido de <https://mundoagropecuario.com/los-agricultores-estadounidenses-incursionan-en-la-quinua-a-medida-que-crece-la-demanda-de-granos/>
- Perú info. (08 de mayo de 2018). *Perú*. Obtenido de <https://peru.info/es-pe/gastronomia/noticias/2/12/peru--mayor-productor-y-exportador-de-quinua>
- Redagícola. (07 de marzo de 2017). Obtenido de <https://www.redagricola.com/cl/arequipa-boom-la-quinua/>
- RPP Noticias. (19 de Septiembre de 2017). Obtenido de <https://rpp.pe/economia/economia/bcr-importar-gasolina-seria-20-mas-barato-que-producirla-noticia-1077600?ref=rpp>
- World Energy Trade. (1 de Enero de 2020). Obtenido de <https://www.worldenergytrade.com/oil-gas/general/las-exportaciones-de-petroleo-de-estados-unidos-superan-las-importaciones-en-septiembre-2019>

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL PERÚ (1980 – 2020)

Castillo Alejandro Meyer
Huamán Cruz, Marco Antonio
Lino Alvarado, Alembert Guill
Izaguirre Tipiani, Luis Angel

INTRODUCCIÓN

El común denominador de las economías en el mundo ha sido alcanzar un nivel óptimo de vida para sus habitantes. La evolución del arancel ha correspondido a la necesidad de desarrollar el comercio exterior como instrumento para lograr ese ansiado nivel de vida. En la medida que han ido aumentando las carencias de la población, los gobiernos han tomado conciencia de la importancia de la actividad comercial para lograr el crecimiento económico de sus países.

En el Perú, desde la época colonial hasta nuestros días, el arancel ha cumplido (entre otros roles) un fin recaudatorio, con el objeto de solventar los gastos públicos. Así como también, como mecanismo de política comercial cumpliendo además un rol proteccionista o de instrumento de regulación del comercio exterior.

En la década de los 60 y 70, la política gubernamental era proteccionista, buscando restringir el ingreso de mercancías, en la perspectiva de desarrollar una política de sustitución de importaciones.

A inicios de 1980, se ve un intento de cambio por una política más liberal; sin embargo, debido a la crisis económica que el país vivió en esa década dicho intento se vio truncado. Es a partir de los 90, cuando se asume una política de apertura hacia el mercado internacional reduciéndose los aranceles.

En tal sentido, el presente documento pretende analizar e interpretar la evolución de la política arancelaria desde 1980 hasta el 2020. Además, se busca resaltar los impactos que generaron en la economía peruana como consecuencia de la liberación comercial y el establecimiento de acuerdos comerciales que contribuyeron al crecimiento económico. Para ello, el trabajo se ha dividido en tres partes. En primer lugar, se analizará los gobiernos de Fernando Belaunde Terry y Alan García Pérez cuya gestión gubernamental se desarrolló en la década de los 80. En segundo término, se abordará el gobierno de Alberto Fujimori, durante los años 90, puesto que se desarrolla una transición hacia un modelo neoliberal. Para concluir con las medidas asumidas por los sucesivos gobiernos durante el periodo 2000-2020.

Política Arancelaria 1980 a 1990:

A inicios de la década de los 80, con el gobierno de Fernando Belaúnde, se intentó iniciar un proceso de liberalización de la economía, reduciendo el nivel de protección de la industria; acorde con una visión liberal, alineada con el crecimiento del monetarismo a nivel internacional y regional. Entre las modificaciones dispuestas en relación con las tasas arancelarias, en septiembre de 1980, se pasó de un nivel arancelario máximo de 155% a 60% y en 1981 se redujeron en promedio entre 5% y 7% los niveles arancelarios de los vegetales, grasas y aceites, insumos utilizados en la fabricación de papel, manufacturas de piedra, entre otros.

Sin embargo, esta expansión se vio interrumpida en el año 1983 debido a la crisis económica generada por el fenómeno meteorológico “El Niño”, que afectó al conjunto de la economía nacional, principalmente a la producción agropecuaria (sequías de extrema gravedad e inundaciones), haciendo caer el PBI en -11.79%. Con ello, se concluyó el intento de reforma dictándose nuevamente prohibiciones y restricciones al comercio exterior

Tabla N° 1 Perú: PBI por sectores productivos 1980-1983 (Miles de Soles)

PBI POR SECTORES PRODUCTIVOS: 1980 - 1983				
(Millones de soles)				
	1980	1981	1982	1983
Agropecuario	38,530	43,269	44,740	41,160
Pesquería	4,073	3,572	3,500	2,100
Minería	31,330	29,822	32,303	29,909
Manufactura	82,802	82,719	80,486	66,642
Construcción	17,230	19,126	19,566	15,398
Gobierno	25,420	26,015	26,535	27,066
Otros	138,364	143,354	143,929	127,391
PBI	337,749	347,877	351,059	309,666

Fuente: BCR, Memoria 1983

Elaboración: Propia

Ante esta situación se comenzaron a tomar medidas para incrementar la recaudación fiscal, imponiéndose una sobretasa arancelaria de 15% aplicable a todos los niveles arancelarios, la cual en 1983 paso a ser aplicable solo a las mercancías gravadas con un *arancel ad valorem* mayor a cero.

Ante el incremento del déficit de la balanza comercial, el gobierno opto por proteger el mercado interno, incrementando los aranceles en más del doble del arancel promedio de 1981. En el gobierno de Alan García también se impusieron instrumentos no arancelarios como las cuotas y las prohibiciones, pues en 1987 y 1988 el 90% de las partidas arancelarias estaban restringidas y el 10% totalmente prohibidas. Estas medidas le otorgaron una alta protección al mercado interno con el objetivo de amortiguar el saldo negativo de la balanza comercial.

Tabla N° 2 Balanza comercial y arancel promedio

Año	Balanza Comercial (millones de US \$)	Tasa de Arancel promedio a las importaciones (%)
1985	1 219	63
1986	-73	63
1987	-500	66
1988	-134	70
1989	1 246	66
1990	399	26

Fuente: Banco Central de Reserva – Memoria Anual 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990

Como se observa en la tabla N° 2, las importaciones aumentan en mayor cantidad que las exportaciones, evidenciando el deterioro de la balanza comercial.

Respecto de las medidas para – arancelarias, a partir de diciembre de 1987 hasta mediados de 1988, las subpartidas que aún se mantenían libres se añadieron a aquellas previstas como restringidas, por lo que, el 100% del universo arancelario estaba bajo algún tipo de restricción (Boloña e Illescas, 1997).

Tabla N° 3 PERÚ: Restricciones para-arancelarias a las importaciones (participación de ítems en %)

Año: Mes	Importaciones Libres	Importaciones Restringidas	Importaciones Prohibidas	Importaciones Prohib. Tempor.	Universo Arancel
1985-Julio	90	7	0	3	100
1985-Dic.	61	29	10	0	100
1986-Dic.	91	29	10	0	100
1987-Dic	0	90	10	0	100
1988-Dic	0	90	10	0	100
1989-Dic	80	10	10	0	100
1990-Jul	90	0	10	0	100
1990-Dic	100	0	0	0	100

Fuente: Banco Central de Reserva – Memoria Anual 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990

En la tabla N° 3, se evidencia que las importaciones restringidas fueron en aumento hasta el año 1988, de ahí en adelante cayó abruptamente, llegando a ser 0 a finales de 1990.

El arancel no adoptó un papel importante en la reactivación industrial, los otros mecanismos de protección afectaron su desarrollo. La política arancelaria asumida fue de marcada orientación proteccionista, sobre todo durante 1985 -1990 poniéndose énfasis además en políticas de impulso al crecimiento del mercado interno.

Política arancelaria de 1990 a 2000

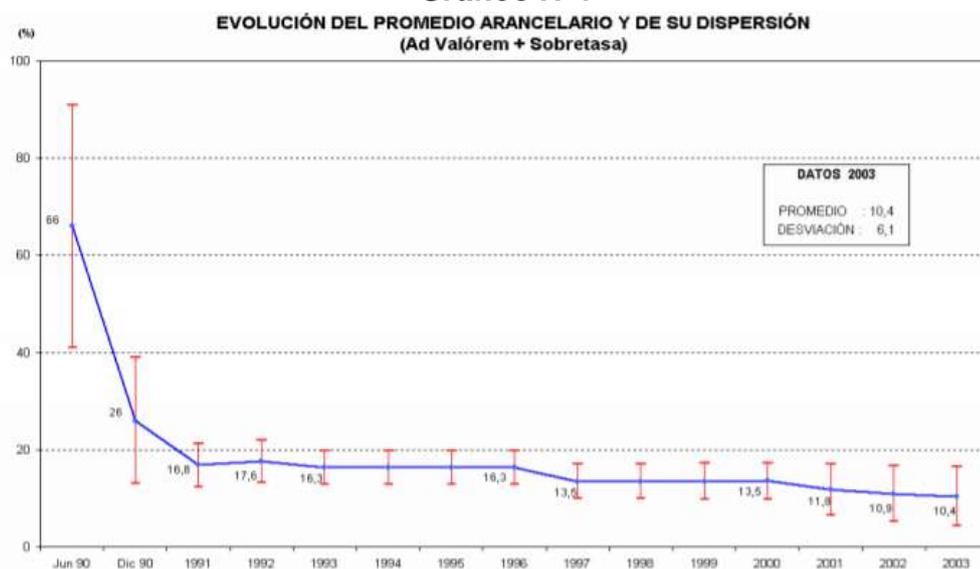
El Perú desarrolló un proceso de apertura de la economía hacia el exterior. El sistema proteccionista fue sustituido promoviendo medidas como la reducción de las tarifas arancelarias y la eliminación de cuotas de importación. El 14 de setiembre de 1991 fue publicado el Decreto Legislativo N° 668, Ley Marco del Comercio Exterior Peruano, donde se estableció principalmente: libertad de comercio exterior, libre disposición y convertibilidad de moneda extranjera, libertad de prestación de servicios por operadores privados, eliminación del monopolio estatal en producción y comercialización.

El gobierno de Alberto Fujimori estuvo marcado por una serie de acontecimientos de diversa índole. La situación económica que atravesaba por aquellos tiempos el país era complicada, ya que el gobierno del presidente Alan García (1985-1990) fue aislado por los organismos financieros internacionales (FMI y BM). Sin embargo, a partir de la década de los noventa, el ambiente económico internacional favoreció las políticas comerciales con tendencia a incrementar el libre comercio. El Perú desarrollo un proceso de apertura de la economía hacia el exterior. El sistema proteccionista fue sustituido promoviendo medidas como la reducción de las tarifas arancelarias y la eliminación de cuotas de importación.

La economía peruana pasó de una etapa caracterizada por una inflación acelerada, aguda recesión y precios relativos distorsionados, a una etapa caracterizada por la aplicación de un programa de estabilización consistente de una reducción abrupta de la inflación, sustentada en una drástica corrección de la distorsión de precios. Murakami (2007) menciona que la estabilización económica mejoró las relaciones exteriores del Perú, ejecutando una política que no contradijera a las organizaciones financieras internacionales. La política arancelaria sufrió un cambio profundo debido a que se redujo el aparato arancelario de diez niveles de escalas que oscilaban entre 0% hasta más de 80% pasando a establecerse aranceles máximos con sobretasas de hasta 60%. Bajo las medidas optadas por el nuevo modelo neoliberal las importaciones pagaban una tasa entre el 15% y el 87% para los artículos importados.

La política arancelaria cambió de una caracterizada por la imposición de altos niveles arancelarios, hacia otra con una total apertura comercial que consistió básicamente en la reducción de las tasas arancelarias y eliminación de barreras al comercio exterior. Según Paz y Rivera (1999), la reforma comercial emprendida se sustentó en que la política de comercio exterior más apropiada para una economía pequeña como la peruana es el libre comercio, ya que permite que el país asigne sus recursos productivos, tanto capital como mano de obra, a las actividades en las cuales goza de ventajas.

Gráfico N°1



Fuente: MEF, BCRP

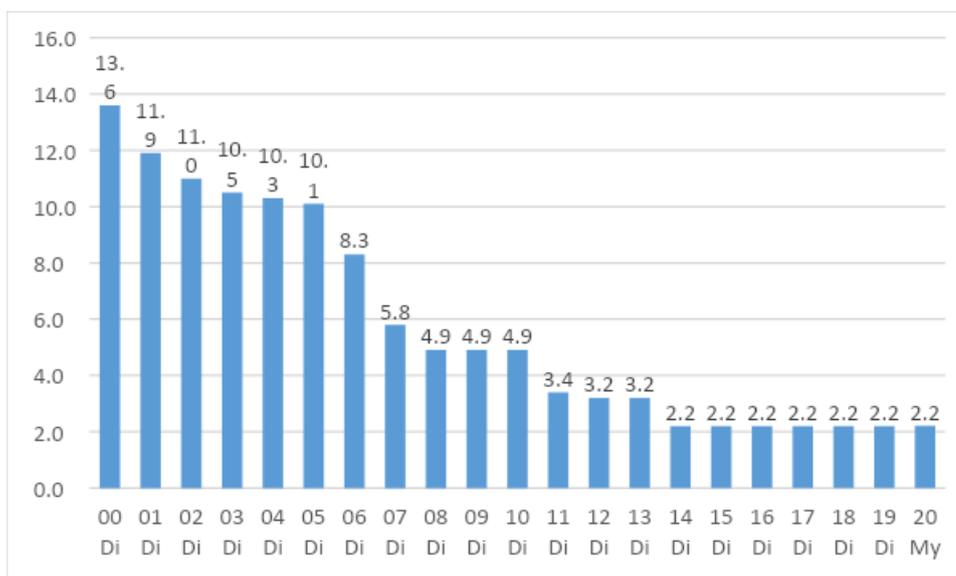
Política arancelaria de los 2000 – 2020:

Este periodo significó cambios sumamente importantes en materia arancelaria, con reducciones en los niveles arancelarios, celebración de acuerdos o tratados bilaterales de libre comercio y modificaciones importantes en la legislación aduanera. Las modificaciones quedaron de la siguiente manera: 11% ad valorem para 792 subpartidas, 6% ad valorem para 2482 subpartidas, 4% para 1 subpartida y 0% para 4104 subpartidas. En este periodo se dieron varios decretos en línea con la liberalización económica, como el documento denominado “Lineamientos de Política Arancelaria”, mediante el cual se difundió el diseño de política arancelaria del Ministerio de Economía y Finanzas, tanto desde el punto de vista de liberalización unilateral como dentro del marco de las negociaciones comerciales.

En el Perú, la liberalización del comercio exterior se desarrolló por dos vías: a través de la liberalización unilateral y también con la suscripción de acuerdos o tratados bilaterales.

Desde inicios del siglo XXI, se observa una tendencia a disminuir el valor de los aranceles, pasando en promedio de 13.6% en el 2000 a 2.2% en el 2014. Este valor se ha mantenido por siete años consecutivos hasta la actualidad. El Perú mantiene una economía abierta, caracterizada por niveles arancelarios bajos y escasas restricciones al comercio internacional. Otorga como mínimo el trato arancelario de nación más favorecida a todos sus socios comerciales. Con todas las modificaciones de los niveles arancelarios dictadas en los últimos años, presenta la siguiente estructura arancelaria: 11% ad valorem para 680 subpartidas, 6% ad valorem para 1546 subpartidas, 4% para 2 subpartidas y 0% para 5574 subpartidas.

Gráfico N°2 Arancel promedio nominal en el Perú (2000-2020)



Fuente: MEF
Elaboración propia

El nivel arancelario promedio siguió reduciéndose durante el periodo objeto de examen, de modo que la tasa media de los derechos NMF aplicados pasó del 3,2% en 2013 al 2,2% en 2019. El arancel del Perú incluye solo derechos ad valorem, a excepción de las 48 líneas arancelarias de 10 dígitos (0,6% del universo arancelario) que están sujetas al Sistema Peruano de Franja de Precios.

El Perú aplica el Sistema de Franja de Precios a cuatro productos agropecuarios: maíz amarillo duro, arroz pilado, azúcar blanca y leche entera en polvo. El objetivo es estabilizar los costos de importación de los productos incluidos en el Sistema, asegurando precios estables tanto al productor, mediante un precio piso, como al consumidor, a través de un precio techo, aplicando para ello Derechos Variables Adicionales o Rebajas Arancelarias sobre el valor CIF de la mercancía. (MEF; 2020)

El Perú mantiene 19 acuerdos comerciales con 53 países, es miembro de la CAN, de la Alianza del Pacífico. Presenta acuerdos con el MERCOSUR, con la AELC y la UE. A nivel bilateral tiene acuerdos comerciales vigentes, entre los principales están, China (2010), EE. UU (2009), Japón (2012), entre otros. Esto muestra que el Perú mantiene un régimen abierto a la inversión extranjera que promueve la competencia y la igualdad de trato.

Conclusiones

Es claro que las medidas arancelarias optadas por diversos países a lo largo de la historia han servido, ya sea para aumentar los ingresos fiscales, proteger a la industria nacional o impulsar su desarrollo. El arancel en sí, ha sido usado tanto por

los países industrializados como por los países en vías de desarrollo para poder impulsar su industria nacional, además, su uso se dio por la falta de otros instrumentos de política económica.

Esto con el tiempo cambió, ya que, ante la implantación de nuevos instrumentos y el surgimiento del neoliberalismo, el uso de los aranceles pierde importancia, ya sea para el desarrollo de la industria local o para recaudar ingresos; ahora se aplican con el único fin de ser competitivo, tanto a nivel ecológico, político y de protección social y cultural.

En la década de los 80, en el Perú, ante una crisis económica el modelo proteccionista se empieza a dejar de lado por una economía más globalizada y, por tanto, a un creciente comercio mundial. Ahora, existe una creciente interconexión de países tanto de los flujos comerciales como financieros, en el cual se entendió que la política arancelaria dejó de ser básica para el crecimiento de una nación.

Referencias Bibliográficas

BOLOÑA BEHR (1997). *Políticas Arancelarias en el Perú 1980-1997*. Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado.

BCRP. *Banco Central de Reservas del Perú, Memoria Anual (1985 – 2020)*. Disponible en: www.bcrp.gob.pe.

PAZ Y RIVERA (1999). *La reforma comercial y de aduanas*. Lima: Instituto Peruano de Economía.

Ministerio de Economía y Finanzas, Política Arancelaria. Recuperado de:

<https://www.mef.gob.pe/es/estadisticas>

Fairlie, A. Torres, J. y otros (2001). *Apertura Comercial y Aranceles Efectivos en el Perú*. PUCP.

Tello, Mario D. (2008). *Economía Internacional 2004-2007. La Investigación Económica y Social en el Perú, 2004-2007: Balance y Prioridades para el Futuro*. Lima: CIES.

John Crabtree y Jim Tomas. (1999). *EL PERÚ DE FUJIMORI: 1990-1998*. Lima: Universidad del Pacífico.

Murakami, Y. (2007). *PERÚ EN LA ERA DEL CHINO la política no institucionalizada y el pueblo en busca de un salvador*. Lima, Perú: CIAS.

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Obtenido de Franja de precios: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/franja-de-precios#:~:text=El%20Sistema%20de%20Franjas%20de,Derechos%20Variables%20Adicionales%20o%20Rebajas>

Análisis de los efectos de las barreras técnicas como limitantes para las exportaciones - Casuística agroindustrial peruana

León Knutzen, Andrika Luisa
Rosso Túpac, Samir Luis

Introducción

La economía actual atraviesa un proceso de globalización que termina por destruir cualquier barrera geográfica que limite el comercio; sin embargo, esto no significa que las naciones estén plenamente dispuestas al intercambio indiscriminado de mercancías. Si bien es cierto, las barreras arancelarias se han visto significativamente reducidas gracias a diversos acuerdos multilaterales y las negociaciones en la OMC; la existencia de las barreras no arancelarias persiste dentro de las políticas de estado.

Para la OMC, una barrera no arancelaria se ve plenamente justificada para fines de protección del consumidor, ecosistema nacional o protección contra competencia desleal. Sin embargo, la existencia de barreras, como las técnicas, no siempre se justifican en el cuidado del consumidor; sino en una conducta proteccionista de la industria local. Estas posturas tienen efectos sobre los intercambios comerciales en todo el mundo, incluyendo al Perú.

Haciendo una investigación en cuanto a los datos del Perú, podemos notar que el destino de los mayores volúmenes de exportaciones, se dirigen; según reportes elaborados por el Mincetur, el 32% de nuestras exportaciones agroindustriales tuvieron como destino a Estados Unidos, mientras que el 38% a la Unión Europea; convirtiéndolos en nuestros socios comerciales más importantes. De la misma manera, ellos imponen barreras técnicas, así como las sanitarias y fitosanitarias (MSF) a los productos que importan, Estados Unidos tiene 3178 vigentes en la actualidad, y la UE 1664, según el Portal Integrado de Información Comercial de la World Trade Office. Debido a esto es que se decidió analizar los sucesos y sus consecuencias para los exportadores peruanos.

A continuación, se expondrán las consecuencias directas e indirectas de la existencia de barreras técnicas extranjeras como limitantes de las exportaciones agroindustriales peruanas y su relación con las circunstancias locales.

Desarrollo

Desde la visión de la OMC:

“Aunque es difícil hacer una estimación precisa de la repercusión en el comercio internacional, de la necesidad de cumplir las normas y reglamentos técnicos distintos extranjeros, entraña sin duda costos considerables para los productores y los exportadores. En general, esos costos corresponden a la traducción de los reglamentos extranjeros, la contratación de expertos

técnicos que expliquen los reglamentos extranjeros y la adaptación de las instalaciones de producción para que se ajusten a las prescripciones extranjeras. Esos elevados costos pueden desalentar a los fabricantes de tratar de vender en el extranjero. Al no haber disciplinas internacionales, se corre el riesgo de que se adopten y apliquen normas y reglamentos técnicos con el único objeto de proteger a las ramas de producción nacionales.” (2018)

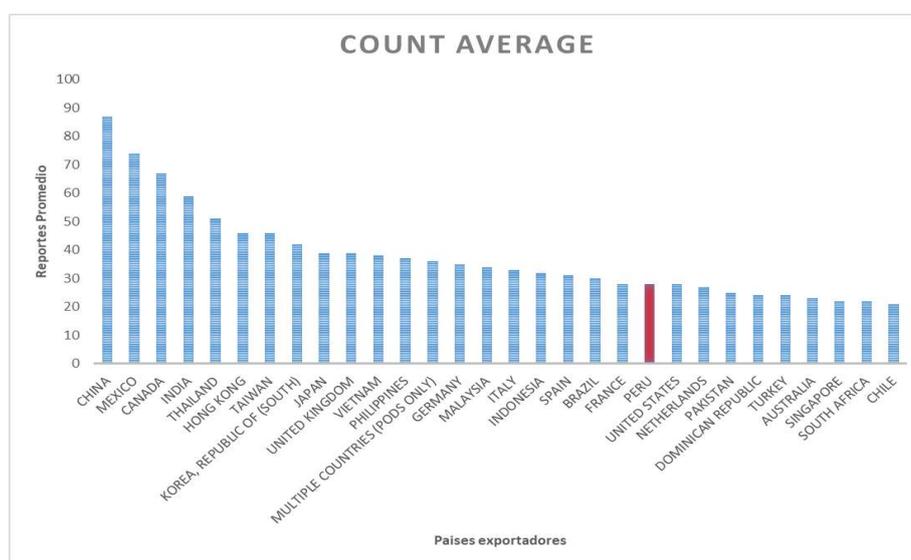
Para analizar las variaciones generadas por la implementación de barreras técnicas en los países destino; hemos decidido poner los ojos sobre los bloques comerciales más significativos: Estados Unidos de América y la Unión Europea.

Estados Unidos

Para este país, el ente regulador de los requerimientos técnicos es la *Food and drugs administration (FDA)*. Esta institución emite regularmente modificaciones de normativas y también se encarga de la supervisión de su cumplimiento.

Cuando se evalúan los casos de retención de mercancías, las causas más comunes de pérdida son: falta de certificaciones sanitarias, errores de forma o de información. La mayoría de estas dificultades se ven amparadas en la renovada ley Food Safety Modernization Act (FSMA) que fuera habilitada desde 2013. En ella se señalan requerimientos de carácter biológico, logístico, sanitario y de proceso.

Gráfico N° 1 Número promedio de reportes anuales de cargamento por parte de la FDA Entre 2017-2019



Fuente: *Food and drugs administration-USA* Elaboración: *Propia*

Evaluando la cantidad de reportes promedio por año para el país de mercadería alimenticia, tradicional y no tradicional; se encuentran entre los 32 y 28 reportes anuales desde la salida de esta ley. Sin embargo, este reglamento ha terminado por afectar más a las industrias de competencia por costos, como lo es China.

El gráfico N° 1 nos muestra los reportes de cargamento importado por estados unidos que se detecta como peligroso o que incumple la normativa emitida por la FDA. En ella, observamos que la mayor cantidad de mercancía reportada promedio corresponde a los cargamentos de origen chino; mientras que, para el caso del Perú se cuenta con menos de 30 reportes anuales en promedio.

En adición, analizando los niveles de exportación en la balanza comercial; encontramos un flujo deterioro de las exportaciones posterior al establecimiento de estos nuevos estándares exigibles por los Estados Unidos. Sin embargo, este mismo flujo termina por recuperarse para los periodos en el mediano plazo (3 años); es decir, luego del establecimiento de los estándares técnicos más altos; las exportaciones sufren un vaivén

Tabla 1 Flujo de exportaciones en cuenta corriente – Perú 2013 - 2019 (millones de dólares)

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exportaciones	42861	39533	34414	37082	45422	49066	47688
Tradicional	31553	27686	23432	26183	33566	35638	33751
No Tradicional	11069	11677	10895	10798	11725	13240	13783

Fuente: *BCR PERÚ*

Elaboración: *Propia*

En la tabla anterior se observa que luego de la aprobación de la ley FSMA a fines del 2013, las exportaciones sufren una un decrecimiento de tres mil millones de USD precisamente en el año siguiente (2014) y de cinco mil millones para el año 2015.

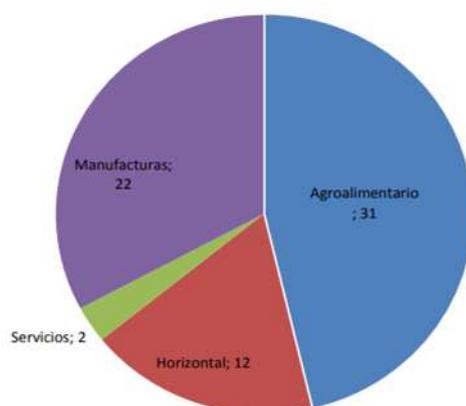
Es a partir del año 2016 que se experimenta una recuperación de las exportaciones a nivel general. Esta data comprueba lo que la teoría económica plantea sobre la respuesta de las economías frente a nuevas barreras: ocurre una “selección natural” de las organizaciones. Es decir, frente a las nuevas exigencias, las empresas que no son capaces de adaptarse por medio de la inversión y la innovación desaparecen del mercado y se pierde volumen de producción; sin embargo, en el mediano plazo, ocurre un proceso que incrementa la productividad y competitividad en el sector.

Unión Europea

Según el informe de Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) emitido por la Oficina Europea, señala que la mayoría de los obstáculos técnicos al comercio se sitúan entre la importación de manufacturados y la de agroalimentarios.

Gráfico N° 2: Distribución de OTC en la Unión Europea según sector

Para el 2016 en números de manuales de OTC



Fuente: INFORME DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO Y AL CONSEJO (2017)

A continuación, se muestra la composición de la producción nacional a través de la evolución de los sectores: agropecuario, manufactura y servicios. Para ello, comparamos los niveles de participación de los mismos respecto del total del PBI en el año correspondiente.

Tabla 2: Perú: Distribución de la producción nacional por sectores 2012-2019
Expresado en porcentajes

Año	SECTOR		
	Agropecuario	Manufactura	Servicios
2012	5.56	15.29	47.18
2013	5.39	15.16	47.31
2014	5.35	14.26	48.57
2015	5.36	13.61	48.96
2016	5.29	12.90	48.97
2017	5.31	12.56	49.35
2018	5.50	12.80	49.55
2019	5.57	12.31	50.32

Fuente: BCRP

Elaboración: Propia

Desde esta información; se interpreta que el establecimiento de las barreras técnicas fuertes para los sectores agropecuarios y de manufactura; le dan paso al traspaso de capitales hacia sectores menos limitados. Así, se aprecia que los porcentajes de participación del sector manufactura se reduce considerablemente en el progreso de la última década; mientras tanto, es el sector servicios que va incrementándose en proporción a la producción nacional total y como respuesta frente a las barreras de la UE.

Este movimiento de recursos financieros también demuestra cómo es que las barreras técnicas cumplen con lo previsto en la teoría económica: deterioran la industria local del importador; en este caso, la pérdida de valor del sector manufacturas para el Perú.

Perú

Hasta el momento se ha analizado las consecuencias sobre los niveles de exportación agroindustrial nacionales que tienen barreras técnicas impuestas por nuestros socios comerciales: Estados Unidos y la Unión Europea. En contraste, en esta sección se evaluarán las condiciones locales y cómo responde la industria frente a estas barreras.

Estos mercados son exigentes en cuanto a la calidad de los productos y con los procesos de importación, requiriendo una fuerte inversión de recursos que sólo se podría ver recuperada por medio de economías de escala, que es una posibilidad a la que no pueden acceder la mayoría de las empresas exportadoras.

De acuerdo con un estudio del Banco Mundial del año 2017, en el Perú la fragmentación de la tierra agrícola es un problema importante, siendo la distribución de tierras muy desigual porque los pequeños productores, que son numerosos; controlan una porción relativamente pequeña del total de tierras dedicadas a actividades agropecuarias.

Además, el IV Censo Nacional Agropecuario (2012) evidenció que el 99,4% de los productores censados son personas naturales, quienes conducen el 36,4% de la superficie agropecuaria. Mientras que los que tienen condición de personas jurídicas representan el 0,6% del total, pero conducen el 63,3% de la superficie. Solamente el 6,6% de la superficie se cultivó con semillas certificadas o plántones mejorados y el 43,9% de los productores utilizan algún fertilizante químico en el país, añadiendo que solo el 7,3% de los productores recibieron algún tipo de asistencia técnica, asesoría empresarial y/o capacitación. De todos estos datos se puede extraer que, del total de la capacidad de producción agrícola nacional, la gran mayoría no cuenta con los factores necesarios para poder cumplir con los requisitos fitosanitarios o procedimentales de los mercados internacionales.

Con respecto también a la fragmentación referida anteriormente, del total de productores agropecuarios, solo el 22,9% pertenece a alguna asociación; cuando el informe Cooperativismo y su Impacto en el Rendimiento Agropecuario Local (Paredes & Moreno, 2019) concluye que la pertenencia a alguna cooperativa mejora el rendimiento tanto para los sectores agrario y agropecuario. En adición, para los pequeños productores, el hecho de asociarse tiene un impacto negativo en cuanto a ventas del mercado nacional, pero aumenta las ventas en el mercado exterior (Salas, 2017). Los pequeños productores no cuentan con los mismos

recursos que tienen los medianos y grandes para acceder y cumplir con los requerimientos de mercados internacionales.

BBVA Research publicó en el 2019 un informe sobre el desarrollo de la agroindustria en el Perú, de donde se extrae la siguiente información. Con datos al 2018, se reporta un total de 2117 empresas exportadoras, de las cuales 1687 son Mypes, 67 medianas y 354 grandes empresas.

Gráfico 3: Monto exportado por tipo de empresa USD miles de millones y % del total anual



**Para mayor información sobre las empresas exportadoras de productos agrícolas véase anexo 05 al 08.
*Incluye micro y pequeñas empresas.

Fuente: Sunat y BBVA Research

Se aprecia que el 83,28% de las empresas exportadoras encajan en la clasificación de MYPE, mientras que las grandes empresas se presentan con menor frecuencia. Sin embargo, el 88% de los volúmenes de exportación pertenecen a las instituciones grandes; esta deducción termina por clarificar lo que ya se conocía por teoría económica: las organizaciones grandes son más proclives a exportar mayores cantidades y aprovechar mejor las economías de escala y la competitividad en costos.

Todos estos indicadores, señalan que en general, los productores tienen poca superficie de trabajo, bajo nivel de asociación y muy poco conocimiento técnico y asesoría empresarial; evidenciando que no cuentan con el apoyo adecuado para poder conocer los obstáculos de los mercados internacionales y poder ingresar a ellos, tanto para afrontar los requerimientos técnicos de producción, los trámites de certificación, exportación y los costos que conllevan.

Si a los requerimientos técnicos específicos que imponen países extranjeros se le agrega el bajo rendimiento masivo del sector, se obtiene que las exportaciones nacionales se ven limitadas, sobre todo las oportunidades de acceso para pequeños productores. Ya que ellos al estar dispersos, no cuentan con conocimiento competitivo y financiamiento para poder cumplir lo que solicitan otros

países, aumentando así las posibilidades de que en el caso que al concertar una venta internacional; sus mercancías sean observadas o rechazadas, siempre generando un incremento de costos que los deja fuera del mercado y dañando la imagen de la marca nacional.

Conclusiones

Como primera conclusión, gracias al análisis de las relaciones comerciales y su variación como consecuencia de la implementación de la ley FSMA que controla los ingresos de la mayoría de los productos nacionales que tienen como destino los Estados Unidos, se aprecia que existe un comportamiento cíclico. Es decir, como lo indica la teoría económica; luego de la implementación de nuevas barreras, una parte de la industria se destruye o deja de ser competitiva para el mercado mundial, mientras que otra sobrevive y mejora sus procedimientos en el largo o mediano plazo. Así, en el caso nacional se apreció el decrecimiento de las exportaciones precisamente después de la implementación de esta ley y después de un período de 3 años, mediano plazo, la recuperación del sector exportador.

En segundo lugar, cuando se compara los flujos de capitales posteriores a la aprobación de diferentes manuales y normativas de la Unión Europea para el año 2017; así, se identifica que los sectores que fijan mayores barreras terminan por ahuyentar a los inversionistas de los mismos y los moviliza hacia los que no las poseen o lo hacen en menor medida. Entonces, se ha identificado que los capitalistas peruanos suelen ser sumamente sensibles a los cambios de este tipo. Se ha observado que el sector manufacturas terminó por decrecer, a nivel industrial, mientras que el de servicios iba creciendo; precisamente en los tiempos donde el sector manufactura recibía alrededor de 11 veces más obstáculos que el de servicios.

Por último, cuando evaluamos las condiciones locales que hacen frente a estas barreras; podemos identificar que las conductas competitivas son ampliamente desiguales, lo que puede ser la explicación para la poca información que obtienen los miembros no cohesionados de la industria. Al analizarse los datos nacionales se puede obtener que aproximadamente el 68,4% de productores nacionales no cuentan con los factores necesarios para satisfacer la alta demanda de calidad. Es decir, la alta fragmentación e inequidad de este sector termina por convertirnos en productores altamente vulnerables ante los cambios rápidos del mercado global.

Referencias

Acosta, Y., & Condon, B. (2013). *MONOGRAFÍA DEL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO DE LA OMC*. MINCETUR.
https://www.mincetur.gob.pe/reglamentostecnicos/documentos_interes/Documento_interes/03_Monografia_del_Acuerdo_OTC_de_la_OMC.pdf

- Paredes, C., & Moreno, K. (2019, 1 agosto). *Cooperativismo y su Impacto en el Rendimiento Agropecuario Local*. CIES.
http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2020/Produccion/files/agenda_sesiones/agenda_sesiones_extraordinarias/informe_opini%C3%B3n_institucional/cooperativismo_y_su_impacto_en_el_rendimiento_agropecuario_lo_cal.pdf
- Salas, V. (2017). *El rol de la asociatividad en la participación comercial de los productores agrarios: el caso de Piura Tercer informe final*. CIES.
https://usmp.edu.pe/idp/wp-content/uploads/2017/03/el_rol_de_asociatividad_-_vania_bitia.pdf
- Secretaria de industria y comercio. (s. f.). *Barreras técnicas al comercio*. Libre comercio. Recuperado 28 de julio de 2020, de
https://micm.gob.do/images/pdf/barreras_tecnicas_al_comercio_1.pdf
- WTO. (s. f.). *World Trade Organization - Integrated Trade Intelligence Portal*. World Trade Organization - Integrated Trade Intelligence Portal - Home Page. Recuperado 2 de septiembre de 2020, de <https://itip.wto.org/goods/Forms/MemberView.aspx?mode=modify&action=search>

¿Cómo influyen las barreras sanitarias en el comercio exterior peruano? Análisis y casuística

Alarcón Castro, Ruth Miriam
Cáceres More, Ángela
Cornejo Vilca, Fernando Aramis
Ramírez Alanya, Cattia Miluska

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se explicará cómo las barreras sanitarias afectan la exportación de productos peruanos frenando el crecimiento de éstos en el mercado internacional. No obstante, a lo largo del tiempo se han evidenciado grandes esfuerzos por parte de las autoridades para superar dichas barreras y posibilitar el ingreso de productos peruanos a nuevos mercados con un gran potencial de demanda. Todo ello ha beneficiado a nuestro comercio internacional, pero debido a las nuevas circunstancias que estamos atravesando por el COVID-19, nuevas barreras sanitarias podrían surgir representando una amenaza para el sector exportador.

En base a lo señalado, iniciamos definiendo el significado de barreras sanitarias y el trabajo que realiza la OMC para verificar que estas medidas no posean intenciones proteccionistas respecto a los mercados nacionales. Posteriormente, se analizan cuatro de los productos agropecuarios más relevantes dentro de la balanza comercial y los protocolos sanitarios y fitosanitarios que rigen la exportación de estos. Se presenta el caso de la palta Hass, en el que se explica el proceso mediante el cual esta fruta pudo acceder al mercado japonés en el año 2015, pese a existir un TLC desde el año 2011 con este país, lo cual fue logrado gracias a las coordinaciones sobre políticas sanitarias y fitosanitarias. Después, se presenta la explicación de la actual situación en la que nos encontramos y los futuros retos que representan para las exportaciones peruanas.

Desarrollo

La Organización Mundial del Comercio (OMC) señala que las barreras o medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) sirven para restringir el ingreso de mercancía o productos a un país, con el fin de evitar algún daño a la salud de sus habitantes o prevenir el contagio de enfermedades a sus animales y plantas. Estas medidas no arancelarias o también conocidas como para-arancelarias, limitan el dinamismo del mercado debido a que se convierten en medidas proteccionistas.

Antes del año 1963, los países de todo el mundo tenían diferentes lineamientos sanitarios para el ingreso de productos alimentarios a su territorio, lo cual

ocasionaba cierta restricción al desarrollo normal del comercio internacional. Es por eso, que en el año 1963, en una conferencia realizada por la FAO y la OMS, se creó el “Codex alimentarius”. Este código tiene por objetivo proteger la salud de los consumidores, garantizar prácticas equitativas en el comercio de alimentos y promover la coordinación del conjunto de trabajos sobre normas alimentarias emprendidos por organizaciones gubernamentales e internacionales. La Organización Mundial del Comercio (OMC), por medio del Acuerdo Sanitario y Fitosanitario, reconoce que las normas del Codex, son las que rigen en el comercio internacional de alimentos.

En una publicación del MINCETUR, Ernesto Guevara (2010), coordinador MSF/OMC, sostiene que las medidas sanitarias no deben aplicarse de manera que constituyan una discriminación arbitraria entre miembros o como una restricción encubierta al comercio internacional, puesto que tales medidas buscan en realidad reducir al mínimo los efectos negativos del intercambio de mercancías.

Contexto de las exportaciones agropecuarias peruanas

Durante el período 2017-2018, el Perú ha presentado un constante superávit en la balanza comercial. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en el año 2017 el superávit fue de US\$ 6 266 millones, en el año 2018 fue de US\$ 7 049 millones y en el año 2019 fue de US\$ 6 614 millones, por lo cual se evidencia que las exportaciones que realiza el Perú son significativamente mayores a las importaciones. Los principales productos exportados que aportan la mayor cantidad de divisas son los productos mineros, con un aporte de US\$ 28 074 millones en el 2019, y en segundo lugar podemos encontrar a los productos agropecuarios que representan US\$ 6 341 millones de las exportaciones en el año 2019.

Los distintos productos agropecuarios que el Perú exporta se vieron beneficiados por los diversos acuerdos comerciales establecidos por el Estado peruano con otros países en las últimas 2 décadas. En la actualidad, el Perú cuenta con 21 tratados de libre comercio, 6 por entrar en vigor y 5 que se encuentran en negociación. Estos acuerdos posibilitan el acceso a mercados que presentan menos obstáculos de carácter arancelario. Si bien sectores como el de la pesca, textiles, agropecuarios, entre otros, se han visto favorecidos por las reducciones de los aranceles obtenidos por estos acuerdos, el surgimiento de barreras sanitarias y fitosanitarias obstaculizan el comercio internacional peruano.

Productos y sus barreras específicas

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) señaló que las agroexportaciones peruanas cerraron el 2019 con un valor de 7,462 millones de dólares, en la cual las

exportaciones no tradicionales representaron el 90% del total. Esta cifra representa una cifra récord en la colocación de productos agrícolas en los principales mercados del mundo. Asimismo, la meta para el año 2020 es alcanzar los 8,000 millones de dólares en ventas de alimentos.

Entre las exportaciones no tradicionales destacaron las uvas, arándanos, paltas, espárragos, mangos, entre otros. Los principales destinos de dichas exportaciones agrarias fueron: Estados Unidos, Países Bajos, España, Inglaterra, Ecuador, China, Alemania, Colombia, Chile y Canadá, estos diez países concentraron el 78% del total del valor FOB exportado.

En el caso de las uvas, según el BCRP representaron US\$ 875 millones y las principales zonas productoras en Perú son: Piura, Ica, Lima y La Libertad, que aportan alrededor del 90% de la producción nacional según el Minagri.

Los países a los que se exporta la uva peruana suman 40 en el mundo; pero el 29.3% del total de exportaciones se dirigieron hacia los Estados Unidos. Las principales barreras sanitarias que presenta dicho producto son las siguientes:

- a) Certificación del lugar de producción: El cual exige un sistema de vigilancia de moscas de la fruta y otras plagas cuarentenarias.
- b) Certificación de plantas de empaque: Aquí se requiere de la inspección de la planta de empaque.
- c) Condiciones de resguardo en el proceso de exportación: Para lo cual la fruta a exportar debe proceder de lugares de producción certificados por SENASA. Además, la movilización de la fruta deberá realizarse en medios de transporte cerrados o cubiertos con mallas contra insectos.
- d) Certificación fitosanitaria del envío: Este requisito exige la inspección fitosanitaria del envío, inspección del contenedor, colocación de precinto de seguridad, emisión del Certificado Fitosanitario y documentos de tratamiento de frío, estos últimos varían de acuerdo a cada país.
- e) Inicio del tratamiento cuarentenario de frío: El SENASA inicia este tratamiento de acuerdo a las especificaciones de cada país importador, los cuales son realizados en contenedores auto-refrigerados con temperaturas al centro de la pulpa y periodos establecidos.

Si bien la uva, hoy en día, constituye uno de los principales productos a exportar superando las barreras sanitarias impuestas, esto no siempre fue así. Las exportaciones de uvas frescas a China vienen realizándose desde hace mucho tiempo en menores cantidades, pero en el año 2015, con el objetivo de complementar el TLC que se firmó entre Perú y China en el año

2010, se firma un protocolo fitosanitario para la exportación de este producto, es

así que nuestro país se mantuvo como el segundo país exportador de uvas con destino a China en el año 2015 con una cantidad de 74 mil toneladas de las 215.4 mil toneladas que se exportaban a dicho país (MINAGRI 2019).

Por otro lado, el espárrago se ubica en la lista de cultivos más exportados por el Perú al mundo, con ventas que al 2019 sumaron 400 millones de dólares americanos. Fresh Fruit Perú, agencia especializada en inteligencia comercial, reportó el incremento en la exportación anualizada de espárragos (15% al 20 de diciembre de 2018), tras una fuerte caída que se registró por el fenómeno El Niño en 2017 (-6%). Con este resultado, el Perú proyecta recuperar el primer lugar como proveedor mundial de este producto, al sumar hasta la fecha envíos por 141,327 toneladas.

Las principales zonas productoras de espárragos en el Perú son La Libertad, que concentra alrededor del 45% de la producción nacional. Los países a los que se exportan espárragos son Estados Unidos (más del 60%), Holanda, Reino Unido, España, Japón, Australia, entre otros.

De igual forma, los principales requisitos que se exigen para poder disminuir el riesgo de detección de plagas a futuros envíos y así poder exportar este producto son los siguientes:

- a) Manejo integrado de plagas en el cultivo de espárragos
- b) Certificación fitosanitaria del lugar de producción: Según el SENASA, esto aplica para la producción que tiene como destino a los países del Asia que poseen plagas cuarentenarias asociadas al espárrago.
- c) Certificación fitosanitaria de la planta empacadora de espárragos: Esta es una condición para el procesamiento del espárrago hacia cualquier destino.
- d) Evaluación de la infestación en turiones para su procesamiento en post-cosecha.
- e) Inspección fitosanitaria del envío para su exportación: Todo envío deberá ser inspeccionado por el inspector de cuarentena vegetal en la planta empacadora de espárragos y en el puesto de control cuarentenario externo para verificar su condición fitosanitaria.
- f) Inspecciones fitosanitarias con fines de supervisión: Dicha inspección se realiza tanto en la planta empacadora de espárragos, como en el puesto de control cuarentenario externo.
- g) Inspecciones fitosanitarias con fines de emisión del Certificado Fitosanitario: Ello permitirá verificar la ausencia de plagas cuarentenarias para el país destino.

Al igual que la uva, los exportadores de espárragos tuvieron que superar ciertas

dificultades, ya que las conversaciones para la comercialización de este producto iniciaron en el 2008, lográndose recién en el 2015, la firma del protocolo de Requisitos fitosanitarios tras superar auditorías del SENASA y las autoridades chinas. Siendo la compañía DANPER, la primera agroindustrial peruana en exportar espárragos verdes frescos a China. Actualmente, las estrategias desarrolladas por el Senasa lograron la implementación del Manejo Integrado de Plagas y Buenas prácticas agrícolas, en campos de producción de espárragos verdes situados en las regiones productoras del país. Igualmente, se está trabajando con las emparadoras para su certificación correspondiente.

En el caso de los arándanos empezó a comercializarse a los mercados internacionales hace menos de cinco años y se ha convertido en el cuarto cultivo peruano de exportación mundial, con ventas ascendentes a 825 millones de dólares americanos. Así también su crecimiento promedio entre el 2012 y el 2018 significó 247% más, siendo uno de los principales productos de la canasta agroexportadora.

Los principales mercados de destino fueron Estados Unidos, Holanda, Inglaterra, China y España. Además, la producción de arándano creció a un ritmo de 206% anual entre los años 2012 al 2018, destacó el Minagri. Los principales requisitos sanitarios que se exige China para la exportación de arándanos frescos, según el Protocolo de Trabajo emitido por SENASA (2016), son los siguientes:

- a. Todos los huertos, emparadoras, cámaras de frío, etc que deseen exportar arándanos deben estar registrados y aprobados por las autoridades del país exportador e importador.
- b. Para establecer un sistema de trazabilidad , todos los huertos registrados para la exportación deben aplicar Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y adoptar un sistema integrado de plagas (MIP).
- c. El SENASA establecerá un sistema de monitoreo para *Ceratitidis capitata* y *Anasatrepha fraterculus*, en el cual se deberá mantener un registro con todas las actividades relacionadas al seguimiento y supervisión.
- d. Los arándanos exportados deben ser tratados para eliminar las moscas de la fruta por lo cual deberán ser sometidos a un tratamiento de frío bajo la supervisión de un oficial del SENASA.
- e. Un oficial del SENASA deberá supervisar el empaque, almacenamiento y transporte de los arándanos. Durante el proceso de empaque, los arándanos deben ser seleccionados y clasificados para prevenir la inclusión de cualquier insecto, ácaros, frutos podridos, hojas, ramas, raíces o suelo con las bayas.
- f. Deberá pasar por un proceso de inspección y cuarentena pre-exportación. Al terminar una inspección, el SENASA emitirá un certificado Fitosanitario para el

envío aprobado.

g. Antes que el Protocolo sea implementado para el primer año, las autoridades del país importador enviarán inspectores de cuarentena para una inspección de conformidad en colaboración del SENASA a las áreas de cultivo en el Perú.

A pesar de que en la actualidad los requisitos sanitarios de los arándanos no representan un impedimento significativo para su exportación o bien este ha logrado cumplir con todos ellos incrementando las cantidades a exportar, para los años 2015 y 2016 este producto no tenía los mismos resultados. Es gracias a los esfuerzos de SENASA de esos años que se pudo levantar las barreras sanitarias para el arándano que se habían impuesto por parte de China, gracias a las coordinaciones en cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias, mencionadas anteriormente, entre esta entidad y AQSIQ (General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine). Según la agencia de noticias Andina (2019) indicó que el cierre del año 2018 se exportaron 78,700 toneladas de arándano, lo cual significó un incremento de 83% en comparación al 2017, año en el que se exportaron 43,000 toneladas. Así también su crecimiento promedio entre el 2012 y el 2018 significó 247% más, siendo uno de los principales productos de la canasta agroexportadora.

Caso Japón - Palta Hass

La palta hass es un producto agropecuario no tradicional que se produce en el Perú para exportar a diversos mercados internacionales, generando ingresos para el Perú, según el BCRP (2019), por un monto de US\$ 752 millones teniendo como principales destinos a Países Bajos, EE.UU., España, Reino Unido, Chile, China, Japón, entre otros. Precisamente, este caso se centra en explicar el proceso por el que pasaron las exportaciones de palta hass hacia el país nipón.

El 31 de mayo del 2011, se suscribió un TLC entre Perú y Japón, pero no fue hasta septiembre del 2015 que la exportación de la palta Hass a este país tuvo un aumento significativo, debido a que el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca (MAFF) de Japón restringía los envíos peruanos ante la posibilidad de que estos pudieran contener plagas.

El país Nipón aplica tarifas y reglas fitosanitarias muy estrictas a las importaciones de fruta fresca llevándolo a cabo a través de reglamentaciones que son supervisadas por tres organismos gubernamentales diferentes, entre ellas la mencionada MAFF que trabaja en conjunto con SENASA, el cual es el Ministerio japonés encargado de inspeccionar los productos para verificar que no estén contaminados por plagas a fin de prevenir el brote de enfermedades de las plantas, para ello se valen de la Ley de Protección de Plantas.

En un inicio, el ingreso de las paltas provenientes de países afectados por la mosca

de la fruta mediterránea al mercado japonés estaba prohibido, en el marco de la Ley de Protección de Plantas de Japón. Sin embargo, con un afán de abrir la economía se dictaminó que los países que hayan tenido resultados exitosos por la aplicación de tratamientos hidrotérmicos serían autorizados a exportar palta fresca a Japón.

Luego de varios años de ardua negociación entre el Senasa y el MAFF se levantó la prohibición para la importación bajo determinadas condiciones, como que solo frutas de palta Hass deben ser exportadas a Japón y frutas demasiado maduras no deben ser mezcladas en los lotes a ser exportados.

En marzo del 2015, se aprobó el plan de trabajo de palta Hass con destino a Japón y en agosto de ese mismo año se envió el primer cargamento de palta peruana. El portal de la embajada japonesa indicó que para esta ocasión enviaron a un especialista al centro de producción y se pudo comprobar que el procedimiento de envío de las paltas Hass a Japón cumplía con el correcto protocolo fitosanitario. Años después en abril del 2019, según el Minagri, un especialista japonés volvió a visitar el país lo cual permitió ratificar el incremento de las exportaciones de palta Hass a Japón.

Escenario COVID

Adicional a lo mencionado, el presente año se ha visto totalmente afectado por el COVID-19, y el sector del comercio internacional fue uno de los más perjudicados. Si bien estamos atravesando una etapa difícil en el que las autoridades se esfuerzan por encontrar soluciones para reducir el impacto, las consecuencias para el ámbito económico siguen y ello se observa con las medidas injustificadas con base en el virus que están surgiendo por parte de países poderosos como lo es China. Por tal motivo, se realizó un seminario internacional “Alimentos seguros en el comercio mundial frente a un escenario de profundización de barreras no arancelarias” organizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) junto al Grupo de países Productores del Sur (GPS). La preocupación de los países latinoamericanos exportadores de alimentos que se evidenció se debe a los posibles requisitos que podría implementar China, que por el momento lo realiza de forma privada.

Específicamente, se manifestó un rechazo a las medidas covid-free que, si bien son exigidas más por los compradores, los gobiernos podrían implementarlo a nivel internacional, a pesar de que no existe evidencia científica alguna de que el virus se transmita por los alimentos. Ello podría requerir de nuevas normas sanitarias referentes a los hábitos de transporte, distanciamiento social, digitalización de documentos, certificados y registros, y la inspección del nivel de higiene y limpieza proveniente de los lugares de trabajo de los sectores exportadores. Por ahora el Perú frente a la situación sanitaria por la que estamos atravesando ha incrementado

las exportaciones de uvas, arándanos, paltas, café verde, mango, espárragos, quinua y demás alimentos pertenecientes a nuestra canasta exportadora, en un 8% respecto al año anterior sin ningún inconveniente. Pero la situación futura del comercio internacional no pareciera tan simple, pues presenta una fuerte demanda de los consumidores de los países importadores sobre la inocuidad en la elaboración y manejo de los productos alimenticios. Es así, que el gobierno peruano deberá fortalecer los servicios sanitarios y fitosanitarios con las normas correspondientes para seguir generando un incremento en las exportaciones como lo ha estado haciendo; a diferencia de otros países vecinos y no verse obstaculizado por futuras medidas que podrían surgir en el escenario post-pandemia.

Conclusiones

En síntesis, se puede mencionar la relevancia que tiene el estado peruano como promotor de medidas que logran reducir o eliminar las barreras sanitarias y fitosanitarias que distorsionan el comercio internacional. Esto es realizado, principalmente, a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y el Ministerio de Agricultura, en específico, por el SENASA que es la institución que realiza las coordinaciones con los países a los cuales se exportarán los productos agropecuarios.

Además, se debe resaltar el enorme potencial que existe en cuanto a la generación de ingresos por parte de las exportaciones alcanzadas en este rubro gracias a la disminución de estas barreras, que se puede evidenciar claramente en los casos de apertura a la exportación de la uva, los espárragos, los arándanos y la palta. Todo ello se logró gracias al establecimiento de protocolos sanitarios y fitosanitarios, conseguido por medio de los trabajos realizados por el SENASA, y su posterior acceso a los diversos mercados del mundo, logrando así posicionarse como los productos agropecuarios más importantes dentro de la balanza comercial, por la gran cantidad de divisas que genera.

Finalmente, se resalta el aumento constante que ha manifestado el Perú con respecto al comercio exterior durante la última década; pero que con la emergencia sanitaria que se vive actualmente en todo el mundo, dicha situación podría verse afectada ocasionando que algunos países usen como excusa el contexto actual para limitar el comercio. Por ello, resulta fundamental mantener una posición firme en la búsqueda de la reducción y eliminación de las barreras sanitarias y fitosanitarias que son impuestas, en algunos casos, sin fundamento y que alteran el intercambio comercial perjudicando las exportaciones de nuestro país.

Referencias

AGRARIA. (2019, abril 26). *Perú espera exportar 8.000 toneladas de palta a Japón para este año*. Agencia Agraria de Noticias. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/peru-espera-exportar-8000-toneladas-de-palta-a-japon-para-es-18877>

AGRARIA. (2020, 8 julio). *Alerta en la región ante posibles nuevas barreras sanitarias 'Covid-free' en el comercio internacional de alimentos*. Agraria.pe Agencia Agraria de Noticias. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/alerta-en-la-region-ante-posibles-nuevas-barreras-sanitarias-21943>

AGRARIA. (2019, 4 noviembre). *Productores de espárragos preparados para cumplir con requisitos fitosanitarios de exportación*. Agencia Agraria de Noticias. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/productores-de-esparragos-preparados-para-cumplir-con-requis-20144>

BCRP. (2017, febrero). *Balanza Comercial - Diciembre 2016 (N° 9)*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2017/nota-de-estudios-09-2017.pdf>

BCRP. (2018, febrero). *Balanza Comercial - Diciembre 2017 (N° 11)*.

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2018/nota-de-estudios-11-2018.pdf>

BCRP. (2019, febrero). *Balanza Comercial - Diciembre 2018 (N° 11)*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2019/nota-de-estudios-11-2019.pdf>

BCRP. (2020, febrero). *Balanza Comercial - Diciembre 2019*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2020/nota-de-estudios-08-2020.pdf>

Cultivos peruanos de mayor demanda en el mundo. (15 de marzo de 2019). *Andina Agencia Peruana de Noticias*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-estos-son-los-cultivos-peruanos-mayor-demanda-el-mundo-745513.aspx>

FAO. (s. f.). *Acerca del Codex*. Codex Alimentarius. <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/about-codex/es/#c453333>

Guevara, E. (septiembre, 2010). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en la*

Organización Mundial del Comercio y la participación del Perú.
MINCETUR. Obtenido de
<http://media.peru.info/biocomercio/tallerbarreras/4ErnestoGuevara.pdf>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2020, 8 julio). *Alerta en la región ante posibles nuevas barreras sanitarias 'Covid-free' en el comercio internacional de alimentos.* IICA.INT. Recuperado de:

<https://iica.int/es/prensa/noticias/alerta-en-la-region-ante-posibles-nuevas-barreras-sanitarias-covid-free-en-el>

Japón, E. P. (2016). *Embajada Japón- Política Exterior.* Recuperado de:
<https://www.pe.emb-japan.go.jp/esp/paltahassesp.html>

Lam, E. G. (15 de Abril de 2015). *Mincetur.* Obtenido de:
<http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=A4808C9A-ED6D-43B0-8EF7-18855958403D.PDF>

MINAGRI. (2019, marzo). *Uva peruana: una oportunidad en el mercado mundial.*
http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/f-taxonoma_plantas/f01-cultivo/2019/Informe-uva-peruana.pdf

OMC. (s. f.). *OMC | Medidas sanitarias y fitosanitarias - Explicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.* Organización Mundial del Comercio. Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm

Redacción Económica. (02 de Agosto de 2020). *El Comercio.* Obtenido de:
<https://elcomercio.pe/economia/esparragos-peruanos-quienes-son-los-rivales-del-peru-en-esparragos-arandanos-uva-y-palta-en-el-mundo-y-que-son-las-oportunidades-arandanos-noticia/?ref=ecr>

Reunión entre autoridades de AQSIQ y el Senasa. (2016, 19 agosto). INFOSENASA. <https://infosenasa.blogspot.com/2016/08/reunion-entre-autoridades-de-aqsiq-y-el.html>

SENASA. (23 de Abril de 2019). *SENASA.* Obtenido de:
<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/visita-tecnica-permitira-consolidar-exportacion-de-palta-hass-peruana-a-japon/>

SENASA. (2013). *PROCEDIMIENTO: CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA Y SUPERVISIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGO FRESCO*

(*Esparagus officinalis*). Recuperado de:
https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/jer/SUB_DIR_EXPORT/PROCEDIMIENTO%20CERTIFICACION%20FITOSANITARIA%20Y%20SUPERVISION%20EN%20LA%20EXPORTACION%20DE%20ESPARRAGO.pdf

SENASA. (2014). *PROCEDIMIENTO: CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE UVA FRESCA (Vitis vinifera) DESTINADA A LA EXPORTACIÓN.*

Recuperado de:
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Procedimiento-exportacion-uva.pdf>

SENASA. (2016). *Protocolo de Requisitos fitosanitarios para la exportación de arándanos peruanos frescos a China, entre la administración general de supervisión de calidad, inspección y cuarentena de la República Popular de China y el Ministerio de Agricultura y Riego de la República del Perú.*

Recuperado de:
https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2017/04/Protocolo-de-Trabajo-de-Arandano-a-China-2016_3.pdf

Balance del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos

Gutierrez Araujo, Daniel Alonso
Rojas Torpoco, Alexander Junior
Ponce de León Ríos, Rocío Yudith

Introducción

El presente ensayo tiene como objetivo señalar la importancia que ha tenido para nuestro país, la firma del Tratado de Libre Comercio con la economía más grande del mundo: Estados Unidos. Tras más de 10 años de vigencia del TLC, la suscripción de este acuerdo ha resultado beneficiosa para la economía peruana, donde se resalta el notable desarrollo del sector exportador.

En primera instancia, se presentan los antecedentes a la firma del tratado bilateral con Estados Unidos, que luego de una serie de negociaciones se concretara una apertura comercial permanente entre Perú y Estados Unidos.

En segundo lugar, se señala el crecimiento sostenido que han tenido tanto exportaciones como importaciones desde que se suscribió este tratado. Se realiza un especial énfasis en uno de los sectores que más ha crecido, como lo es la agroexportación, esto se debe al fomento en la industria de los productos no tradicionales; no obstante, en un inicio, había cierto recelo por la negociación de este acuerdo comercial con dicho país ya que se señalaba que tendría un impacto negativo sobre la agricultura.

También, se analiza la complementación de las balanzas en la economía estadounidense y peruana ya que las importaciones provenientes del país norteamericano corresponden a bienes de capital y bienes intermedios y, por otro lado, las exportaciones de Perú hacia el país norteamericano se centran en productos tradicionales y no tradicionales.

Finalmente, se destaca también el rol importante que desempeñan las mypes en las exportaciones y cómo es que las empresas que están comerciando con Estados Unidos, son las que han registrado mayores índices de productividad.

Desarrollo

La relación entre Perú y Estados Unidos inicia en el año 1991, cuando el gobierno del presidente George Bush promulga la Ley de Preferencias Arancelarias de los Países Andinos (ATPA, por sus siglas en inglés), en la cual, se eliminaban los aranceles para una cantidad de productos provenientes de nuestro país, así como los de Colombia, Ecuador y Bolivia. Luego, en el año 2002, esta ley se amplía bajo el nombre de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA). Unos años después, se inician una serie de negociaciones entre ambos

gobiernos con la finalidad de establecer un acuerdo bilateral que permita una apertura comercial permanente.

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y Estados Unidos, también denominado Tratado de Libre Comercio, fue firmado en abril del 2006, pero no entró en vigor hasta el 1 de febrero del 2009, fecha en la que se aprobó su implementación.

La firma de este tratado bilateral representó para nuestro país una apertura hacia la economía global consolidando nuestra relación con la primera potencia económica, y de esta manera, se logró afianzar los lazos con uno de los principales socios comerciales del Perú; y es a partir de esta firma que el Perú tuvo la oportunidad de poder acceder a diversos mercados internacionales, pues varios países tomaron como referencia el referido acuerdo comercial para iniciar conversaciones con nuestro país.

Uno de los aspectos con mayor peso en el tratado consiste en el aumento de aportes de capital hacia nuestro país. Según datos de ProInversión, en el año 2009, el saldo de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en nuestro país registró US\$ 2,760.2 millones, mientras que, en el 2019, el saldo alcanzó US\$ 3,196 millones aproximadamente, detrás de Reino Unido, España y Chile, que son las principales fuentes de aporte de capital al Perú. Esta inversión proveniente del exterior complementa los esfuerzos de la inversión local, ya que muchas de las empresas locales no cuentan con la suficiente capacidad de financiamiento para poder realizar grandes inversiones. Adicionalmente, otro de los beneficios es que se eliminan aquellas distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras paraarancelarias, que garantizan el acceso real al mercado estadounidense.

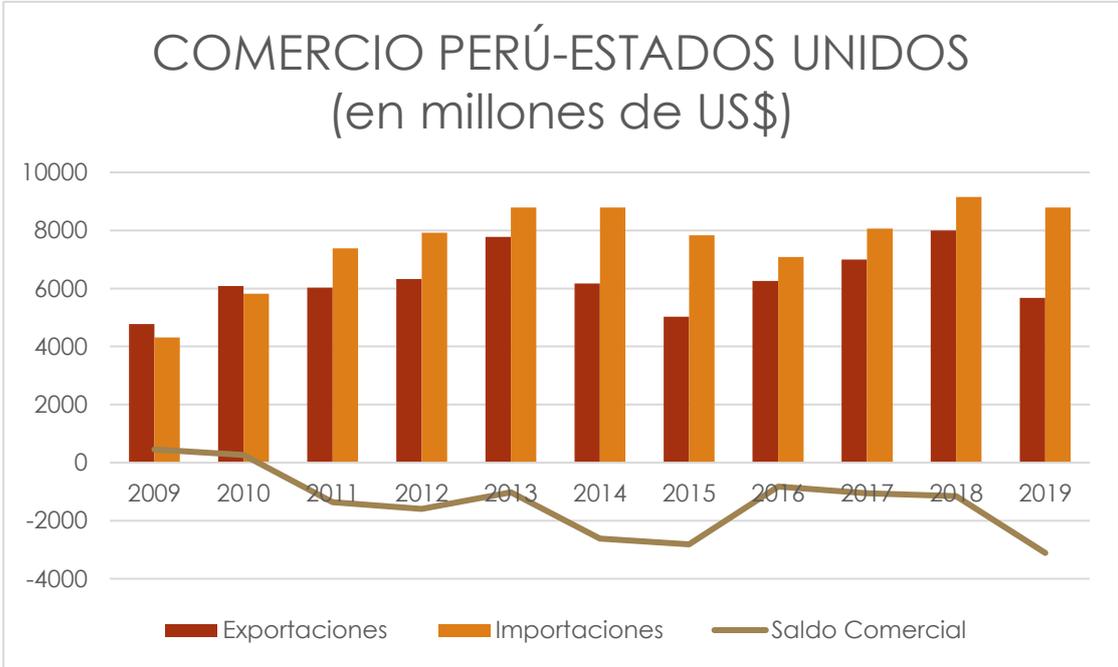
De alguna manera, este tratado también contribuye en mejorar la calidad de vida a través del acceso a una amplia variedad de productos con una mayor calidad para los consumidores locales; así como bienes de capital y tecnología de última generación a precios relativamente menores, que permitan mejorar la productividad de las empresas peruanas.

Sin duda alguna, este tipo de acuerdos tienen un mayor efecto en las exportaciones e importaciones de un país. Es por ello, que nuestro país se ha visto favorecido en este aspecto. Del 2009 al 2018, las exportaciones peruanas al gran mercado estadounidense han crecido a un ritmo promedio anual del 5.8%. Estas se incrementaron de US\$ 4,771 millones en 2009 a US\$ 7,998 en el 2018.

En los últimos años, las exportaciones de productos tradicionales registraron el 52% de las exportaciones totales a Estados Unidos, las cuales crecieron 32.7% entre los años 2009 y 2018. Durante este periodo, las exportaciones tradicionales siempre

resultaron superiores a las exportaciones no tradicionales, a excepción del 2015, año en el cual se alcanzó la cifra de US\$ 2,006 millones.

Gráfico 1: Comercio Perú – Estados Unidos



Fuente: Sunat. Elaboración propia

Respecto a las exportaciones peruanas del rubro no tradicional hacia Estados Unidos, existió mucha controversia respecto a las consecuencias negativas que tendría la firma de este tratado en el sector de la agricultura. Según Castillo (2019): “Uno de los temores cuando se negociaba el acuerdo comercial con dicho país era el impacto negativo que tendría sobre la agricultura”. Sin embargo, destaca el dinamismo del sector de la agroexportación, cuyos envíos representaron más de la mitad de las exportaciones no tradicionales y alcanzaron un incremento acumulado del 224% en el periodo 2009-2018. Entre los principales productos que más se exportan hacia el mercado estadounidense se encuentran: el arándano, la uva, el espárrago y la palta.

Al inicio del convenio, las agroexportaciones peruanas hacia Estados Unidos registraron un valor de US\$ 580 millones. Una década después, estas exportaciones se incrementaron a US\$ 1,879 millones, lo que representó un crecimiento promedio anual del 14%. Este sector agroexportador contribuye en gran medida al crecimiento económico, ya que genera oportunidad de empleo e incentiva la competitividad de los productores locales en las distintas regiones. Más allá del tratado, ponemos énfasis en los grandes proyectos de irrigación en el norte y sur del Perú, los cuales están captando el interés de los inversionistas extranjeros y promoviendo la inversión con empresas peruanas.

Gráfico 2: Principales sectores de exportación no tradicionales hacia Estados



Fuente: Sunat. Elaboración propia

Las importaciones provenientes desde Estados Unidos tuvieron altibajos a lo largo de los 10 primeros años de vigencia, Del 2009 al 2018, las importaciones peruanas provenientes del mercado estadounidense han crecido en 112.14%. Estas se incrementaron de US\$ 4,315 millones en 2009 a US\$ 9,154 millones en el 2018, siendo este último año en el cual se registró un mayor valor importado. En los últimos dos años, las importaciones retomaron su ritmo de crecimiento, ya que, en años anteriores, habían tenido un descenso. De este total de importaciones, más del 70% aproximadamente corresponde a insumos y productos intermedios para la agricultura y la industria, destacando la importación de hidrocarburos, principalmente, del diesel; y los productos agrícolas, como el maíz amarillo duro. El 20% corresponde a bienes de capital, máquinas, aparatos, artefactos mecánicos y sus partes; mientras que los bienes de consumo solo equivalen a un 8%, dentro de los cuales destacan las importaciones de automóviles y medicamentos.

Por otro lado, Posada (2019) señala: “En cuanto al número de empresas importadoras, se observa que no se ha podido mantener un crecimiento continuo sino más bien ha disminuido desde el año 2013 (9.806 empresas) en los últimos años llegándose a registrar 8.792 empresas en el 2018”. Esto no resulta positivo, puesto que, se genera una disminución de las importaciones como se ve reflejado en el 2019, año en el cual se redujeron aproximadamente en US\$ 365 millones respecto al año anterior, y, porque estas importaciones representan una parte

fundamental en el desarrollo de nuestra economía y de nuestra integración en el comercio internacional.

Si bien es cierto, la balanza comercial con Estados Unidos ha mostrado un resultado negativo en los últimos años, las economías estadounidense y peruana son complementarias, cabe resaltar que una buena parte de las importaciones provenientes del país norteamericano corresponden a bienes de capital y bienes intermedios. Esto es importante señalar, puesto que el Perú no produce este tipo de bienes, por lo que resulta necesario traerlos del exterior. Con ello, las empresas peruanas pueden acceder a una mayor y mejor tecnología a menores costos debido a la desgravación de estos productos. Así, las empresas locales tendrán la posibilidad de contar con maquinaria, equipos y tecnología especializada, que van a resultar clave en la producción de bienes finales con mayor valor agregado.

Aquije, Céspedes, Sánchez y Vera Tudela (2014), en su informe enfocado en la productividad de las empresas producto de la suscripción de acuerdos comerciales, afirman que:

(...) la apertura comercial tiene efectos significativos en la productividad de las empresas. Distinguiendo según niveles de participación en el comercio internacional, las empresas que exportan e importan son las que reportan mayores brechas de productividad por efectos de los tratados comerciales. En promedio, las ganancias de productividad pueden alcanzar al 12% en el caso de las empresas que exportan e importan a la vez.

El análisis individual de los tratados de libre comercio sugiere que las empresas que comercian con Estados Unidos son las que reportan mayores brechas de productividad. (p. 23)

El tratado también tiene incidencia en el crecimiento de las MYPES en nuestro país. Estas empresas representan un estrato importante en la estructura productiva del país. En el 2018, la mayor parte de empresas que exportaban en el país fueron las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, los envíos al exterior de estas empresas exportadoras solo llegaron a representar apenas un 1.8% del total de exportaciones peruanas.

A través de la firma de este tratado, el Perú buscó que empresas peruanas también puedan tener acceso al mercado de compras y contrataciones públicas de los Estados Unidos. Es también gracias a uno de los principios correspondientes al tratado sobre la “no discriminación”, esto quiere decir que, las entidades públicas de los EE.UU. deben promover un trato igualitario tanto a proveedores peruanos, así como a sus respectivos bienes y servicios, como a los proveedores, bienes y servicios de dicho país.

Si bien no todas estas micro y pequeñas empresas peruanas exportan, son muchas las que están insertadas en el mercado internacional y que incluso están formando

parte de cadenas exportadoras, ya sea, exportando sus productos directamente al extranjero o siendo proveedores de insumos, productos y servicios intermedios a empresas que sí se están dedicando a la exportación.

Gráfico 3: Empresas exportadoras en el Perú



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú

Conclusiones

La firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos representó una oportunidad para el desarrollo de nuestro país, el crecimiento de las exportaciones e importaciones después de suscrita el acuerdo comercial lo reafirma. Ya después de más de 10 años de haber entrado en vigencia este tratado, se puede percibir un balance positivo, por el hecho de que el Perú ha tomado una posición importante en la región respecto a las exportaciones y es un claro ejemplo de cómo a partir de ello, nuestro país está siendo visto como una nación que tiene potencial para estrechar lazos económicos, ya que Estados Unidos es uno de los mercados más grandes con el que nuestro país tiene relación, por ello, a pesar de que nuestra balanza comercial con el país norteamericano muestre un saldo negativo, ambas economías se complementan, lo cual provoca que siga existiendo un dinamismo en el mercado.

Reconocemos el notable crecimiento del sector de la agroexportación, el cual fue uno de los más favorecidos con este tratado, ya que, a partir de este, se impulsó el boom agroexportador, y esto trajo consigo que más productores se animen a exportar sus productos y sientan menos el temor que existía en un inicio sobre las consecuencias negativas que podría tener este acuerdo.

El TLC también ayudó a que las empresas peruanas puedan acceder a nuevos y mejores equipos y tecnologías, que les permitan ofertar productos con una mayor calidad en un mercado con una mayor demanda potencial. Sin embargo, el tener

acceso preferencial a un mercado mucho más grande que el nuestro no garantiza nada si es que no se impulsa la productividad de las empresas peruanas, y, por tanto, no estarán en la capacidad de poder competir y hacer frente a la internacionalización.

Referencias

Castillo, N. (3 de Febrero de 2019). TLC entre Perú y EE.UU. cumple 10 años de vigencia: ¿Cuál ha sido su impacto? *El Comercio*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/tlc-peru-estados-unidos-cumple-10-anos-vigencia-sido-impacto-exportaciones-comex-mincetur-noticia-603978-noticia/?ref=ecr>

Céspedes, N., Aquije, M., Sánchez, A., & Vera-Tudela, R. (2014). *Productividad y tratados de libre comercio a nivel de empresas en Perú*. Lima. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/28/ree-28-cespedes-aquije-sanchez-veratudela.pdf>

ComexPerú. (2019). *Mype peruana internacional: ¿Lista para el reto?* Lima. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/mype-peruana-internacional-lista-para-el-reto>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2007). *Plan de desarrollo del mercado de Estados Unidos de América – POM EEUU*. Lima. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/6Planes_Mercados/POM_2007_2011/POM_Estados_Unidos.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025*. Lima.

Posada, C. (2019). TLC Perú - EE. UU.: 10 años de grandes cambios en el comercio exterior. *La Cámara*, 10-12.

ProInversión. (2020). *Estadísticas de inversión extranjera*. Lima. Obtenido de [https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1#:~:text=El%20Banco%20Central%20de%20Reserva%20del%20Per%C3%BA%20\(BCRP\)%20report%C3%B3%20para,obtenido%20en%20el%20a%C3%B1o%202018](https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1#:~:text=El%20Banco%20Central%20de%20Reserva%20del%20Per%C3%BA%20(BCRP)%20report%C3%B3%20para,obtenido%20en%20el%20a%C3%B1o%202018)

Redacción Gestión. (24 de Noviembre de 2019). Participación de EE.UU. como destino de las exportaciones peruanas cae 11.7%, su punto más bajo en más de 30 años. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/comercio-entre-peru-y-estados-unidos-se-debilita-advierte-comex-noticia/>

Balance del TLC entre Perú y la Unión Europea

Huamán Napan, Naylet Nair
Huancachoque Flores, Nilton
Pucho Delgado, Josué Luis

Introducción

El presente ensayo tiene como objetivo dar a conocer el impacto en las exportaciones e importaciones del Perú, como producto de la suscripción del Tratado de Libre Comercio Perú - UE.

Para ello desarrollaremos el tema en cinco puntos. El primero se centra en narrar brevemente los antecedentes de este acuerdo comercial; que entró finalmente en vigencia en marzo del 2013. El segundo punto explica en qué consiste el Tratado Comercial entre Perú y la Unión Europea y sus principales objetivos. En el siguiente punto se realiza un análisis comparativo de las exportaciones de Perú a la Unión Europea entre el año 2013, 2018 y el primer semestre del 2019; se analiza los principales productos exportados, tanto tradicionales como no tradicionales. En el cuarto punto se señala las principales importaciones que realiza el Perú de este bloque económico y los países a los cuales más adquiere el Perú. Finalmente, en el quinto punto se da a conocer los saldos comerciales para el período 2013-2018, incluyendo el primer semestre del 2019.

Desarrollo

Los antecedentes de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea se encuentran en la relación política y comercial que existía entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, lo que permitió la suscripción de un acuerdo de asociación bloque a bloque CAN-UE, el cual no llegó a consolidarse debido a los diferentes enfoques de los países andinos.

En enero de 2009 Perú, Colombia y Ecuador, retomaron las mismas negociaciones con el propósito de lograr la suscripción de un Acuerdo Comercial que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC. En 2010 las negociaciones para un acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron en la ciudad de Bruselas, luego de nueve rondas de negociación. Asimismo en el 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, se aprobó, entrando en vigencia el 1 de marzo de 2013.

Este acuerdo establece un área de libre comercio entre el Perú y los Estados miembros de la Unión Europea, otorgándose preferencias arancelarias a productos que cumplan con el régimen de origen. Si embargo, no solo incluye los temas de acceso a nuevos mercados y un área de libre comercio; sino también, otros aspectos normativos establecidos por la Organización Mundial del Comercio que fueron tomados en cuenta en el acuerdo entre Perú y la UE, como: establecimiento

y movimiento de capitales; competencia; reglas de origen; asuntos aduaneros; medidas sanitarias y fitosanitarias; defensa Comercial, desarrollo sostenible; entre otros. Actualmente, el Tratado de Libre Comercio entre el Perú y la Unión Europea tiene siete años de vigencia

El acuerdo comercial firmado con la Unión Europea tuvo como uno de sus objetivos principales lograr el desarrollo del comercio con criterios de responsabilidad social, ambiental y económica. Asimismo, otro de los objetivos planteados son incrementar y diversificar las exportaciones, generar economías de escala y la creación de mecanismos para defender los intereses comerciales.

En relación con ello, según un estudio del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la UE ofrece oportunidades de negocio muy interesantes para las empresas peruanas a todo nivel de gobierno en los mercados públicos de sus 28 países que asciende a más de €1,500 billones. Asimismo se reconoce la importancia de la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en la contratación pública y del establecimiento de alianzas empresariales entre proveedores de cada parte, y en particular de las MiPymes. Además, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, con este TLC se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. A continuación, se realizará un análisis de las exportaciones e importaciones, y cómo éstas han evolucionado luego de la suscripción del TLC Perú - Unión Europea.

El Tratado de libre comercio entre Perú y la Unión Europea ha tenido una evolución positiva desde su entrada en vigor en marzo del año 2013. Según International Trade Centre (ITC) , las exportaciones de Perú a la Unión Europea, desde el año 2013 al 2017, superaron la cifra de 30 mil millones de dólares. Las exportaciones a la Unión Europea, según el Mincetur (2018) alcanzaron la cifra de 7254 millones de dólares en el año 2018, cifra que significa un aumento del 11% en relación con el año anterior. Sin embargo, las exportaciones en el año 2019, según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) y el ITC, alcanzaron apenas la cifra de 6082 millones de dólares.

Por otro lado, acorde a datos obtenidos de reportes del Mincetur (2019), la Unión Europea es el tercer principal socio comercial del Perú, por detrás de China y Estados Unidos, lo cual representa el 13% del comercio del país. Entre los principales países con los que el Perú realiza comercio se encuentran España, Alemania, Países Bajos e Italia; tal como se aprecia en el gráfico.Nº 1

Es preciso señalar que, para el año 2019, los datos obtenidos de ITC, muestran que el país europeo al que más le exportó el Perú fueron los Países Bajos (1403 millones de dólares), seguido de España (1193 millones de dólares) y Alemania (1022 millones de dólares).

Gráfico 1. Exportaciones de Perú a la Unión Europea 2018 (en miles de millones de dólares)



Fuente: Mincetur
Elaboración propia

Las principales categorías de exportaciones tradicionales que realiza el Perú a la Unión Europea son los productos: *agrícolas, mineros, pesqueros* y *petróleo y gas natural*. Es por ello, que se realiza la siguiente comparación entre los años 2013 y 2018 de algunas exportaciones tradicionales, ver Tabla 1.

Tabla 1. Exportaciones tradicionales de Perú a la Unión Europea (en miles de millones de dólares)

	2013	2018	Variación %
Tradicional Total	5015.00	3939.00	-21%
Minero	3531.00	2718.00	-23%
Cobre	2050.00	1490.00	-27%
Zinc	312.90	668.00	113%
Oro	617.10	251.00	-59%
Otros	551.00	309.00	-43.92%
Pesquero	327.00	614.00	88%
Aceite de pescado	135.50	140.00	3%
Harina de pescado	191.50	37.00	-81%
Otros	0.00	437.00	
Petróleo y Gas natural Total	693.00	658.00	-5%
Gas natural	553.30	544.00	-2%
Otros	139.70	114.00	-0.18%

Fuente: Mincetur
Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla, en general las exportaciones tradicionales se redujeron en un 21% en comparación al año 2013. Sin embargo la exportación de productos pesqueros y zinc se incrementaron en 88% y 113%, respectivamente. Cabe destacar que el principal destino de los minerales es España.

Asimismo, las exportaciones no tradicionales se han incrementado considerablemente durante los últimos años. Entre los productos más exportados se encuentran: uvas, arándanos, paltas y mangos; tal como se visualiza en la siguiente tabla.

Tabla 2. Exportaciones no tradicionales Perú Unión Europea (en millones de dólares)

	2013	2018	Variación %
No tradicionales Total	2006.00	3315.00	65.25%
Uvas	125.00	232.00	85.60%
Arándanos	6.56	204.00	3009.76%
Paltas	137.67	437.00	217.43%
Mangos	79.07	196.00	147.88%

Fuente: Mincetur

Elaboración propia

Como se puede apreciar, las exportaciones no tradicionales se incrementaron en 65.25%. Es preciso destacar que, las exportaciones de arándanos crecieron en más de 3009% debido a la mayor demanda del fruto. Otro producto que también tuvo un crecimiento notable fue la palta, ya que llegó a crecer en 217%. En adición a ello, el principal destino de las agroexportaciones del Perú, es Países bajos con 41% en el año 2018. Las agroexportaciones representan más de la tercera parte de todo lo que se exporta a la Unión Europea. Por otro lado, en el año 2019, las exportaciones no tradicionales, según ADEX citado en el diario Gestión, cayeron un 2.4%, disminuyendo a 2834 millones de dólares. Sin embargo, las agroexportaciones peruanas a los Países Bajos se incrementaron en 6.4%, ascendiendo a 1165 millones de dólares.

Las importaciones de productos procedentes de la Unión Europea al Perú, también han variado a lo largo de los años. Según el Mincetur (2019), las principales compras que hizo Perú a la Unión Europea en el año 2018, fueron en relación a productos farmacéuticos, entre los cuales se encuentran *medicamentos, vacunas, productos inmunológicos, entre otros*. A continuación, se presentará una comparación de la importación de algunos productos entre los años 2013 y 2018 en la siguiente tabla.

Tabla 3. Importaciones desde la Unión Europea (en millones de dólares)

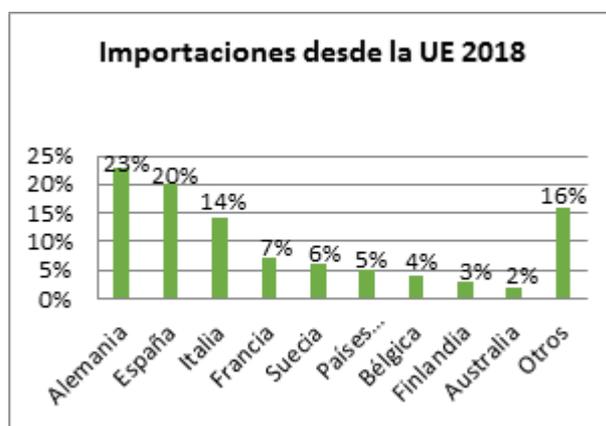
	2013	2018	Variación %
Importaciones totales	5198.00	4721.00	-9.18%
Productos farmacéuticos	80.12	294.00	266.95%
Vehículos	120.76	261.00	116.13%
Whisky	28.57	21.00	-26.50%
Libros, folletos y similares	28.90	26.00	-10.03%
Otros	4939.65	4119.00	-16.61%

Fuente: Mincetur

Elaboración propia

El total de las importaciones en el 2018 alcanza la cifra de 4721 millones de dólares. Tal como se puede visualizar, las importaciones han decrecido en 9.18% de forma general; sin embargo, los productos que sí han tenido un incremento notable en su importación son los productos farmacéuticos y los vehículos con 266.95% y 116.13%, respectivamente. Los países europeos donde se importan más productos son Alemania, España, Italia y Francia; tal y como se presentan en el siguiente gráfico

Gráfico 2. Importaciones del año 2018 (principales países de la UE)



Fuente: Mincetur

Elaboración propia

Para el primer semestre del año 2019, las importaciones que el Perú realizó de la Unión Europea ascendieron a 2304 millones de dólares, siendo los principales países: Alemania, España e Italia.

Finalmente, el saldo comercial, desde la suscripción del Tratado de Libre Comercio Perú-UE, ha tenido una evolución positiva y favorable para nuestro país, pues en todos los años, el Perú ha tenido un superávit comercial. Para el período 2013 - 2018 y el primer semestre del 2019, los saldos comerciales ascendieron a las cifras de 1824, 1520, 1019, 1244, 1664, 2534 y 443 millones de dólares respectivamente.

Conclusiones

- El tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea trajo beneficios para el Perú ya que los objetivos principales de este acuerdo buscan el desarrollo del comercio con criterios de responsabilidad económica, social y medioambiental.
- El mayor impacto generado por este acuerdo se refleja en el aspecto económico, debido al hecho de que se incrementaron las exportaciones no tradicionales, principalmente en los productos de agroexportación tales como: arándanos, uvas, paltas y mangos.
- Las importaciones sufrieron una variación como consecuencia del TLC con la Unión Europea, esto se refleja en la disminución de estas a lo largo de los años, a pesar del gran incremento de las importaciones en los productos farmacéuticos provenientes principalmente de Alemania.
- El Perú cada vez logra consolidarse más como un país exportador, siendo esta una de las principales ventajas que se obtuvo, gracias al acuerdo entre Perú y la Unión Europea. A la par supo optimizar este acuerdo para el beneficio de varios aspectos en la economía internacional.
- Actualmente el tratado con la Unión Europea sigue siendo muy relevante para nuestra economía, ya que la UE es nuestro tercer principal socio comercial y la gran mayoría de las agroexportaciones se dirigen a este bloque económico, siendo los Países Bajos el más importante. Además se está buscando un mayor aprovechamiento del acuerdo comercial por parte de las empresas peruanas.

Referencias

Alarco, G. y Castillo, C. (2018). Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?. Red Peruana de Globalización con Equidad. 1era edición. <https://www.fdcl.org/wp-content/uploads/2018/08/An%C3%A1lisis-y-propuestas-sobre-el-TLC-de-Per%C3%BA-con-la-Uni%C3%B3n-Europea.pdf>

- Alarco, G., Castillo C., Fernández E. y Romero A. (2018). *¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?*. Red Peruana por una Globalización con Equidad. <https://www.redge.org.pe/sites/default/files/libro%20RedGe%20TLC-UE-5%20años.pdf>
- Andina. (2020). *Perú busca un mayor aprovechamiento del TLC con la Unión Europea*. <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-busca-un-mayor-aprovechamiento-del-tlc-con-union-europea-787018.aspx>
- International Trade Centre. (1999). *Lista de los mercados importadores para Unión Europea (UE 28) para un producto exportado por Perú Producto: TOTAL Todos los productos*. Consultado el 04 de septiembre del 2020. https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c14719%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f). *Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea*. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?view=article&catid=50%3Ainicio-union-europea&id=105%3Ainicio&format=pdf&option=com_content&Itemid=73
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *Exportaciones Perú-Tratado Comercial-China*. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31358/21992_Analisis_Regional_de_los_TLC_EEUU_China_UE.pdf20180706-19116-1o2ev4s.pdf
- Ministerio de comercio exterior y turismo. (2019). *Perú – Unión Europea*. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=163&Itemid=182
- Ministerio de comercio exterior y turismo. (2018). *Comercio bilateral Perú – Unión Europea*. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=163&Itemid=182
- Peñaranda, C. (2018). *LOS TLC IMPULSARON CREACIÓN DE EMPRESAS Y NUEVOS PRODUCTOS EXPORTADOS*. La cámara. (pág.6-8) https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion819/edicion_819.pdf
- Reinoso, A. (2010). *TLC y agendas complementarias: balance y lineamientos de propuesta*. <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2010-04-10.pdf>

Tabla de contenido

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. AVANCES Y LIMITACIONES DE LA EXPERIENCIA MULTILATERAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	1
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS MODELOS GRADUALES Y LOS ENFOQUES DE INTERNACIONALIZACIÓN ACELERADA.....	8
EL DESEMPEÑO DEL REGIONALISMO ABIERTO EN AMÉRICA LATINA	16
VENTAJA COMPARATIVA: EL TEOREMA DE HECKSHER-OHLIN	22
PAUL KRUGMAN Y SU APORTE A LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	27
ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA SEGÚN MICHAEL PORTER: SUBSECTOR MANUFACTURERO DE CONFECCIONES EN EL PERÚ.....	36
VENTAJA COMPARATIVA. ANÁLISIS DE UN CASO APLICANDO LA TEORÍA DE DAVID RICARDO.....	47
ANÁLISIS DE LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE PERÚ Y EE. UU., EN BASE A LA TEORÍA DE ADAM SMITH.....	53
ANÁLISIS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL PERÚ (1980 – 2020).....	61
ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LAS BARRERAS TÉCNICAS COMO LIMITANTES PARA LAS EXPORTACIONES - CASUÍSTICA AGROINDUSTRIAL PERUANA	68
¿CÓMO INFLUYEN LAS BARRERAS SANITARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR PERUANO? ANÁLISIS Y CASUÍSTICA	77
BALANCE DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS.....	88
BALANCE DEL TLC ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA.....	95