

27

Fecha de presentación: julio, 2022
Fecha de aceptación: octubre, 2022
Fecha de publicación: diciembre, 2022

ANÁLISIS

DE LOS ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ SEGÚN EL MODELO DE GRAVEDAD

ANALYSIS OF THE TRADE AGREEMENTS OF PERU ACCORDING TO THE GRAVITY MODEL

Julio Arbues Soto Padilla ¹
Email: julio.soto@unmsm.edu.pe
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4061-1426>
Iris Janet Méndez Salinas ¹
Email: irishms@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0669-6673>
Sara Manchego Odar ¹
Email: smanchegoo@unmsm.edu.pe
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6340-0392>
Julio Andrés Palomino Silva ¹
Email: jpalominos@unmsm.edu.pe
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5164-3829>
Miguel Ángel Chiscul Padilla ¹
Email: mchisculp@unmsm.edu.pe
ORCID:
¹ Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Soto Padilla, J. A., Méndez Salinas, I. J., Manchego Odar, S., Palomino Silva, J. A. & Chiscul Padilla, M. A. (2022). Análisis de los acuerdos comerciales del Perú según el Modelo de Gravedad. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(S6), 250-262.

RESUMEN

El comercio internacional es de gran importancia para que tanto las economías desarrolladas como las emergentes puedan recuperarse en el menor tiempo posible de la crisis sanitaria y económica causada por la pandemia de COVID-19. La presente investigación tiene como objetivo realizar un análisis de los acuerdos comerciales del Perú según el modelo de gravedad. Como resultado se pudo determinar que de los países con los que el Perú tiene un acuerdo comercial vigente, le es más favorable el intercambio comercial, con las condiciones actuales, con China. Se considera que la política de apertura comercial es adecuada, y dar soporte a las empresas exportadoras como eje central de las exportaciones es oportuno. Adicionalmente, los resultados de los Indicadores básicos de posición comercial: saldos comerciales, exportaciones e importaciones, en los que China es el país que ocupa de manera indiscutible el primer lugar durante el último decenio, estando EEUU en segunda posición, luego de haber ostentado el primer lugar durante la década de los 90.

Palabras clave: Acuerdos comerciales, Perú, modelo de gravedad, exportaciones, posición comercial.

ABSTRACT

International trade is of great importance for both developed and emerging economies to recover in the shortest possible time from the health and economic crisis caused by the COVID-19 pandemic. The objective of this research is to carry out an analysis of Peru's trade agreements according to the gravity model. As a result, it was possible to determine that the countries with which Peru has a current commercial agreement, the commercial exchange is more favorable, with the current conditions, is China. It is considered that the trade liberalization policy is adequate, and giving support to exporting companies as the central axis of exports is opportune. Additionally, the results of the basic indicators of commercial position: Trade balances, exports and imports, in which China is the country that unquestionably occupies the first place during the last decade, the US state in second position, after having held the first place in the 1990s.

Keywords: Trade agreements, Peru, gravity model, exports, trade position.

INTRODUCCIÓN

La crisis sanitaria y económica causada por la pandemia de COVID-19, que ha generado conmociones sin precedentes en las cadenas de suministro mundiales y en las relaciones comerciales entre los países, ha sido una enorme prueba de resistencia para el sistema mundial de comercio. En 2020, el valor del comercio mundial de bienes y servicios en dólares nominales disminuyó un 9,6%, y el PIB mundial se redujo un 3,3%, en el marco de la recesión más grave desde la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, el sistema de comercio ha demostrado ser más resiliente de lo que muchos esperaban al comienzo de la crisis. Aunque inicialmente la pandemia perturbó gravemente las corrientes comerciales internacionales, las cadenas de suministro se han adaptado rápidamente, las mercancías han seguido circulando a través de las fronteras y muchas economías han empezado a recuperarse gradualmente.

El sistema mundial de comercio ha sido una fuente de flexibilidad, diversificación y fortaleza durante la pandemia: ha ayudado a los países a hacerle frente facilitando el acceso a suministros médicos, alimentos y bienes de consumo esenciales y apoyando su recuperación económica (véase el gráfico 1). Según el pronóstico más reciente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), está previsto que la producción económica mundial (a tipos de cambio del mercado) se recupere un 5,3% en 2021. Esto se ha debido en parte a la sólida recuperación del comercio de mercancías, que se prevé aumente un 8% en 2021. Sin embargo, la depresión del comercio de servicios continúa (Rojo, 2001).

La pandemia de COVID-19 ha agudizado las desigualdades de género existentes en las tasas de empleo y las horas trabajadas debido a la mayor responsabilidad de las mujeres en el cuidado de niños y ancianos y a que están más representadas en los servicios presenciales, afectados de manera desproporcionada por la pandemia. Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, que suelen contar con una mano de obra más pobre y vulnerable, han padecido más que las grandes empresas los efectos de la pandemia, a causa de su limitado acceso a la financiación, la infraestructura física y digital y la información sobre la gestión de riesgos. A nivel mundial, las perturbaciones económicas suelen tener una mayor repercusión en los países en desarrollo, y en particular en los más pequeños y pobres, que en las economías avanzadas” (Torres & Chávez, 2015).

La figura 1 muestra el crecimiento mundial de las economías desarrolladas y mercados emergentes, publicadas por el Banco Central de Reserva del Perú. Luego

de la fuerte caída experimentada en 2020 —a raíz de la pandemia del COVID-19—, la economía mundial registró en 2021 una recuperación importante, lo que fue reflejo de las políticas fiscales y monetarias adoptadas, la reapertura parcial de la mayoría de las economías y los avances en el proceso de vacunación. Sin embargo, esta recuperación ha estado acompañada por una serie de problemas de oferta —como elevación de los costos de transporte, dificultades en la cadena de suministro y escasez de mano de obra en sectores específicos—, que ha generado mayores presiones inflacionarias, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes (Collantes, 2022).



Figura 1: Crecimiento Mundial: Economías desarrolladas y mercados emergentes.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, 2021

Es en este contexto en que las relaciones comerciales entre los países se vieron afectadas es oportuno hacer una revisión de las políticas de comercio exterior del Perú, las cuales han dado el soporte para afrontar la crisis, y fortalecerlas. Los planes nacionales de comercio exterior PENX han dado relevancia a la firma de Acuerdos Comerciales para que las empresas exportadoras cuenten con un marco general favorable para desarrollar sus operaciones en el mercado internacional

En el PENX 2003 – 2013 tuvo como prioridad la apertura comercial del Perú, la misma que ha sido fundamental para su desarrollo, esto se encuentra plasmado en la firma de Acuerdos Comerciales como pilar de la política exterior.

Perú y los Acuerdos Comerciales

Dentro del comercio internacional la reducción de barreras comerciales juega un papel importante en el marco del comercio mundial, en el Perú los Acuerdos Comerciales se le suelen denominar “Tratados de Libre Comercio” o por sus siglas TLC.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento (Perehudoff et al., 2021).

Este trabajo realiza un análisis de los principales acuerdos comerciales firmados, teniendo una base de 24 acuerdos comerciales firmados a la fecha, ello con el fin de determinar cuál de los socios comerciales del Perú le brinda mejores condiciones de intercambio comercial, para poder incrementar sus beneficios. A partir de lo cual la presente investigación tiene como objetivo determinar qué relación de intercambio comercial le es más favorable al Perú entre los principales países y bloques comerciales con los que tenga un acuerdo comercial vigente.

Materiales y métodos

Se realiza un estudio descriptivo usando fuentes primarias y secundarias, las cuales serán citadas como fuente durante el desarrollo del estudio.

- Revisión de la literatura y de la política comercial del Perú, a través de la clasificación de sus acuerdos comerciales.

- Empíricamente, se ha empleado el modelo de gravedad, para analizar los efectos de los socios comerciales.
- Análisis dinámico (1994-2020) de indicadores comerciales, robusteciendo el análisis de la pertinencia de los acuerdos.

El modelo de gravedad

Una relación empírica conocida como el modelo de gravedad ayuda a reflejar una idea del valor del comercio entre cualquier par de países y también arroja luz sobre los obstáculos que siguen limitando el comercio internacional incluso en la actual economía global (Franco-Yáñez & Hernández-Pacheco, 2016).

Inicialmente, el modelo de gravedad fue utilizado (Haces & Sánchez, 2016) para evaluar el comercio bilateral entre dos países, estableciendo que los determinantes del comercio se relacionan con el tamaño de los países analizados y su separación geográfica (Arévalo et al., 2014). No obstante, fue con el trabajo de (Anderson, 1979) que esta metodología generó un fuerte sustento teórico, a partir de su modelización y la estimación con base en un sistema de ecuaciones, lo cual le dio mayor potencialidad de predicción.

En la práctica, el modelo se construye con el uso de las principales variables de comercio, producción nacional, población y características culturales, geográficas y político-administrativas (Gabel-Shemueli et al., 2013). El modelo de gravedad, o gravitacional, es utilizado actualmente por la literatura económica para evaluar y cuantificar el impacto que tiene el comercio exterior entre dos países.

“La razón de este nombre es la analogía con la ley de la gravedad de Newton: igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional al producto de sus PIB y disminuye con la distancia” (Archenti & Tula, 2019)

Considerando este modelo, los economistas han formulado una ecuación que predice con bastante precisión el volumen de comercio entre dos países tal como expresa la ecuación 1. Fuente: Economía internacional: teoría y política (Archenti & Tula, 2019):

$$\frac{T_{ij}}{D_{ij}} = A * Y_i * Y_j \quad (1)$$

donde A es una constante, T_{ij} es el valor del comercio entre el país i y el país j , Y_i es el PIB del país i , Y_j es el PIB

del país j , y D_{ij} es la distancia entre los dos países. Es decir, el valor del comercio entre dos países cualesquiera es proporcional, siendo todo lo demás igual, al producto de los PIB de los dos países, y disminuye con la distancia entre ambos (Archenti & Tula, 2019).

Los economistas estiman un modelo de gravedad más general con los términos descritos en la ecuación 2. Fuente: Economía internacional teoría y política (Archenti & Tula, 2019):

$$T_{ij} = \frac{A * Y_i^a * Y_j^b}{D_{ij}^c} \quad (2)$$

Esta ecuación afirma que las tres cosas que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de los PIB de ambos países y la distancia entre ambos, sin suponer de manera específica que el comercio es proporcional al producto de los dos PIB e inversamente proporcional a la distancia. En su lugar se eligen a, b y c para ajustarse lo más posible a los datos reales (Archenti & Tula, 2019). De tal manera que, cuando mayor es el tamaño de la masa (PIB), mayor comercio tendrán los países, en tanto que, si hay mayor distancia, existirán mayores costos de transporte y, por tanto, menor flujo comercial (Gabel-Shemueli et al., 2013).

Indicadores básicos de posición comercial

Los principales datos de comercio exterior corresponden a los componentes de la cuenta corriente, esto es las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Son indicadores ampliamente conocidos, y que definen en gran medida el nivel de internacionalización de una economía o país. En esta sección se analizan las definiciones y uso de estos indicadores básicos del comercio (Benavides, 2015).

Saldo Comercial (bienes y servicios): El saldo comercial indica el balance del comercio en un período determinado, y es la expresión del flujo comercial neto en el comercio de un país. Puede ser superavitario cuando las exportaciones exceden a las importaciones, y deficitario en el caso en que las exportaciones no alcancen a cubrir el total del consumo de bienes importados, en cuyo caso, los residentes de una economía estarían tomando prestado parte de la producción de otras economías. En términos prácticos, un saldo neto negativo implica que las importaciones retrajeron renta nacional que fue captada por ciudadanos residentes en otros países.

El indicador balanza comercial es importante para el análisis, ya que se puede calcular a nivel de socios comerciales, regiones y en términos totales, así como también

por grupos de productos, permitiendo determinar en qué productos y/o con qué socios existe desventaja competitiva (Olmos & Medina, 2008).

Exportaciones: Es un indicador básico de posición comercial. Las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración.

En cuanto a la composición de las exportaciones es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país. Así, la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría.

Lo mismo cabe para la categoría comercio de servicios, los cuales según el mayor o menor peso son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del real efecto de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente (Botto, 2015).

Importaciones: Es un indicador básico de posición comercial. El concepto de importaciones es exactamente el inverso del concepto de exportación, esto es el conjunto de bienes y servicios comprados por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. Si las exportaciones miden la parte del producto doméstico que es consumido fuera de un país, las importaciones evalúan la proporción de consumo doméstico de bienes importados. Aquí nuevamente, cabe destacar la importancia del indicador tanto en el ámbito estructura como en el de su dinamismo.

En cuanto a los componentes, las importaciones pueden ser también de bienes y servicios, por su gran complementariedad, cada vez más es mayor el número de actividades de servicios internacionales que participan en el proceso de transformación estructural de las empresas transnacionales (Botto, 2015).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Modelo de Gravedad aplicado

De acuerdo a (Botto, 2015) citado en (Gabel-Shemueli et al., 2013), propuso el modelo gravitacional de comercio, que ha sido ampliamente usado para predecir diversos aspectos del comercio internacional.

Se ha usado, por ejemplo, para predecir los flujos de comercio bilateral con base en los tamaños económicos y en la distancia entre los países, para evaluar el impacto de los tratados y alianzas comerciales o para evaluar la eficacia de los acuerdos de comercio y de organizaciones como la OMC y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta, por sus siglas en inglés).

(Gabel-Shemuely et al., 2013) utiliza variables como el PIB o el Pib per cápita pero otras adicionales relacionadas a la distancia geográfica, como el idioma, las fronteras, la relación colonia-colonizador, el área y las monedas nacionales. Para este fin consideran un conjunto de 180 países o territorios y, con un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), evalúan los efectos (positivos o negativos) de adoptar una política de dolarización o «eurización».

(Gabel-Shemuely et al., 2013), estiman una aproximación a los efectos de los tratados de libre comercio sobre el comercio internacional entre los socios de dichos acuerdos. Su objetivo principal es evaluar los acuerdos comerciales desde la perspectiva de la política exterior de los países. Encuentra resultados concluyentes en la relación positiva de acuerdos comerciales y comercio sobre la base de un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Los aportes sobre la aplicación del modelo gravitacional para América Latina han sido significativos. Sin embargo, la revisión de la literatura refleja en gran medida análisis específicos en determinados países, realizados para estimar el impacto en el flujo comercial que tienen los acuerdos preferenciales bilaterales o tratados de libre comercio.”

El modelo de gravitación para analizar la apertura bilateral de Chile y México y los efectos de las políticas que implementan en cuanto a su comercio, para comprender los factores determinantes de los flujos comerciales de ambos países. Entre sus resultados se resalta que las exportaciones mexicanas tuvieron una importante tasa de crecimiento cuando se aceleró el proceso de apertura, alza en la que se resalta la exportación manufacturera, pero se refleja que dicho crecimiento está atado al de Estados Unidos.

El comercio exterior de Colombia, en el que el acceso depende de la distancia, medida no solo desde el punto de vista geográfico, sino también desde las perspectivas político-administrativa, cultural y económica. Para este fin, el estudio utiliza los flujos de comercio entre Colombia y 173 países y territorios, encontrando que, en la selección de sus socios comerciales, Colombia es muy sensible a la distancia geográfica y más sensible aún a que los países socios sean hispanohablantes. Además, variables geográficas, como el acceso al mar, y variables

administrativas, como tener acuerdos regionales y pertenecer a la Organización Mundial de Comercio, resultan críticas para entablar relaciones comerciales con el resto del mundo.

(Gabel-Shemuely et al., 2013; Pehudoff et al., 2021; Torres & Chávez, 2015) hacen una evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea que entró en vigencia en el año 2000. Su trabajo se enmarca en realizar un análisis de comercio entre los países socios de este acuerdo en el período de 1994 a 2011, y entre sus principales resultados establecen que el PIB es el factor más relevante en la determinación de los flujos comerciales, en tanto que, de acuerdo a la teoría, la distancia geográfica genera un impacto desfavorable en el flujo comercial, debido principalmente a los costos de transporte que esto implica. En definitiva, los resultados del modelo gravitacional aplicado dan cuenta que existe creación de volumen de comercio bilateral asociado a este acuerdo comercial bilateral, lo cual implica un beneficio para ambos socios comerciales desde un enfoque de política económica.

Modelo de Gravedad aplicado en Perú

En el año 2017 El Banco Central de Reserva en conjunto con la Pontificia Universidad Católica del Perú, realizaron un estudio basado en el Modelo de Gravedad, el cual se denominó: “Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el Marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos”. En dicho estudio consideraron cinco efectos (Haces & Sánchez, 2016):

- i. Creación Comercial dentro del bloque (CCI), el cual permite observar el efecto del TLC entre los países miembros;
- ii. Creación Comercial de Exportaciones (CCX), que identifica un aumento de, únicamente, las exportaciones desde los países dentro del bloque hacia el resto del mundo (o los otros países de la muestra);
- iii. Desviación Comercial de Exportaciones (DCX), las exportaciones que se realizaban hacia el resto del mundo, ahora se realizan hacia los países que forman parte del bloque comercial;
- iv. Creación Comercial de Importaciones (CCM), que se traduce en el aumento de las importaciones realizado por los países del bloque de los productos originarios del resto del mundo;
- v. Desviación Comercial de Importaciones (DCM), que se observa al reemplazar las importaciones que se realizaban desde el resto del mundo por orientar el comercio o compra de esas importaciones desde países dentro del bloque.

Acuerdos Comerciales del Perú

En los años noventa el Perú empezó a exportar muchos más productos a otros países y abrió su mercado para poder importar a menor costo materias primas, equipos y tecnología que sus empresas necesitaban para ser más competitivas. Así, Perú comenzó a exportar usando algunos sistemas de preferencia comercial que países como Estados Unidos y la Unión Europea ofrecían. Sin embargo, aunque estos sistemas eran buenos, resultaron insuficientes. Las exportaciones peruanas seguían aumentando, pero sin la seguridad de que esas preferencias continuarían. Eso impedía a los peruanos empezar proyectos de exportación más grandes y al largo plazo.

Para consolidar el ingreso de sus productos a esos mercados, el Perú decidió negociar acuerdos comerciales con los países a los que más vendía y vende hoy. Con tratados de Libre Comercio todos los beneficios que Perú tenía para exportar ya no serían temporales ni limitados, sino que estarían consolidados en Acuerdos Comerciales amplios y permanentes. Hoy, gracias a los TLC o Acuerdos Comerciales del Perú, los principales mercados del mundo están abiertos, y millones de consumidores pueden conocer y disfrutar los productos y servicios que Perú produce y exporta (Coutin & Terán, 2016).

Acuerdos Comerciales con Organismos Multilaterales o Bloques Comerciales

El Perú es miembro fundador de la organización Mundial de Comercio, la Comunidad Andina, Alianza del Pacífico, También tiene acuerdos vigentes con el Mercosur, Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio, Asociación Transpacífico, la Unión Europea y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Tiene acuerdos bilaterales con países de América como Chile, México, Cuba, Panamá, Costa Rica, Venezuela, Honduras, Canadá y EEUU. Además, cuenta con acuerdos bilaterales con países del Asia como China, Singapur, Corea, Tailandia, Japón. En Oceanía cuenta con el Acuerdo de Libre Comercio Perú-Australia. También cuenta con un Acuerdo Comercial con el Reino Unido. La figura 2 muestra un mapa de mundial en donde se refleja los acuerdos comerciales:



Figura 2. Perú, Acuerdos Comerciales Vigentes.

La Organización Mundial del Comercio (OMC)

El Perú fue parte contratante del GATT de 1947 desde el 7 de octubre de 1951 y es miembro fundador de la OMC desde el 1° de enero de 1995. Los Acuerdos de la OMC fueron incorporados a la legislación nacional mediante Resolución Legislativa N° 26407 “Aprueban Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay” de fecha 16 de diciembre de 1994.

Los Acuerdos de la OMC comprenden alrededor de 60 acuerdos y decisiones, así como una importante revisión del GATT original. Las negociaciones celebradas con posterioridad a 1994 han dado lugar a nuevos textos jurídicos, tales como el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, los Protocolos sobre Servicios y Adhesiones y el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC).

La OMC es un elemento fundamental en el marco de la política comercial del Perú y de negociaciones comerciales internacionales. Todas las negociaciones comerciales regionales y bilaterales se basan en la normativa OMC y tienen que guardar consistencia con ella. Asimismo, al ser un foro de negociaciones integrado por 164 miembros en el que participan los actores más importantes del comercio internacional, las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la OMC serán el complemento normativo de las negociaciones bilaterales y regionales en los temas más sensibles del comercio internacional.” Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022).

Acuerdo de Libre Comercio entre Perú - Comunidad Andina

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración

conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

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

En 1997, los presidentes decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina – CAN en reemplazo del Pacto Andino.

En el 2003 se incorpora la vertiente social al proceso de integración y mediante el Protocolo de Sucre se introduce modificaciones sustanciales en el texto del Acuerdo de Cartagena, consolidando la institucionalidad andina y profundizando la integración subregional en materia social, de política externa común y del mercado común. Se dispone por mandato presidencial el establecimiento de un Plan Integrado de Desarrollo Social.” Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022).

[Acuerdo de Complementación Económica entre Perú y los Estados Parte del MERCOSUR \(Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay\)](#)

El Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE 58) se suscribió entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005 y fue puesto en ejecución mediante el Decreto Supremo N° 035-2005-MINCETUR, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 17 de diciembre de 2005. Entró en vigencia, con Argentina, Brasil y Uruguay, el 2 de enero de 2006, y con Paraguay a partir del 6 de febrero del mismo año.

El ACE 58 establece el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física cuyo objetivo es la creación de un espacio económico ampliado, con el fin de facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre Perú y los Estados Parte del MERCOSUR.

Finalmente, de acuerdo al programa de liberación del ACE 58, a partir del 1 de enero del 2012 todos los productos peruanos destinados a Argentina o Brasil tienen una preferencia arancelaria de 100%, es decir ingresan con arancel cero a dichos países. Asimismo, los productos originarios del Perú con destino a Paraguay o Uruguay que hagan uso de las preferencias arancelarias del ACE 58 gozan de arancel cero desde el 1 de enero de 2017 (Álvarez, 2016).

[Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.](#)

“El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009.

En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Desde el año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EE.UU. para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EE.UU. otorgan nuevamente preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

En este contexto, en el año 2004, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador. Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022).

[Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea](#)

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve Rondas de Negociación. El 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente

la conclusión de esta negociación. Asimismo, el 23 de marzo de 2011, luego de concluido el proceso de revisión legal del Acuerdo, este fue rubricado con el objeto de iniciar el proceso interno en cada una de las Partes para la aprobación y entrada en vigencia del Acuerdo. El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

El origen de las negociaciones de este Acuerdo se enmarca en la relación política y comercial de la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE) de más de tres décadas de desarrollo, profundización y consolidación del proceso de integración de ambos bloques regionales. Así, la voluntad de acercamiento dio lugar al inicio de las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Asociación bloque a bloque CAN-UE, el cual sería integral y comprehensivo, incluyendo tres pilares de negociación: Diálogo Político, Cooperación y Comercio. Sin embargo, dicha negociación fue suspendida en junio de 2008 debido a las diferentes visiones y enfoques de los países andinos, lo cual dificultó la presentación de un planteamiento conjunto ante la UE en algunos temas.

Luego de intensas gestiones para retomar las negociaciones, en enero de 2009 Perú, Colombia y Ecuador, quienes manifestaron la voluntad de continuar con las negociaciones con la UE, retomaron las mismas con miras a lograr la suscripción un Acuerdo Comercial que sea equilibrado, ambicioso, exhaustivo y compatible con la normativa de la OMC.

Las disciplinas que se incluyeron en la negociación fueron: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Asuntos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Defensa Comercial; Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales; Compras Públicas; Propiedad Intelectual; Competencia; Solución de Diferencias, Asuntos Horizontales e Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades (Rivera, 2017).

Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China

“El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China fue suscrito el 28 de abril de 2009 en la ciudad de Beijing-China por la entonces Ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú, Mercedes Aráoz y por el Viceministro de Comercio de China, Yi Xiaozhun. Dicho acuerdo entró en vigencia el 01 de marzo de 2010.

Este acuerdo contiene los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Reglas de Origen,

Procedimientos Aduaneros, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Comercio de Servicios, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Inversiones, Derechos de Propiedad Intelectual, Cooperación, Transparencia, Administración del Tratado, Solución de Controversias y Excepciones. (...)” Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022).

En línea con la estrategia peruana de convertirse en el centro de operaciones del Asia en América del Sur, este TLC representa para el Perú el establecimiento de reglas de juego claras, con un marco transparente y previsible, que permite tener un comercio bilateral ordenado, el cual salvaguarda justificadamente los intereses nacionales. Asimismo, brinda una señal positiva que eleva el interés de capitales procedentes de China y de otros países para invertir más activamente en el Perú. Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022).

El TLC de 2009 entre Perú y China -con sus 17 capítulos y 12 anexos- fue el primer acuerdo comercial integral que el país asiático firmó con un país en desarrollo. Abarca bienes, servicios e inversiones. En 2011, China desplazó a Estados Unidos como principal destino de las exportaciones peruanas. Casi una década después, en diciembre de 2020, el embajador Liang Yu dijo que el TLC: “Ha servido de locomotora para el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales entre China y Perú, y ha contribuido a que el comercio bilateral dé grandes saltos” (Gambrill, 2015).

Resultados Modelo de Gravedad Perú-China

Tabla 1: Resultados Modelo de Gravedad Perú – CHINA

	Sin AC	Con AC
PIB_Peru_In	1.059944	0.9707224
PIB_destino_In	0.4914158	0.5022452
Distancia	-5.18	-4.7
TLC		0.1370691
China	0.8313732	0.7917334

Fuente: Elaboración propia

Observando los resultados aplicando el modelo de Gravedad entre Perú y China, en ambos casos considerando o no el Acuerdo Comercial, debemos resaltar que el r cuadrado es mayor a 0.8, dando confiabilidad a las variables independientes. La variable distancia se encuentra conforme a lo esperado es negativo en -5.18 , ya que es el país más lejano referente a este estudio, siendo afectado positivamente con la firma de un AC,

reduciéndose a -4.7. La firma de un acuerdo comercial representado en un TLC es favorable en 0.13.

El resultado final, teniendo en cuenta todas las variables, indica que a Perú le es favorable el Acuerdo Comercial que mantiene con China en 0.79, corroborando la premisa del Modelo de Gravedad que el tamaño de la economía de un país y la distancia afectan el comercio bilateral de los países.

Resultados Modelo de Gravedad Perú-EEUU

Tabla 2: Resultados Modelo de Gravedad Perú – EEUU.

	Sin TLC	Con TLC
LnPBIPerú	1.264735	1.188974
LnPBIEEUU	0.2658753	0.2819895
Lndistancia	2.9	2.98
TLC		0.1055426
EEUU	0.5056116	0.4894077

Fuente: Elaboración propia

Analizando los resultados aplicando el modelo de Gravedad entre Perú y EEUU, en ambos casos considerando o no el Acuerdo Comercial, debemos destacar que el r cuadrado es mayor a 0.85, dando confiabilidad a las variables independientes. La variable distancia es positiva en 2.98, si bien se tiene que utilizar transporte marítimo se encuentra en el mismo continente, la firma de un acuerdo comercial representado en un TLC es favorable en 0.1055.

El resultado final, considerando todas las variables, indica que a Perú le es favorable el Acuerdo Comercial que mantiene con EEUU en 0.48, confirmando la premisa del Modelo de Gravedad que el tamaño de la economía de un país y la distancia afectan el comercio bilateral de los países.

Resultados Modelo de Gravedad Perú-UE

Tabla 3: Resultados Modelo de Gravedad Perú – UE.

	Sin TLC	Con TLC
PIB_Peru_In	1.165172	1.03855
PIB_destino_In	0.3755258	0.3963802
Distancia	1.01	1.26
TLC		0.1859268
UE	-0.0119566	-0.0004758

Fuente: Elaboración propia

Considerando los resultados aplicando el modelo de Gravedad entre Perú y la UE, en ambos casos considerando o no el Acuerdo Comercial, debemos resaltar que el r cuadrado es mayor a 0.83, dando confiabilidad a las variables independientes. La variable distancia es positiva en 1.01, siendo afectado positivamente con la firma de un AC, incrementando la positividad al llegar a 1.26; la firma de un acuerdo comercial representado en un TLC es favorable en 0.1859.

El resultado final, considerando todas las variables, indica que a Perú no le es favorable el Acuerdo Comercial que mantiene con la UE ya que el resultado es de -0.011, incluso con la firma de un Acuerdo Comercial continúa siendo negativa al llegar a -0.004758.

Resultados Modelo de Gravedad Perú-CAN

Tabla 4: Resultados Modelo de Gravedad Perú – CAN.

	Sin TLC	Con TLC
PIB_Peru_In	0.8564165	0.9323859
PIB_destino_In	0.7155657	0.7076032
Distancia	4.01	3.9
TLC		-0.1186821
CAN	1.837057	1.870729

Fuente: Elaboración propia

Examinando los resultados aplicando el modelo de Gravedad entre Perú y la CAN, en ambos casos considerando o no el Acuerdo Comercial, debemos resaltar que el r cuadrado es mayor a 0.94, dando confiabilidad a las variables independientes. La dimensión distancia es positiva en 4.01, siendo afectado negativamente reduciéndose con la firma de un AC, al llegar a 3.9; este resultado sigue siendo relevante, a pesar que la sede de la CAN está situada en Lima la capital del Perú, que es el país principal objeto de estudio; además el transporte de mercancías con este bloque se realiza en la mayoría de los casos por vía terrestre. La firma de un acuerdo comercial representado en un TLC es desfavorable en -0.1186, debemos considerar que, si bien la CAN se conforma en 1969, los acuerdos de beneficios arancelarios entraron en vigencia en 1993 y de manera progresiva.

El resultado final, considerando todas las variables, indica que a Perú le es altamente favorable el Acuerdo Comercial que mantiene con la CAN ya que el resultado es 1.83, incluso con la firma de un Acuerdo Comercial mejora los resultados llegando a 1.87; confirmando la premisa del Modelo de Gravedad la distancia afecta el comercio bilateral de los países.

Resultados Modelo de Gravedad Perú-MERCOSUR

Tabla 5 Resultados Modelo de Gravedad Perú – MERCOSUR

	Sin TLC	Con TLC
PIB_Peru_In	1.176065	1.239769
PIB_destino_In	0.3635298	0.3522992
Distancia	-9.37	-1.09
TLC		-0.0923832
MERCOSUR	-0.9502728	-0.9647156

Fuente: Elaboración propia

Analizando los resultados aplicando el modelo de Gravedad entre Perú y el MERCOSUR, en ambos casos considerando o no el Acuerdo Comercial, debemos resaltar que el r cuadrado es mayor a 0.93, dando confiabilidad a las variables independientes. La dimensión distancia es negativa en -9.37, a pesar de encontrarse en el mismo continente, incluso la firma de un Acuerdo Comercial le afecta favorablemente, llegando a -1.09, pero manteniéndose aún en negativo. La firma de un acuerdo comercial representado en un TLC es desfavorable en -0.923832.

El resultado final, considerando todas las variables, indica que a Perú no le es favorable el Acuerdo Comercial que mantiene con el MERCOSUR, ya que el resultado es de -0.95, incluso con la firma de un Acuerdo Comercial el resultado es desfavorable siendo más negativo hasta llegar a -0.96

Este bloque puede ser objeto de un estudio posterior, ya que no confirma la premisa del Modelo de Gravedad que el tamaño de la economía de un país y la distancia afectan el comercio bilateral de los países, siendo un bloque con un gigante entre sus miembros que es Brasil y además se encuentra en el mismo continente que el Perú.

Saldo Comercial (bienes y servicios)

Otra dimensión de análisis son los Saldos comerciales con los bloques y países que son objeto del presente estudio. En análisis de los Saldos comerciales se realizarán en el mismo periodo de tiempo en que se ha analizado la data para los Modelos de Gravedad. Este periodo comprende desde el año 1994 hasta el 2020, teniendo fuentes de información al WITS y al INEI del Perú. Se presentarán los Saldos Comerciales en el mismo orden en que se presentaron los resultados por bloques o países en el punto anterior.

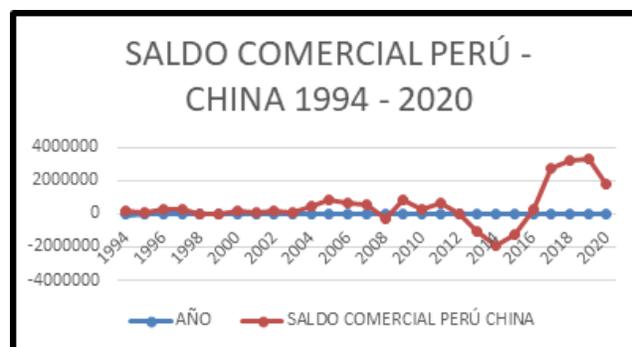


Figura 3: Saldo comercial Perú - CHINA año 1994-2020.

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

El Saldo Comercial de Perú con China, cuyo Tratado de Libre Comercio entró en vigencia el 01 de marzo de 2010, ha sido favorable para el Perú a excepción de los años 2013, 2014 y 2015, obteniendo excelentes resultados a excepción del 2020 año de la Pandemia del COVID-19.



Figura 4: Saldo comercial Perú - EEUU año 1994-2020

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

El Saldo Comercial de Perú con EEUU es negativa desde el año 2011, dos años después de que el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. entrará en Vigencia el 1 febrero 2009.



Figura 5: Saldo comercial Perú - UE año 1994-2020

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

El Saldo Comercial de Perú con UE es positiva desde el año 2002, el Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013, en los años 2014 y 2015 si bien es cierto El Saldo Comercial sigue siendo positivo para el Perú, disminuyó considerablemente.

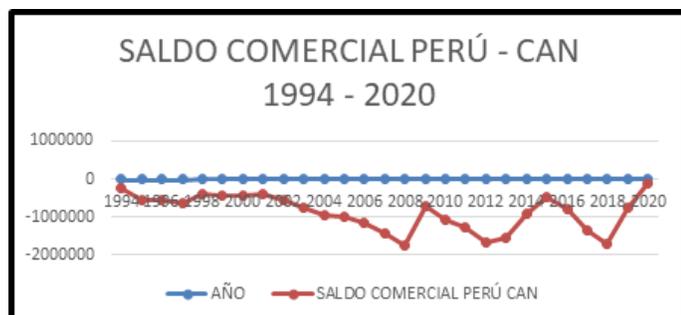


Figura 6: Saldo comercial Perú - CAN año 1994-2020

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

El Saldo Comercial de Perú con la CAN es negativa durante todo el periodo de estudio, vale decir desde 1994 hasta el 2020. Siendo más pronunciada negativamente en los años 2007, 2008 y el 2018.

El Pacto Andino se crea el 26 de mayo de 1969, pero es recién en 1993, los países andinos eliminaron entre si los aranceles y formaron una zona de libre comercio, siendo en 1997 que se creó la Comunidad Andina, reemplazando al Pacto Andino.

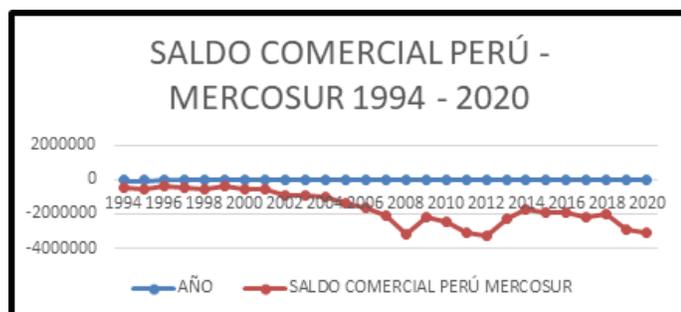


Figura 7: Saldo comercial Perú - MERCOSUR año 1994-2020

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

El Saldo Comercial de Perú con el MERCOSUR es negativa durante todo el periodo de estudio, vale decir desde 1994 hasta el 2020. Siendo más pronunciada negativamente en los años 2008, 2011, 2012 y el 2020.

El Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE 58), entró en vigencia, con Argentina, Brasil y Uruguay, el 2 de enero de 2006, y con Paraguay a partir del 6 de febrero del mismo año. Gozando los productos peruanos

con arancel cero a partir del 1 de enero del 2012 todos los productos destinados a Argentina o Brasil, con destino a Paraguay o Uruguay desde el 1 de enero de 2017.

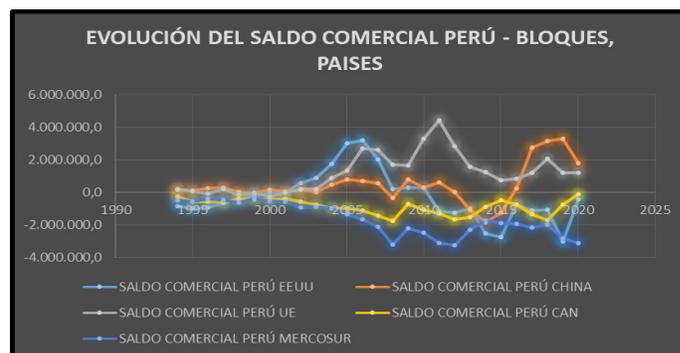


Figura 8: Comparación de Saldos Comerciales de Perú con Bloques y países 1994 - 2020

Fuente: WITS, INEI, Elaboración propia

En el gráfico permite apreciar la evolución del Saldo Comercial del Perú con los bloques o países que se están analizando, teniendo un panorama general de que Saldos son favorables o no.

CONCLUSIONES

Este trabajo ha pretendido determinar qué relación de intercambio comercial le es más favorable al Perú entre los principales países y bloques comerciales con los que tenga un acuerdo comercial vigente. La Metodología del Modelo de Gravedad y de Indicadores básicos de posición comercial. Presenta resultados favorables a la CAN y a China en ese orden, analizando data desde 1994 hasta el 2020, además se analizaron a EEUU, UE y al MERCOSUR.

Adicionalmente, los resultados de los Indicadores básicos de posición comercial: Saldos Comerciales, exportaciones e importaciones, en los que China es el país que ocupa de manera indiscutible el primer lugar durante el último decenio, estado EEUU en segunda posición, luego de haber ostentado el primer lugar durante la década de los 90.

Con lo expuesto en los puntos anteriores, estamos en la capacidad de afirmar que, de los países con los que el Perú tiene un Acuerdo comercial vigente, le es más favorable el intercambio comercial, con las condiciones actuales, es China. Se considera que la política de apertura comercial es adecuada, y dar soporte a las empresas exportadoras como eje central de las exportaciones es oportuno.

Se recomienda reforzar la política de apertura comercial del Perú y seguir firmando Tratados de Libre Comercio con los mercados emergentes, preferentemente que ya se encuentren dentro de la Organización Mundial del Comercio, para facilitar las rondas de negociaciones y acuerdos finales respectivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, A. M. (2016). Retos de América Latina: Agenda para el Desarrollo Sostenible y Negociaciones del siglo xxi. *Problemas del desarrollo*, 47(186), 9-30. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301703616300219>
- Anderson, P. (1979). *El estado absolutista*. Siglo XXI de España Editores.
- Archenti, N., & Tula, M. I. (2019). Teoría y política en clave de género. *Colección*, 30(1), 13-43. <https://e-revistas.uca.edu.ar/index.php/COLEC/article/viewFile/1653/1695>
- Arévalo, J. A. L., Marzábal, Ó. R., & Gastelum, S. V. (2014). La irrupción de China en el TLCAN: efectos sobre el comercio intra-industrial de México. *Economía unam*, 11(31), 84-113. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1665952X14704463>
- Benavides, G. F. (2015). Las políticas públicas del turismo receptivo colombiano. *Suma de negocios*, 6(13), 66-73. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000117>
- Botto, M. (2015). La transnacionalización de la educación superior: ¿qué papel juegan los nuevos regionalismos en la difusión de estas ideas? El caso del MERCOSUR (1992-2012) en perspectiva comparada. *Revista iberoamericana de educación superior*, 6(16), 90-109. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2007287215000062>
- Collantes, F. L. (2022). Promoción industrial en los difíciles años ochenta. Crisis del Banco Industrial del Perú, 1980-1990. *Revista del Instituto Riva-Agüero*, 7(1), 275-320. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/revistaira/article/download/25344/23890/>
- Coutin, R., & Terán, J. M. (2016). La Alianza del Pacífico: ¿apuesta estratégica de la política exterior colombiana? *Estudios Gerenciales*, 32(141), 346-357. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592316300730>
- Franco-Yáñez, C., & Hernández-Pacheco, J. (2016). Monitoreo de morbilidad materna extrema (near miss) como compromiso internacional para complementar la calidad de la atención en salud materna. *Perinatología y Reproducción Humana*, 30(1), 31-38. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0187533716000121>
- Gabel-Shemueli, R., Yamada, G., & Dolan, S. (2013). Lo que vale el trabajo en el sector público: estudio exploratorio del significado de los valores organizacionales en el sector público en Perú. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 29(2), 83-90. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1576596213700124/pdf?md5=1ec8a0b762682b60fb835bcd26bdf9d&pid=1-s2.0-S1576596213700124-main.pdf>
- Gambrill, M. (2015). Subvenciones en la negociación del ingreso de China a la OMC: implicaciones para el desarrollo. *Problemas del desarrollo*, 46(181), 157-184. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301703615000073>
- Haces, M. T. G., & Sánchez, A. Q. (2016). Hacia la construcción de un régimen internacional de protección a la inversión extranjera. *Norteamérica*, 11(2), 109-137. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1870355018300132>
- Olmos, J. R. A., & Medina, E. O. (2008). Incrementando las relaciones comerciales entre Colombia y China. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 127-165. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592308700561/pdf?md5=72e45dd15b38a3c3a064a1081075ca15&pid=1-s2.0-S0123592308700561-main.pdf>
- Perehudoff, K., Durán, C., Demchenko, I., Mazzanti, V., Parwani, P., Suleman, F., & de Ruijter, A. (2021). Impact of the European Union on access to medicines in low- and middle-income countries: A scoping review. *The Lancet Regional Health-Europe*, 9, 100219.
- Rivera, S. E. M. (2017). China: ¿oportunidad o utopía para el crecimiento económico de México y de América Latina? *Economía Informa*, 403, 21-34. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084917300129>
- Rojo, P. (2001). El acceso a los medicamentos esenciales en los países pobres. *Gaceta Sanitaria*, 15(6), 540-545. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0213911101716196>

- Tabares, S., Anzo, E., & Estrada, L. M. (2014). La cooperación internacional en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado. *Estudios Gerenciales*, **30**(132), 314-324. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314001107>
- Torres, A. I. Z., & Chávez, J. C. L. N. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y administración*, **60**(1), 205-228. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0186104215721522>
- Ministerio del Comercio Exterior y Turismo (2022). Acuerdos Comerciales del Perú. [acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos_comerciales.html](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos_comerciales.html)