

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**EFFECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ
ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE QUINUA
PERUANA, PERIODO 2000-2020**

PRESENTADA POR:

Br. TREACY CAHUANA CHALLCO

**PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

ASESOR:

Mg. JAIME MAXI CALLE

CUSCO- PERÚ

2026



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el Asesor Jaime Maxi Calle
..... quien aplica el software de detección de similitud al
trabajo de investigación/tesis titulada: Efecto del tratado de libre
Comercio Perú Estados Unidos en las exportaciones de
quinua peruana, periodo 2000-2020

Presentado por: Treacy Cahuana Challo DNI N° 73977734 ;
presentado por: DNI N°:
Para optar el título Profesional/Grado Académico de Economista

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 03 veces, mediante el
Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de
Similitud en la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 3 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	☒
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	☐
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	☐

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto**
las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 29 de Julio de 20..... 26.....

.....
Firma

Post firma Jaime Maxi Calle

Nro. de DNI 23857609

ORCID del Asesor 0000-0002-9555-4731

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: oid: 27259:608167703

Treacy Chalco Treacy

Efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2020

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:608167703

Fecha de entrega

15 jul 2026, 10:56 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

16 jul 2026, 6:12 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS TREACY CAHUANA 15 DE JUNIO DEL 2026 (1).docx

Tamaño del archivo

2.1 MB

163 páginas

39.396 palabras

225.862 caracteres

3% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 2%  Fuentes de Internet
- 1%  Publicaciones
- 2%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PRESENTACIÓN

Es un honor dirigirme a usted Sr. Decano de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, Dr. Rafael Fernando Vargas Salinas y distinguidos docentes integrantes del Jurado de la Escuela Profesional de Economía, el presente trabajo de investigación que lleva por título: “EFECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ-ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES DE QUINUA PERUANA, PERIODO 2000-2020”, con la finalidad de poder optar el Título Profesional de Economista conforme al Reglamento de Grados y Títulos de vigencia en la institución.

El objetivo del presente estudio es, Determinar el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú -Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2020, para ello se utilizó como base teórica, teorías macroeconómicas como también modelos econométricos para poder permitir su cálculo. Siendo el presente trabajo útil para la comunidad académica y personas de interés en el tema de estudio.

La tesista

DEDICATORIA

A mis padres Pedro Cahuana Quincho y Roxana Challco Vilca que son mi fuente de inspiración, que gracias a su esfuerzo y apoyo pude concluir el presente estudio; mi hijo Leonard por ser mi fuente de inspiración, mi abuela Eulalia Guadalupe que estuvo conmigo apoyándome. Al profesor Jaime Maxi Calle gracias por asesorarme en mi trabajo de investigación.

Treacy Cahuana Challco

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por brindarme la fuerza espiritual, a mis padres por todo el apoyo, ejemplo de esfuerzo y perseverancia, a mi asesor el profesor Jaime Maxi Calle por ser mi apoyo, guía, inspiración, por su tiempo y paciencia en el proceso de desarrollo de la presente tesis.

A mis docentes por haberme brindado el conocimiento en todo mi proceso de aprendizaje, que con ahínco y dedicación lograron en mi inculcar valores y conocimiento para mi futuro.

A mis amigos y familiares, que contribuyeron con su palabra de aliento, motivación y guía para poder concluir en mi proceso de elaboración de tesis.

Treacy Cahuana Challco

ÍNDICE DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO	v
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESÚMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCION	xi
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1. Descripción de la problemática	14
1.2. Formulación del Problema	16
1.2.1. Problema general	17
1.2.2. Problemas Específicos	17
1.3. Justificación	17
1.3.1. Valor teórico	17
1.3.2. Implicaciones prácticas	17
1.3.3. Relevancia social	17
1.3.4. Utilidad metodológica	18
1.4. Objetivos de la Investigación	18
1.4.1. Objetivo General	18
1.4.2. Objetivos Específicos	18
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	20
2.1. Antecedentes del estudio	20
2.1.1. Antecedentes Internacionales	20
2.1.2. Antecedentes nacionales	23
2.1.3. Antecedente Locales	37
2.2. Bases Teóricas	38
2.2.1. Teorías de Exportación	38
2.2.2. Teorías de Libre Comercio	44
2.2.3. Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional.	45
2.2.4. Teorías del Tipo de Cambio	52
2.2.5. Términos de Intercambio y la Exportación	61
2.2.6. Tipo de Cambio y las Exportaciones	64
2.2.7. El retorno del proteccionismo y sus efectos en el comercio internacional	65
2.2.8. Impacto de los Nuevos Cambios en el Comercio Internacional:	
Aranceles del Gobierno de Estados Unidos y sus Efectos en la Agricultura	
Peruana	66
2.3. Marco Conceptual	72
2.3.1. Apertura Comercial	72
2.3.2. Tratado de libre comercio	73
2.3.3. Exportación	74
2.4. Hipótesis	75
2.4.1. Hipótesis General	75
2.4.2. Hipótesis Específicas	76

2.5.	Variables	76
2.5.1.	Identificación de variable	76
2.5.2.	Operacionalización de variables	77
CAPITULO III: METODOLOGÍA.....		78
3.1.	Tipo de investigación.....	78
3.2.	Enfoque de la Investigación	78
3.3.	Nivel de Investigación	78
3.4.	Diseño de la investigación.....	78
3.6.	Unidad de Análisis	79
3.5.	Población y Muestra.....	79
3.5.1.	Población.....	79
3.5.2.	Muestra.....	79
3.6.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	79
3.7.	Procesamiento y Análisis de Datos	80
CAPITULO IV: RESULTADO		81
4.1.	Evolución de las exportaciones quinua peruana y el TLC Perú- Estados Unidos	81
4.1.1.	Exportaciones de quinua	83
4.2.	Efecto del TLC Perú- Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana.....	97
4.2.1.	Prueba de raíz unitaria.....	99
4.2.2.	Prueba de cointegración	101
4.2.3.	Regresión del modelo de las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos.....	103
4.2.4.	Evaluación del supuesto del modelo Econométrico.....	105
DISCUSIÓN.....		109
CONCLUSIONES.....		114
RECOMENDACIONES		117
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		119
ANEXOS.....		127
ANEXO 01 Matriz de consistencia		127
ANEXO 02 Base de datos.....		128
ANEXO 03 Tratado de Libre Comercio PERÚ-EE.UU.		131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 El ajedrez del libre comercio de David Ricardo	41
Tabla 2 <i>Cuadro comparativo del volumen de exportación de quinua de Perú y Bolivia (2000-2024)</i>	67
Tabla 3 <i>Cuadro comparativo del arancel aplicado a la exportación de quinua de Perú y Bolivia hacia Estados Unidos (2000-2024)</i>	69
Tabla 4 <i>Exportaciones de quinua y vigencia del TLC Perú-Estados Unidos, 2000-2024</i>	83
Tabla 5 <i>Exportaciones anuales de quinua peruana y términos de intercambio de Perú-Estados Unidos, 2000-2024</i>	85
Tabla 6 <i>Exportaciones anuales de quinua peruana y tipo de cambio real del Perú, 2000-2024</i>	87
Tabla 7 <i>Exportaciones de quinua peruana y PBI de Estados Unidos, 2000-2024</i>	90
Tabla 8 <i>Exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos e Índice de Precios al Consumidor del Perú, 2000-2024</i>	92
Tabla 9 <i>Exportaciones de quinua peruana e Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos, 2000-2024</i>	94
Tabla 10 <i>Estadísticos descriptivos de las variables del modelo de exportaciones de quinua peruana (2000-2024)</i>	97
Tabla 11 <i>Matriz de correlación de las variables del modelo de exportaciones de quinua peruana</i>	98
Tabla 12 <i>Prueba de raíz unitaria en niveles (Dickey-Fuller aumentado) de las variables del modelo</i>	99
Tabla 13 <i>Prueba de raíz unitaria en niveles (Dickey-Fuller aumentado) de las variables del modelo</i>	100
Tabla 14 <i>Resultados del modelo de regresión en niveles para el análisis de largo plazo</i>	101
Tabla 15 <i>Prueba de cointegración de Engle-Granger para las exportaciones de quinua peruana</i>	102
Tabla 16 <i>Regresión del modelo de exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos (errores robustos)</i>	103
Tabla 17 <i>Indicadores globales de ajuste y significancia del modelo econométrico</i>	104
Tabla 18 <i>Factor de Inflación de la Varianza (VIF) del modelo de exportaciones de quinua</i>	105
Tabla 19 <i>Evaluación del supuesto de homocedasticidad del modelo econométrico</i>	106
Tabla 20 <i>Prueba de normalidad de los residuos (Shapiro-Wilk)</i>	107
Tabla 21 <i>Prueba de autocorrelación del modelo econométrico</i>	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	<i>Teoría de las ventajas absolutas</i>	40
Figura 2	<i>Principales exportaciones agrícolas de Perú hacia EE.UU.</i>	70
Figura 3	<i>Efecto del arancel estadounidense en costos de exportación agrícola</i>	71
Figura 4	<i>Principales mercados de destino de la agroexportación peruana</i>	72
Figura 5	<i>Cuadro comparativo del volumen de exportación de quinua de Perú y Bolivia (2000-2024)</i>	68
Figura 6	<i>Evolución de las exportaciones de quinua y vigencia del TLC Perú–Estados Unidos, 2000–2024</i>	83
Figura 7	<i>Exportaciones anuales de quinua peruana y términos de intercambio de Perú–Estados Unidos, 2000–2024</i>	85
Figura 8	<i>Exportaciones anuales de quinua peruana y tipo de cambio real del Perú, 2000–2024</i>	88
Figura 9	<i>Exportaciones de quinua peruana y PBI de Estados Unidos, 2000–2024</i>	91
Figura 10	<i>Evolución de las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y del Índice de Precios al Consumidor del Perú, 2000–2024</i>	93
Figura 11	<i>Exportaciones de quinua peruana e Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos, 2000–2024</i>	95

RESÚMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar el efecto del Tratado de libre comercio Perú-EEUU en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.

Se aplicó una metodología de tipo aplicada, diseño no experimental longitudinal, enfoque cuantitativo no experimental y nivel explicativo, la técnica fue la recolección de datos de fuentes secundarias, la población la integraron los datos estadísticos trimestrales de la variable tratado de libre comercio Perú-Estados Unidos y exportaciones de quinua peruana y la muestra fueron 100 datos trimestrales correspondientes al periodo 2000-2024.

Los resultados demostraron que el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos no presenta un efecto directo estadísticamente significativo sobre las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024. Sin embargo, la existencia de cointegración confirma una relación de equilibrio de largo plazo entre las exportaciones y el conjunto de variables macroeconómicas consideradas, lo que indica que la dinámica exportadora de la quinua responde a factores estructurales del comercio internacional, dentro de los cuales el TLC actúa como un marco institucional facilitador, mas no como un determinante independiente del crecimiento exportador.

Se concluye que el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos no presenta un efecto directo estadísticamente significativo sobre las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024

Palabras clave: Apertura comercial, Tratado de libre comercio, Exportaciones, FOB.

ABSTRACT

The present research aims to determine the effect of the Peru–United States Free Trade Agreement on Peruvian quinoa exports during the period 2000–2024.

An applied research methodology was used, with a non-experimental longitudinal design, a quantitative non-experimental approach, and an explanatory level of analysis. The technique employed was the collection of data from secondary sources. The population consisted of quarterly statistical data related to the Peru–United States Free Trade Agreement and Peruvian quinoa exports, while the sample comprised 100 quarterly observations corresponding to the period 2000–2024.

The results demonstrated that the Peru–United States Free Trade Agreement does not present a statistically significant direct effect on Peruvian quinoa exports during the 2000–2024 period. However, the existence of cointegration confirms a long-term equilibrium relationship between exports and the set of macroeconomic variables considered, indicating that the export dynamics of quinoa respond to structural factors of international trade, within which the Free Trade Agreement acts as a facilitating institutional framework rather than as an independent determinant of export growth.

It is concluded that the Peru–United States Free Trade Agreement does not have a statistically significant direct effect on Peruvian quinoa exports during the period 2000–2024.

Keywords: trade openness, Free Trade Agreement, exports, FOB.

INTRODUCCION

La apertura comercial es un tema de gran relevancia por el efecto que genera en el crecimiento económico del Perú, el cual está relacionado con la inserción a un mundo globalizado, es importante utilizar el comercio y la apertura a nuevos mercados, como la tecnología, con el fin de insertarnos y aprovechar las ventajas que proviene de ello, el Perú tuvo un proceso de políticas comerciales realizadas con los Estados Unidos, en 1993 con la entrada en vigor de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), se estableció un marco regulatorio que perduró hasta el año 2001. Posteriormente, como una extensión y actualización de esta normativa, surgió la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA, en inglés), que estuvo vigente hasta diciembre de 2009. Ambas leyes tenían como objetivo principal fomentar el comercio de productos agrícolas o sustitutos a la producción de hoja de coca entre los países andinos, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. Estas leyes otorgaban preferencias arancelarias unilaterales a ciertos productos, permitiendo el ingreso libre de aranceles para más de seis mil productos específicos y en contra partida los países suscritos a este convenio se comprometían a erradicar la producción del narcotráfico, puesto que Estados Unidos era su principal mercado, fomentando el cultivo de productos legales en remplazo del cultivo de hoja de coca, brindando beneficios a favor de países andinos.

Según MINSETUR (2009), en febrero del 2009 entró en vigor el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos, donde busca el desarrollo económico mediante el comercio bilateral, posteriormente se firmó el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos en el 2006, entrando en vigencia el primero de febrero del 2009, cuyo objetivo fue la dinamización de los sectores económicos de cada país.

Luego de pactar el tratado de libre comercio Perú – EEUU, el beneficio comercial es para ambos países que suscriben este convenio, donde otorga los mismos beneficios arancelarios que anteriormente ya se contaba, es por ello que se plantea cuestionamientos de que si el Tratado de Libre Comercio (TLC) fue una excusa para no perder los vínculos comerciales forjado por los Estados Unidos y si ello trajo consigo beneficios o perjuicios a ciertos sectores económicos en el Perú.

Estados Unidos siempre ha sido uno de los principales socios comerciales de productos

tradicionales y no tradicionales o en el sector que fuese, porque es un mercado que presenta una sólida economía así como también cuenta con consumidores potenciales.

Siendo el Perú un país con un gran ecosistema, el cual cuenta con una gran biodiversidad, lo cual permite sembrar y cosechar distintos tipos de productos tales como la quinua, al tratarse de un producto ancestral y el sustento de muchas familias andinas, siendo Estado Unidos nuestro principal país de destino.

Es por ello que cabe señalar que existe un genuino interés por comprender el impacto que genera la aprobación de políticas comerciales de exportación con los Estados Unidos, han tenido en el volumen de exportaciones de quinua procedentes de Perú entre los periodos 2000 al 2024, se estableció como pregunta principal: ¿Cuál es el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024?

El objetivo general es analizar el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú –Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024; siendo los objetivos específicos:

O.ESP.1: Cuantificar la sensibilidad entre las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y el tipo de cambio, periodo 2000-2024.

O.ESP.2: Estimar los efectos de las variables macroeconómicas y determinar si se contrarrestan entre ellas las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos , periodo 2000-2024.

Para lograr los objetivos planteados se planteó siguiente hipótesis: La hipótesis general del presente trabajo de investigación es, el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos tiene una incidencia positiva en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2020. El diseño de este estudio sigue la siguiente estructura:

En el Capítulo I, se elaboró una descripción del tema, el problema de investigación, se formularon los problemas y objetivos, y se justificó la investigación.

En el Capítulo II En el marco teórico de nuestro estudio, comenzamos con la revisión de antecedentes a nivel internacional y nacional, proporcionando un contexto amplio para la investigación. A continuación, nos adentramos en la parte teórica de cada variable, detallando su conceptualización y

operacionalización, lo que nos permite formular la hipótesis de investigación y operacionalización de variables.

En el Capítulo III: se presenta el marco metodológico de investigación, delineando cuidadosamente el enfoque, tipo, nivel, diseño de estudio, la unidad de análisis, la población de estudio y la muestra seleccionada, asegurando que sean representativas y pertinentes para el objetivo de investigación. Asimismo las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos, garantizando la fiabilidad y validez de la información.

Los Resultados de la Investigación se presentan en el capítulo V, además de la discusión que se organizan en torno a los objetivos del trabajo y la comparación de hipótesis.

Por último, se ofrecen las conclusiones y sugerencias que responden a la determinación del tema de investigación.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la problemática

A nivel mundial es importante estudiar las consecuencias de una política expansivas como el Tratado de Libre Comercio (TLC), el Perú se encuentra inmerso en un mundo globalizado y el efecto que trajo consigo una política de apertura comercial específicamente la exportación de quinua a los Estados Unidos, siendo un socio comercial estratégico a nivel mundial, la quinua es un producto emblemático debido a las propiedades que posee, proteínas, ácidos grasos y minerales, generando interés comercial nacional y mundial, por consiguiente la importancia de abordar este temas (FAO, 2016).

El Perú tuvo un proceso de políticas comerciales realizadas con los Estados Unidos en 1993, con la entrada en vigor de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), se estableció un marco regulatorio que perduró hasta el año 2001. Posteriormente, como una extensión y actualización de esta normativa, surgió la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA, en inglés), que estuvo en efecto hasta diciembre de 2009. Ambas leyes tenían como objetivo principal fomentar el comercio de bienes legales entre los países andinos, incluyendo a Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. Estas leyes otorgaban preferencias arancelarias unilaterales a ciertos productos, permitiendo el ingreso libre de aranceles para más de seis mil productos específicos y en contra partida estos gobiernos se comprometían a erradicar la producción del narcotráfico, puesto que Estados Unidos era su principal mercado, fomentando el cultivo de productos legales en remplazo del cultivo de hoja de coca, brindando beneficiados ambos países, pero de tipo arancelario a favor nuestro.

Según MINSETUR (2009), en febrero del 2009 entró en vigor el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos, el cual se busca el desarrollo económico mediante el comercio bilateral, seguidamente de ello se firmó el TLC con los Estados Unidos en el 2006, entrando en vigencia el primero de febrero del 2009, cuyo objetivo fue la dinamización de los sectores económicos de cada país.

A nivel mundial, los tratados de libre comercio (TLC) han impulsado el crecimiento del comercio internacional, que alcanzó un récord de 33 billones de dólares en 2024, con un crecimiento del

3,7 % anual, impulsado especialmente por los servicios, que crecieron cerca del 9 % ese año; sin embargo, este proceso también enfrenta importantes problemáticas globales que cuestionan sus beneficios universales. Por un lado, la escala de aranceles y barreras no arancelarias ha generado incertidumbre y costos crecientes para el comercio internacional, con países como Estados Unidos elevando sus tarifas efectivas de importación de aproximadamente 2,6 % a 17,9 %, lo que afecta las cadenas globales de suministro y encarece bienes y servicios para consumidores y productores por igual. Además, la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha advertido que el principio de trato más favorecido se ha debilitado y que la proliferación de tarifas está reduciendo el comercio bajo normas globales, lo que podría frenar la expansión del intercambio comercial y aumentar tensiones entre países, especialmente entre economías avanzadas y emergentes. Estos factores ilustran cómo, si bien los TLC buscan liberalizar mercados, las tensiones comerciales, las desigualdades entre socios y la volatilidad de políticas proteccionistas generan desafíos significativos para la estabilidad y equidad del comercio mundial.

Los principales países productores de quinua a nivel mundial se concentran principalmente en Sudamérica, destacando Perú como el mayor productor, seguido por Bolivia. En un nivel inferior de producción se encuentran países como Ecuador y Bhután, cuyos volúmenes son considerablemente menores. De acuerdo con estadísticas internacionales, en el año 2023 Perú registró una producción aproximada de 70 479 toneladas de quinua, mientras que Bolivia alcanzó alrededor de 41 380 toneladas, confirmando el liderazgo de ambos países en la oferta global de este grano andino (FAO, 2016).

A pesar de que casi el 90 % de las exportaciones peruanas están cubiertas por Tratados de Libre Comercio (TLC) vigentes con más de 50 países, lo cual facilita el acceso preferencial a mercados como Estados Unidos, China, la Unión Europea, Japón y otros socios, la economía peruana enfrenta problemas estructurales que limitan el impacto positivo de estos acuerdos. En 2023, las exportaciones de mercancías peruanas sumaron aproximadamente USD 60,7 mil millones, con una contracción del -3,4 % respecto al año anterior, mientras que las importaciones disminuyeron -14,2 %, dejando un superávit comercial que mejoró la balanza general pero reflejando una menor dinamización de las ventas externas en un contexto global volátil. Esta fuerte dependencia de los TLC ha contribuido a que una gran parte de los envíos se concentre en pocos productos primarios o con bajo valor agregado —como minerales y commodities

agrícolas, lo cual limita la diversificación efectiva de la oferta exportable peruana en mercados globales más exigentes y competitivos

Además, el 93 % de las empresas exportadoras peruanas destinan sus productos a países con TLC, y un 87 % de estas son micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), lo que evidencia que estos acuerdos son críticos para la actividad exportadora, pero también hacen vulnerable al tejido empresarial nacional frente a cambios externos o barreras no arancelarias. Por ejemplo, a pesar de la expansión de envíos de productos no tradicionales bajo estos acuerdos, persisten desafíos logísticos, tecnológicos y de cumplimiento normativo que impiden que los beneficios de los TLC se traduzcan en una integración más profunda en cadenas globales de valor y un crecimiento sostenido en sectores con mayor valor agregado. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de políticas públicas complementarias que mejoren la competitividad productiva interna, fortalezcan infraestructura comercial y promuevan una verdadera diversificación de la economía peruana más allá de la mera apertura comercial (FAO, 2016).

Respecto al volumen de producción de quinua en el Perú, el país ha sostenido en los últimos años una producción anual que oscila entre 70 000 y 90 000 toneladas, manteniéndose como el principal productor mundial. En particular, para el año 2023 se estimó una producción cercana a 70 479 toneladas, resultado del aprovechamiento de las condiciones agroclimáticas de las regiones altoandinas y del crecimiento sostenido de la demanda internacional de quinua, según (MIDAGRI, 2024).

A pesar de los beneficios observados desde que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos entró en vigor en febrero de 2009, existen problemáticas estructurales que afectan la competitividad y estabilidad de este intercambio comercial a nivel nacional. Desde entonces, las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos han alcanzado más de US\$101 mil millones en 15 años, con un crecimiento del 91 % entre 2009 y 2023, y representando productos no tradicionales alrededor del 51 % del total exportado al mercado estadounidense; sin embargo, estas cifras esconden una fuerte concentración en unos pocos sectores como la agroexportación y minería, lo cual limita la diversificación productiva de la economía peruana y su resiliencia frente a choques externos, según (MIDAGRI, 2024).

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema general

1.2.2. Problemas Específicos

P.ESP.1: ¿Cuál es la sensibilidad entre las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y el tipo de cambio, periodo 2000-2024?

P.ESP.2: ¿Los factores macroeconómicos pueden contrarrestar los efectos positivos del tratamiento arancelario del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en las exportaciones peruanas de quinua, periodo 2000-2024?

1.3. Justificación

1.3.1. Valor teórico

La presente investigación aporta conocimientos en un contexto globalizado, contribuyendo con la comunidad científica. Como también brinda sustento científico para poder validar el estudio de investigaciones relacionadas al presente trabajo de investigación.

1.3.2. Implicaciones prácticas

Las implicancias prácticas de la tesis “Efecto del Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024” permiten generar evidencia útil para la toma de decisiones públicas y privadas, pues los resultados pueden orientar al diseño de políticas de promoción comercial y mejora en la competitividad, brindando soporte a los productores y cooperativas de quinua a identificar las condiciones comerciales más favorables derivadas de un Tratado de Libre Comercio, fortalecer estrategias de acceso y posicionamiento en el mercado estadounidense, brindando información clave para empresas exportadoras optimizando la inversión, calidad y el cumplimiento de estándares; los hallazgos pueden servir como referencia para futuros acuerdos comerciales y para evaluar el impacto real de la apertura comercial en sectores estratégicos de la agroexportación peruana.

1.3.3. Relevancia social

La relevancia social de la tesis “Efecto del Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos en

las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024” radica en comprender el crecimiento del mercado externo y su impacto en las condiciones de vida de miles de familias agroexportadoras, al generar mayores oportunidades de empleo, ingresos y desarrollo local; además, ofrece evidencia para promover cadenas de valor más inclusivas, fortalecer la asociatividad campesina y garantizar que los beneficios del comercio internacional distribuyan de manera más equitativa entre las comunidades, contribuyendo al bienestar social, la reducción de la pobreza y la sostenibilidad del sector agrícola peruano.

1.3.4. Utilidad metodológica

La utilidad metodológica de la tesis, “Efecto del Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024”, desarrolla un esquema de análisis de método científico, empleando una metodología explicativa de investigación para estudiar cómo los acuerdos comerciales influyen en variables sectoriales concretas, integrando métodos cuantitativos de series temporales con la revisión del marco normativo del TLC para identificar posibles vínculos causales entre la apertura comercial y la exportación; además, ofrece una estructura metodológica aplicable a otros productos agrícolas y a investigaciones futuras sobre política comercial, facilitando la selección de variables, la elaboración de indicadores y la construcción de modelos que fortalecen la investigación económica en comercio internacional.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

Analizar el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú –Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024

1.4.2. Objetivos Específicos

O.ESP.1: Cuantificar la sensibilidad entre las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y el tipo de cambio, periodo 2000-2024.

O.ESP.2: Estimar los efectos de las variables macroeconómicas y determinar si se contrarrestan

entre ellas las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos, periodo 2000-2024.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

2.1.1. Antecedentes Internacionales

(Carlosama, 2022) realizo un estudio titulado, “La política comercial de China y su efecto en el comercio internacional de la UE: El caso de Alemania y Francia”, tuvo como objetivo: evidenciar y analizar la política económica internacional, en su relación de interdependencia de china y los países de Alemania y Francia, por medio de un estudio exhaustivo y la evidencia de factores económico, político y sus relaciones Chino- Europeas, brindando mayor importancia a aspectos políticos en el comercio internacional. En base a ello es posible notar que el comercio internacional sirve como un nexo para establecer y fortalecer políticas de comercio con la Unión Europea, como también se pudo evidenciar que una política comercial entre China ha podido profundizar sus relaciones de comercio, posicionándose como un socio estratégico, generando equilibrio en la balanza comercial y la distribución del comercio internacional. Si bien es cierto se puede constatar que los productos exportados entre China y la Unión Europea fueron complementarias, poniendo énfasis en productos industriales y con valor tecnológico en respuesta al programa MIC2025. Pese a la diversificación en las exportaciones por parte de la Unión Europea, existe déficit comercial frente al gigante asiático. En términos comerciales la relación comercial con China se ha convertido en un punto estructural pragmático, permitiendo no solo asociarse en términos comerciales con Alemania como también profundizar con otros ámbitos. Permitiendo tratar otros temas como los Derechos Humanos.

Como también se puede constatar que la relación comercial entre China y Alemania, Alemania un país líder comercial de la Unión Europea y la puerta de ingreso para establecer lasos comerciales con demás países de la Unión Europea, como segundo punto se puede observar que estos lazos comerciales entre China y Alemania se ha logrado mejorar la Inter institucionalidad en ambos países en el marco de una asociación integral. En su totalidad se muestra que estos países están realizando esfuerzos diplomáticos a fin de afianzar estas asimetrías económicas. En tanto se puede demostrar que las relaciones diplomáticas entre china y

Alemania fue la base central para futuras relaciones comerciales. De ahí se puede deducir que Francia fue el primer país en entablar relaciones comerciales con el gigante asiático (China), y elevar sus relaciones comerciales hacia una estrategia global, si bien es cierto estas relaciones comerciales fueron tenues durante los sesenta, estos empezaron a tener mayor relevancia durante los años setenta y ochenta con intercambios comerciales más significativos. Por el contrario desde los noventa el fortalecimiento de los lazos político comercial en agravio a Taiwán, aumentando la afluencia del comercio internacional generando una mayor interdependencia comercial y económica, por tanto genera déficit comercial en el que cada vez son más agudos, en resumen cada vez Alemania y Francia son cada vez más atraídos por el mercado chino, en el que ofrece productos acordes a las necesidades y nuevos retos que tiene su economía interna e internacional.

En un estudio realizado por (Sanchez, 2020), tuvo como título de investigación, “Análisis comparativo de los tratados de libre comercio de Colombia con Estados Unidos y Canadá en el sector cafetero”, tuvo como objeto de investigación: realizar un análisis comparativo de los tratados de libre comercio que tiene Colombia con Estados Unidos y Canadá en el sector cafetero, la metodología empleada en la presente investigación es de tipo exploratorio descriptivo, exploratorio, debido a que hace uso de base documental, con respecto a un análisis comparativo, firmado del tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y los países de: EEUU. y Canadá, donde brinda un análisis exhaustivo a dichos TLCs de la Economía Colombiana en el sector cafetero, siendo este un sector de mayor afluencia comercial. Tiene como conclusión: Al inicio de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia-EEUU., los beneficios generados para Colombia no fueron preponderantes, teniendo como resultado una balanza comercial deficitaria, y una guerra comercial entre los productos más eficientes, más competitivos. En función a la balanza comercial antes de la entrada en vigencia del TLC (Sanchez, 2020), observó que el comportamiento de las variables macroeconómicas era favorable y luego de la entrada en vigor de dicho tratado, estas variables macroeconómicas presentaron una caída en el índice de desempleo, el PBI, la balanza comercial, etc. Debido que en un inicio ambos países tenían un comportamiento de interdependencia, que se espera que sea un comportamiento transitorio y pueda superar esta situación. Luego de la entrada en vigencia del TLC, firmado

entre Canadá- Colombia, se pudo observar unos resultados favorables en a la balanza comercial, ello debido a que la negociación del TLC entre ambos países fue más equitativa. Los beneficios generados con la firma del TLC, trajo consigo que las empresas nacionales sean más eficientes y competitivas, certificándose y preparándose para poder cumplir con los estándares de calidad solicitados en países del exterior. La mano de obra calificada se vio incrementada, debido a la demanda de esta por parte de las empresas, en consecuencia se vio mejoras en el nivel de exportación, y un incremento en el índice de empleo. La entrada en vigencia del TLC, generó un impulso en la competitividad empresarial, teniendo mejores condiciones para atraer la inversión, atraer la productividad y conquistar el mercado mundial. El sector agrario, es el sector más afectado luego de la entrada de vigencia del TLC, es por ello que el gobierno debería de adoptar políticas e impulsar la mejora de los estándares sanitarios y fitosanitarios, como también se debería tener medidas de protección, establecer contingentes arancelarios y ampliar los plazos de desgravación. Colombia tiene ventajas en cuanto a su posición geográfica, ya que tiene salida tanto por el mar Atlántico como también por el Océano Pacífico, del mismo modo sus pisos ecológicos, posibilitando que se pueda cultivar de forma competitiva, productos como la piña, chontaduro, aguacate, uchuva, por tanto se sugiere mejorar la infraestructura y logística en las zonas portuarias y zonas francas, a fin de mejorar el tiempo de llegada en el tiempo estimado. Se debe realizar mayor inversión en zonas portuarias y zonas francas, debido a que son zonas de ingreso y salida de comercio internacional, brindando mayor gasto presupuestal a estas regiones, en el tema de puertos, logística e infraestructura. La inexistencia de vías adecuadas en zonas portuarias es uno de los problemas existentes en Colombia, es por ello que el estado debe comprometerse con el mejoramiento de vías, como también la creación de autopistas de interconexión de zonas francas, puertos y medios de transporte. En la actualidad Colombia se caracteriza por ser un país agroexportador de productos primarios, es por ello para la mejora en los precios, se debe tener un acceso de transporte, para la mejora de la competitividad de sus productos.

Colombia tiene el mejor café de exportación a nivel de Latinoamérica, como también la federación nacional del cafetero, es un ente encargado de regular los precios y la compra de toda la producción, siempre

en cuando cumplan con los estándares de calidad fijados a nivel internacional. La crisis petrolera y la fluctuación del dólar están teniendo un efecto significativo en la industria cafetera. Para contrarrestar este impacto a largo plazo, se sugiere aumentar el consumo interno de café. Sin embargo, en la actualidad, la población no está consumiendo café en la medida deseada debido a la disminución del poder adquisitivo y los cambios en los hábitos de consumo.

2.1.2. Antecedentes nacionales

En un estudio realizado por (Fairlie Reinoso, 2006), estudio el Tratado de libre comercio Perú – EE.UU.: un balance crítico; donde realiza una discusión de los textos escritos dentro del Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos y lo que significa para el Perú y lo que puede significar a nivel agrícola, servicios, propiedad intelectual, compras realizadas por el estado peruano y controversias (a nivel medio ambiental), llegó a la conclusión que el Tratado de libre comercio firmado entre Perú y Estados Unidos, en la inversión estadounidense no tuvo un comportamiento responsable, reduciendo la regulación en la inversión extranjera en detrimento de un desarrollo sostenible.

(Fairlie Reinoso, 2006) menciona que las prohibiciones de expropiación y prohibición de requisitos de desempeño dentro de las disposiciones del Nivel Mínimo de Trato que están establecidas dentro del capítulo de inversiones del TLC Perú con Estados Unidos , presentan semejanza con las que se plantearon en el TLCAN, donde se pudo observar una serie de riñas, por ejemplo en la etapa de establecimiento de inversiones si una empresa extranjera informe que quiere invertir en el Perú, se le brindara inmediatamente garantías y privilegios como el derecho a la indemnización.

Resumiendo, en el capítulo donde se menciona las inversiones en el marco del Tratado de Libre Comercio, a futuro se puede generar una serie de disputas de la inversión de empresas estadounidenses ya que podría generar daños ambientales en el sector minero generando efectos negativos privilegiando a empresas transnacionales.

En un estudio realizado por (Beraún, 2022), tuvo como tema de estudio, El impacto del tratado de libre comercio EEUU-Perú en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2010 -2019, el propósito

principal de este estudio es examinar los efectos generados por el Tratado de Libre Comercio entre EEUU-Perú en las exportaciones de quinua peruana durante el período comprendido entre 2010 y 2019, los objetivos específicos incluyen la evaluación de los efectos generados por el Tratado de Libre Comercio entre EEUU-Perú en el tipo de cambio durante el período comprendido entre los años 2010 y 2019, analizar los efectos ocasionados por el Tratado de Libre Comercio entre EEUU-Perú en la cantidad de toneladas de quinua peruana exportada entre los años 2010 y 2019, así como examinar cómo este acuerdo ha contribuido al crecimiento y ascenso de Perú como un importante exportador mundial de quinua durante el mismo período; en el marco de la presente investigación, se empleó una metodología que incluyó el uso de técnicas estadísticas, como la regresión lineal, con el propósito de evaluar el impacto de diversos factores de competitividad en las exportaciones agrícolas. El estudio se caracteriza por ser de naturaleza no experimental, donde se recopiló información proveniente de fuentes secundarias. Además, se llevaron a cabo delimitaciones específicas de las variables que son recurrentes en el ámbito agroexportador de la quinua, con el fin de someterlas a un detenido proceso de observación y análisis. Este enfoque metodológico permite obtener una comprensión más precisa de los factores que influyen en las exportaciones de quinua y su competitividad en el mercado internacional, la naturaleza de la investigación es de carácter aplicado, con un diseño descriptivo y correlacional no experimental, el enfoque de análisis se centra en documentos estadísticos que detallan las exportaciones de quinua peruana durante los años 2010 a 2019, el enfoque es de tipo mixto (cualitativo), la técnica utilizada para la recolección de datos, se trabajó con información secundaria, debido a la naturaleza no experimental del diseño muestral, no se ha establecido una población específica ni se ha seleccionado una muestra delimitada.

La información utilizada en este estudio proviene de diversas fuentes de renombre, incluyendo Trade Map, Veritrade y Adex Data Trade, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú), el Ministerio de la Producción (PRODUCE).

(Beraún, 2022), tuvo como conclusión que el análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio

entre Perú y Estados Unidos revela un aumento significativo en la demanda de quinua, lo que ha resultado en una expansión geográfica de la producción en diversas regiones del país. Por consiguiente el crecimiento económico y la apertura comercial ha generado ingreso de divisas por parte de las empresas exportadoras, tanto para la siembra como para otros fines. Además, un factor relevante que ha contribuido a este fenómeno es la designación del año 2013 como el "Año Internacional de la Quinua", por tanto produjo una mayor producción y exportación, incluso en la costa peruana, antes no tan involucrada en este mercado. Aunque el Tratado de Libre Comercio (TLC) está vigente, siguen presentes obstáculos no relacionados con tarifas que representan desafíos para los empresarios y afectan la competitividad del sector. Un estándar muy exigido en las exportaciones son los elevados estándares de calidad. y adoptar la tecnología necesaria para cumplir con dichos requisitos. Como resultado, únicamente un reducido grupo de 9 empresas abarca más de la mitad (53.44%) del total de exportación de quinua peruana. Esta concentración refleja las limitaciones y desafíos que enfrentan las empresas más pequeñas o menos tecnificadas para poder entrar a competir frente a los estándares exigidos por el mercado internacional. Es ampliamente reconocido que Estados Unidos genera una influencia de precios en la quinua a nivel internacional. La firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos ha contribuido en fomentar el consumo de este producto gracias a sus propiedades y valor nutricional. Desde el año 2011, Estados Unidos se estableció como uno de los países de mayor consumo a nivel internacional, tanto para la siembra como para otros fines. Específicamente, en el caso de la quinua destinada para usos distintos a la siembra, las exportaciones han generado un total de 405,541 miles de dólares en valor FOB, resaltando por encima del país de Bolivia, que históricamente fue uno de los principales competidores de este grano andino. Este hecho refleja el impacto positivo del TLC en la promoción y la venta de quinua en los Estados Unidos.

(Beraún, 2022), afirmó que la supresión de barreras arancelarias, pactadas en el acuerdo, ha generado un significativo incremento en las exportaciones de quinua peruana, exceptuando la destinada a la siembra para los Estados Unidos. El 2014, las exportaciones peruanas de quinua tuvieron un incremento del 129% en millones de dólares, conservando una propensión alcista en los años siguientes. No obstante, esta

evolución se vio de momento suspendido ese mismo año, cuando fue rechazado hasta 6 envíos en aduanas estadounidenses debido a la existencia de plaguicidas en el producto. Ya a partir del 2017, se ha detectado una mejora notable en el valor monetario de las exportaciones quinua, experimentando un aumento de alrededor del 3.4%. Este incremento en los precios unitarios del dólar por kilogramo en el mercado de los Estados Unidos, tras dos años consecutivos de declive. Sin embargo, es crucial destacar que, aunque el valor monetario sea significativo, no se pueden subestimar los considerables gastos logísticos asociados a los reglamentos para su ingreso y a una inspección en la calidad impuestos por Estados Unidos, considerados como barreras no arancelarias. En resumen durante el periodo analizado, la tendencia de las exportaciones de quinua en Perú ha sido favorable en general, aunque se observó una disminución del 10% en los últimos cinco años. En cifras, estas exportaciones descendieron aproximadamente US\$ 144.4 millones, para el 2015 a US\$ 134.5 millones en el año 2019.

La 3ra conclusión de (Beraún, 2022), señala que en el año 2014 se produjo una limitación en las exportaciones hacia EE.UU. debido a la presencia de plaguicidas, siendo esta restricción influenciada por medidas sanitarias, fitosanitarias y obstáculos técnicos en el comercio internacional; durante este período, las regulaciones no arancelarias establecidas por la FDA no estaban claramente definidas. Como resultado, las empresas exportadoras comercializaron tanto la quinua convencional y la quinua orgánica bajo estándares similares. Fue en el año 2016 cuando se establecieron los límites máximos de residuos, y se observó un aumento en la cantidad exportada a partir del año 2017.

Después de superar estos obstáculos, (Beraún, 2022) afirmó que la cantidad de quinua exportada comenzó a recuperarse en los años siguientes, alcanzando aproximadamente 119,866,458 kg. de quinua no consignada a la siembra y 160,621 kg. destinados a la siembra durante el período comprendido entre 2010 y 2019. Donde el Perú se consagro como en el principal país exportador mundial de quinua desde 2014 hasta la actualidad, con un porcentaje de intervención del 33.5% en el mercado global. Aunque hubo disminución en las exportaciones en los años 2015 y 2016, la estrategia implementada por el gobierno peruano en el año 2017 para aumentar el volumen de exportaciones ayudó a aminorar el efecto negativo causado por un deceso

en los precios internacionales de la quinua. El comportamiento del valor exportado en el año 2017, y un incremento del 18% de volumen, puede atribuirse a la fijación de precios por parte del mercado estadounidense. Cuarta conclusión: el país de los Estados Unidos se posiciona como el principal país de destino de exportación a nivel mundial, representando el 37% del total de las exportaciones, especialmente de la variedad orgánica. Además, es el principal consumidor directo a nivel mundial, Bolivia, lo que convierte su demanda en un factor crucial para la posición de Perú dentro del ranking mundial de exportación de quinua. Al igual que Perú, Bolivia enfrentó desafíos similares durante el último quinquenio del período analizado, observando una disminución en sus exportaciones de US\$ 91.5 millones en 2015 a US\$ 90.6 millones en 2019. Sin embargo, experimentó una recuperación con un crecimiento porcentual del 18.2% en comparación con el año anterior, influenciada en parte por su entrada en el mercado chino. A pesar de registrar cifras más alentadoras que Perú, Bolivia no logró superar a Perú en su posición como líder en las exportaciones de quinua.

En un estudio realizado por (Mendiburu, 2022), realizó un “análisis de los efectos de los términos de intercambio de comercio exterior sobre el crecimiento del producto bruto interno de Perú y Chile durante los años 2000 -2021”, tuvo como objetivo de investigación verificar la existencia del efecto Meztler - Laursen -Harberger para Perú y Chile, durante los años 2000 al 2021, estimar el efecto que genera el termino de intercambio al PBI, siendo la variable de control el tipo de cambio real de Chile y Perú y estimar el efecto del tipo de cambio real sobre la actividad económica, durante los años 2000 al 2022. La estrategia metodológica adoptada en relación a este estudio consiste en utilizar el modelo de vectores autorregresivos (VAR).

(Mendiburu, 2022), afirmó que el impacto en el incremento de los términos de intercambio muestra resultados relevantes para el comercio en ambas naciones. En el Perú se evidencia una influencia adversa del -0.12639% en el segundo período, y un leve impacto negativo del -0.01986% en el primer período. Por otro lado en Chile, la repercusión es más marcada en el primer período previo, con una caída del -0.100%, aunque también se observa un segundo descenso del -0.0872%.

El análisis de la actividad económica según (Mendiburu, 2022) muestra que un incremento en la variable términos de intercambio no es favorable para el país en el corto plazo. Este fenómeno puede entenderse debido a la necesidad que tienen las empresas de realizar inversiones para mejorar su capacidad productiva y poder beneficiarse del incremento de los precios de exportación. Además la reducción en los productos importados destinados como materia prima para la fabricación de productos no tiene un efecto inmediato, dado la compra de materia prima para su producción actual. Este vínculo en los costos de producción puede dificultar la capacidad de aprovechar los beneficios a corto plazo derivados de cambios generados en los términos de intercambio. En Chile, la exportación de producto tradicional consta del 61.92%. y en Perú representan el 73.8%. Debido a la alta tasa de volatilidad en los precios en los productos tradicionales de exportación, ambas naciones están promoviendo diversificar la exportación de productos, especialmente a través de políticas dirigidas al sector agropecuario. Al examinar la respuesta del producto bruto interno en relación tipo de cambio real multilateral, se detecta una marcada diferencia entre Perú y Chile en cuanto al impacto de esta variable. En Perú, dicho impacto es considerablemente menor debido a la implementación de un tipo política de flotación sucia, lo que reduce las consecuencias de la actual volatilidad respecto a la moneda.

En un estudio realizado por (Huaman & Sinsaya, 2021), de título: “Relaciones entre los Términos de Intercambio y Exportaciones de Palta Fresca Peruana (Periodo 2016-2019): Enfoque VEC”, tiene como objetivo de investigación determinar si los términos de intercambio y la exportación de palta peruana , tiene algún relación en el largo plazo en los años 2016 al 2019, la metodología utilizada tiene un enfoque cuantitativo para recopilar información en relación a la presente investigación. Se recolectaron 48 informaciones de tipo mensual para cada variable, lo que suma un total de 96 tipo de informaciones. Como resultado de su análisis, concluye que:

Existe una relación positiva entre las exportaciones peruanas de palta fresca y los términos de intercambio y exportaciones en el período del 2016 al 2019. (Huaman & Sinsaya, 2021) ratificó mediante la prueba de cointegración de Johansen, donde se valida la hipótesis alterna, de igual manera se verificó que en

un inicio las variables establecidas cumplen con el requisito de no estacionariedad y por tanto deben ser conformadas en su mismo orden.

En un estudio realizado por (Plata, 2019), cuyo tema de investigación es: “Los términos de intercambio y su influencia en la exportación de aceituna en Tacna, período 2016”, tiene como finalidad del estudio, determinar la influencia de los términos de intercambio en la exportación de aceituna en Tacna, período 2016-2018. Para el estudio utilizó como metodología no experimental, utiliza información secundaria como instrumento de medición, recopiló información a través de fichas documentales, la población y muestra conformada por empresas exportadoras de Tacna, el autor llegó a la siguiente conclusión:

Los términos de intercambio reflejaron una dinámica volátil en relación al rendimiento generado en el mercado internacional. Por tanto (Plata, 2019) evidencia un incremento entre los años 2016 y 2018, seguida de una leve disminución. Durante el análisis estadístico del índice de términos de intercambio generó una media de 93.4 y una desviación estándar de 5.07. Las exportaciones de aceituna han mostrado un patrón ascendente desde 2016, reactivándose después de un período afectado por eventos naturales que impactaron negativamente en el cultivo del olivo. Sin embargo, experimentaron un estancamiento a finales de 2017 debido a la sobreproducción.

En un estudio realizado por (Funes & Grandez, 2019), de título: “Efecto del tipo de cambio real en las exportaciones e importaciones totales de Honduras tuvo como objetivo de investigación identificar la relación de elasticidad entre el flujo del comercio exterior y las variaciones en el tipo de cambio real, utilizando el enfoque de cointegración de Engle y Granger. El objetivo es entender cómo las exportaciones (X) y las importaciones (M) son afectadas por las variaciones del tipo de cambio real, lo que permitirá establecer posibles escenarios para la política cambiaria del país. Como resultado de este análisis, concluyó que:

Las funciones de demanda a largo plazo estimadas para las exportaciones (X) y las importaciones (M) de Honduras se ajustan a lo establecido por la base de información literaria y la evidencia empírica. Las evaluaciones sugieren que las exportaciones mantienen una dependencia positiva con el tipo de cambio real

y el ingreso real externo, mientras que las importaciones presentan una dependencia negativa con el tipo de cambio real, pero positiva con el ingreso real interno. Se observó que la sumatoria del valor absoluto de la elasticidad del precio estimadas para las exportaciones (X) y las importaciones (M) es mayor que 1. Esto sugiere que una depreciación beneficiaría la balanza comercial del país a largo plazo, lo que proporciona evidencia de la existencia de la condición Marshall-Lerner para Honduras. Según las elasticidades-precios estimadas para Honduras, las decisiones relacionadas con la política cambiaria tienen un impacto positivo en el comportamiento de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos.

(Cuadros, 2023), estudio el efecto del tipo de cambio real en las exportaciones peruanas no tradicionales en el corto y largo plazo”, el objetivo es identificar la variación del tipo de cambio real y el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de Perú. Para recopilar información empleo fuentes secundarias conformada por todas las empresas exportadoras durante el período de 2000 a 2019. Como resultado de este análisis, el autor llegó a la siguiente conclusión:

A largo plazo (Cuadros, 2023) afirma que dentro del periodo de estudio, la variabilidad del tipo de cambio real no ejerce un efecto significativo en las exportaciones peruanas de productos no tradicionales. Para abordar el objetivo principal de determinar cómo los diversos cambios en el tipo de cambio real afectan la evolución de estas exportaciones, se empleó el modelo ARDL (AutoRegressive Distributed Lag), que permite estimar los coeficientes más adecuados para comprender la dependencia en el corto y largo plazo para las variables de estudio. Además, se llevaron a cabo pruebas de límite de cointegración para evaluar esta relación en el largo plazo. Después de llevar a cabo múltiples pruebas para examinar la correspondencia entre la volatilidad del tipo de cambio real y las exportaciones de bienes no tradicionales, se descubrió que esta variable no resulta significativa tanto en el corto y largo plazo. Este hallazgo sugiere que la viabilidad del tipo de cambio real no genera un efecto relevante en la comercialización de productos no tradicionales al exterior ni a corto ni a largo plazo. Esta conclusión puede explicarse principalmente por el hecho de que en el caso peruano, el BCRP tiene como característica tener autonomía. Por lo tanto, frente a una variación en

el tipo de cambio, el BCRP interviene de inmediato, lo que limita la volatilidad y genera confianza entre los exportadores en la permanencia del tipo de cambio real. Por tanto los resultados obtenidos indican que esta volatilidad no es un factor que afecte significativamente sus exportaciones a corto o largo plazo. Un incremento en las importaciones con destino a productos de capital y materias podría impulsar también las exportaciones, particularmente las exportaciones no tradicionales. Esta relación se entiende al considerar que se están evaluando las importaciones específicamente destinadas a las exportaciones no tradicionales, lo que indica que un incremento en estas importaciones podría estar asociado con un aumento en las exportaciones no tradicionales. En cuanto al análisis a largo plazo del modelo, cada variable mostró un valor significativo del 1%, excepto la variable tipo de cambio. Estos efectos sugieren que, a largo plazo, un incremento en el volumen de importación de bienes de capital e insumos conducirá a un incremento en el volumen de exportación de productos no tradicionales. Esta relación genera una suposición que un aumento en la adquisición de bienes de capital e insumos está destinado a ser utilizado en la producción de exportaciones no tradicionales. Por lo tanto, un crecimiento en estas importaciones está asociado con un incremento en la exportación no tradicionales. En cuanto al PBI peruano, un incremento a largo plazo indica un crecimiento continuo del país, lo que debería reflejarse en un aumento en las exportaciones. De manera similar, un aumento en el PBI mundial indica un crecimiento económico general, lo que podría resultar en una mayor demanda de productos, lo que a su vez generaría un incremento en la exportación no tradicional peruana.

(Cuadros, 2023) sugiere realizar un análisis sobre la consecuencia que genera variabilidad del tipo de cambio real sobre productos de exportación no tradicional, considerando cada sector por separado, como el sector minero, manufacturero, agrícola, entre otros. Además, se recomienda utilizar como proxy del Producto Interno Bruto (PIB) mundial a países distintos como Estados Unidos, China y la Unión Europea.

En un estudio realizado por (Durán, 2020) , investigó el impacto del TLC Perú – China en las exportaciones peruanas de harina de pescado a China durante el 2004 al 2016”, tiene como objetivo examinar el efecto del TLC Perú – China en las exportaciones peruanas de harina de pescado a China , periodos 2004 al 2016. se empleó un enfoque econométrico que involucró la utilización de mínimos cuadrados ordinarios

para estimar los datos. Para la recopilación de información, se recurrió a fuentes secundarias como el Informe social y económico del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y la revisión bibliográfica de diversos autores, la población y la muestra estuvo integrada por empresas exportadoras durante los periodos 2004-2016.

(Durán, 2020), llegó a la conclusión que el intercambio comercial internacional cumple una función relevante en la determinación del bienestar y la prosperidad de una nación. Por el contrario, es esencial reconocer que los tratados de libre comercio (TLC) se realizan en la mayor parte de estados en el mundo con la finalidad de poder generar beneficio bilateral con el intercambio de bienes y servicios, no siempre resultan beneficiosos para ambas partes. En algunos casos, estos acuerdos pueden poner en riesgo la prosperidad y el bienestar de las naciones involucradas. A través del análisis econométrico, se ha podido constatar que la exportación de harina de pescado chileno genera un impacto positivo en la exportación de harina de pescado peruana a Estados Unidos, aunque esta relación no alcanza significancia estadística. Este fenómeno se explica por el hecho de que un aumento en las exportaciones chilenas significa un mayor volumen de harina de pescado a nivel mundial, lo que amplía su presencia en diversos mercados debido a sus propiedades. Sin embargo, es relevante destacar que la harina de pescado peruana tiene diferentes propiedades que la harina de pescado chilena, lo que genera un mayor valor en el mercado internacional, debido a factores biológicos y geográficos. Por otro lado, se muestra que los términos de intercambio presentan un impacto directo y estadísticamente con alto valor significativo como factor impulsor para la exportación de harina de pescado.

Aunque el Tratado de Libre Comercio (TLC) busca brindar beneficios para todos los sectores, según (Durán, 2020) en ocasiones no logra cumplir con esta premisa de manera equitativa. En el contexto de su investigación, observo que a través de la variable del TLC no muestra una incidencia positiva significativa en la comercialización de harina de pescado a China. Sin embargo, los bienes exportados fueron afectados en primacía por los términos de intercambio como también otros factores que se expusieron en anterioridad.

El Perú es reconocido como uno de los principales países que proveen materia prima a nivel mundial, lo que permite ser un socio potencial para países industrializados. (Durán, 2020) afirma que es

fundamental evitar depender exclusivamente de un solo sector. Es crucial trabajar para generar una mayor gama de diversificación productiva, ya que un Tratado de Libre Comercio (TLC) no es la única forma de poder impulsar la economía nacional. Es necesario adoptar un enfoque integral que fomente el desarrollo equilibrado de múltiples industrias para garantizar la estabilidad y el crecimiento sostenible a largo plazo.

Resulta fundamental que Perú adopte nuevas disposiciones según las disposiciones normativas del Tratado de Libre Comercio (TLC), con la finalidad de establecer condiciones arancelarias más ventajosas que promuevan un intercambio más ágil de harina de pescado entre China y Perú. Aunque el resultado del presente estudio no sea alentadores tampoco negativos. (Durán, 2020) señala que la harina de pescado, ha demostrado resiliencia frente a adversidades, que van desde desafíos biológicos, como también riesgos de extinción, hasta desafíos comerciales y tecnológicos, como también la posibilidad que existan nuevas especies o productos que puedan reemplazar su utilidad. En este contexto, es crucial adoptar medidas proactivas para poder brindar una mejor posición de la harina de pescado peruano en los mercados internacionales y garantizar su continuidad como un componente vital de la economía pesquera del país.

Entre Perú y China las exportaciones peruanas de harina de pescado están desequilibrada a favor del país industrializado (China), siendo afectadas primordialmente por factores macroeconomías de ahí que el termino de intercambio afecta a la exportación de harina de pescado, así como por condiciones coyunturales. (Durán, 2020) afirma que es necesario abordar esta situación de manera estratégica y proactiva para garantizar condiciones más equitativas y favorables para la industria de la harina de pescado en el contexto del TLC

El Tratado de Libre Comercio, según (Durán, 2020) no generó un impacto significativo en las exportaciones de harina de pescado. En cambio, factores como los términos de intercambio, el volumen exportado de harina de pescado de Chile, la inflación en Perú, el precio de exportación, la inflación en China, y el PIB de China explicaron mejor las variaciones en las exportaciones. Además, es importante resaltar el grado de significancia de los términos de intercambio. Por esta razón, se enfatiza la necesidad de diversificar la producción, asimismo el tratado de libre comercio (TLC) no posibilita la estimulación en todos los sectores

económicos, especialmente considerando que Perú se caracteriza por ser un reconocido país exportador de materias primas. Como también en esta investigación ,

(Vivar, 2021), estudió el impacto del Tratado de Libre comercio Perú- Estados Unidos en la exportación de espárrago fresco peruano a Estados Unidos: Un estudio para los años 2004-2018”. La investigación presenta un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), diseño no experimental transversal, la muestra corresponde a datos mensuales en el periodo 2004-2018, con datos que son cinco años antes y nueve años después de la firma del TLC. La técnica empleada fue de tipo estadística y documental, el instrumento aplicado en la presente investigación fue obtenida de fuentes confiables como la SUNAT, el Ministerio de Agricultura y Riego y el BCR. Concretamente para el análisis de los datos se empleó el análisis cuantitativo y cualitativo.

(Vivar, 2021) infiere que el total de los sectores económicos no logran ser beneficiados con el TLC y por tanto cada país presenta diferentes resultados luego de la firma de una alianza comercial. En el Perú el TLC generó consecuencias positivas en las exportaciones de espárrago fresco a los EEUU, el modelo utilizado en esta investigación no permite ver el beneficio en un nivel sectorial, se observó que tuvo un incremento del 0.23% mensuales, equivalentes a un valor FOB de 15 705 dólares.

Dando relevancia a los términos de intercambio para poder explicar la conducta que presentó las exportaciones, siendo un indicador que muestra la relación de precios de bienes exportados e importados en el Perú, (Vivar, 2021) resalta la importancia de esta variable para interpretar la tendencia que genera en las exportaciones de espárrago a los Estados Unidos, también se tomó en consideración la variable tipo de cambio real para verificar el grado de efectividad que tiene, sin embargo no presentó grado de relevancia significativa para explicar el modelo, también se observó que pese a que la alcachofa es un bien sucedáneo de los espárragos no impacta en su exportación ya que este presenta una marcada preferencia por los estadounidenses. Para la exportación de alcachofa durante el TLC si presentó un efecto positivo a diferencia de otros bienes de naturaleza agrícolas como el caso de los arándanos, que precisan de un gran empleo de agua y altos costos de producción.

(Sacasaca, 2020), investigó las determinantes de la exportación de quinua en el Perú: periodo 2005-2018, el estudio presento un enfoque de tipo cuantitativo y de tipo descriptivo, de tipo aplicada, de diseño no experimental, la muestra empleada en esta investigación es representada por un estudio de 14 años, con una frecuencia mensual del 2014 al 2018, concluyo que durante los periodos de estudio las variables que mejor explicaron el modelo fueron los precios de exportación y la renta en los EEUU. los términos de intercambio son irrelevantes para explicar el modelo. El estado debe tomar en cuenta promover políticas claras de comercialización y producción, trabajando con semillas mejoradas y lograr cubrir estándares de calidad exigidos en las medidas sanitarias por los EEUU. Y de esta forma evitar casos como los ocurridos en el 2014 donde se devolvió 500 toneladas de este grano debido al excesivo uso de agroquímicos.

(Soria, 2019), investigó el análisis de las tendencias de consumo de la quinua y la exportación al mercado de los Estados Unidos, el objetivo de investigación es analizar la propensión del consumo de quinua en la exportación al mercado de Estado Unidos, en el periodo 2013-2018, la investigación tiene un nivel descriptivo-explicativo y de naturaleza aplicada, dado que confronta la teoría con la realidad a la cual se hace dicho estudio, alcance descriptivo; de diseño no experimental. Concluyo que la tendencia del consumo de quinua está siendo explicada por cambios en los hábitos alimenticios, fomentados por productos de mayor nivel nutricional, el cuidado del medio ambiente insidio en la exportación de dicho grano ya que el cultivo de quinua orgánica representa la mayor demanda, puesto que esta variedad ha sido quien ha cumplidos con los estándares de calidad internacional.

(Soto, 2019), investigo el estudio el “Impacto de los acuerdos comerciales en el incremento de la exportación, un aporte al crecimiento económico del Perú 1990-2017”, el objeto de investigación es tener mayor información el comportamiento de las exportaciones en el Perú y la influencia de los Acuerdos Comerciales, la metodología aplicada es de naturaleza cuantitativa, de enfoque cuantitativo. Esta elección metodológica facilitará la verificación de las hipótesis planteadas, el diseño de investigación es descriptivo, utilizó fuente de información de la página de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y el Banco Central de Reservas del Perú, en cuanto a la población y la muestra es el total de empresas

exportadoras en el periodo comprendido entre el año 1990 al 2017.

(Soto, 2019), concluyó que el modelo de apertura de mercado mediante acuerdos comerciales bilaterales y regionales ha ido fortaleciéndose con el paso del tiempo, generando beneficios tangibles para la economía y el comercio del Perú. Es por ello que los acuerdos comerciales han tenido un efecto positivo en las exportaciones cuyo vínculo con el desarrollo económico nacional es estrecho, ya que contribuye positivamente a la productividad, la generación de empleo y el bienestar tanto en el corto y el largo plazo.

(Soto, 2019) afirma que con el paso del tiempo, las exportaciones experimentaron un notable crecimiento, sin embargo, este sistema eventualmente mostró signos de perjuicio para el sector exportador peruano, las exportaciones peruanas asumen un papel fundamental en la economía nacional. (Soto, 2019) llegó a la segunda conclusión tomando en cuenta que el comercio internacional ha tenido un papel crucial como catalizador del crecimiento económico en los últimos tiempos. Los acuerdos comerciales suscritos por el Perú han transformado la perspectiva sobre el desarrollo económico, surgió a fin potenciar y resguardar las exportaciones nacionales. De este modo, esta herramienta se ha convertido en un catalizador para diferentes sectores económicos, revitalizando la producción nacional y generando dinamismo en la economía del país. Debido a la implementación de los Acuerdos Comerciales Bilaterales y Regionales, se diversificó y dinamizó la producción nacional. Esta diversificación ha propiciado el crecimiento de otros sectores económicos. En la actualidad, el Perú ha fortalecido su posición como nación exportadora, resaltando no solo por exportar materia prima, sino también por exportar productos con un valor añadido.

(Poma, 2020), estudió el “Impacto de las exportaciones peruanas en la participación del mercado de EE. UU.” pre y post tratado de libre comercio, periodo 2006-2016. En la investigación, utilizó la metodología de enfoque cuantitativo para examinar los efectos obtenidos. El énfasis se centró en los Modelos de Equilibrio General Computable (MEGC), empleados como mecanismo evaluador del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia. Su trabajo de investigación se clasifica como básica, ya que su objetivo no radica en la aplicación práctica inmediata de los hallazgos, sino en el enriquecimiento del conocimiento y la generación de respuestas que puedan ser aplicables a futuras investigaciones. En cuanto a

la población estudiada, se evaluaron todas las exportaciones de Perú según los diferentes sectores económicos, que comprenden un total de doce, durante el periodo comprendido entre el año 2006 al 2016.

(Poma, 2020), llego a la siguiente conclusión: Las exportaciones procedentes de Perú influyen de manera positiva y significativa en la cuota de mercado de Estados Unidos, tanto antes como después de la culminación del Tratado de Libre Comercio, durante el período comprendido entre 2006 y 2016. Las exportaciones no tradicionales del Perú no ejercieron un impacto positivo significativo, durante el período 2006-2017 en la participación de mercado de Estados Unidos, pre y post implementación del Tratado de Libre Comercio.

2.1.3. Antecedente Locales

(Fernandez & Orellana, 2020) realizaron un trabajo de investigación titulado: "Factores que influyeron en la disminución de las exportaciones de café de la provincia de La Convención, Cusco hacia Alemania en el marco del TLC Perú – UE durante los años 2008 – 2018. Su objetivo fue factores incidieron en el deceso de las exportaciones de café de la provincia de la Convención, Cusco hacia Alemania en los periodos del año 2008 al 2018, la metodología utilizada es de nivel cualitativo, el diseño de investigación es de tipo exploratorio; la población estuvo conformada por empresas y cooperativas exportadoras de café, tuvo como conclusión: que la caída de las exportaciones de café durante el periodo 2012 , fue por la falta de certificación y la caída del precio internacional que influyeron significativamente en las exportaciones de café peruanos al mercado alemán entre otras variables que afectaron positivamente las exportaciones fue los sistemas de certificación, el creciente consumo, como también el precio del café.

(Aguilar & Choque, 2023), realizo un trajo de tesis titulado, "Exportación de productos tradicionales y el producto bruto interno de la región cusco, periodo 2005-2019", tuvo como objetivo de investigación: determinar de qué manera la exportación de productos tradicionales influye en el Producto Bruto Interno, periodo 2005-2019, tuvo como conclusión: que el efecto que tuvo las exportaciones tradicionales fue positiva, tuvo un nivel de significancia del 0.0031, la mayor parte de productos exportados en la región Cusco corresponde a productos mineros, sin embargo las exportaciones de productos agrícolas

aumentaron un millón de dólares durante el 2019.

Según (Pfuña & Huaman, 2024), en su trabajo de investigación del análisis de la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico del Perú: 2000 – 2020 , tuvo como objetivo de estudio analizar la relación entre las exportaciones y la expansión de la economía peruana desde el año 2000, utilizo la metodología de la investigación de tipo explicativo- correlacional , no existe población ni muestra de fuente primaria, se tiene como conclusión que las exportaciones tienen un efecto positivo y significativo en el Producto Bruto Interno del país, con un crecimiento constante que durante el periodo de estudio se pudo observar que el sector primario tuvo un crecimiento donde los ingresos se duplicaron. Como también las importaciones influyeron indirectamente en el Producto Bruto Interno del país, el consumo influye directa y significativamente al Producto Bruto Interno del país, el gasto publico influye directamente en el Producto Bruto Interno del país.

2.2. Bases Teóricas

En este apartado se plantea los conceptos pertinentes para el tema de investigación a fin de sustentar la hipótesis, se tiene:

2.2.1. Teorías de Exportación

A. Teoría clásica

Postura económica que tuvo sus inicios entre los siglos XVIII, XIX, donde no se permitía la participación del Estado, se realizó un estudio entre la relación del trabajo y el capital durante el proceso productivo, donde reconoce la distribución en factores de producción e identifica qué factores de producción tienen más valor.

Este pensamiento tuvo inicio en una ideología política, en Francia a partir de la segunda mitad del siglo XVIII, plantea que el estado debe tener participación limitada y que el bienestar de la nación está establecido en su totalidad por el interés de cada uno de sus ciudadanos, ya que cada poblador al buscar su

interés también contribuye al bien de la nación.

Por tanto, las teorías que más aportaron a la presente corriente son: La ventaja competitiva de Michael Porter, Relaciones internacionales de precios de (Hume, 2008), Ventas Comparativas de David Ricardo, la ventaja reciproca de Jhon Stuart Mill y las Ventajas Absolutas (Adam Smith).

B. Relaciones Internacionales de Precios

Durante el año 1741, el economista británico (Hume, 2008)(1711-1776), dio a conocer al mundo que el precio de los productos eran consecuencia del medio circulante existente. David Hume, estableció que si a un país presenta mayores ingresos de metal más de lo necesario, en el transcurso de los años el precio de un bien se incrementaría en relación al exterior y en consecuencia, el país importara más bienes que lo exportado, que anula la ventaja de rebajar los precios. Por lo señalado, (Hume, 2008) indico el principio de una nación, en el que cada país solo necesita adquirir cierta cantidad de dinero en proporción al total de actividad económica y persistirá una relación necesaria en cuanto al mecanismo de los precios.

(Hume, 2008) consideró que, a largo plazo, mucho dinero era perjudicial porque provocaba el aumento de precios y salarios.

C. Teoría de las Ventajas Absolutas

(Krugman , Obstfeld, & Marc J., 2018) hace referencia que en 1776, el estudioso, economista y filósofo escocés Adam Smith, anunció un libro denominado, (la riqueza de las naciones), este libro le brindo la denominación a ser nombrado como el padre de la economía política y que genero un límite diferencial entre el antes y el después respecto a la relevancia que genera el mercado en la retribución de los recursos, pues “a partir de este momento se comienza a aceptar que la oferta y la demanda son las fuerzas que asignan de mejor manera los recursos que debe utilizar la economía para lograr mayor riqueza, y no el Estado que por su naturaleza responde a intereses y carece de esta habilidad”.

Según el enunciado de Adam Smith, el Estado no debería tener ningún tipo de mediación en la asignación de recursos de intervención secundaria, es decir solamente tiene la obligación de brindar las leyes y brindar a los países de una subestructura según lo requerido por el comercio, del resto se responsabiliza el

mercado, en efecto, la mano invisible.

Según (Krugman , Obstfeld, & Marc J., 2018) en la publicación denominada, La riqueza de las naciones de Adam Smith estudia el efecto que el estado ejerce con políticas de defensa a las importaciones y políticas de fomento a las exportaciones, finaliza en la defensa y favorece a un sector determinado, en el que orienta los recursos a esa producción, y luego procede a una pequeña protección, puesto que los materiales requeridos en esta pueden ser distribuidos de manera diferente y por tanto crea un incremento en la producción de bienes.

Adam Smith explicó que la abundancia y el crecimiento económico de una nación podría ser mayores mediante el fraccionamiento del trabajo debido a que el país se especializara en la fabricación de productos donde requiere y tiene alguna ventaja natural y los bienes que no presenta una ventaja natural debe de ser importados. Esto lleva al concepto de ventaja absoluta como la capacidad de especializarse en la fabricación de cierto grupo de bienes . La importación proveniente de otros países tiene ventajas naturales. Las condiciones naturales especiales permiten la producción a mejores precios.

Figura 1
Teoría de las ventajas absolutas



Nota. Obtenido de Catellano et al (2022)

D. Teoría de Ventajas Comparativas

En el año de 1817, según (Krugman , Obstfeld, & Marc J., 2018), el economista británico David Ricardo (1772-1823) lanzó su obra "Principios de economía política y tributación", donde presenta la Teoría de las ventajas comparativas. Este concepto, considerado por algunos especialistas como fundamental en la teoría contemporánea, proporciona los fundamentos esenciales para comprender los beneficios del libre intercambio de bienes.

Así que esta teoría dio a conocer el concepto de comercio y la necesidad de que cada país debe saber que produce más barato, sin embargo igualmente importante es saber qué productos y capacidades reciben en contrapartida a la producción que tienen para producirlos. Esto significa que para Ricardo, el valor de los bienes entregados es igual al valor de los productos recibidos. Es por ello que en la presente teoría el valor del trabajo es el principal factor determinante en generar valor a los bienes producidos.

A continuación se muestra un ejemplo dado por Carlos Ronderos en su Obra Free Trade Chess. “Este modelo toma dos naciones, Inglaterra y Portugal, y dos bienes, tela y vino, y el valor de producir cada uno de estos bienes esta determinado por la cantidad de horas de trabajo necesarios para la producción de cada bien.

Tabla 1
El ajedrez del libre comercio de David Ricardo

Producto	Portugal	Inglaterra
Coste de tela	90 h	100 h
Barricas de vino	80 h	120 h

Fuente: El ajedrez del libre comercio

En el presente ejemplo, Portugal dedica menos tiempo a producir ambos bienes, pero produce vino de manera relativamente más eficiente. De manera similar, aunque Gran Bretaña dedicó más tiempo a ambos productos, produjo telas relativamente más eficientemente (en el mercado interno). Por otro lado, si nos fijamos en la proporción de horas, Portugal tiene una mayor ventaja en vino (proporción de 80 horas frente a 120 horas) y en textiles: 90 a 100, por lo que el país debería especializarse en la producción de vino, porque si empleara Si dedicara todo su capital a esta manufactura, podría conseguir más telas de Inglaterra.

E. Teoría de la Demanda Recíproca

(Stuart Mill, 1848), reconocido como uno de los creadores de la economía moderna, creo una teoría internacional tomando como base a David Ricardo, titulado La teoría de la demanda mutua o intercambio beneficioso. como uno de los precursores en la creación de la economía moderna, (Stuart Mill, 1848) desarrolló su teoría tomada como base el trabajo desarrollado por David Ricardo, teoría denominada: Teoría de la demanda recíproca o el intercambio provechoso.

En el presente teorema, (Stuart Mill, 1848) quiso exponer que “el índice real que las mercancías se intercambian depende de la extensión y la elasticidad de la demanda de cada país para el producto del otro país, o de la demanda recíproca”, en consiguiente comenzó por dos axiomas:

- 1) La teoría de Smith da a conocer que el beneficio generado en un país parte de la especialización
- 2) El teorema de David Ricardo afirma que el beneficio generado en un país está determinado por la diferencia de los costos comparativos.

En tanto, para (Stuart Mill, 1848), el comercio entre dos países está determinado por sus preferencias y el estatus económico de cada nación, y en consecuencia los productos y el volumen importado es equitativo a las exportaciones. enviado al otro país, ya que estos países pagan por las compras internacionales (importaciones) e ingresos (exportaciones), lo que significa que el éxito económico de una nación se encuentra prevalecer un superávit relativo de sus exportaciones en relación a sus importaciones

F. Teoría de las Ventajas Competitivas

(Porter, 1990), economista estadounidense, nacido en 1947, ha propuesto un marco teórico más nuevo relacionado con el libre comercio llamado "Ventaja competitiva de las naciones".

En la teoría de las ventajas competitivas, Porter sostiene que la ventaja de un país no proviene de la dotación de factores, por el contrario Carlos Ronderos en su libro Free Trade Chess: “Los países exportan en sectores donde sus empresas logran un liderazgo tecnológico (desproporcionado) (porque) En lugar de limitarse al uso de un gran número fijo de factores de producción, la cuestión más importante es determinar cómo las empresas y los países mejoran la calidad de los factores de producción, aumentan su productividad

y crean nuevos factores. "

El presente autor señaló en su obra que la teoría de Porter desarrolla los siguientes elementos:

- Presencia de mercados fraccionados.
- Diversidad en tecnología.
- A la existencia de bienes diferenciados
- Existencia de economías de escala

G. Teoría Neoclásica

En la segunda mitad del siglo XIX (Marshall, 1890), Europa tuvo ciertos cambios estructurales concerniente al aumento de la productividad laboral debido a la utilización de nuevas tecnologías para la producción y capital. Ello no sólo fortalece la industria como también aumenta el ingreso del personal obrero, ello implica mejorar el nivel de vida de las personas. Como resultado, durante este período no sólo se produjo revolución en la productividad, como también el rol de las actividades comerciales y financieras se fortaleció, dando lugar a novedosos ideales en relación con el progreso de los países.

De esta manera, surge la noción de que cada factor aporta de manera marginal al proceso de producción, lo que ha impulsado avances significativos en los modelos de desarrollo. Porque los modelos clásicos, aunque respetados, aún están más cimentados en la realidad y se han realizado correcciones. hecho. tomar decisiones para perfeccionar las disposiciones generales de la teoría clásica. De manera similar, los neoclásicos relacionaron factores como el trabajo y capital como creadores del valor económico porque reconocieron que no sólo se intercambiaban bienes en proporción al trabajo, por el contrario el capital tiene un rol importante. Es decir, los neoclásicos dieron a entender que el valor de un producto estaba asociado al trabajo invertido como también el capital invertido.

H. Teoría de la Ventaja de los Factores

El modelo (Ohlin & Heckscher, 1933) intenta explicar el funcionamiento de los flujos comerciales internacionales. Este teorema fue formulado originalmente por el economista Heckscher (1879-1952) en 1919, luego el economista sueco Bertil Ohlin (1899-1979) revisó el teorema y en 1933 publicó la formulación

de la teoría de las ventajas de los factores, también conocida como Dotaciones de Factores.

Teoría que tiene como foco de estudio la especialización de los países en el comercio exterior en función del equipamiento o disponibilidad de factores. Según esta teoría y suponiendo que el proceso de producción y la combinación de factores son los mismos, cada país tiene una fuente diferente de factor capital, por lo que hay países con recursos de capital relativamente abundantes. Por lo tanto, los países con alta dotación de capital deberían exportar bienes intensivos en capital, mientras que los países ricos en mano de obra deberían exportar bienes intensivos en mano de obra, lo que conduce que estos países enfoquen sus actividades en la fabricación de estas mercancías.

2.2.2. Teorías de Libre Comercio

A. Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta de (Smith, 1776) resalta la importancia del libre comercio para aumentar la riqueza de las naciones. Smith ilustra esto comparando la situación de una familia que decide comprar un bien en lugar de producirlo si el costo de producción en casa es mayor. Extrapolando este ejemplo a nivel internacional, sugiere que un país, como "A", podría suministrar un bien a otro país, "B", a un costo más bajo de lo que "B" podría producirlo internamente.

Se define la ventaja absoluta como la habilidad para elaborar una mercancía a un costo significativamente más bajo, cuantificado según la cantidad de trabajo utilizado. Adam Smith explica su teoría, mediante la participación de dos países, EEUU e Inglaterra, que tienen fuerza laboral homogénea y se dedican a producir alimentos y tela. En el caso de Estados Unidos, se asume que se necesitan ocho unidades de trabajo para producir una unidad de alimento y cuatro unidades de trabajo para cada unidad de tela producida.

Inglaterra requieren diez unidades de trabajo por cada unidad de alimento y dos unidades de trabajo por cada unidad de tela producida. Esto resalta que EEUU. destaca fabricando alimentos, en tanto e Inglaterra fabricando tela. En otras palabras, EEUU tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos, mientras

que Inglaterra tiene mayor eficiencia fabricando tela. Según (Smith, 1776), este escenario indica que el intercambio económico entre ambas economías es beneficioso, ya que una ventaja absoluta conlleva a una especialización en el bien en el que se tiene mayor eficiencia, lo que resulta en un incremento de la producción mundial de todos los bienes.

A pesar de la claridad con la que esta teoría está formulada, en la actualidad existen teorías donde se afirma que se debe tener una ventaja absoluta frente a otros países. Aunque esto puede ser cierto hasta cierto punto, esta teoría resulta superficial y engañosa. Si el comercio se rigiera únicamente por esta teoría, se concluiría erróneamente que EEUU. debería fabricar ambos bienes, mientras que Inglaterra no debería fabricar. Sin embargo, esta conclusión solo tendría sentido si existiera una libre movilidad del trabajo entre países, lo cual no es factible al menos en la situación actual. Por lo tanto, se puede señalar que la ganancia del comercio exterior no está determinada únicamente por la ventaja absoluta, sino por el contrario de una ventaja competitiva.

2.2.3. Teoría Pura y Monetaria del Comercio Internacional

(Haberler, 1936) sugiere que el estudio del intercambio comercial internacional se divide en dos áreas: la teoría pura y la teoría monetaria. La primera se concentra en el estudio del valor en el intercambio internacional, abordando aspectos como la explicación y predicción de eventos para responder preguntas como: ¿por qué los países comercian de cierta manera?, ¿qué factores determinan la estructura, dirección y cantidad de transacciones comerciales entre naciones?, ¿cuáles son las fuerzas que influyen en la importación o exportación de diferentes productos?, y ¿cuánto se intercambiará de cada mercancía? Sin embargo, esta teoría no ha proporcionado respuestas definitivas, ya que a lo largo de la evolución del comercio internacional se ha evidenciado que las variables utilizadas para responder a estas preguntas suelen variar significativamente entre países, dependiendo de su tipo de comercio. Por otro lado, la evaluación del bienestar se enfoca en investigar las variaciones que tenga la demanda sobre las relaciones comerciales de una determinada nación. Esto plantea interrogantes sobre las ventajas del comercio internacional en términos de aumento o disminución del consumo y la tasa de desarrollo económico.

En resumen, la teoría pura implica primero establecer un marco teórico, luego investigar los hechos relevantes y finalmente implementar medidas específicas según sea necesario. Por otro lado, la teoría monetaria abarca dos aspectos:

a) El uso de principios monetarios al comercio internacional, cómo la circulación de la moneda afecta al precio de los bienes, al tipo de interés, al tipo de cambio, a los ingresos, y al saldo comercial.

b) El análisis del proceso de ajuste por medio de la utilización de herramientas monetarios, financieros y cambiarios para equilibrar la balanza de pagos en términos de intensidad, duración y magnitud, con el objetivo de restablecer o al menos preservar el equilibrio deseado. La necesidad de ambas teorías radica en su utilidad tanto para el análisis teórico como práctico del comercio internacional, y en la fundamentación que proporcionan a la política comercial y sus modificaciones.

A. Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional

Se fundamenta en el análisis los precios y del mercado de los bienes en descenso, centrándose principalmente en obtener ganancias sin considerar demasiado el proceso de obtención. Los teóricos del equilibrio, al concebir la economía en un estado estacionario, dirigieron su atención hacia los precios y cantidades que permitieran un flujo estable de productos desde su lugar de producción hasta los centros comerciales sin perturbar las condiciones establecidas. En este proceso, el dinero facilita la medición económica, sin tener en cuenta el nivel de precios, (Ohlin & Heckscher, 1933).

B. Teoría de la Localización

(Von, 1826), considera los recursos que posee cada país. Parte de la premisa de la dotación de recursos limitados cuya distribución en la tierra es desigual. Esta disparidad en la distribución de recursos naturales crea condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos bienes en las primeras etapas del desarrollo económico. La utilización de estos recursos conlleva que cada país tenga que especializarse en la producción de bienes. A medida que el capital y el conocimiento tecnológico se acumulan, como resultado se tiene menor uso de recursos naturales ya que estos son reemplazados por materiales sintéticos.

Para el caso de países como el Japón, que no posee una amplia dotación de recursos naturales, esta teoría no podría aplicarse para países como este debido a que este importa recursos naturales para impulsar su economía y se ha posicionado como uno de las principales potencias comerciales del mundo, a pesar de no contar con recursos naturales propios.

Por otro lado, (Von, 1826) afirma que el caso de México, que posee una gran dotación de recursos naturales y estos aún no han sido explotados para la fabricación de bienes. De la teoría de la localización se puede inferir que si un país posee recursos naturales no es determinante para lograr un superávit comercial o generar desarrollo económico, sino la estrategia que tenga para aprovechar los recursos que posee.

C. Teoría de las Proporciones Factoriales

(Ohlin & Heckscher, 1933) argumenta que los países poseen niveles tecnológicos similares; sin embargo, se distinguen por la disponibilidad de sus factores de producción, como el trabajo, tierra, los recursos naturales y el capital, que son los componentes esenciales para la producción. Según esta teoría, las naciones obtienen una ventaja comparativa en sectores donde hacen un uso intensivo de los factores que poseen en abundancia, lo que les permite exportar los bienes que producen en esos sectores e importar productos en los que tienen una desventaja comparativa en términos de estos factores. En cuanto a esta perspectiva, hay quienes opinan que su planteamiento no es suficiente para explicar completamente las dinámicas comerciales, aunque en algunos países se ha observado que se ajusta perfectamente a la realidad. Por ejemplo, Corea del Sur cuenta con una mano de obra abundante y económica, facilitando la exportación de productos que requieran mayor uso de mano de obra como ensamblaje de equipos electrónicos.

Corea a pesar de no disponer de capital tras una confrontación bélica, logró generar exportaciones significativas en una amplia gama de sectores, como el acero, la construcción naval y los automóviles. En contraste, Estados Unidos, a pesar de contar con mano de obra cualificada, destacados científicos y abundancia de capital, experimentó una disminución en su mercado de exportación en sectores inesperados, como las máquinas herramientas, semiconductores y productos electrónicos avanzados, (Ohlin & Heckscher, 1933).

Uno de los aspectos más discutidos de la teoría de las proporciones factoriales es que presupone la inexistencia de economías de escala, que las tecnologías son uniformes en todas partes, que los productos no presentan diferencias entre sí y que el conjunto de factores nacionales permanece constante. Sin embargo, en la realidad internacional, estas suposiciones no se cumplen de manera uniforme. Además (Ohlin & Heckscher, 1933) afirma que esta teoría no aborda adecuadamente las necesidades de empresas cuyas condiciones no se ajustan a la competencia real. Una teoría que no considera el papel de la estrategia empresarial, como el mejoramiento tecnológico o la diferenciación de productos, limita las opciones de las empresas, ya que un mayor avance tecnológico puede resultar en una mayor diversificación de productos y una mayor competencia en el mercado

D. Teorías sobre el Origen del Intercambio Desigual

Como resultado del comercio (Arghiri, 1969), observan notables disparidades en los medios y recursos disponibles para la producción de bienes en cada país. Estas disparidades también influyen en los métodos de producción adoptados por cada nación. Dado que existen diferencias significativas en términos de recursos naturales, capital, tecnología, entre otros aspectos, se genera una variación en el valor inherente de los bienes producidos. Esto significa que algunos bienes, al ser importados o exportados, poseen un valor intrínseco mayor o menor. Esta situación da lugar a un intercambio desigual entre países, fenómeno conocido como la teoría del Intercambio desigual.

Se podría afirmar que este fenómeno de comercio asimétrico entre países se caracteriza por una suerte de "saqueo" (aunque de manera sutil) de un valor mayor al habitual por cada bien producido. Los términos de intercambio, que representan la relación entre el valor unitario medio de sus importaciones y el valor comercial unitario de las exportaciones de los países en desarrollo, siendo más desfavorables para las economías en crecimiento. Esto se debe en parte al hecho de que los países en desarrollo principalmente exportan insumos primarios, en tanto los países desarrollados exportan productos manufacturados a estos países en desarrollo. Esta disparidad crea una clara posición desfavorable en el comercio, ya que el precio de las materias primas tiende a devaluarse cada vez, mientras que el precio de los productos manufacturados

sigue aumentando constantemente. Además, los países industrializados imponen aranceles para el ingreso de productos, generando mayor dificultad de un intercambio equitativo y no permite una competencia justa para países en vías de desarrollo.

La pregunta sobre la razón del intercambio desigual ha generado múltiples teorías, ya que no hay una única explicación para las tendencias asimétricas en el comercio. Estas teorías, aunque interesantes, plantean argumentos que pueden ser cuestionables, especialmente si se considera que el propósito original del comercio es satisfacer equitativamente los requerimientos específicos de cada nación mediante la negociación de mercancías. A partir de este enfoque, hay dos teóricos que ofrecen planteamientos distintos sobre el origen del comercio asimétrico. (Arghiri, 1969), quien sostiene que este fenómeno no surge debido a la diferencia en el tipo de productos, sino que depende del tipo de país que exporta. Emmanuel argumenta que la disparidad en la relación de precios está determinada por el origen geográfico de cada producto. Él ilustra su punto con un ejemplo: "la industria textil solía ser una fuente de riqueza para los países industriales, pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios apenas alcanzan para pagar salarios miserables a los trabajadores y una utilidad modesta al capital invertido, a pesar de que se utilice la tecnología más moderna".

Según (Arghiri, 1969), el salario se concibe como una variable que opera de forma independiente; sin embargo, si esto fuera cierto, no tendría un impacto tan notable en el comercio internacional entre naciones. Para tener una influencia considerable, el salario debe ser visto como una variable que depende de otros factores y que puede afectar directa e indirectamente a todas las demás variables relacionadas con el intercambio comercial global. No obstante, el salario es solo uno de los elementos determinantes de la tasa de plusvalía. Si la afirmación de Emmanuel fuera precisa, bastaría con ajustar ligeramente las tasas salariales entre países para resolver de manera rápida el problema del intercambio desigual. Aunque en la práctica sería complicado alcanzar esa igualdad salarial, sería más viable intentar reducir las disparidades salariales que las grandes diferencias en el intercambio de productos, las cuales están influenciadas por una variedad de factores adicionales, como la tecnología. Esto se debe a las marcadas brechas tecnológicas que existen y que

resultan difíciles de superar dentro del marco del sistema económico capitalista.

En síntesis, se puede notar claramente que el salario está ligado al valor de los bienes, los cuales representan los medios de subsistencia y cuyo valor se determina por la cantidad de trabajo dedicado a cada producto. Esta cantidad de trabajo, a su vez, está influenciada por el nivel de infraestructura o tecnología disponible para la producción de dichos bienes. Por lo tanto, el fenómeno del intercambio desigual implica una disparidad de valor entre distintos productos, una disparidad que en la actualidad está marcada por la notable brecha tecnológica entre las naciones. En el contexto preciso del intercambio desigual, existe una tasa promedio de ganancia a nivel global y distintas tasas de plusvalía debido a las diferencias salariales. En resumen, (Arghiri, 1969), sugiere que las disparidades salariales contribuyen al intercambio desigual, ya que los trabajadores de los países desarrollados buscan obtener salarios más elevados, lo que a su vez propicia una mayor explotación en el tercer mundo.

Ruy Mauro Marini introduce una segunda perspectiva sobre el fenómeno del intercambio desigual. Desde su punto de vista, este intercambio se origina principalmente debido al aumento de la productividad, lo que resulta en una mayor explotación del trabajador. Este incremento en la productividad posibilita la producción de una mayor cantidad de bienes en el mismo lapso de tiempo, pero con un valor menor. Como resultado, el valor unitario de la mercancía disminuye, lo que lleva a un aumento en la plusvalía, superando a la de sus competidores. Por consiguiente, según Marini, los dos primeros factores determinantes para la aparición del intercambio desigual son:

El aumento en la eficiencia productiva.

El crecimiento del esfuerzo laboral, resultando en un mayor nivel de explotación.

Es verdad que la producción de más bienes en menos tiempo suele estar vinculada a una mayor productividad, pero no se puede afirmar de manera general que esto se deba únicamente a un aumento en la mano de obra, ya que una mayor productividad no siempre implica una mayor explotación laboral. Este fenómeno no es uniforme en todos los países, especialmente considerando que actualmente existen naciones capitalistas con un alto nivel tecnológico que han reducido su dependencia del trabajo humano. En estos

casos, la tecnología conlleva a una mayor productividad y a la disminución del valor de cada producto, ya que se produce más en el mismo o en un menor periodo de tiempo, pero no necesariamente mediante una mayor intervención de la mano de obra. Sin embargo, la afirmación de Marini podría aplicarse a muchos países en vías de desarrollo que enfrentan este problema actualmente, ya que carecen de tecnología avanzada y, por ende, dependen en gran medida de la explotación laboral debido a la falta de una infraestructura adecuada.

Uno de los resultados más significativos derivados de la explotación laboral y el incremento en la productividad es el aumento en las tasas de plusvalía. Marini argumenta que un incremento en el trabajo excedente en comparación con el necesario inevitablemente causa cambios en la plusvalía. Por este motivo, en muchos países industrializados se ha decidido reducir el valor real de la fuerza laboral, lo que facilita un mayor aumento en la productividad y en las tasas de plusvalía, provocando así una reducción en los precios de producción. Marini también identifica una tercera causa del intercambio desigual, sugiriendo que las transacciones entre naciones que intercambian distintos tipos de mercancías, como productos manufacturados y materias primas, permiten a algunos países producir bienes que otros no pueden producir con la misma facilidad. Esto posibilita que los primeros eludan la ley del valor al vender sus productos a precios superiores a su valor real, lo que constituye un intercambio desigual.

Esta afirmación puede ser objeto de varios comentarios. En primer lugar, al mencionar la producción de bienes que otros no producen, se está insinuando indirectamente la existencia de una especialización que no necesariamente conduce a un intercambio desigual. Desde la perspectiva de la teoría de David Ricardo, la especialización puede ser beneficiosa si se adquieren productos que otros países no producen, facilitando así el intercambio de mercancías necesarias para satisfacer las necesidades humanas. Por ejemplo, si un país produce pan pero no tiene recursos para producir leche, sería más práctico intercambiar el pan con otro país que sí produce leche. De esta manera, al cubrirse las necesidades de ambos países, no necesariamente se está incurriendo en un intercambio desigual, ya que ambos países están satisfaciendo sus necesidades y obteniendo beneficios equitativos sin ninguna ventaja. Si la producción de pan requiere más trabajo o tiene

un valor más alto que la leche, el intercambio se compensa simplemente por el hecho de haber recibido la leche y haber cubierto una necesidad que de otro modo no se habría satisfecho.

Esto no se considera como un intercambio desigual, sino como un intercambio de necesidades que resultan satisfechas mutuamente. Marini sostiene que, debido al intercambio desigual, los países desfavorecidos se ven obligados a ceder parte del valor que producen de manera gratuita, pero esto se debe más bien a las disparidades tecnológicas. Si un país no dispone de la misma tecnología que sus competidores y no tiene los medios para igualarla, inevitablemente se verá obligado a continuar con un intercambio desigual en el que, efectivamente, se produce más en menos tiempo y sus productos tienen un valor menor. Sin embargo, esto no ocurre necesariamente debido a una mayor explotación de los trabajadores, sino a una dominación tecnológica más prominente en la actualidad.

2.2.4. Teorías del Tipo de Cambio

A. Teoría de la Paridad del Poder Compra

La teoría de la Paridad del poder de compra (PPC) o Paridad del poder adquisitivo (PPA) surge en los albores del siglo XX de la mano de (Cassel, 1922) , quien retoma las ideas de Ricardo y propone un enfoque monetarista respecto a las tasas de cambio. Otros académicos, como Taussig, siguieron el camino trazado por Cassel y realizaron numerosas contribuciones sobre el tema del cambio monetario durante la década de los años veinte. Los esfuerzos teóricos alcanzaron su punto culminante en 1937 con el trabajo de J. Viner. La PPA tiene dos versiones distintas, que se explican a continuación.

B. Paridad del Poder de Compra Absoluta

Según esta interpretación (Cassel, 1922), afirma que el tipo de cambio entre dos monedas se define como la proporción entre el nivel general de precios de dos países. En otras palabras, el tipo de cambio iguala el precio de los bienes (que son idénticos) producidos en el extranjero y los producidos localmente, lo que también se conoce como la ley de un solo precio. Esto se expresa mediante la siguiente relación:

$$S = P / P^* \quad 1.1$$

En esta ecuación,

S = tipo de cambio nominal del país A con sus unidades monetaria respectiva por cada unidad monetaria generado por el país B

P = nivel de precios en el país A

P^* representa el nivel de precios en el país B.

Según la (PPA), el tipo de cambio y los niveles de precios nacionales podría mantener una relación constante proporcional a la relación entre los niveles de precios nacionales, de la siguiente manera:

$$S = kP / P^* \quad 1.2$$

Donde k es un parámetro que permanece constante. Al generar cambios logarítmicos de la ecuación (1.1) y (1.2), genera esta expresión:

$$s = \alpha + p - p^* \quad 1.3$$

Donde s , p y p^* representan los logaritmos de S , P y P^* , respectivamente, y $\alpha=0$ según la PPA absoluta. En ambas versiones de la PPA, una variación del tipo de cambio genera una variación proporcional en los niveles de precios, expresado mediante la siguiente fórmula:

$$\Delta s = \Delta p - \Delta p^* \quad 1.4$$

Donde Δ representa la variación de s , p^* y p con el tipo de cambio nominal y los niveles de precios externo e internos. Considerando que los niveles de precios están disponibles en forma de índices de precios, la PPA absoluta no resulta ser una hipótesis funcional operativa. La teoría de la PPA no puede establecer un tipo de cambio que equilibre el comercio de servicios y bienes. Dado que el nivel general de precios en cada país abarca ambos tipos de bienes, y que sus precios no se igualan mediante el comercio internacional, la teoría de la PPA absoluta (Cassel, 1922) afirma que no permite determinar un tipo de cambio que equilibre el comercio. Además, esta teoría supone la inexistencia de obstáculos comerciales como, como también la

inexistencia de modificaciones estructurales y la comercialización total de todos los bienes. Por tanto no es una teoría adecuada para entender el tipo de cambio.

C. Paridad del Poder de Compra Relativa

En la mayoría de los estudios empíricos, (Cassel, 1922) ha utilizado el índice de precios como una forma de evaluar la validez de la teoría de la Paridad del Poder de Compra (PPA). Esto implica un enfoque implícito en la hipótesis de la PPA relativa, que se relaciona con el tipo de cambio real (Q):

$$Q = SP^* - P$$

Donde; S es el tipo de cambio nominal, P^* representa el nivel de precios en el exterior, Q representa el tipo de cambio real y P representa el nivel de precios internos respectivamente. La versión de la Paridad del Poder de Compra (PPA) relativa resulta considerablemente más práctica. Esto debido a que los niveles de precio de los países están directamente relacionados con el tipo de cambio, siempre y cuando no haya cambios en los costos de transporte, restricciones al comercio, alteraciones en la proporción entre bienes comerciables y no comerciables, ni cambios estructurales en ningún país. Se puede observar en la ecuación (1.5) que la versión de la PPA relativa implica que el comportamiento del tipo de cambio está influenciado por las diferencias en las tasas de inflación relativas. Esto indica que no es la inflación a nivel mundial la responsable de las fluctuaciones del tipo de cambio, sino más bien la disparidad en las tasas de inflación entre los países.

Las causas de la variación del tipo de cambio no es la variación de la política fiscal y monetaria, mas por el contrario la discrepancia existente entre ambas.

Sin embargo, dado que los bienes no comerciables se ajustan más lentamente, la Paridad del Poder de Compra (PPA) es más precisa a largo plazo que a corto plazo, ya que en el corto plazo las perturbaciones son principalmente de naturaleza monetaria. Por consiguiente, se sostiene que el tipo de cambio fluctúa en la misma dirección y proporción que los cambios en los precios locales (P) y/o en los precios externos (P^*) (Michaely, 1980). Sin embargo se ha observado que las predicciones realizadas sobre el tipo de cambio

dentro de la teoría de la PPA son inconsistentes. Como se mencionó previamente, la PPA no considera los flujos de capital, los cambios tecnológicos, la demanda de producción, los factores de acumulación ni la estructura del mercado, (Cassel, 1922).

Por lo tanto, se han explorado otras teorías alternativas que ayudan a predecir el tipo de cambio, poniendo mayor énfasis en aspectos financieros, dada la expansión y la globalización que ha experimentado este sector.

D. Modelos Dinámicos del Tipo de Cambio

Para entender la volatilidad del tipo de cambio durante los años setenta, emergen dos categorías de modelos dinámicos. Los primeros, influenciados por Dornbusch (1976) y su teoría del overshooting, mientras que los segundos consideran factores psicológicos y las expectativas racionales.

E. Modelo del Sobreajuste

En su artículo "Expectativas y Dinámica del Tipo de Cambio", (Dornbusch R. , Expectations and Exchange Rate Dynamics, 1976) presenta un modelo de overshooting para explicar la inestabilidad cambiaria, argumentando que las velocidades de ajuste entre los mercados de bienes y el mercado monetario son distintas. Propone que los precios en el mercado financiero se ajustan instantáneamente a cambios en la oferta y la demanda monetaria, mientras que los precios en el mercado de bienes y servicios son rígidos en el corto plazo y solo se ajustan a largo plazo. A largo plazo, la tendencia del tipo de cambio se rige por la PPA, donde los diferenciales de inflación entre países determinan la evolución del tipo de cambio. Sin embargo, a corto plazo, los movimientos del tipo de cambio son dominados por variables monetarias.

La dinámica del modelo es la siguiente: en el corto plazo, un shock monetario conduce a una caída en la tasa de interés nacional, lo que, combinado con la expectativa de una depreciación de la moneda, resulta en una depreciación inmediata del tipo de cambio que excede su nuevo valor de largo plazo según la PPA. Esto se traduce en una reacción exagerada del tipo de cambio, donde el movimiento inicial es demasiado fuerte y necesita ser corregido más adelante. En un segundo período, tras la depreciación inicial, los intercambios de bienes y servicios reaccionan, mejorando la cuenta corriente y conduciendo a una

apreciación de la moneda, hasta que se restablece la PPA, (Dornbusch R. , Expectations and Exchange Rate Dynamics, 1976).

F. Modelo de Expectativas Racionales y Burbuja Especulativa

La premisa central de este modelo es que pueden existir discrepancias prolongadas entre el tipo de cambio del mercado y su valor de equilibrio determinado por fundamentos económicos. Esta discrepancia se conoce como una burbuja especulativa, ya que tiende a inflarse antes de colapsar abruptamente.

Las investigaciones sobre este tema han revelado que las burbujas especulativas pueden ser consistentes con la hipótesis de eficiencia de mercado, especialmente con el concepto de expectativas racionales. Esto ha generado tres resultados importantes en el funcionamiento y comportamiento de los mercados:

A corto plazo, el mercado de divisas puede exhibir múltiples puntos de equilibrio; la discrepancia entre el tipo de cambio del mercado y su valor intrínseco puede aumentar; en consecuencia, el tipo de cambio está influenciado por su propia anticipación de valor.

El proceso de formación de la burbuja sigue esta secuencia: la mayoría de los participantes en el mercado anticipan una apreciación de la moneda sin considerar los factores fundamentales; esto conduce a un exceso de demanda de la moneda, lo que provoca una apreciación del tipo de cambio y su alejamiento del valor económico subyacente. Sin embargo, dado que las expectativas se basan en cálculos racionales, estas tendencias se revierten eventualmente y la burbuja colapsa.

Ante las limitaciones evidentes de los modelos previos, algunos investigadores como Calvo y Rodríguez (1977) han propuesto que los cambios en el tipo de cambio están influenciados por variables económicas reales, especialmente a largo plazo, en consonancia con las predicciones de la teoría económica, mientras que en el corto plazo las variables monetarias son más influyentes.

Otros estudios han dirigido su atención hacia el análisis del mercado cambiario externo, basando sus predicciones en la observación de modelos gráficos que representan las fluctuaciones del tipo de cambio más que en fundamentos económicos. Se ha propuesto un modelo del mercado de divisas en el cual los

agentes financieros basan sus expectativas tanto en información proporcionada por los fundamentalistas (es decir, economistas) como en la información suministrada por los no fundamentalistas (o grafistas).

Taylor y Allen (1992) sugieren que es probable que los no fundamentalistas tengan una influencia significativa en los mercados de divisas. Su investigación realizada en el mercado de divisas de Londres reveló que una gran proporción de operadores de divisas emplea un enfoque basado en el análisis gráfico para la toma de decisiones, especialmente en el corto plazo (es decir, de uno a siete días). Sin embargo, a largo plazo (un año o más), el 85 por ciento de los participantes indicaron que consideran más importantes las variables fundamentales. Los avances en este campo han demostrado que los fundamentalistas pueden explicar los movimientos del tipo de cambio en el largo plazo, mientras que los analistas técnicos lo hacen en el corto plazo.

G. Modelos de largo plazo

(Dornbusch & Fischer, 1978), Según Los enfoques que intentan explicar el comportamiento del tipo de cambio en el largo plazo difieren de los modelos anteriores, ya que en estos últimos no son las variables monetarias las más relevantes, sino las variables reales. Por lo tanto, se centran en el tipo de cambio real en lugar del nominal en su análisis. Las teorías de largo plazo se fundamentan en las contribuciones de Meade, Mundell, Fleming y Dornbusch, que introducen, por un lado, el análisis simultáneo del equilibrio interno y externo considerando una economía abierta, y por otro lado la idea de incorporar un modelo intertemporal para observar las diferentes velocidades de ajuste de los mercados.

El inicio de estos modelos parte del reconocimiento de que, tras las considerables fluctuaciones de las monedas en 1973, los mecanismos del mercado no han logrado establecer los tipos de cambio en niveles coherentes con el buen funcionamiento de la economía global. El objetivo principal es doble: en primer lugar, entender los mecanismos que generan desviaciones persistentes de las paridades respecto a sus valores de equilibrio a largo plazo, investigando los determinantes estructurales del cambio. En segundo lugar, como lo propone la teoría de la zona objetivo, proponer reglas cambiarias que puedan ser aplicadas en las políticas económicas, cuyo papel se considera crucial para controlar los desequilibrios del mercado. Entre los estudios

más destacados se encuentran los de Williamson (1994), quien, mediante su modelo, calculó el tipo de cambio real fundamental (FEER).

El modelo de equilibrio parcial se fundamenta en las ecuaciones del comercio internacional y postula que se puede calcular el tipo de cambio real de equilibrio al modelar la balanza comercial. Esto requiere que la producción esté en su nivel de pleno empleo, es decir, que esté en consonancia con el equilibrio interno.

No obstante, (Dornbusch & Fischer, 1978) afirman que la economía puede seguir acumulando o des acumulando activos, lo que implica que se encuentra en un equilibrio de flujos y no de saldos, lo que podría relacionarse con una cuenta corriente sostenible a mediano plazo. El modelo de equilibrio parcial basado en las ecuaciones de comercio consta de dos elementos:

- I. La cuenta corriente estructural se calcula considerando las elasticidades del comercio.
- II. La cuenta corriente objetivo es aquella que no requiere estar en equilibrio, sino mantenerse en un nivel sostenible a mediano plazo.

La cuenta corriente estructural se fundamenta en un modelo de flujos comerciales, lo que implica que su cálculo depende de las elasticidades de la demanda de importaciones y de los socios comerciales, así como del tipo de cambio real. En el caso de los países industriales, este enfoque se apoya en la especificación convencional de la balanza en cuenta corriente según Mundell y Fleming.

$$CA = f(TCR, Y, Yf) + rD$$

La fórmula mencionada se compone de diferentes elementos: la balanza en cuenta corriente (CA), que se ve afectada por una función $f()$ que contiene los determinantes de dicha balanza, y la deuda internacional neta del país (D). Se parte del supuesto de que la cuenta corriente está influenciada por el tipo de cambio real, la demanda interna y externa, así como por el servicio de la deuda y las transferencias. El enfoque teórico que subyace en la determinación de precios y cantidades intercambiadas se basa en la teoría de la demanda del consumidor y puede ser implementado utilizando un conjunto reducido de variables explicativas. Este modelo se construye sobre la premisa de una economía pequeña, abierta al comercio

internacional, donde todos los agentes son homogéneos y poseen expectativas perfectas. Además, se considera que los agentes han heredado una cantidad significativa de deuda externa, y existe una movilidad perfecta de capital. Es importante destacar que este modelo prescinde de variables monetarias, es decir, se trata de un modelo basado en aspectos reales. (Dornbusch & Fischer, 1978)

La noción de la cuenta corriente objetivo surgió con Nigel Lawson hacia finales de los años 80. Lawson argumentaba a favor de los considerables déficits en cuenta corriente en naciones desarrolladas, debido a los superávits en las cuentas del sector público y a la preferencia del sector privado por la inversión sobre el ahorro en ese momento. Estas condiciones permitían asociar el tipo de cambio real con una cuenta corriente a mediano plazo que no necesariamente debía estar en equilibrio, lo cual se conoce como la cuenta corriente objetivo.

La cuenta corriente objetivo está condicionada por diversos factores. Estos incluyen las necesidades de inversión determinadas por el ciclo de deuda, los cambios demográficos que afectan el comportamiento del ahorro, así como las evaluaciones de sostenibilidad y coherencia (según Williamson en 1994).

Por otro lado, emplearon un conjunto más amplio de consideraciones teóricas para calcular la cuenta corriente objetivo. Ambos estudios abordaron la determinación de la cuenta corriente objetivo desde la perspectiva del ahorro e inversión. Este enfoque reconoce que la cuenta corriente de equilibrio puede entenderse como la diferencia entre el ahorro agregado deseado y la inversión a nivel de pleno empleo.

Los niveles de ahorro e inversión a pleno empleo se calculan en función del déficit fiscal, la tasa de dependencia y la solidez del sistema financiero para la estabilidad económica. Por consiguiente, el Tipo de Cambio Real de Equilibrio (FEER, por sus siglas en inglés) se determina como el tipo de cambio real que iguala la cuenta corriente con la brecha entre el ahorro y la inversión, mientras que los demás determinantes de la cuenta corriente se mantienen en su nivel de pleno empleo.

Este modelo posee dos características principales: en primer lugar, está relacionado con un enfoque de mediano plazo que conecta el FEER con una cuenta corriente objetivo; en segundo lugar, los flujos comerciales agregados están influenciados por el tipo de cambio real a través de los efectos de

competitividad. Esto implica que si los cambios en el tipo de cambio real tienen un impacto significativo en los agregados comerciales, entonces el tipo de cambio real de equilibrio puede ser afectado por el equilibrio de cualquier otra variable macroeconómica.

Para expandir sobre el primer punto, de acuerdo con Wren L. y Driver (1998), el equilibrio alcanzado en el modelo de flujos comerciales difiere del que sugieren los modelos de equilibrio general convencionales. En este contexto, las economías pueden continuar acumulando o des acumulando activos.

En otras palabras, la economía se encuentra en un equilibrio caracterizado por flujos más que por saldos. Los niveles agregados de riqueza en relación al producto y su distribución entre activos domésticos y extranjeros pueden experimentar cambios. Estas premisas permiten vincular al Tipo de Cambio Real de Equilibrio (FEER) con una cuenta corriente de mediano plazo que no necesariamente está en equilibrio, la cual se conoce como la cuenta corriente objetivo.

Por otro lado, alcanzar el equilibrio interno a mediano plazo es esencial para la aplicabilidad del FEER. Esto se vuelve viable en la medida en que estos modelos presuponen que, en ausencia de choques de corto plazo, el equilibrio interno se alcanza de forma automática (eliminando el desempleo keynesiano).

Por consiguiente, al alcanzar la condición de equilibrio en el mediano plazo, es posible que la diferencia entre la producción y la demanda interna se explica por el nivel de ahorro registrado en el sector privado. puede ser distinto a su inversión, o debido a la presencia de desequilibrios fiscales, lo que podría provocar cambios en los niveles de activos. Es importante destacar que, al tratarse de un equilibrio de mediano plazo, el Tipo de Cambio Real de Equilibrio (FEER) podría estar sujeto a Por tanto algún efecto de histéresis. Por esta razón, este modelo solo sería válido si se asume que el equilibrio de mediano plazo es independiente de la trayectoria dinámica de corto plazo que la economía tomó para alcanzar dicho equilibrio de mediano plazo.

Cómo afecta el tipo de cambio a las exportaciones

Según (Solution, 2023), los cambios en el tipo de cambio tienen un impacto significativo en la capacidad exportadora de una nación. Para entender su operación, es esencial considerar que, en la mayoría

de los casos, el comprador internacional debe pagar por las mercancías en la moneda del exportador. En otras palabras, debe adquirir la moneda extranjera a cambio de la moneda de su propio país o mercado.

En contraste, según Solution (2023), cuando la moneda del país exportador se aprecia frente a la moneda del país importador, reduce el poder adquisitivo de este último. Esto ocurre porque para obtener la cantidad necesaria de la moneda extranjera y financiar la transacción, el importador deberá desembolsar una cantidad mayor en la moneda de su propio país.

2.2.5. Términos de Intercambio y la Exportación

Teoría de la Balanza Comercial

El Teorema de (Heckscher & Ohlin, 1933) constituye un fundamento esencial de la teoría del comercio internacional, centrándose en los factores de producción, como el trabajo y el capital. Esta teoría postula que los países tienden a exportar productos que requieren intensivamente los factores de producción que poseen en mayor abundancia relativa, mientras importan aquellos que requieren intensivamente los factores que son relativamente escasos. Esto se conoce como el principio de ventaja comparativa basada en los factores. La conexión con la Teoría de la Balanza Comercial y los Términos de Intercambio radica en que el Teorema de (Heckscher & Ohlin, 1933) puede influir en la variación de los precios relativos de los bienes (los términos de intercambio) y en el desarrollo de la balanza comercial de un país. Por ejemplo, si un país es rico en mano de obra y exporta productos intensivos en mano de obra, podría experimentar una mejora en los términos de intercambio y un excedente en su balanza comercial.

En síntesis, el Teorema de (Heckscher & Ohlin, 1933) tiene consecuencias significativas para la Teoría de la Balanza Comercial y los Términos de Intercambio al explicar cómo los países eligen especializarse en la producción según los recursos y factores de producción disponibles. Aunque el Teorema de Heckscher-Ohlin no se centra directamente en la balanza comercial y los términos de intercambio, sus implicaciones pueden vincularse con estos conceptos. Aquí se detallan cómo estas implicaciones se relacionan con la balanza comercial y los términos de intercambio:

Especialización en la Producción: De acuerdo con el Teorema de (Heckscher & Ohlin, 1933), un país tiende a enfocarse en la fabricación de productos que requieren en mayor medida los recursos en los que posee una abundancia relativa. Por ejemplo, si un país cuenta con una mayor cantidad de mano de obra en comparación con el capital, es probable que se especialice en la producción de bienes que demandan una mayor cantidad de mano de obra.

Impacto en la Balanza Comercial: La concentración en la fabricación de productos puede modificar la estructura de las exportaciones e importaciones de una nación. Si un país se dedica principalmente a la producción de bienes que tiene en abundancia, es probable que aumente sus exportaciones de esos bienes. Esto puede incidir en la balanza comercial, dado que las exportaciones podrían exceder a las importaciones en ciertas categorías de productos.

Términos de Intercambio: Los Términos de Intercambio indican la relación entre los precios de los bienes que un país exporta y los que importa. Cuando un país se especializa en la producción de bienes que requieren muchos recursos y los cuales tiene en abundancia, es probable que experimente una mejora en sus Términos de Intercambio. Esto se debe a que los precios de sus exportaciones pueden ser más altos en los mercados internacionales en comparación con los precios de sus importaciones. Esta mejora en los Términos de Intercambio puede tener un impacto positivo en la balanza comercial del país.

Impacto en la Balanza de Pagos: La balanza comercial, una parte crucial de la balanza de pagos de un país junto con la balanza de servicios, ingresos y transferencias corrientes, está sujeta a la influencia del Teorema de (Heckscher & Ohlin, 1933). Este teorema, que se centra en la especialización de la producción y el comercio internacional en función de las ventajas comparativas, puede incidir en la dinámica de estas otras cuentas de la balanza de pagos al afectar el flujo de divisas. Aunque el Teorema de Heckscher-Ohlin no trata directamente sobre la balanza comercial y los Términos de Intercambio, su enfoque en la especialización de la producción basada en ventajas comparativas tiene implicaciones significativas para estos conceptos. La especialización en la producción de bienes puede impactar tanto en las exportaciones como en las importaciones, influyendo así en la balanza comercial, así como en los precios relativos de los

bienes en el comercio internacional (Términos de Intercambio).

Teorema de la Igualación del Costo Comparativo (Samuelson P. , 1948)

Los términos de intercambio y el Teorema de la Igualación de Costos Comparativos guardan una conexión en el ámbito de la teoría del comercio internacional, ya que ambos se emplean para examinar los beneficios y las ventajas obtenidas del intercambio comercial entre naciones. A continuación se ofrece una explicación de cómo se relacionan entre sí:

Términos de Intercambio: hacen referencia a la proporción entre los precios de los bienes que un país vende al extranjero y los que compra del mismo. En otras palabras, representan la cantidad de bienes que un país puede adquirir en el extranjero a cambio de los bienes que exporta. Esta relación puede ser expresada como una comparación entre los precios de exportación y los precios de importación.

Teorema de la Igualación de Costos Comparativos:

(Samuelson P. , 1948) postula que los países se concentrarán en la fabricación de productos en los que posean una ventaja comparativa, es decir, aquellos que puedan producir a un costo de oportunidad menor en comparación con otros países. Esta estrategia les permite utilizar sus recursos de forma más eficiente y, en consecuencia, aumentar tanto la producción total como el bienestar económico.

La conexión entre estos dos conceptos radica en cómo el comercio internacional, basado en la teoría de la ventaja comparativa, puede influir en los términos de intercambio:

Cuando dos países con ventajas comparativas diferentes en la producción de bienes específicos comercian entre sí, los precios relativos de esos bienes se ajustan en el mercado mundial. El país que sea más eficiente en la producción de un bien particular podrá exportar más de ese bien, lo que resultará en un aumento de sus precios de exportación y una disminución de los precios de importación del mismo bien. Por otro lado, (Samuelson P. , 1948) afirma que el país que sea menos eficiente en la producción de ese bien verá una reducción en sus precios de exportación y un aumento en los precios de importación del mismo bien.

Durante este proceso de ajuste de precios, los países pueden presenciar modificaciones en sus términos de intercambio. Un país que se especializa en la producción de bienes en los que tiene una ventaja

comparativa puede mejorar sus términos de intercambio, lo que implica que puede adquirir una mayor cantidad de bienes importados a cambio de los bienes que exporta. Esto resulta en ventajas económicas para dicho país.

En resumen, la conexión entre los términos de intercambio y el Teorema de la Igualación de Costos Comparativos radica en cómo el comercio internacional, fundamentado en las ventajas comparativas, puede influir en los precios relativos de los bienes y, en consecuencia, en los términos de intercambio. Esto puede tener un impacto significativo en el bienestar económico de los países participantes en el comercio.

2.2.6. Tipo de Cambio y las Exportaciones

La teoría macroeconómica que engloba el tipo de cambio y las exportaciones se identifica como la "Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)- (Friedman, 1956) y el Tipo de Cambio Real". Esta teoría se focaliza en la conexión entre el tipo de cambio y los flujos de exportación en una economía abierta:

El tipo de cambio real se refiere al valor de una moneda ajustado por las diferencias en los niveles de precios entre dos países. Representa cuánto de una moneda se necesita para comprar una canasta de bienes y servicios en comparación con otra moneda. El tipo de cambio real es importante porque refleja la competitividad de un país en los mercados internacionales y su capacidad para exportar bienes y servicios.

Exportaciones:

Las exportaciones hacen referencia a los bienes y servicios que un país comercializa con otras naciones. Constituyen un elemento crucial de la demanda total en una economía y pueden ejercer una influencia considerable en el desarrollo económico y la generación de empleo.

2.2.7. La Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)

(Friedman, 1956) propone que, a largo plazo, los tipos de cambio se modificarán para equiparar el poder adquisitivo de las monedas en distintos países. Esto implica que las alteraciones en los niveles de precios relativos entre dos naciones influirán en el tipo de cambio real entre sus respectivas monedas. Si los precios aumentan más rápidamente en un país que en otro, su moneda se devaluará en términos reales.

Relación entre Tipo de Cambio Real y Exportaciones:

La correlación entre el tipo de cambio real y las exportaciones es inversa. Si la moneda de un país se devalúa en términos reales (es decir, se vuelve más económica en comparación con las monedas extranjeras debido a una inflación interna más elevada), sus bienes y servicios se tornan más competitivos en los mercados internacionales. Esto puede incrementar las exportaciones, ya que los productos resultan más atractivos para los compradores extranjeros.

2.2.8. El retorno del proteccionismo y sus efectos en el comercio internacional

En los últimos meses, la administración de Estados Unidos ha implementado una estrategia comercial agresiva basada en la imposición de aranceles generalizados y políticas “recíprocas” con el objetivo de corregir lo que considera prácticas comerciales desleales y reducir su déficit comercial. Por ejemplo, en abril de 2025, Trump firmó órdenes para establecer aranceles de base para todos los socios comerciales y eliminar el tratamiento libre de gravámenes para envíos de bajo valor desde China, aplicando tarifas sustanciales a una amplia gama de importaciones con la intención de proteger la producción y el empleo estadounidense. Estas medidas han transformado la política comercial de Washington, priorizando la reciprocidad y el “America First” como principios rectores, lo que modifica de manera significativa las reglas tradicionales del comercio global (La Casa Blanca, 2025).

Este cambio hacia una política comercial más proteccionista y basada en tarifas ha tenido repercusiones en las relaciones económicas internacionales y generado reacciones diversas entre países aliados y socios comerciales clave. Pese a esfuerzos por negociar acuerdos como la reducción de aranceles con China o la creación de un marco de trato “recíproco, justo y equilibrado” con la Unión Europea, las medidas han introducido incertidumbre en las cadenas globales de suministro y en mercados como América Latina, que enfrentan desafíos y oportunidades ante la reasignación del comercio mundial. El uso de aranceles como herramienta diplomática ha reconfigurado alianzas comerciales y obliga a los países a adaptarse a un contexto donde las negociaciones bilaterales y las tensiones arancelarias son ahora determinantes para el

comercio internacional, (La Casa Blanca, 2025).

2.2.9. Principales Productores de Quinua en el Mundo

En los últimos años según (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2025), el comercio internacional de quinua ha estado liderado principalmente por Perú y Bolivia, cuyos volúmenes de exportación reflejan tanto la demanda global creciente como las variaciones en producción. En el caso de Perú, durante el año 2023 las exportaciones alcanzaron aproximadamente US\$ 98 millones, consolidándolo como el primer exportador mundial con cerca del 45% de participación global. Para el año 2024, se evidencia una recuperación significativa, con valores que fluctúan entre US\$ 138.8 millones y cerca de US\$ 180 millones, además de un volumen cercano a 55,500 a 65,000 toneladas exportadas, lo que representa un crecimiento importante respecto al año anterior . Finalmente según (ADEX, 2025) , en 2025, las exportaciones peruanas alcanzaron alrededor de US\$ 135 a 142 millones entre enero y noviembre, mostrando una tendencia de crecimiento sostenido impulsada por mejores precios internacionales .

Por su parte, según el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2025), Bolivia mantiene el segundo lugar en el mercado mundial, con una orientación hacia productos de mayor valor agregado. En 2023, sus exportaciones alcanzaron aproximadamente US\$ 57 millones, lo que representó cerca del 26% del mercado global . En 2024, como se menciona en un artículo (Agencia de Noticias Fides, 2026), el país registró un incremento en sus envíos, llegando a US\$ 84.5 millones y un volumen de 29,807 toneladas, evidenciando una recuperación tras la caída de años previos . Para el 2025, Bolivia continuó esta tendencia positiva, exportando alrededor de 32,647 toneladas por un valor cercano a US\$ 93.4 millones, lo que implicó un crecimiento aproximado del 10% en volumen y 11% en valor respecto al año anterior . Estos datos muestran que, aunque exporta menos volumen que Perú, mantiene precios más altos en el mercado internacional.

A nivel global, como reporta el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2025), las exportaciones de quinua han mostrado una expansión relevante en los últimos tres años, pasando de aproximadamente US\$ 217 millones en 2023 a más de US\$ 300 millones en 2024, lo que evidencia un

crecimiento significativo del comercio internacional . Este incremento se explica por la creciente demanda en mercados como Estados Unidos, Europa y Canadá, donde la quinua es valorada por sus aportes nutricionales. En síntesis, las cifras recientes confirman que Perú lidera en volumen exportado, mientras que Bolivia destaca por la calidad y el precio de su producto, manteniendo ambos países su posición dominante en el comercio mundial de este grano andino, como se muestra a continuación:

Tabla 2

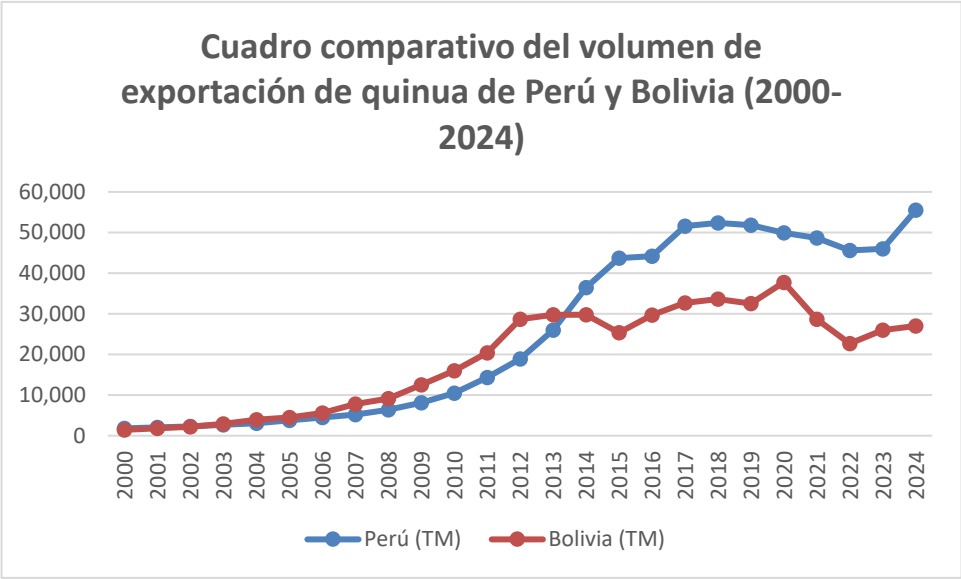
Cuadro comparativo del volumen de exportación de quinua de Perú y Bolivia (2000-2024)

Año	Perú (TM)	Bolivia (TM)
2000	1,800	1,439
2001	2,050	1,800
2002	2,300	2,200
2003	2,700	2,900
2004	3,100	3,910
2005	3,800	4,500
2006	4,500	5,600
2007	5,200	7,750
2008	6,400	9,094
2009	8,100	12,500
2010	10,500	16,000
2011	14,300	20,366
2012	18,900	28,633
2013	26,000	29,784
2014	36,500	29,784
2015	43,700	25,355
2016	44,200	29,702
2017	51,600	32,683
2018	52,400	33,607
2019	51,800	32,493
2020	49,900	37,747
2021	48,700	28,648
2022	45,600	22,679
2023	46,000	25,991
2024	55,500	27,000

Fuente: (PROMPERÚ, 2026) y (SIIP, 2026)- Sistema Integrado de Información Productiva

Figura 2

Cuadro comparativo del volumen de exportación de quinua de Perú y Bolivia (2000-2024)



Fuente: (PROMPERÚ, 2026) y (SIIP, 2026)

La Tabla 2 y Figura 5 presentan la exportación de quinua entre Perú y Bolivia entre los periodos 2000 al 2024. Entre los años 2000 y 2014, Bolivia fue el principal exportador mundial de quinua, alcanzando su pico histórico cercano a 30 mil toneladas exportadas. Entre los años 2015 y 2020, el volumen exportado mostró fluctuaciones debido a cambios en los precios internacionales y a la creciente competencia peruana. En el año 2020 Bolivia registró uno de sus mayores volúmenes exportados con aproximadamente 37,747 toneladas. En los años 2021 y 2022 las exportaciones disminuyeron considerablemente por la caída de precios internacionales. En 2023 y 2024 se observó una recuperación gradual del comercio exterior de quinua boliviana.

Tabla 3

Cuadro comparativo del arancel aplicado a la exportación de quinua de Perú y Bolivia hacia Estados Unidos (2000-2024)

Período	Perú	Bolivia	Situación comparativa
2000-2005	1.10%	1.10%	Ambos países exportaban bajo el régimen general NMF y preferencias temporales.
2006-2008	1.10%	1.10%	Se mantuvieron condiciones arancelarias similares para ambos exportadores.
2009-2010	0%	1.10%	Entrada en vigencia del TLC Perú–EE.UU.; Perú obtuvo ventaja competitiva.
2011-2015	0%	1.10%	Perú consolidó acceso preferencial libre de aranceles.
2016-2020	0%	1.10%	Perú fortaleció su liderazgo exportador de quinua.
2021-2024	0%	1.10%	Perú mantuvo ventajas arancelarias frente a Bolivia.

Fuente: (PROMPERÚ, 2026) y (SIIP, 2026)

La tabla N° 3 presenta un cuadro comparativo del arancel aplicado a la exportación de quinua de Perú y Bolivia hacia Estados Unidos (2000-2024). Entre 2000 y 2008, tanto Perú como Bolivia exportaban quinua hacia Estados Unidos bajo condiciones arancelarias similares, pagando aproximadamente 1.1% de arancel bajo el régimen de Nación Más Favorecida (NMF). A partir de 2009, con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, la quinua peruana comenzó a ingresar con arancel cero, generando una importante ventaja competitiva frente a Bolivia. El acceso preferencial permitió a Perú incrementar significativamente sus exportaciones y consolidarse como el principal exportador mundial de quinua. Bolivia, al no contar con un TLC con Estados Unidos, continuó exportando bajo el arancel NMF de 1.1%, lo que representó una menor competitividad relativa frente al producto peruano.

2.2.10. Impacto de los Nuevos Cambios en el Comercio Internacional: Aranceles del Gobierno de Estados Unidos y sus Efectos en la Agricultura Peruana

En 2025 y 2026, el gobierno del presidente de EE.UU. Donald Trump ha impulsado una serie de nuevas políticas comerciales con amplio impacto global, incluida la imposición de aranceles que afectan directamente el comercio agrícola con países como Perú. Estas medidas se enmarcan en una estrategia de “reciprocidad” arancelaria con la que EE. UU. busca equilibrar lo que otros países cobran por productos estadounidenses, lo que ha generado cambios significativos en el comercio internacional (La República, 2025).

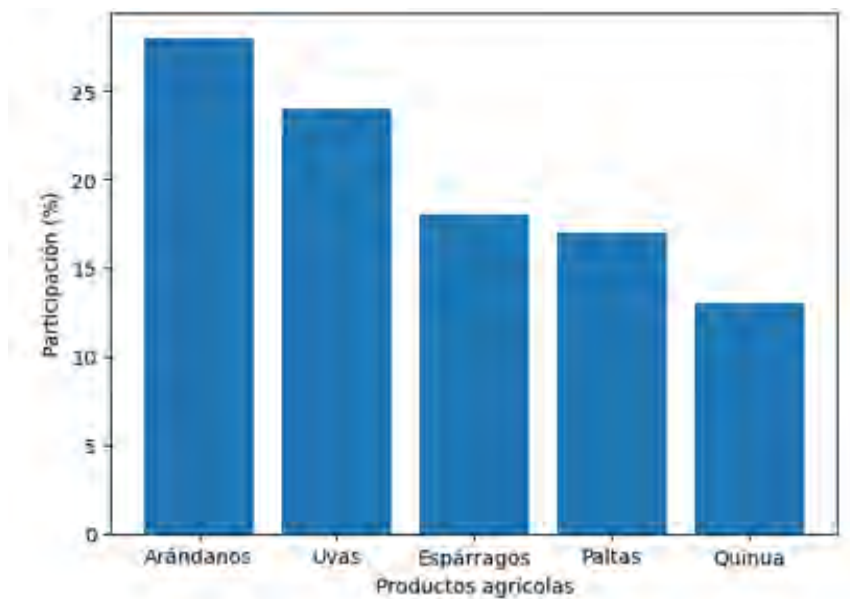
Bajo esta política, a partir del 5 de abril de 2025, EE.UU. impuso un tributo aduanero base del 10 % sobre las importaciones, incluidas las agrícolas provenientes de Perú, aunque esta tasa es la más baja entre los países afectados. Este gravamen se incorpora a una lógica proteccionista mayor que también contempla medidas específicas adicionales según el país y el producto, (La República, 2025).

Estas nuevas barreras arancelarias generan incertidumbre para el sector agroexportador peruano, especialmente en productos como arándanos, espárragos o uvas, que tradicionalmente tienen en el mercado estadounidense uno de sus principales destinos. Aunque Perú ha mantenido un superávit comercial con EE. UU., las exportaciones agrícolas podrían sentir presión de precios y volumen ante el incremento de costos por los aranceles.

Frente a este escenario, las autoridades peruanas han articulado estrategias de respuesta que incluyen diálogo bilateral con organismos estadounidenses, coordinación multisectorial interna y la búsqueda de nuevos mercados para disminuir la dependencia en un solo destino comercial, además de proteger los intereses de los productores nacionales, (La República, 2025).

Figura 3

Principales exportaciones agrícolas de Perú hacia EE.UU.

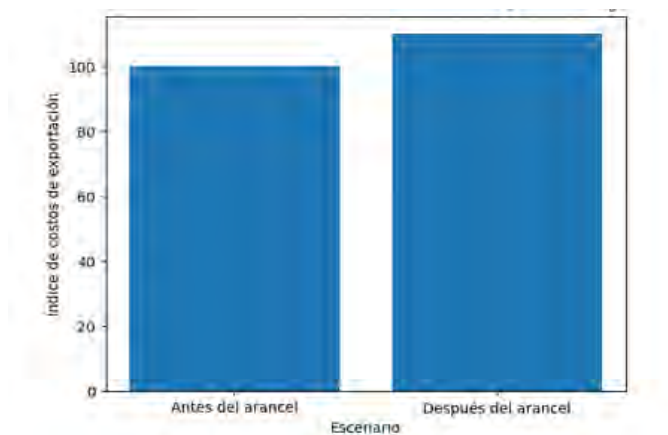


Fuente: (MEF, 2023), elaboración propia

En resumen, los cambios en la política comercial norteamericana con la imposición de aranceles recíprocos están reconfigurando las dinámicas del comercio internacional, afectando particularmente al sector agrícola peruano al introducir nuevos costos y retos competitivos, lo que exige ajustes tanto del sector público como del privado en Perú para mantener su posición en mercados internacionales, (La República, 2025).

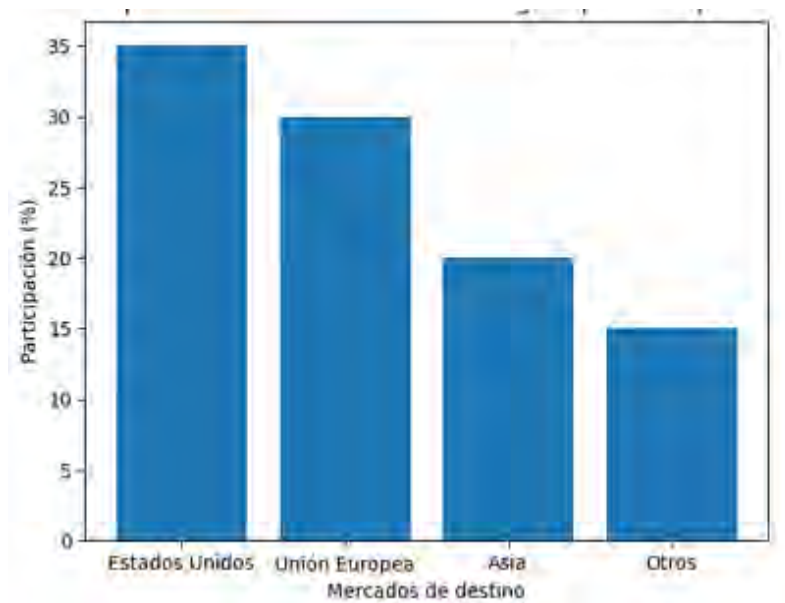
Figura 4

Efecto del arancel estadounidense en costos de exportación agrícola



Fuente: (MEF, 2023), elaboración propia

Figura 5 Principales mercados de destino de la agroexportación peruana



Fuente: (MEF, 2023), elaboración propia

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Apertura Comercial

La apertura comercial puede definirse como el proceso mediante el cual un país reduce o elimina las barreras al comercio exterior como aranceles, cuotas y restricciones no arancelarias con el fin de integrarse a los mercados internacionales. Para Krugman *et al* (2018), la apertura comercial permite a los países especializarse de acuerdo con sus ventajas comparativas, incrementando la eficiencia productiva y el bienestar económico a través de un mayor acceso a bienes, servicios y tecnologías provenientes del exterior.

Desde una perspectiva institucional, (Salvatore, 2013) señala que la apertura comercial implica la liberalización progresiva del intercambio de bienes y servicios mediante políticas económicas orientadas a fomentar la competencia internacional. Según este autor, la reducción de barreras comerciales contribuye al crecimiento económico al estimular la productividad, atraer inversión extranjera y facilitar la transferencia de conocimientos y tecnología entre países.

Por su parte, (Balasa Samuelson, 2012) define la apertura comercial como el grado en que una economía está integrada al comercio mundial, medido por la intensidad de las exportaciones e importaciones en relación con el producto interno bruto. El autor sostiene que una mayor apertura comercial favorece la modernización de la estructura productiva, mejora la asignación de recursos y fortalece la competitividad de las economías nacionales en el mercado global.

2.3.2. Tratado de libre comercio

Quiroz (2013), afirma lo siguiente: “El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo comercial que tiene carácter vinculante y busca eliminar obstáculos comerciales, ampliar su ingreso a servicios y productos, generar un mercado atractivo para la inversión privada, proteger el derecho a la propiedad intelectual, promover políticas de competencia y, al mismo tiempo, establecer condiciones para un comercio más equitativo” (p.20)

Según el MINSETUR (2003), los acuerdos de cooperación económica que puede ser suscrito entre los países miembros del acuerdo, con el propósito primordial de establecer normativas y regulaciones comunes para regular las relaciones comerciales. Por este motivo, se incluyen disposiciones claras sobre el comercio de mercancías, mecanismos de defensa comercial, inversiones y protección de la propiedad intelectual, con el fin de resolver disputas. En tratados de libre comercio más recientes, también se están añadiendo disposiciones relacionadas con aspectos ambientales y laborales.

Alarco (2007), señala lo siguiente: “Los Tratados de Libre Comercio (TLC) representan herramientas de política comercial más sofisticadas que los sistemas de preferencias arancelarias, aunque su impacto es menor en comparación con las uniones aduaneras y uniones económicas.” (p.25)

Por su lado, (Quiroz, 2013), menciona que un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo que presenta condiciones mas claras para un comercio internacional suscrito entre dos a mas naciones, cuyo objetivo principal es suprimir trabas al comercio y promover la inversión entre los países involucrados, promoviendo el ingreso de mercancías con cero arancel, dado que esto no es suficiente también permite abolir medidas sanitarias y fitosanitarias, de esta manera da seguridad al ingreso de mercancías de un país al

otro.

Exportaciones en valor FOB

Cantidad en dólares proveniente de la exportación de quinua hacia los Estados Unidos, por parte de las empresas agroindustriales exportadoras del Perú, durante el lapso comprendido entre 2000 y 2020.

Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú

Las políticas comerciales son acciones que impactan en el intercambio comercial generado por el libre mercado.

Medidas Arancelarias

Según Krugman (2012) estas son políticas de tipo comercial, implementadas por los países en relación con la importación de productos, con el propósito de resguardar sus productos domésticos. Estas políticas se dividen en tres categorías: arancel ad valorem, arancel mixto y arancel fijo.

Arancel ad valorem

El arancel ad valorem, MEF (2023) es un tipo de arancel en el que se cobra un porcentaje del valor del bien transado, en ejemplo de ello es colocar un impuesto del 10% sobre el valor de venta que se realiza en la venta de autos.

Arancel fijo

Según el MEF (2023), este se calcula en función de una cantidad fija por cada unidad de productos y/o servicios importados. En otras palabras, se abona una cantidad específica de dinero por una determinada cantidad de productos o bienes importados.

Arancel mixto

Según el MEF (2023), es una mezcla de arancel ad valorem y arancel fijo. Este tipo de arancel no se aplica a las importaciones de uvas frescas de Perú.

2.3.3. Exportación

Como indica Vera & Ruiz (2012), según la normativa del Impuesto General a las Ventas, la definición de "exportación" se encuentra en la Ley General de Aduanas, específicamente en el artículo 54. En dicho artículo se define la exportación como el régimen aduanero aplicable a la mercancía en libre circulación que abandona el territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el extranjero. Por lo tanto, en el artículo 10 se señala que el territorio aduanero, que abarca el espacio aéreo y marítimo, está sujeto al régimen aduanero. Así, el territorio nacional se corresponde con el territorio aduanero. Por lo tanto, se deduce que, como norma general en cuanto a la exportación, se considera que toda mercancía que abandona el territorio nacional está destinada para su consumo o uso definitivo en el extranjero.

Por otro lado, según ADEX (2023), Las exportaciones se refieren a los bienes y servicios producidos en un país y vendidos a compradores en otros países. Estas transacciones, junto con las importaciones, constituyen el comercio internacional. En lugar de limitarse a sus fronteras geográficas, los países generalmente buscan activamente mercados extranjeros en todo el mundo para comerciar, lo que resulta en mayores ingresos y oportunidades comerciales. Su importancia en las economías modernas radica en proporcionar a personas y empresas una gama más amplia de mercados para sus productos. Una de sus principales funciones es fomentar el comercio económico, facilitando las exportaciones e importaciones en beneficio de todas las partes comerciales.

Los acuerdos de exportación, según ADEX (2023), generalmente estos acuerdos son altamente tácticos, ya que los países establecen convenios para asegurarse de no solo recibir los productos que necesitan a través de la exportación, sino también de distribuirlos para generar mayores ingresos nacionales mediante las importaciones. Además, es importante considerar cómo los gobiernos pueden emplear las exportaciones para influir en contextos políticos.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

El efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos impactó de manera positiva en las

exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.

2.4.2. Hipótesis Específicas

H.ESP.1: Una variación del tipo de cambio afecta de manera negativa en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.

H.ESP.2: Las variables macroeconómicas tienen un efecto significativo en las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos, periodo 2000-2024.

2.5. Variables

2.5.1. Identificación de variable

*Variable dependiente

Exportaciones de quinua peruana.

*Variables independientes

Tratado de libre Comercio, Perú-Estados Unidos

2.5.2. Operacionalización de variables

VARIABLE	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
V.D. Exportaciones de quinua peruana	Es el envío de mercadería nacional o nacionalizada para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país. (MINSETUR, 2013)	Esta variable estará explicada mediante la dimensión valor total de las exportaciones, medida mediante una base de datos; términos de intercambio, tipo de cabio, producto bruto interno de lo Estado Unidos, el índice de precios al consumidor de Perú y el índice de precios al consumidor de Estados Unidos.	*Tipo de cambio - fin de periodo (S/ por US\$) *Términos de intercambio de comercio exterior (índice 2007 = 100) *Producto Bruto Interno de los Estados Unido (TRILLONES US\$) *Índice de Precios al Consumidor de Perú *Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos	*Moneda nacional (Soles) y moneda extranjera (dólar estadounidense) *Índice de Precios de Exportación (PX) e Índice de Precios de Importación (PM) *Valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos de EEUU *Costo de la canasta peruana en el período X y el costo de la canasta en un periodo base (año base Dic-2021) * Costo de la canasta de EEUU. en el período X y el costo de la canasta en el periodo base (Unidades: Índice 1982-1984=100, ajustado Estacionalmente)
V.I. Tratado de libre Comercio, Perú-Estados Unidos	El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos es un acuerdo internacional de carácter bilateral mediante el cual ambos países establecen reglas y compromisos orientados con el objetivo de eliminar barreras arancelarias y de inversion. (MEF, 2023)	Esta variable es de naturaleza dicotómica de si y no	Variable dicotómica o dummy	*No= 0, sin tratado de libre comercio *Si= 1 , con tratado de libre comercio

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

Según, Hernández (2014), el tipo de investigación es aplicada, porque se enfoca en ampliar el conocimiento ya existente contribuyendo al desarrollo de otras investigaciones .

3.2. Enfoque de la Investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, por que mide la variable exportación de quinua bajo sus distintos indicadores que están planteamos en el presente trabajo de investigación, Hernández et al (2014).

3.3. Nivel de Investigación

El nivel de investigación es explicativo, según Hernández et al (2014), ya que el objetivo del presente estudio es determinar el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú –Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024 donde busca establecer una relación causa-efecto, es decir, si la firma del TLC provocó o influyó en el aumento, disminución o cambio en el comportamiento de las exportaciones. Donde implica analizar datos antes y después del TLC (2000-2024), para ver si hubo una diferencia significativa atribuible al acuerdo comercial.

3.4. Diseño de la investigación

Según, Hernandez et al (2014), este estudio adopta un enfoque no experimental, lo que significa que recopila datos de una muestra específica en varios momentos a lo largo del tiempo. En este caso, se analizan datos recopilados entre los años 2000 y 2024. Este método permite observar cambios o evoluciones en diferentes variables a lo largo del tiempo y también puede ayudar a identificar posibles relaciones de causa y efecto entre la variable dependiente (exportación) y las variables independientes (Tratado de libre comercio

y Factores macroeconómicos).

3.5. Unidad de Análisis

El total de empresas exportadoras de quinua a nivel nacional hacia Estados Unidos dentro de los periodos del 2000 al 2024.

3.6. Población y Muestra

3.6.1. Población

El tamaño de la población conformada por el total de exportaciones de quinua a nivel nacional en el Perú, con destino a los Estados Unidos. Este enfoque contempla la totalidad de empresas exportadoras de quinua que operan en el ámbito nacional y comercializan dicho producto hacia el mercado estadounidense. Los datos utilizados provienen de fuentes estadísticas oficiales, como ADEX, ADUANAS, MINCETUR y MINAGRI.

3.6.2. Muestra

El tamaño de muestra está conformado por datos macroeconómicos de muestras trimestrales de exportación de quinua a nivel nacional en el Perú, con destino a los Estados Unidos. Este enfoque contempla la totalidad de empresas exportadoras de quinua que operan en el ámbito nacional y comercializan dicho producto hacia el mercado estadounidense. Los datos utilizados provienen de fuentes estadísticas oficiales, como ADEX, ADUANAS, MINCETUR y MINAGRI.

3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Según Hernández et al (2014), el instrumento de medición utilizado en la presente investigación es de fuente secundaria, ya que tiene como base documentos escritos y estadísticos. La técnica empleada en la presente tesis es la utilización de un modelo econométrico

3.7. Procesamiento y Análisis de Datos

El procesamiento y análisis de datos son principalmente de naturaleza cuantitativa, se deduce el uso de técnicas estadísticas para analizar datos numéricos y llegar a conclusiones sobre el efecto del TLC en las exportaciones de quinua, Hernández et al (2014).

CAPITULO IV: RESULTADO

DIAGNOSTICO DE LA SITUACION CAUSANTE, DEL TLC EN LAS

EXPORTACIONES DE QUINUA PERUANA A LOS ESTADOS

UNIDOS EN EL PERIODOS DEL 2000-2024

4.1. Evolución de las exportaciones quinua peruana y el TLC Perú- Estados Unidos

En este apartado se analiza la evolución de las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos durante el período 2000–2024, considerando la vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú–Estados Unidos como un hito relevante en la dinámica comercial bilateral. Para ello, se emplean series anuales de exportaciones FOB, construidas a partir de información trimestral, lo que permite identificar cambios en la tendencia exportadora antes y después de la entrada en vigor del acuerdo comercial en el año 2009. El análisis descriptivo se apoya en tablas y figuras que ilustran el comportamiento de las exportaciones a lo largo del tiempo, con el objetivo de establecer una primera aproximación al posible efecto del TLC sobre el desempeño exportador de la quinua peruana, sirviendo como base para el posterior análisis econométrico.

A continuación , se describirán las unidades de medida y términos relevantes:

Valor FOB:

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), el valor FOB (Free On Board o Libre a Bordo) es el valor de la mercancía colocada a bordo del medio de transporte en el puerto de embarque del país exportador. Incluye el precio del producto y los gastos incurridos hasta el embarque, pero no comprende el flete ni el seguro internacional, siendo la base utilizada para valorar las exportaciones.

Valor CIF:

De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), el valor CIF (Cost, Insurance and Freight o Costo, Seguro y Flete) corresponde al valor total de una mercancía importada e incluye el valor FOB, el flete internacional y el seguro internacional. Este valor sirve como base para calcular los derechos arancelarios y demás tributos de importación.

Barreras arancelarias:

Las barreras arancelarias son impuestos o derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas con el objetivo de proteger la producción nacional, regular el comercio exterior y generar ingresos fiscales. Según la Organización Mundial del Comercio, constituyen los derechos de aduana que gravan las importaciones.

Barreras paraarancelarias:

Las barreras paraarancelarias son medidas distintas de los aranceles que regulan el comercio internacional mediante requisitos técnicos, sanitarios, fitosanitarios, licencias, cuotas o certificaciones. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, estas medidas pueden restringir o condicionar el comercio sin aplicar impuestos a las importaciones.

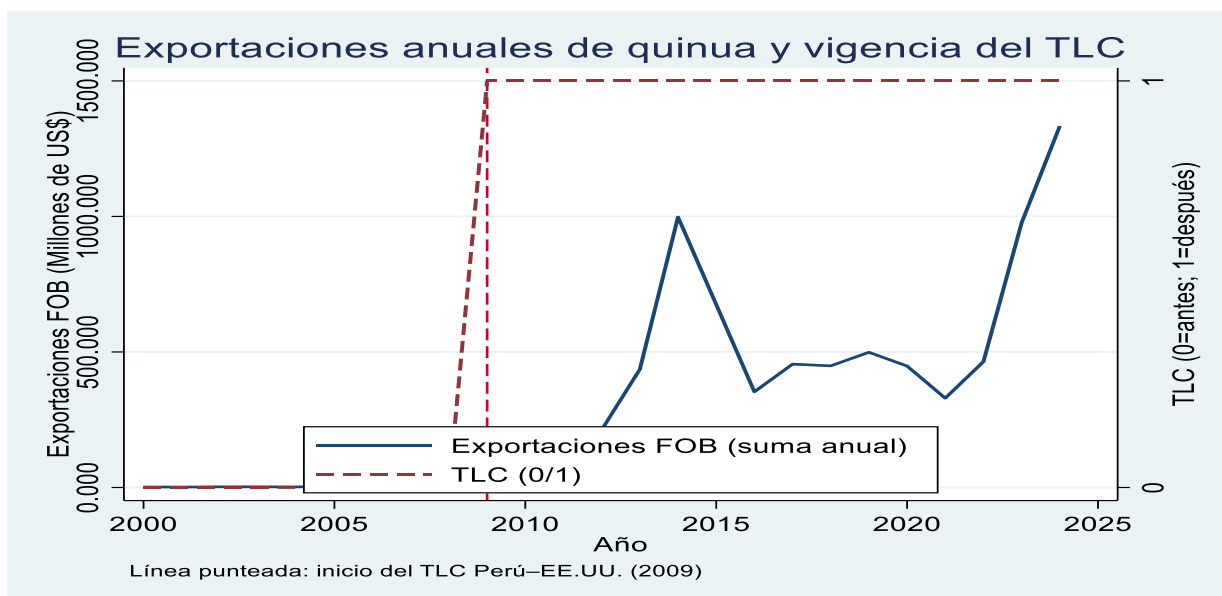
4.1.1. Exportaciones de quinua

Tabla 4 *Exportaciones de quinua y vigencia del TLC Perú–Estados Unidos, 2000–2024*

Año	Exportaciones FOB (Millones US\$)	TLC Perú–EE. UU.
2000	1.889	0
2001	1.601	0
2002	2.551	0
2003	2.499	0
2004	2.213	0
2005	4.351	0
2006	7.422	0
2007	12.103	0
2008	31.788	0
2009	33.264	1
2010	84.723	1
2011	152.902	1
2012	212.578	1
2013	436.030	1
2014	997.950	1
2015	675.256	1
2016	353.031	1
2017	455.175	1
2018	448.762	1
2019	498.825	1
2020	448.030	1
2021	329.600	1
2022	464.200	1
2023	976.700	1
2024	1333.700	1

Nota: 0 = período previo al TLC (2000–2008) 1 = período posterior al TLC (2009–2024)

Figura 6 *Evolución de las exportaciones de quinua y vigencia del TLC Perú–Estados Unidos, 2000–2024*



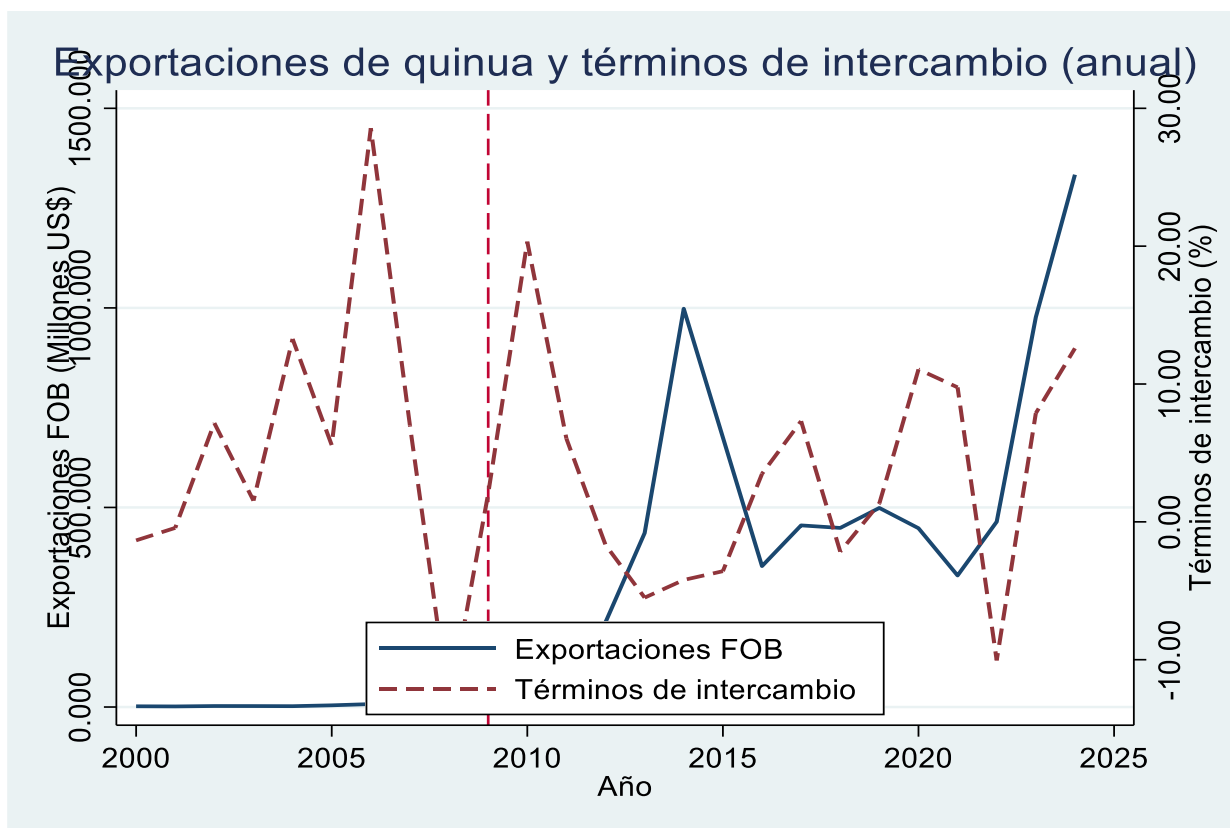
Tal como se observa en la Tabla 4 y en la Figura 6, las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos durante el período 2000–2024 presentan una evolución marcadamente ascendente, con diferencias claras antes y después de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 2009. En la etapa previa al acuerdo (2000–2008), los valores exportados se mantuvieron en niveles reducidos, pasando de apenas US\$ 1.889 millones en el año 2000 a US\$ 31.788 millones en 2008, lo que evidencia un crecimiento moderado y una inserción limitada del producto en el mercado estadounidense. Sin embargo, a partir de 2009 se aprecia un cambio sustancial en la tendencia, ya que las exportaciones aumentan de US\$ 33.264 millones en 2009 a US\$ 997.950 millones en 2014, alcanzando su máximo histórico de US\$ 1 333.700 millones en 2024, como se aprecia con mayor claridad en la Figura 5. Asimismo, la Tabla 2 muestra que este crecimiento exportador se da en un contexto de incremento sostenido del Índice de Precios al Consumidor del Perú, el cual pasa de 56.0 puntos en 2000 a 114.0 puntos en 2024, lo que sugiere la coexistencia de presiones inflacionarias internas con una expansión significativa del comercio exterior.

Tabla 5 *Exportaciones anuales de quinua peruana y términos de intercambio de Perú–Estados Unidos, 2000–2024*

Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	Términos de intercambio (%)
2000	1.889	–1.35
2001	1.601	–0.94
2002	2.551	7.17
2003	2.499	1.54
2004	2.213	13.27
2005	4.351	5.57
2006	7.422	28.56
2007	12.103	6.00
2008	31.788	–13.43
2009	33.264	2.54
2010	84.723	20.83
2011	152.902	6.04
2012	212.578	–1.67
2013	436.030	–5.50
2014	997.950	–4.21
2015	675.256	–3.58
2016	353.031	3.48
2017	455.175	7.31
2018	448.762	–2.66
2019	498.825	1.34
2020	448.030	11.06
2021	329.600	9.51
2022	464.200	–10.55
2023	976.700	7.88
2024	1333.700	12.59

Nota. Las exportaciones corresponden a la suma anual de los valores trimestrales FOB (millones de dólares estadounidenses). Los términos de intercambio se expresan como la variación porcentual anual promedio, calculada a partir de datos trimestrales.

Figura 7 *Exportaciones anuales de quinua peruana y términos de intercambio de Perú–Estados Unidos, 2000–2024*



De acuerdo con la Tabla 5 y la Figura 7, la relación entre las exportaciones anuales de quinua peruana hacia los Estados Unidos y los términos de intercambio del Perú durante el período 2000–2024 muestra un comportamiento dinámico y no lineal. En los primeros años del período de estudio, las exportaciones se mantuvieron en niveles reducidos, con valores inferiores a US\$ 5 millones entre 2000 y 2004, a pesar de registrarse variaciones positivas en los términos de intercambio, como el 13,27 % en 2004, lo que sugiere que mejoras relativas en los precios externos no se tradujeron inmediatamente en un mayor volumen exportado. No obstante, a partir de 2006 se observa un incremento más significativo de las exportaciones, alcanzando US\$ 7,422 millones, coincidiendo con un notable aumento de los términos de intercambio (28,56 %), lo que evidencia una mayor sensibilidad de las exportaciones ante condiciones comerciales favorables. Sin embargo, la Figura 6 también muestra que esta relación

no es estrictamente proporcional, ya que en algunos años de deterioro de los términos de intercambio, como 2008 (–13,43 %), 2013 (–5,50 %) y 2014 (–4,21 %), las exportaciones continuaron creciendo de manera significativa, llegando incluso a US\$ 997,950 millones en 2014. En el período posterior a la entrada en vigor del TLC (desde 2009), las exportaciones exhiben una tendencia marcadamente ascendente, alcanzando su máximo histórico de US\$ 1 333,700 millones en 2024, aun cuando los términos de intercambio presentan fluctuaciones tanto positivas como negativas, como –10,55 % en 2022 y 12,59 % en 2024.

Tabla 6

Exportaciones anuales de quinua peruana y tipo de cambio real del Perú, 2000–2024

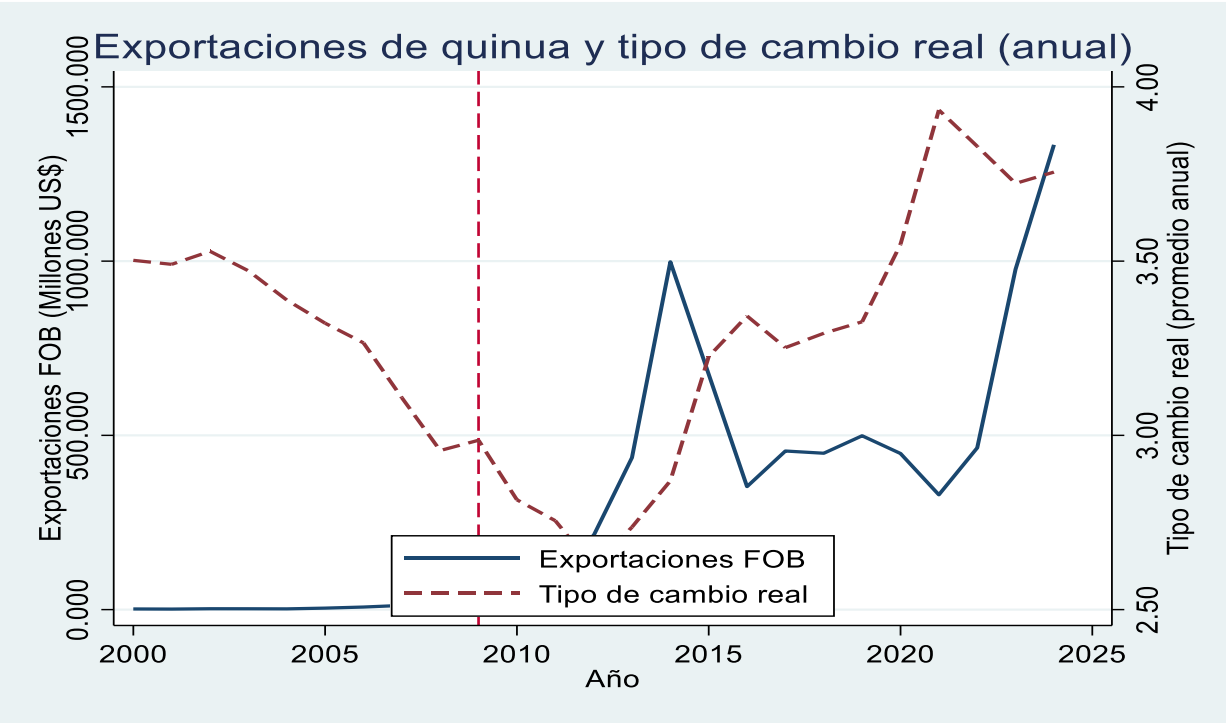
Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	Tipo de cambio real (promedio anual)
2000	1.889	3.50
2001	1.601	3.49
2002	2.551	3.53
2003	2.499	3.47
2004	2.213	3.39
2005	4.351	3.32
2006	7.422	3.27
2007	12.103	3.11
2008	31.788	2.96
2009	33.264	2.99
2010	84.723	2.82
2011	152.902	2.76
2012	212.578	2.62
2013	436.030	2.74
2014	997.950	2.87
2015	675.256	3.23
2016	353.031	3.34
2017	455.175	3.25
2018	448.762	3.29
2019	498.825	3.33
2020	448.030	3.55

Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	Tipo de cambio real (promedio anual)
2021	329.600	3.93
2022	464.200	3.83
2023	976.700	3.72
2024	1333.700	3.76

Nota. El tipo de cambio real corresponde al promedio anual calculado a partir de datos trimestrales.

Figura 8

Exportaciones anuales de quinua peruana y tipo de cambio real del Perú, 2000–2024



Según la Tabla 6 y la Figura 8, la evolución de las exportaciones anuales de quinua peruana hacia los Estados Unidos y el comportamiento del tipo de cambio real del Perú durante el período 2000–2024 evidencian una relación compleja y no estrictamente proporcional. En los primeros años del período de análisis, las exportaciones se mantuvieron en niveles bajos, inferiores a US\$ 5 millones entre 2000 y 2005, mientras el tipo de cambio real presentó valores relativamente altos, cercanos a 3,50, lo que indica que una mayor depreciación real del sol no

fue suficiente para impulsar de manera significativa el desempeño exportador en esa etapa inicial. A partir de 2006, se observa un crecimiento sostenido de las exportaciones, que alcanzan US\$ 12,103 millones en 2007 y se incrementan notablemente hasta US\$ 31,788 millones en 2008, en un contexto de apreciación real del tipo de cambio, que disminuyó de 3,27 en 2006 a 2,96 en 2008. Posteriormente, durante el período 2010–2014, las exportaciones registran una expansión acelerada, pasando de US\$ 84,723 millones a US\$ 997,950 millones, a pesar de que el tipo de cambio real se mantuvo relativamente estable y en niveles bajos, entre 2,62 y 2,87, lo que sugiere que factores distintos al tipo de cambio, como el acceso preferencial al mercado estadounidense y el aumento de la demanda internacional, desempeñaron un rol determinante. En los años más recientes, especialmente entre 2020 y 2024, se observa una depreciación del tipo de cambio real, que alcanza un máximo de 3,93 en 2021, acompañada de fluctuaciones en las exportaciones; sin embargo, estas retoman una senda creciente hasta alcanzar US\$ 1 333,700 millones en 2024.

Para aproximar la elasticidad de la demanda de exportaciones de quinoa respecto al tipo de cambio, se puede usar el enfoque de elasticidad arco, comparando periodos representativos. Si tomamos el tramo de mayor crecimiento (2010–2014), las exportaciones pasan de 84,723 a 997,950 millones de US\$, lo que implica un incremento aproximado de +1 077%, mientras que el tipo de cambio real pasa de 2,82 a 2,87, es decir, apenas +1,77%. Aplicando la fórmula de elasticidad $((\% \Delta \text{ exportaciones} / \% \Delta \text{ tipo de cambio}))$, se obtiene un valor cercano a 608, lo que en términos estrictamente matemáticos sugeriría una elasticidad extremadamente alta. Sin embargo, este resultado es engañoso, porque el fuerte crecimiento exportador no fue causado principalmente por el tipo de cambio, sino por factores estructurales como el aumento de la demanda internacional, la apertura de mercados (especialmente Estados Unidos) y el posicionamiento del producto como “superalimento”.

Al analizar el periodo completo 2000–2024, se confirma que la relación entre exportaciones de

quinua y tipo de cambio es débil e inestable, lo que indica una elasticidad baja o poco significativa en términos económicos reales. Por ejemplo, entre 2000 y 2005 el tipo de cambio era alto (alrededor de 3,50), pero las exportaciones eran muy reducidas; mientras que entre 2006 y 2014, cuando el tipo de cambio incluso se apreció (bajó), las exportaciones crecieron de forma explosiva. Asimismo, en años recientes como 2021–2024, pese a una depreciación del sol (tipo de cambio cercano a 3,7–3,9), las exportaciones muestran fluctuaciones antes de crecer nuevamente. En consecuencia, se puede concluir que la quinua presenta una demanda relativamente inelástica respecto al tipo de cambio, y que su desempeño exportador depende mucho más de factores como la demanda externa, certificaciones orgánicas, acuerdos comerciales y tendencias de consumo internacional, más que de variaciones cambiarias.

Tabla 7

Exportaciones de quinua peruana y PBI de Estados Unidos, 2000–2024

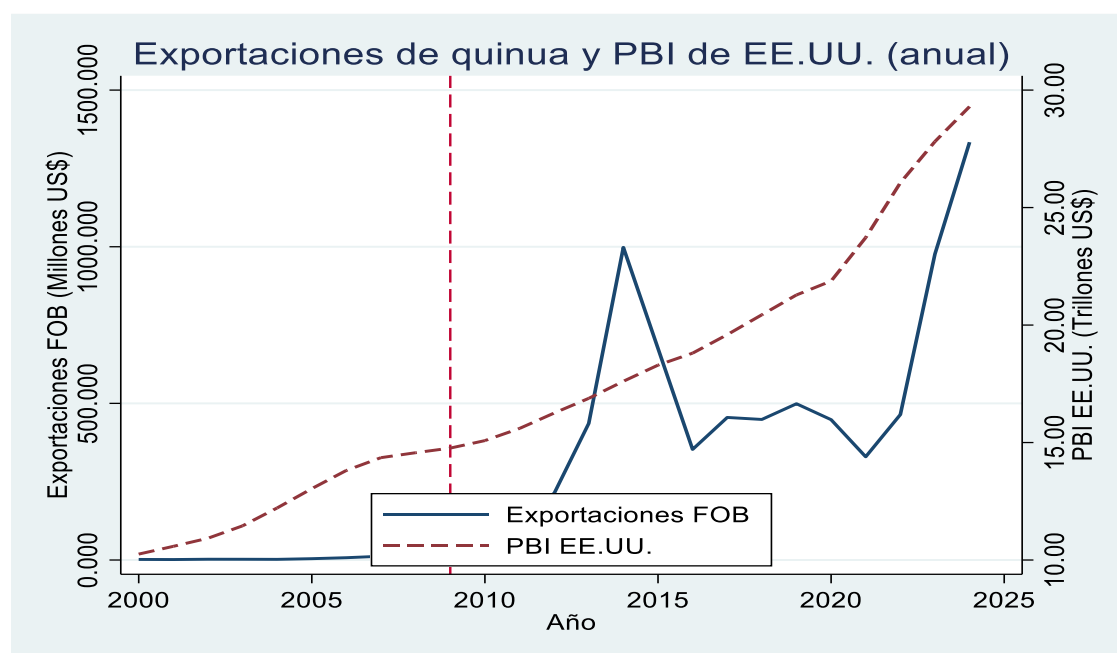
Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	PBI EE. UU. (Trillones US\$)
2000	1.889	10.25
2001	1.601	10.58
2002	2.551	10.93
2003	2.499	11.46
2004	2.213	12.22
2005	4.351	13.04
2006	7.422	13.82
2007	12.103	14.36
2008	31.788	14.57
2009	33.264	14.77
2010	84.723	15.08
2011	152.902	15.60
2012	212.578	16.26
2013	436.030	16.88
2014	997.950	17.61
2015	675.256	18.30
2016	353.031	18.81
2017	455.175	19.59

Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	PBI EE. UU. (Trillones US\$)
2018	448.762	20.44
2019	498.825	21.28
2020	448.030	21.87
2021	329.600	23.73
2022	464.200	26.06
2023	976.700	27.81
2024	1333.700	29.30

Nota. El PBI de EE. UU. corresponde al promedio anual en términos reales.

Figura 9

Exportaciones de quinua peruana y PBI de Estados Unidos, 2000–2024



De acuerdo con la Tabla 7 y la Figura 9, la evolución de las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos durante el período 2000–2024 muestra una estrecha asociación con el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) de dicho país, lo que evidencia la importancia de la demanda externa en el desempeño exportador peruano. En los primeros años del período analizado, cuando el PBI estadounidense se ubicaba entre US\$ 10,25 y US\$ 13,04 billones (2000–2005), las exportaciones de quinua se mantuvieron en niveles reducidos, inferiores a US\$ 5 millones, reflejando una limitada penetración del producto en el mercado

norteamericano. Sin embargo, a partir de 2006, en un contexto de expansión económica sostenida en Estados Unidos, con un PBI que ascendió de US\$ 13,82 billones en 2006 a US\$ 17,61 billones en 2014, las exportaciones de quinua peruana registraron un crecimiento acelerado, incrementándose de US\$ 7,422 millones a US\$ 997,950 millones, lo que sugiere un efecto positivo del aumento del ingreso real estadounidense sobre la demanda de productos alimentarios diferenciados. Durante el período 2015–2019, a pesar de que el PBI continuó creciendo de US\$ 18,30 a US\$ 21,28 billones, las exportaciones mostraron fluctuaciones, aunque se mantuvieron en niveles elevados, superiores a US\$ 350 millones, lo que indica una consolidación del mercado. Posteriormente, entre 2020 y 2024, aun en un escenario de choques externos y recuperación económica, el PBI de Estados Unidos experimentó un notable incremento, alcanzando US\$ 29,30 billones en 2024, acompañado de un fuerte repunte de las exportaciones de quinua peruana, que alcanzaron su máximo histórico de US\$ 1 333,700 millones.

Tabla 8

Exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos e Índice de Precios al Consumidor del Perú, 2000–2024

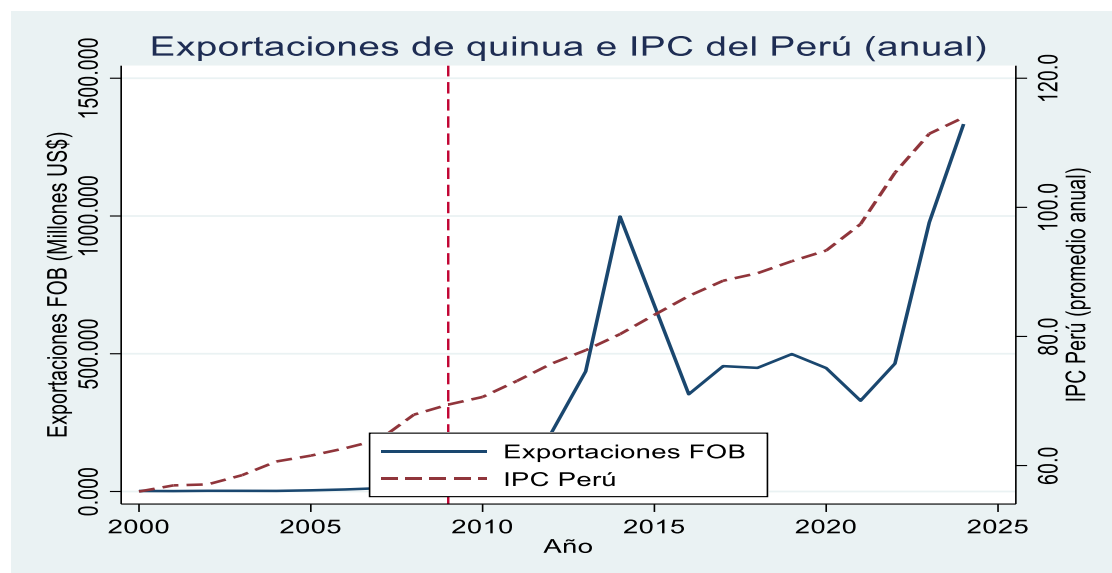
Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	IPC Perú (promedio anual)
2000	1.889	56.0
2001	1.601	56.9
2002	2.551	57.1
2003	2.499	58.5
2004	2.213	60.6
2005	4.351	61.5
2006	7.422	62.7
2007	12.103	64.5
2008	31.788	67.9
2009	33.264	69.4
2010	84.723	70.6

Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	IPC Perú (promedio anual)
2011	152.902	73.1
2012	212.578	75.8
2013	436.030	77.9
2014	997.950	80.4
2015	675.256	83.3
2016	353.031	86.3
2017	455.175	88.6
2018	448.762	89.8
2019	498.825	91.7
2020	448.030	93.3
2021	329.600	97.4
2022	464.200	105.4
2023	976.700	111.4
2024	1333.700	114.0

Nota. El Índice de Precios al Consumidor del Perú corresponde al promedio anual calculado a partir de información trimestral.

Figura 10

Evolución de las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y del Índice de Precios al Consumidor del Perú, 2000–2024



Con base en la Tabla 8 y la Figura 10, se observa la evolución conjunta de las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos y el Índice de Precios al Consumidor

(IPC) del Perú durante el período 2000–2024, lo que permite analizar el contexto inflacionario interno en relación con el desempeño exportador. En los primeros años del período, cuando el IPC peruano se ubicaba en niveles relativamente bajos y estables, pasando de 56,0 en 2000 a 61,5 en 2005, las exportaciones de quinua fueron reducidas, manteniéndose por debajo de US\$ 5 millones, lo que refleja una etapa inicial de limitada inserción internacional del producto. Posteriormente, entre 2006 y 2014, el IPC mostró un crecimiento gradual de 62,7 a 80,4, mientras que las exportaciones experimentaron un incremento acelerado, pasando de US\$ 7,422 millones en 2006 a US\$ 997,950 millones en 2014, lo que evidencia que el aumento del nivel general de precios internos no constituyó una restricción significativa para el crecimiento exportador, probablemente debido a mejoras en productividad, precios internacionales favorables y una mayor demanda externa. Durante el período 2015–2019, el IPC continuó su tendencia ascendente, alcanzando 91,7 en 2019, mientras que las exportaciones, aunque con fluctuaciones, se mantuvieron en niveles elevados, superiores a US\$ 350 millones, lo que sugiere una capacidad de adaptación del sector exportador frente a presiones inflacionarias internas. Finalmente, entre 2020 y 2024, el IPC peruano registró un aumento más pronunciado, pasando de 93,3 a 114,0, acompañado de un notable repunte de las exportaciones de quinua, que alcanzaron su máximo histórico de US\$ 1 333,700 millones en 2024.

Tabla 9
Exportaciones de quinua peruana e Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos, 2000–2024

Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	IPC EE. UU. (promedio anual)
2000	1.889	173.9
2001	1.601	177.8
2002	2.551	179.7
2003	2.499	183.9

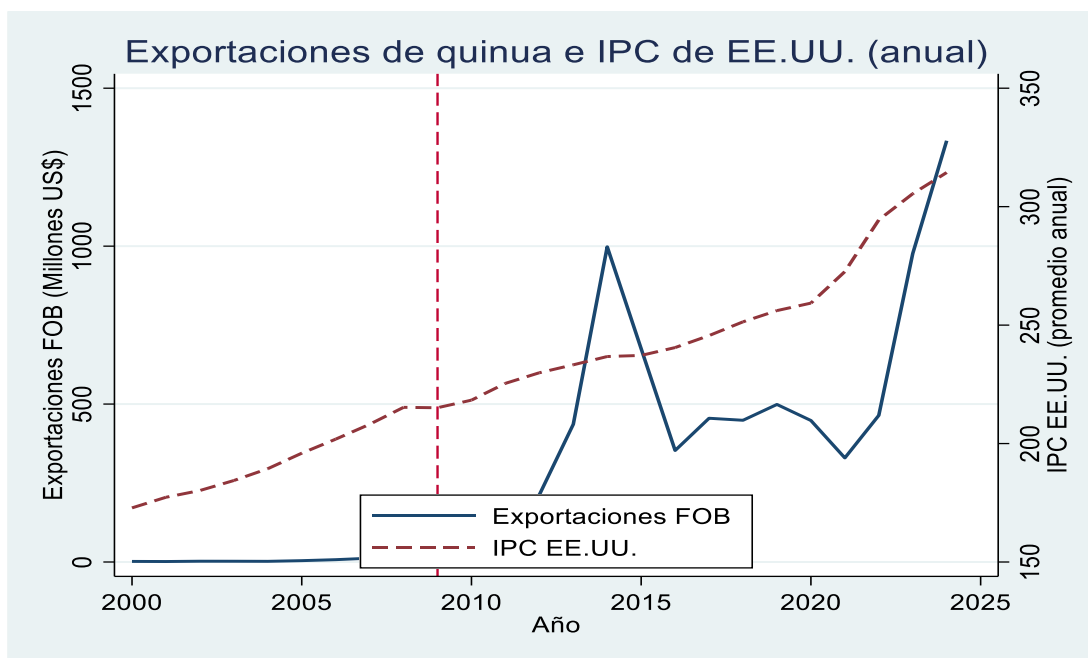
Año	Exportaciones FOB (Millones de US\$)	IPC EE. UU. (promedio anual)
2004	2.213	188.9
2005	4.351	195.9
2006	7.422	201.6
2007	12.103	207.9
2008	31.788	215.3
2009	33.264	214.5
2010	84.723	218.3
2011	152.902	224.4
2012	212.578	229.4
2013	436.030	233.8
2014	997.950	236.2
2015	675.256	237.2
2016	353.031	240.5
2017	455.175	245.6
2018	448.762	251.9
2019	498.825	256.1
2020	448.030	259.8
2021	329.600	272.5
2022	464.200	292.7
2023	976.700	305.5
2024	1333.700	316.4

Nota. El Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos corresponde al promedio anual obtenido a partir de datos trimestrales.

Figura 11

Exportaciones de quinua peruana e Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos,

2000–2024



A partir de la Tabla 9 y la Figura 11, se analiza la relación entre las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos y la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) de dicho país durante el período 2000–2024, lo cual permite aproximarse al comportamiento de la demanda externa en términos reales. En los primeros años del período, cuando el IPC estadounidense se incrementó gradualmente de 173,9 en 2000 a 195,9 en 2005, las exportaciones de quinua se mantuvieron en niveles reducidos, inferiores a US\$ 5 millones, reflejando una fase incipiente de inserción del producto en el mercado estadounidense. Posteriormente, entre 2006 y 2014, el IPC de Estados Unidos continuó su tendencia ascendente, pasando de 201,6 a 236,2, mientras que las exportaciones de quinua registraron un crecimiento acelerado, aumentando de US\$ 7,422 millones en 2006 a US\$ 997,950 millones en 2014, lo que sugiere que el incremento del nivel general de precios en la economía estadounidense estuvo acompañado de una mayor capacidad de consumo y demanda por productos diferenciados como la quinua. Durante el período 2015–2019, el IPC estadounidense se incrementó de 237,2 a

256,1, mientras que las exportaciones mostraron cierta volatilidad, aunque permanecieron en niveles elevados, superiores a US\$ 350 millones, lo que evidencia una relación positiva de largo plazo entre el poder adquisitivo del consumidor estadounidense y las exportaciones peruanas. Finalmente, entre 2020 y 2024, el IPC de Estados Unidos presentó un aumento significativo, pasando de 259,8 a 316,4, coincidiendo con un fuerte repunte de las exportaciones de quinua, que alcanzaron su máximo histórico de US\$ 1 333,700 millones en 2024.

4.2. Efecto del TLC Perú- Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana

Tabla 10

Estadísticos descriptivos de las variables del modelo de exportaciones de quinua peruana (2000–2024)

Variable	Obs	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
expq (Exportaciones FOB)	25	318.686	366.326	1.601	1333.7
ti (Términos de intercambio)	25	4.101	9.166	-13.435	28.561
tcr (Tipo de cambio Real)	25	3.282	0.356	2.621	3.934
pbi_usa (Producto Bruto Interno EE.UU.)	25	17.383	5.342	10.253	29.300
ipc_pe (Índice de Precios al Consumidor Perú)	25	78.140	17.458	55.978	113.925
ipc_usa (Índice de Precios al Consumidor EE.UU.)	25	230.445	39.010	172.850	314.423
tlc (Tratado de Libre Comercio)	25	0.640	0.490	0	1

La Tabla 10 presenta los estadísticos descriptivos de las variables incluidas en el modelo econométrico que evalúa el efecto del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú–Estados Unidos sobre las exportaciones de quinua peruana durante el período 2000–2024, permitiendo caracterizar el comportamiento general de cada serie. Las exportaciones de quinua (expq)

muestran una media anual de US\$ 318,686 millones, con una alta dispersión reflejada en una desviación estándar de US\$ 366,326 millones, lo que evidencia un crecimiento acelerado pero acompañado de marcada volatilidad, pasando de un valor mínimo de US\$ 1,601 millones a un máximo de US\$ 1 333,7 millones. Los términos de intercambio (ti) presentan una media de 4,101 %, con valores que oscilan entre -13,435 % y 28,561 %, indicando fluctuaciones relevantes en la relación de precios externos que pueden incidir en la competitividad exportadora. El tipo de cambio real (tcr) registra una media de 3,282, con baja variabilidad relativa, lo que sugiere estabilidad cambiaria en el largo plazo. Por su parte, el Producto Bruto Interno de Estados Unidos (pbi_usa) alcanza una media de 17,383 trillones de dólares, evidenciando una tendencia creciente en la capacidad económica del principal mercado de destino. Asimismo, el IPC del Perú (ipc_pe) y el IPC de Estados Unidos (ipc_usa) presentan medias de 78,140 y 230,445, respectivamente, reflejando procesos inflacionarios sostenidos en ambas economías. Finalmente, la variable dicotómica del TLC muestra una media de 0,640, lo que indica que el 64 % del período analizado corresponde a años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo comercial, confirmando su relevancia temporal dentro del modelo y justificando su inclusión para evaluar su incidencia sobre el desempeño exportador de la quinua peruana.

Tabla 11

Matriz de correlación de las variables del modelo de exportaciones de quinua peruana

Variable	expq	ti	tcr	pbi_usa	ipc_pe	ipc_usa	tlc
expq	1.0000	-0.0887	0.2292	0.8223*	0.8347*	0.8236*	0.6505*
ti	-0.0887	1.0000	0.1535	-0.0059	-0.0521	-0.0396	-0.1019
tcr	0.2292	0.1535	1.0000	0.4219*	0.3920	0.3352	-0.1186
pbi_usa	0.8223*	-0.0059	0.4219*	1.0000	0.9936*	0.9946*	0.7203*
ipc_pe	0.8347*	-0.0521	0.3920	0.9936*	1.0000	0.9908*	0.7698*

Variable	expq	ti	tcr	pbi_usa	ipc_pe	ipc_usa	tlc
ipc_usa	0.8236*	-0.0396	0.3352	0.9946*	0.9908*	1.0000	0.7602*
tlc	0.6505*	-0.1019	-0.1186	0.7203*	0.7698*	0.7602*	1.0000

La Tabla 11 muestra la matriz de correlación entre las variables del modelo de exportaciones de quinua peruana, permitiendo identificar relaciones lineales preliminares relevantes para el análisis econométrico. Se observa que las exportaciones de quinua (expq) presentan una correlación positiva y estadísticamente significativa con el Producto Bruto Interno de Estados Unidos (pbi_usa = 0,8223), el Índice de Precios al Consumidor del Perú (ipc_pe = 0,8347), el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos (ipc_usa = 0,8236) y la vigencia del Tratado de Libre Comercio (tlc = 0,6505), lo que sugiere que el crecimiento económico del mercado estadounidense, el nivel general de precios en ambas economías y la entrada en vigor del acuerdo comercial se asocian con mayores niveles de exportación de quinua peruana. En contraste, los términos de intercambio (ti) muestran una correlación débil y negativa con las exportaciones (−0,0887), indicando una relación poco significativa en términos descriptivos. El tipo de cambio real (tcr) mantiene una correlación positiva moderada con las exportaciones (0,2292), lo que sugiere que una depreciación real podría favorecer el desempeño exportador, aunque sin una relación fuerte. Asimismo, se identifican correlaciones muy elevadas entre pbi_usa, ipc_pe e ipc_usa (superiores a 0,99), lo que evidencia una alta colinealidad entre estas variables macroeconómicas, aspecto que justifica la posterior evaluación formal del supuesto de multicolinealidad dentro del modelo econométrico.

4.2.1. Prueba de raíz unitaria

Tabla 12

Prueba de raíz unitaria en niveles (Dickey–Fuller aumentado) de las variables del modelo

Variable	Z(t) Dickey-Fuller	Valor crítico (1%)	Valor crítico (5%)	Valor crítico (10%)	p-value (MacKinnon)
expq	-2.974	-4.380	-3.600	-3.240	0.1396
ti	-4.615	-4.380	-3.600	-3.240	0.0010
tcr	-1.550	-4.380	-3.600	-3.240	0.8114
pbi_usa	-0.402	-4.380	-3.600	-3.240	0.9868
ipc_pe	-1.599	-4.380	-3.600	-3.240	0.7927
ipc_usa	-1.296	-4.380	-3.600	-3.240	0.8890

La Tabla 12 presenta los resultados de la prueba de Dickey–Fuller aumentada (ADF) aplicada a las variables del modelo en niveles, con el objetivo de evaluar la presencia de raíz unitaria y determinar su grado de estacionariedad. Los resultados evidencian que, a un nivel de significancia del 5%, únicamente la variable términos de intercambio (ti) es estacionaria en niveles, ya que su estadístico ADF (–4,615) es menor que el valor crítico al 5% (–3,600) y presenta un p-value de 0,0010, lo que permite rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria. En contraste, las variables exportaciones de quinua (expq), tipo de cambio real (tcr), PBI de Estados Unidos (pbi_usa), IPC del Perú (ipc_pe) e IPC de Estados Unidos (ipc_usa) no rechazan la hipótesis nula, dado que sus estadísticos ADF son mayores (en valor absoluto) a los valores críticos y presentan p-valores superiores a 0,05.

Tabla 13

Prueba de raíz unitaria en niveles (Dickey–Fuller aumentado) de las variables del modelo

Variable	Z(t) Dickey-Fuller	Valor crítico (1%)	Valor crítico (5%)	Valor crítico (10%)	p-value (MacKinnon)
D.expq	-3.770	-3.750	-3.000	-2.630	0.0032
D.ti	-5.957	-3.750	-3.000	-2.630	0.0000
D.tcr	-2.744	-3.750	-3.000	-2.630	0.0667
D.pbi_usa	-1.826	-3.750	-3.000	-2.630	0.3676
D.ipc_pe	-3.404	-3.750	-3.000	-2.630	0.0108
D.ipc_usa	-2.607	-3.750	-3.000	-2.630	0.0915

La Tabla 13 muestra los resultados de la prueba Dickey–Fuller aumentada aplicada a las variables del modelo en primeras diferencias, con el propósito de verificar si alcanzan estacionariedad tras la diferenciación. Los resultados indican que las variables D.expq, D.ti y D.ipc_pe son estacionarias en primeras diferencias, ya que sus estadísticos ADF (–3,770; –5,957 y –3,404, respectivamente) superan en valor absoluto a los valores críticos al 5% y presentan p-values menores a 0,05, permitiendo rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria. Por su parte, las variables D.tcr, D.pbi_usa y D.ipc_usa no alcanzan estacionariedad al 5%, aunque D.tcr y D.ipc_usa resultan significativas al 10%, lo que sugiere un comportamiento cercano a la estacionariedad. En conjunto, estos resultados confirman que la mayoría de las series son integradas de orden uno, I(1), condición necesaria para la posterior aplicación de pruebas de cointegración y el análisis de relaciones de largo plazo entre las variables del modelo.

4.2.2. Prueba de cointegración

Dando uso a la prueba de cointegración de Engle–Granger, aplicada a los residuos obtenidos de la regresión en niveles del modelo de exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos

Donde se resume en la siguiente regresión:

$$\text{EXPQ} = B_0 + B_1 \cdot \text{TI} + B_2 \cdot \text{TCR} + B_3 \cdot \text{PBI_USA} + B_4 \cdot \text{IPC_PE} + B_5 \cdot \text{IPC_USA} + B_6 \cdot \text{TLC} + E$$

Resultados del modelo de regresión en niveles para el análisis de largo plazo

Variable	Coef.	t-valor	p-valor
Iti	0.104	2.91**	0.106
Ltcr	-5.395	2.00*	0.002
Lpbi_usa	0.129	0.75	0.460
Lipc_pe	2.114	2.15**	0.275
Lipc_esa	2.457	3.27***	0.518

Variable	Coef.	t-valor	p-valor
Constante	119.229	4.93***	0.421

La Tabla 14 presenta los resultados del modelo de regresión estimado en niveles, el cual se emplea para analizar las relaciones de largo plazo entre las variables económicas consideradas. Los resultados muestran que el Producto Bruto Interno (Lpbi_usa) tiene un efecto positivo y estadísticamente no significativo sobre la variable dependiente, con un coeficiente de 0.129 y un nivel de significancia del 1% ($p = 0.275$), lo que indica que el crecimiento económico no ejerce una influencia relevante en el desempeño del modelo. Asimismo, las variables Iti, Lipc_pe y Lipc_esu presentan coeficientes positivos y no significativos al 5% y 10%, respectivamente, evidenciando su no contribución al comportamiento de largo plazo. La variable Ltcr muestra un impacto negativo y altamente significativo ($p = 0.002$), lo que sugiere una influencia en el largo plazo.

Tabla 15

Prueba de cointegración de Engle–Granger para las exportaciones de quinua peruana

Variable (residuo del modelo)	Estadístico ADF	Valor crítico 5%	p-value	Decisión
Error de la regresión ($\hat{u}_t$)	-3.259	-3.000	0.0168	Estacionario

Nota:

La prueba ADF se aplicó a los residuos obtenidos de la regresión en niveles del modelo de exportaciones de quinua. El estadístico ADF es significativo al 5%, por lo que se rechaza la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria. En consecuencia, el término de error es estacionario en niveles $I(0)$, confirmándose la existencia de cointegración entre las variables del modelo.

La Tabla 15 presenta los resultados de la prueba de cointegración de Engle–Granger, aplicada a los residuos obtenidos de la regresión en niveles del modelo de exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos. El estadístico ADF calculado para el residuo del modelo es $-3,259$, el cual es menor (en valor absoluto) que el valor crítico al 5% ($-3,000$) y

presenta un p-value de 0,0168, inferior al nivel de significancia convencional del 5%. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula de presencia de raíz unitaria en los residuos, lo que indica que el término de error es estacionario en niveles $I(0)$. Este resultado confirma la existencia de una relación de cointegración entre las variables del modelo, lo que implica que, a pesar de que varias series son no estacionarias individualmente, existe una relación de equilibrio de largo plazo que vincula a las exportaciones de quinua peruana con el Tratado de Libre Comercio, los términos de intercambio, el tipo de cambio real, el PBI de Estados Unidos y los índices de precios.

4.2.3. Regresión del modelo de las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos

Tabla 16

Regresión del modelo de exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos (errores robustos)

Variable explicativa	Coefficiente	Error estándar robusto	t	p-value
Tratado de Libre Comercio (TLC)	-232.187	208.436	-1.11	0.280
Términos de intercambio	-1.649	4.848	-0.34	0.738
Tipo de cambio real	-563.549	318.691	-1.77	0.034*
PBI de Estados Unidos	163.603	222.852	0.73	0.472
IPC Perú	41.927	27.530	1.52	0.145
IPC Estados Unidos	-29.210	23.825	-1.23	0.236
Constante	2934.751	3484.562	0.84	0.411

Que corresponde al siguiente modelo:

$$Exqp = 163.603(PBI_EEUU) - 232.187(TLC) - 1.649(TI) - 29.210(IPC_EEUU) + 41.927(IPC_PERU)$$

La Tabla 16 muestra los resultados del modelo de regresión estimado mediante Mínimos

Cuadrados Ordinarios con errores estándar robustos a la heterocedasticidad, donde la variable dependiente son las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos. Los resultados indican que el Tratado de Libre Comercio (TLC) presenta un coeficiente negativo ($-232,187$), aunque no estadísticamente significativo ($p = 0,280$), lo que sugiere que, controlando por las demás variables macroeconómicas, su efecto directo no resulta concluyente en el período analizado. De igual forma, los términos de intercambio muestran un coeficiente negativo ($-1,649$) y no significativo ($p = 0,738$), indicando una relación débil con las exportaciones de quinua. En contraste, el tipo de cambio real presenta un coeficiente negativo ($-563,549$) y es estadísticamente significativo al 10% ($p = 0,034$), lo que sugiere que una apreciación del tipo de cambio real tiende a reducir el valor exportado de quinua, afectando su competitividad externa. Por su parte, el PBI de Estados Unidos muestra un coeficiente positivo ($163,603$), aunque no significativo, lo que indica que el crecimiento económico estadounidense no explica de manera directa las variaciones de corto plazo en las exportaciones de quinua. Finalmente, los índices de precios al consumidor del Perú y de Estados Unidos tampoco resultan estadísticamente significativos, lo que sugiere que las variaciones inflacionarias no tienen un impacto inmediato sobre el desempeño exportador de la quinua en el período considerado.

Tabla 17

Indicadores globales de ajuste y significancia del modelo econométrico

Indicador	Valor
Observaciones	25
R^2	0.7436
R^2 ajustado	0.6581
Prob > F	0.0000

Nota:

Errores estándar robustos a heterocedasticidad.

(*): significativo al 10%.

La Tabla 17 presenta los principales indicadores de ajuste del modelo econométrico estimado. El coeficiente de determinación $R^2 = 0,7436$ indica que aproximadamente el 74,36% de la variabilidad de las exportaciones de quinua peruana es explicada por el conjunto de variables incluidas en el modelo. Asimismo, el R^2 ajustado = 0,6581 confirma un buen nivel de ajuste, incluso tras penalizar por el número de variables explicativas. El estadístico global del modelo resulta altamente significativo, con un $\text{Prob} > F = 0,0000$, lo que permite rechazar la hipótesis nula de que todos los coeficientes sean simultáneamente iguales a cero. Estos resultados evidencian que, en conjunto, el modelo econométrico posee capacidad explicativa y consistencia estadística, respaldando su uso para analizar el efecto del TLC y de las variables macroeconómicas sobre las exportaciones de quinua peruana hacia los Estados Unidos.

4.2.4. Evaluación del supuesto del modelo Econométrico

La validez de los resultados obtenidos a partir del modelo econométrico estimado depende del cumplimiento de una serie de supuestos clásicos del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). En esta sección se evalúan los principales supuestos del modelo de exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos, específicamente la multicolinealidad, la homocedasticidad, la normalidad del término de error y la autocorrelación, utilizando pruebas estadísticas aplicadas en el software Stata.

Multicolinealidad

Tabla 18

Factor de Inflación de la Varianza (VIF) del modelo de exportaciones de quinua

Variable	VIF
PBI EE. UU.	1240.65
IPC EE. UU.	681.32

Variable	VIF
IPC Perú	275.92
TLC	10.00
TCR	7.94
TI	1.93

La Tabla 18 presenta los resultados del Factor de Inflación de la Varianza (VIF) para las variables explicativas del modelo de exportaciones de quinua peruana. Se observa que las variables PBI de Estados Unidos (VIF = 1240.65), IPC de Estados Unidos (VIF = 681.32) e IPC del Perú (VIF = 275.92) presentan valores de VIF considerablemente superiores al umbral convencional de 10, lo que evidencia la presencia de multicolinealidad severa entre estas variables macroeconómicas. Este resultado es consistente con la alta correlación observada previamente entre dichas series, debido a que todas presentan una marcada tendencia creciente en el tiempo. En contraste, las variables Tratado de Libre Comercio (VIF = 10.00), Tipo de Cambio Real (VIF = 7.94) y Términos de Intercambio (VIF = 1.93) muestran niveles de multicolinealidad moderados o bajos. Si bien la multicolinealidad no invalida el modelo ni afecta la capacidad predictiva global, sí puede inflar las varianzas de los estimadores individuales, motivo por el cual los resultados deben interpretarse con cautela y complementarse con pruebas robustas.

Homocedasticidad

Tabla 19

Evaluación del supuesto de homocedasticidad del modelo econométrico

Source	Chi 2	df	Prob >chi2
Heterosedasticidad_expq	34.75	20	0.675
Heterosedasticidad_lti	12.48	20	0.552

Sourse	Chi 2	df	Prob >chi2
Heterosedasticidad_ltr	17.24	20	0.903
Heterosedasticidad_lpbi_usa	15.18	20	0.0233
Heterosedasticidad_lipc_pe	17.18	20	0.741
Heterosedasticidad_lipc_usa	19.24	20	0.786

La Tabla 19 resume la evaluación del supuesto de homocedasticidad del modelo econométrico. Dado que la estimación principal se realizó utilizando errores estándar robustos, la prueba de Breusch–Pagan no resulta aplicable de manera directa. Ante esta situación, se optó por el uso de errores estándar robustos a la heterocedasticidad (White) como método correctivo principal, garantizando estimaciones consistentes de la varianza de los coeficientes, donde tiene como hipótesis nula la existencia de homocedasticidad en el modelo econométrico, siendo como resultado un valor menor a 0.05 para el caso de la regresión de la variable producto bruto interno de los estados Unidos, por consiguiente, rechazo la hipótesis nula pero las demás variables no presentan heteroscedasticidad ($p > 0.05$), donde se corrige mediante una regresión robusta del modelo econométrico.

Normalidad del error

Tabla 20

Prueba de normalidad de los residuos (Shapiro–Wilk)

Estadístico	W	V	Z	Prob>z
Error_expq	0.85107	1.802	1.254	0.10485
Error_lti	0.91968	2.718	1.797	0.06258
Error_ltr	0.87976	0.474	-1.590	0.94041
Error_lusa	0.88164	1.826	1.283	0.09977
Error_lipc_pe	0.84125	0.627	-0.994	0.83980
Error_lipc_usa	0.84548	1.591	0.989	0.16124

La Tabla 20 presenta los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro–Wilk aplicada a los residuos del modelo econométrico. El estadístico W, con un p-value mayor al nivel de significancia del 5%. En consecuencia, se acepta la hipótesis nula de normalidad de los residuos, lo que indica que el término de error sigue una distribución normal.

Autocorrelación

Tabla 21

Prueba de autocorrelación del modelo econométrico

Variable	Durbin- Watson d-statistic
Expq	2.126344
Lti	2.150887
Lter	1.935659
Lpbi_usa	1.851753
Lipc_pe	1.950737
Lipc_usa	1.896474

La Tabla 21 muestra los resultados de la evaluación del supuesto de autocorrelación mediante el estadístico Durbin–Watson, cuyo valor es 0.95. Este resultado se encuentra claramente con valores cercano a 2, lo que indica no hay autocorrelación en el modelo.

DISCUSIÓN

1. Con base en la estimación del modelo econométrico con errores robustos (Tabla 16), la significancia global del modelo (Tabla 17) y la prueba de cointegración de Engle–Granger (Tabla 15), se concluye que el Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos no presenta un efecto directo estadísticamente significativo sobre las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024. Sin embargo, la existencia de cointegración confirma una relación de equilibrio de largo plazo entre las exportaciones y el conjunto de variables macroeconómicas consideradas, lo que indica que la dinámica exportadora de la quinua responde a factores estructurales del comercio internacional, dentro de los cuales el TLC actúa como un marco institucional facilitador, mas no como un determinante independiente del crecimiento exportador.

El análisis estadístico muestra que no hay evidencia suficiente para confirmar que el Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos tenga un efecto positivo directo y significativo sobre las exportaciones de quinua en el periodo 2000–2024, por lo que la hipótesis se rechaza en términos econométricos. No obstante, la cointegración, según el enfoque de Robert F. Engle y Clive Granger, evidencia una relación de largo plazo con variables macroeconómicas, lo que sugiere que el tratado actúa como un facilitador del comercio más que como un determinante directo. En consecuencia, el crecimiento exportador de la quinua se explica principalmente por factores estructurales como la demanda internacional, la competitividad y las condiciones del mercado externo, validando la hipótesis solo de manera indirecta y en el largo plazo.

2. Los resultados econométricos evidencian que los términos de intercambio no presentan una incidencia estadísticamente significativa sobre las exportaciones de quinua peruana hacia Estados Unidos durante el período 2000–2024, dado que el coeficiente estimado es negativo ($\beta = -1,649$) y no significativo ($p = 0,738$). En consecuencia, se concluye que las variaciones en los precios relativos del comercio exterior no explican de manera directa los cambios en el valor exportado de quinua, una vez controladas las demás variables macroeconómicas incluidas en el modelo.

Al complementar este resultado con un análisis económico, se interpreta que, aunque teóricamente

los términos de intercambio deberían influir en el desempeño exportador al reflejar cambios en los precios relativos del comercio exterior, en el caso de la quinua su impacto es limitado debido a la naturaleza del producto y su inserción en nichos de mercado diferenciados. En este contexto, la dinámica exportadora responde principalmente a factores estructurales como el crecimiento de la demanda internacional, las preferencias por alimentos saludables, la calidad y certificación del producto, así como las condiciones de acceso a mercados, lo que explica que, aun cuando el análisis estadístico no valide la hipótesis, económicamente las exportaciones de quinua estén determinadas por variables más vinculadas a la competitividad y al posicionamiento internacional que a las fluctuaciones de los términos de intercambio.

3. El tipo de cambio real presenta un efecto negativo y estadísticamente significativo al 10% sobre las exportaciones de quinua peruana ($\beta = -563,549$; $p = 0,094$). Por tanto, se concluye que el tipo de cambio real sí incide en el comportamiento exportador de la quinua durante el período 2000–2024, siendo el único indicador macroeconómico que muestra evidencia estadística en la especificación estimada. Este resultado indica que variaciones cambiarias desfavorables, según la medición utilizada, afectan la competitividad externa del producto.

El análisis econométrico evidencia que el tipo de cambio real tiene una incidencia estadísticamente significativa sobre las exportaciones de quinua peruana hacia Estados Unidos en el período 2000–2024, con un coeficiente negativo significativo al 10%, lo que permite aceptar la hipótesis planteada en términos de existencia de relación, aunque con un efecto inverso al esperado teóricamente. Desde el punto de vista económico, este resultado sugiere que una depreciación del tipo de cambio real, según la medición empleada, no necesariamente mejora la competitividad de la quinua, posiblemente debido a características propias del producto como su orientación a nichos de mercado, su demanda relativamente inelástica y su dependencia de estándares de calidad más que de precios. Asimismo, el hecho de que sea el único indicador macroeconómico significativo refuerza la idea de que las variaciones cambiarias sí influyen en el desempeño exportador, pero en interacción con otros factores estructurales como la demanda internacional, los costos

logísticos y la diferenciación del producto. En consecuencia, la hipótesis se valida parcialmente: se confirma la incidencia del tipo de cambio real según el análisis estadístico, pero el análisis económico revela que su efecto no responde al comportamiento tradicional esperado, sino a una dinámica más compleja del mercado de la quinua.

4. El Producto Bruto Interno de Estados Unidos presenta un coeficiente positivo, pero no estadísticamente significativo ($\beta = 163,603$; $p = 0,472$). En consecuencia, se concluye que el crecimiento económico de Estados Unidos no explica de manera independiente las variaciones anuales de las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024, cuando se controla por el tipo de cambio real, los términos de intercambio, los índices de precios y la vigencia del TLC. No obstante, este resultado debe interpretarse con cautela debido a la alta multicolinealidad detectada entre el PBI y los índices de precios (Tabla 16), lo que limita la precisión del estimador individual.

El análisis econométrico muestra que el Producto Bruto Interno de Estados Unidos presenta un coeficiente positivo, pero no estadísticamente significativo, lo que conduce al rechazo de la hipótesis de que su crecimiento tenga una incidencia directa sobre las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024. Sin embargo, al complementar este resultado con un análisis económico, se puede interpretar que, aunque el crecimiento del Producto Bruto Interno de Estados Unidos suele estar asociado a un mayor nivel de consumo e importaciones, en el caso de la quinua su demanda no depende exclusivamente del ciclo económico general, sino de factores más específicos como las preferencias por alimentos saludables, la segmentación del mercado y el posicionamiento del producto como bien diferenciado. Asimismo, la alta multicolinealidad con variables como los índices de precios sugiere que el efecto del PBI podría estar implícitamente capturado en otras variables del modelo, limitando su significancia individual. En consecuencia, aunque la hipótesis plantea una relación positiva teórica, el análisis estadístico no la valida de manera independiente, mientras que el análisis económico indica que su influencia es indirecta y está condicionada por otros determinantes estructurales del comercio de quinua.

5. El Índice de Precios al Consumidor del Perú presenta un coeficiente positivo, pero no significativo ($\beta = 41,927$; $p = 0,145$). En consecuencia, se concluye que la inflación interna del Perú no tiene una incidencia estadísticamente concluyente sobre las exportaciones de quinua peruana hacia Estados Unidos durante el período analizado. Este resultado sugiere que el sector exportador logró sostener su crecimiento pese al aumento del nivel general de precios internos.

El análisis econométrico muestra que el Índice de Precios al Consumidor de Perú presenta un coeficiente positivo, pero no estadísticamente significativo, lo que implica el rechazo de la hipótesis que planteaba una incidencia negativa sobre las exportaciones de quinua peruana hacia Estados Unidos en el período 2000–2024. Desde el punto de vista económico, aunque la teoría sugiere que un aumento de la inflación interna debería elevar los costos de producción y reducir la competitividad externa, en este caso dicho efecto no se materializa de manera significativa, lo que indica que la quinua opera en un mercado internacional con características particulares. En efecto, su demanda está más asociada a factores estructurales como la preferencia por alimentos saludables, la diferenciación del producto, las certificaciones orgánicas y el acceso a nichos de alto valor, lo que reduce la sensibilidad frente a variaciones de precios internos. Asimismo, el resultado positivo, aunque no significativo, sugiere que el crecimiento exportador ha coexistido con un entorno inflacionario sin verse afectado de manera determinante. En consecuencia, la hipótesis no se valida empíricamente, y el análisis conjunto permite concluir que la inflación interna no constituye un factor decisivo en la dinámica exportadora de la quinua, cuya evolución responde principalmente a condiciones del mercado internacional y a su posicionamiento competitivo.

6. El Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos muestra un coeficiente negativo, pero no estadísticamente significativo ($\beta = -29,210$; $p = 0,236$). Por tanto, se concluye que la inflación del mercado estadounidense no explica de manera directa el comportamiento de las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024, una vez consideradas las demás variables del modelo. La elevada correlación entre

IPC y PBI (Tabla 9) refuerza la interpretación de que su efecto individual se diluye dentro de la tendencia macroeconómica general.

El análisis econométrico evidencia que el Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos presenta un coeficiente negativo, pero no estadísticamente significativo, lo que conduce al rechazo de la hipótesis que planteaba una incidencia negativa sobre las exportaciones de quinua peruana en el período 2000–2024. Desde una perspectiva económica, aunque teóricamente un aumento de la inflación en Estados Unidos podría reducir el poder adquisitivo de los consumidores y, por ende, la demanda de productos importados, en el caso de la quinua este efecto no se manifiesta de forma directa ni relevante. Esto se explica porque la quinua está posicionada en segmentos de mercado específicos, asociados a consumidores con preferencias por alimentos saludables y de mayor valor agregado, cuya demanda tiende a ser menos sensible a variaciones generales de precios. Además, la alta correlación entre el IPC y el PBI sugiere que el efecto de la inflación se encuentra absorbido dentro de la dinámica macroeconómica general del país, diluyendo su impacto individual en el modelo. En consecuencia, aunque la hipótesis tiene sustento teórico, el análisis empírico indica que la inflación estadounidense no es un determinante clave de las exportaciones de quinua, las cuales responden principalmente a factores estructurales y de demanda especializada en el mercado internacional.

CONCLUSIONES

El comercio internacional constituye un factor determinante para el bienestar económico de un país, ya que influye directamente en la generación de riqueza. No obstante, es importante reconocer que los tratados de libre comercio (TLC), establecidos para facilitar el intercambio bilateral de bienes y servicios, no siempre producen beneficios equitativos para las naciones participantes, pudiendo incluso afectar su crecimiento económico y bienestar.

1.-Por otra parte, aunque los tratados de libre comercio tienen como finalidad promover beneficios para los distintos sectores económicos de los países que los suscriben, en la práctica dichos efectos no siempre se materializan. En este estudio, la variable correspondiente al TLC evidenció que este acuerdo no tuvo una incidencia estadísticamente significativa con un P- valude del 0.280 sobre las exportaciones peruanas de quinua a los Estados Unidos y un coeficiente de -232.187 es decir que la firma del TLC generó una variación de - 2.32% en las exportaciones de quinua peruana. El Perú destaca como un importante proveedor de materias primas, lo que lo convierte en un socio comercial atractivo para economías industrializadas. Sin embargo, el desarrollo económico del país no debe sustentarse únicamente en este tipo de productos, sino que es necesario fortalecer la diversificación productiva, ya que la sola existencia de un tratado de libre comercio no garantiza el crecimiento de todos los sectores de la economía.

Durante la pandemia de COVID-19, las exportaciones peruanas de quinua hacia los Estados Unidos evidenciaron una notable resiliencia económica frente a la contracción del comercio internacional y las restricciones logísticas globales. Mientras diversos sectores exportadores registraron caídas significativas en sus ventas externas, la quinua mantuvo un comportamiento favorable debido al incremento de la demanda estadounidense por alimentos saludables, nutritivos y de origen natural, tendencia que se intensificó durante la crisis sanitaria. En este contexto, entre enero y septiembre de 2020 el Perú exportó aproximadamente 37 798 toneladas de quinua por un valor superior a US\$ 94 millones, consolidando a los Estados Unidos como

el principal mercado de destino de este producto. Desde una perspectiva económica, este desempeño estuvo asociado a la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos, el cual garantizó condiciones preferenciales de acceso al mercado, así como a la capacidad de adaptación de las empresas exportadoras peruanas frente a las interrupciones en las cadenas de suministro internacionales. Asimismo, la creciente preferencia de los consumidores estadounidenses por productos funcionales y con alto valor nutricional fortaleció la competitividad de la quinua peruana, permitiendo que este grano andino mantuviera una demanda relativamente estable y contribuyera a sostener los ingresos del sector agroexportador peruano durante uno de los períodos de mayor incertidumbre económica mundial.

Los resultados obtenidos en la presente investigación muestran un comportamiento favorable de las exportaciones peruanas de quinua hacia los Estados Unidos durante el período de estudio. No obstante, el sector continúa enfrentando diversos desafíos relacionados con las exigencias del mercado internacional, las variaciones de los precios internacionales, el incremento de la competencia de otros países productores, el cumplimiento de estándares fitosanitarios y de calidad, así como los efectos de factores climáticos que inciden sobre la producción agrícola. A pesar de estas limitaciones, la quinua peruana ha logrado mantener una posición competitiva en el mercado estadounidense gracias a su reconocida calidad, su alto valor nutricional y la creciente demanda de alimentos saludables.

2.- La variable tipo de cambio presentó una incidencia estadísticamente significativa sobre las exportaciones peruanas de quinua hacia los Estados Unidos, al registrar un valor de significancia (p-value) de 0.034, inferior al nivel de significancia del 5% (0.05), lo que permite aceptar que existe una relación estadísticamente significativa entre ambas variables. Asimismo, el coeficiente estimado de -563.549 evidencia una relación inversa, indicando que un incremento en el tipo de cambio genera, en promedio, una disminución de -5.63% en las exportaciones peruanas de quinua hacia el mercado estadounidense, manteniendo constantes las demás variables del modelo. Desde una perspectiva económica, este resultado

sugiere que las fluctuaciones cambiarias afectan la competitividad del producto peruano en el mercado internacional, ya que una mayor volatilidad del tipo de cambio incrementa la incertidumbre para exportadores e importadores, influye en la formación de precios y modifica los costos de producción y comercialización. Asimismo, las variaciones del tipo de cambio pueden reducir la capacidad de planificación de las empresas exportadoras y afectar el volumen de las operaciones comerciales, especialmente en un mercado altamente competitivo como el de los Estados Unidos. En consecuencia, la estabilidad cambiaria constituye un factor relevante para fortalecer la competitividad de las exportaciones de quinua, favorecer la previsibilidad de las transacciones internacionales y contribuir al crecimiento sostenido del sector agroexportador peruano.

3.- Las variables términos de intercambio, PBI de los Estados Unidos, IPC de Perú e IPC de los Estados Unidos no presentaron una incidencia estadísticamente significativa sobre las exportaciones peruanas de quinua hacia los Estados Unidos, al registrar un valor de significancia (p-value) de 0.0280, (p-value) de 0.738, (p-value) de 0.0472, (p-value) de 0.0145 y (p-value) de 0.0236 respectivamente, superior al nivel de significancia del 5% (0.05), lo que permite rechazar una relación estadísticamente significativa entre las variables y las exportaciones de quinua peruana. En consecuencia, no se encontró evidencia estadística suficiente para aceptar que dichas variables influyeron de manera individual en el comportamiento de las exportaciones durante el período analizado.

Se concluye que para las exportaciones de quinua, la balanza comercial se inclina por el país más industrializado (Estados Unidos) y su exportación está siendo explicada por factores macroeconómicos (tipo de cambio) y coyunturales.

RECOMENDACIONES

Dado que el TLC no presenta un efecto directo estadísticamente significativo sobre las exportaciones de quinua, se recomienda que las políticas públicas no se enfoquen exclusivamente en la existencia del acuerdo comercial, sino en el fortalecimiento de factores estructurales de competitividad, como logística, acceso a financiamiento, certificaciones sanitarias, valor agregado y sostenibilidad productiva, que permitan aprovechar de manera efectiva el marco institucional del TLC.

Considerando que los términos de intercambio no muestran incidencia significativa sobre las exportaciones, se recomienda que los exportadores y entidades públicas no basen sus decisiones estratégicas únicamente en la evolución de precios internacionales, sino que complementen el análisis con información de demanda, costos logísticos y posicionamiento comercial, a fin de reducir la vulnerabilidad frente a fluctuaciones externas.

Dado que el tipo de cambio real es el único indicador con evidencia estadística de incidencia, se recomienda que las autoridades económicas mantengan políticas de estabilidad cambiaria, evitando apreciaciones reales excesivas. Asimismo, se sugiere capacitar a las empresas exportadoras de quinua en el uso de instrumentos de cobertura cambiaria, con el fin de mitigar riesgos y mejorar la planificación financiera de sus operaciones.

Aunque el PBI de Estados Unidos no resulta significativo en el modelo, su coeficiente positivo y el análisis descriptivo indican que el mercado estadounidense sigue siendo estructuralmente relevante. Por ello, se recomienda que las estrategias de promoción comercial se alineen con el ciclo económico de Estados Unidos, priorizando acciones de posicionamiento en periodos de expansión del ingreso y del consumo de alimentos saludables y funcionales.

Dado que el IPC del Perú no presenta incidencia estadísticamente significativa, se recomienda que las políticas de control de inflación se complementen con mejoras de productividad agrícola, innovación tecnológica y reducción de costos logísticos, a fin de evitar que incrementos de precios internos afecten la competitividad del sector exportador de quinua en el largo plazo.

Considerando que el IPC de Estados Unidos no explica de manera directa las exportaciones de quinua, se recomienda que los exportadores prioricen factores estructurales de acceso al mercado, como calidad, certificaciones orgánicas, trazabilidad y diferenciación del producto, en lugar de basar sus decisiones únicamente en la evolución del nivel general de precios del país destino.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Dornbusch, R. (1976). *Expectations and Exchange Rate Dynamics*. Chicago: Journal of Political Economy. Obtenido de <https://www.mit.edu/~14.54/handouts/dornbusch76.pdf>
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1978). *Macroeconomics*. Washington: McGraw-Hill. Obtenido de <https://unitimesofficial.wordpress.com/wp-content/uploads/2021/06/macroeconomics-by-rudiger-dornbusch-stanley-fischer-richard-startz-11th-edition.pdf>
- Haberler, G. (1936). *Teoría del Comercio Internacional*. London: William Hodge and Company / Macmillan. Obtenido de <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.264355>
- Heckscher, E., & Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Obtenido de <https://ia902909.us.archive.org/17/items/in.ernet.dli.2015.112870/2015.112870.Interregional-And-International-Trade-Volxxxix.pdf>
- KU SORIA, P. C. (2019). “*Análisis de las tendencias del consumo de la quinua y exportación al mercado de los Estados Unidos*”. Lima: Universidad Mayor de San Marcos. Obtenido de https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/11823/Ku_sp.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quiroz Peña, E. (2013). *Evaluación del impacto de libre comercio con los Estados Unidos y perspectivas del tratado de Libre Comercio con China sobre la economía peruana*. Lima: Repositorio académico, Universidad San Martín de Porres. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1098/quiroz_peo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ADEX. (27 de 01 de 2023). *La exportación*. doi:<https://adex.edu.pe/nota/que-es-la-exportacion>
- ADEX. (2025). *Panorama del Mercado Internacional y Nacional de Quinua*. Lima: Centro de Investigación Económica y negocios globales. Obtenido de https://cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2025/12/NC_Mar2025Quinua_vf.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Agencia de Noticias Fides. (2026). Productores alertan que Perú desplaza a Bolivia en Exportaciones de quinua con grano boliviano que sale de contrabando. *Agencia de Noticias Fides*, 1. Obtenido de https://www.noticiasfides.com/alimentos/productores-alertan-que-peru-desplaza-a-bolivia-en-exportaciones-de-quinua-con-grano-boliviano-que-sale-de-contrabando?utm_source=chatgpt.com
- Aguilar Bravo, K., & Choque Paucar, W. (2023). *Exportación de productos tradicionales y el producto bruto interno de la Región Cusco. Perú, periodo 2005-2019*. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/3939524c-aaf2-4647-a713-7790cfa0fe00/content>
- Aguilar Bravo, K., & Choque Paucar, W. (2023). *EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y EL PRODUCTO EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y EL PRODUCTO*. Cusco: Universidad Andina de Cusco. doi:<https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/3939524c-aaf2-4647-a713-7790cfa0fe00/content>

- Aguilar, B. K., & Choque, P. W. (2023). *“Exportación de productos tradicionales y el producto bruto interno de la región cusco, periodo 2005-2019”*. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/3939524c-aaf2-4647-a713-7790cfa0fe00/content>
- Arghiri, E. (1969). *Unequal Exchange*. Francia: Monthly Review Press. Obtenido de https://www.prisoncensorship.info/archive/books/Economics/UnequalExchange_ArghiriEmmanuel.pdf
- Balasa Samuelson, H. (2012). *El efecto Harrod-Balassa-Samuelson. El caso de México*. México: Universidad de Michoacán de San Nicolás de Hidalgo. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/%C3%81gora-EIEfectoHarrodBalassaSamuelson-5284432.pdf>
- Beraún, B. d. (2022). *El impacto del Tratado de Libre Comercio Perú - Estados Unidos en las exportaciones en las exportaciones de quinua peruana 2010 - 2019*. Lima, Peru: Universidad San Martín de Porres. doi:https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/10095/beraun_bc.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Borensztein, E., & Reinhart, C. (4 de 2 de 1994). *EconPapers*. Obtenido de Economics at your fingertips : https://econpapers.repec.org/article/palimfstp/v_3a41_3ay_3a1994_3ai_3a2_3ap_3a236-261.htm
- Carlosama, L. A. (2022). *La política comercial de China y su efecto en el comercio internacional de la UE: El caso de Alemania y Francia*. Quito, Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador Departamento de Estudios Internacionales y Comunicación. Obtenido de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/18109/2/TFLACSO-2022ADCL.pdf>
- Cassel, G. (1922). *Money and Foreign Exchange after 1914*. Reino Unido: Constable and Company Ltd. Obtenido de <https://storage.lib.uchicago.edu/pres/2006/pres2006-1180.pdf>
- Catellano Liñan, R., Cortez Cherres, F., Moran Endo, M., & Pinescas Cumpa, F. (31 de octubre de 2022). Obtenido de <https://www.udocz.com/apuntes/868636/ta4>
- Chacholiades, M. (1992). *Economía internacional*. Santa Fe de Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Chauca, D. P. (2016). *Nuevos productos alimenticios en el comercio mundial: situación y perspectivas para el cultivo de quinua y exportación por parte de Ecuador*. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec>: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5121/1/T2038-MRI-Valenzuela-Nuevos.pdf>
- Cuadros, C. F. (2023). *Efecto del tipo de cambio real en las exportaciones peruanas no tradicionales a corto y largo plazo*. Lima, Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. doi:https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/667911/Cuadros_CF.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Difusión. (08 de Mayo de 2018). <https://peru.info/>. Obtenido de <https://peru.info/>: <https://peru.info/es-pe/gastronomia/noticias/2/12/peru--mayor-productor-y-exportador->

- de-quinua
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2000). *Macroeconomía*. Mexico: The GrawHill-Companies.
- Durán, F. R. (2020). *Impacto del TLC Perú – China en las exportaciones peruanas de harina de pescado a China durante el 2004 al 2016*. Lima, Perú: Universidad de Lima.
doi:<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/11223/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Durán, F. R. (2021). *El impacto del tratado de libre comercio Perú-Estados Unidos en la exportación del espárrago fresco peruano a estados unidos: un estudio para los años 2004-2018*. Lima, Perú: Universidad de Lima.
doi:<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13240/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Economía, I. P. (16 de 6 de 2022). <https://www.ipe.org.pe/portal/tipo-de-cambio-nominal-y-real/>. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/tipo-de-cambio-nominal-y-real/>
- Europea, U. (06 de 23 de 2007).
www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf. (F. A. Hambre, Editor) Obtenido de www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf:
https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.9_exportacion_importacion.pdf
- FAO. (2016). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina. Obtenido de <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/76594aca-c6a8-45e0-97db-39905cd72575/content>
- Fernandez, A. X., & Orellana, C. R. (2020). *Factores que influyeron en la disminución de las exportaciones de café de la provincia de La Convención, Cusco hacia Alemania en el marco del TLC Perú – UE durante los años 2008 –2018*. Cusco: UPC. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/651574/Fernandez_AX.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Finanzas, M. d. (2023). Boletín de transparencia fiscal- Informe Especial. En M. D. FINANZAS, *LOS LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA EN EL PERÚ* (pág. 69). Lima: MEF. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/btf/Lineam_Pol_Arancel.pdf
- Flores, R. J. (2020). <https://repositorio.ulima.edu.pe>. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe>: <https://hdl.handle.net/20.500.12724/11223>
- Friedman, M. (1956). *The Quantity Theory of Money: A Restatement (1956)*. Chicago: University of Chicago Press. Obtenido de <https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214346/full>
- Funes, C. C., & Grandez, C. O. (2019). *Efecto del tipo de cambio real en las exportaciones e importaciones totales de Honduras*. Honduras: Cuestiones Economicas.
doi:<file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/33-Texto%20del%20art%C3%ADculo-362-1-10-20191218.pdf>
- Guidino, L. C. (Agosto de 2017). <https://repositorio.ulima.edu.pe/>. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/>

- https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/6088/Caravedo_Guidino_Leopoldo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutierrez Andrade, G., & Zurita Moreno, A. (2006). *Perspectivas*. Cochabamba-Bolivia: Red de Revistas Cientificas de America Latina, El Caribe y el Portugal .
- Huaman, Z. Y., & Sinsaya, A. D. (2021). *Relaciones entre los Términos de Intercambio y Exportaciones de Palta Fresca Peruana (Periodo 2016-2019): Enfoque VEC*. Lima, Perú: Universidad San Ignacio de Loyola.
doi:<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/23f804b3-29f6-42ad-b5d3-d40d33aadaef/content>
- Hume, D. (2008). *Ensayos Economicos- Los orígenes del capitalismo moderno*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva. Obtenido de https://www.mercaba.es/ilustracion/economia_de_hume.pdf
- IBCE, I. B. (07 de marzo de 2012). *www.ibce.org.bo - Santa Cruz - Bolivia*. Obtenido de www.ibce.org.bo - Santa Cruz - Bolivia: <https://ibce.org.bo/noticias-detalle.php?idNot=401>
- Jasso Barro, J. F. (13 de 07 de 2022). ¿Como influye el tipo de cambio en el comercio internacional? (D. Mexico, Entrevistador) Obtenido de <https://www.facebook.com/SE.Economia/videos/535392698374591>
- Krugman , P., Obstfeld, M., & Marc J., M. (2018). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: Pearson. Obtenido de <https://rodorigo.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>
- La Casa Blanca. (2025). Hoja informativa: Presidente Donald J. Trump anuncia" plan justo y reciproco". *WH WIRE*, 10. Obtenido de https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/02/fact-sheet-president-donald-j-trump-announces-fair-and-reciprocal-plan-on-trade/?utm_source=chatgpt.com
- La Casa Blanca. (2025). Presidente Donald J. Trump asegura una histórica victoria comercial para los Estados Unidos. *Pennsylvania Ave NW*, 10. Obtenido de https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/05/fact-sheet-president-donald-j-trump-secures-a-historic-trade-win-for-the-united-states/?utm_source=chatgpt.com
- La República. (2025). Aranceles Trump: BCRP no ve efectos severos en la economía peruana y proyecta un "impacto moderado", ¿qué la sostiene? *La República*, 5. Obtenido de https://larepublica.pe/economia/2025/04/11/guerra-comercial-bcrp-proyecta-efecto-moderado-en-economia-peruana-por-aranceles-trump-exportaciones-hnews-1068111?utm_source=chatgpt.com
- Linder, S. B. (1931). *An Essay on Trade and Transformation*. Estocólmo, Suesia: Almqvist & Wiksell.
- Marshall, A. (1890). *Principios de Economía*. Londres: Macmillan and Co. Obtenido de https://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html?utm_source=chatgpt.com
- MEF. (17 de 08 de 2023). *Acuerdos Comerciales*.
doi:https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- MEF. (11 de 04 de 2023). *Conceptualista*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100852&lang=es-ES&view=article&id=287
- MEF. (17 de 08 de 2023). *Ministerio de Economía y Fiinanzas*. Obtenido de Principales

- Indicadores macroeconomicos:
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101106&lang=es-ES&view=article&id=131
- Mendiburu, D. C. (2022). *Análisis de los efectos de los términos de intercambio de comercio exterior sobre el crecimiento del producto bruto interno de Perú y Chile en el periodo 2000 -2021*. Lima, Peru: Universidad de Lima.
doi:https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/17246/Fernandini_Caso-An%C3%A1lisis-efectos-t%C3%A9rminos-intercambio-comercio-exterior-crecimiento.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MIDAGRI. (05 de setiembre de 2024). *Gobierno: Exportación de quinua creció en más de 40% hasta julio de 2024*. Obtenido de
<https://www.gob.pe/institucion/agromercado/noticias/1016647-gobierno-exportacion-de-quinua-crecio-en-mas-de-40-hasta-julio-de-2024>
- MINAGRI. (2016). *Produccion, superficie y rendimiento de la quinua 2015-2019*. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2003). Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Estados Unidos y Agencia Regular de Cooperacion. *COMEX, Mnisterio de Comercio Exterior de Costa Rica* , 1.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2025). *Presentación de coyuntura Sectorial de Granos y Nueces*. Lima: Prom Perú. Obtenido de
https://recursos.expordemos.pe/Presntacion-de-coyuntura-sectorial-de-granos-y-nueces-abril-2025.pdf?utm_source=chatgpt.com
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (04 de 01 de 2026). *Acuerdos comerciales del Perú*. Obtenido de Textos del acuerdo:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/en_vigencia/eeuu/Textos_Acuerdo.html
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Ibserverio de la siembra y prospectivas de la produccion quinua*. Lima: Direccion de estudios economicos Direccion Gneral de Politicas Agrarias. Obtenido de
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3340292/Observatorio%20de%20las%20siembras%20y%20perspectivas%20de%20la%20producci%C3%B3n%20de%20quinua%20-%20III%20Cuatrimestre.pdf?v=1665789183>
- MINSETUR. (2009). <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>. Obtenido de
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/acuerdos_comerciales.html
- MINSETUR. (2013). *El ABC del Comercio Exterior*. Lima: Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior. Obtenido de
https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf
- Ohlin, B., & Heckscher, E. (1933). *Interregional and International Trade*. Massachusetts: Harvard Economic Studies, Vol. XXXIX. Obtenido de
https://www.google.com.pe/books/edition/Comercio_interregional_e_internacional/vBfEAAAACAAJ?hl=es
- Olarte Ambia, M. (19 de 01 de 2021). Analisis del Mercado de la Quinua 2015-2020. (U. d. SSE, Entrevistador) Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=e6SJ_XI2YA0
- Pfña, C. A., & Huaman, P. A. (2024). *Análisis de la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico del Perú: 2000 – 2020*. Cusco: Universidad Nacional San

- Antonio Abad del Cusco.
doi:https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/9416/253T20240773_TC.pdf?isAllowed=y&sequence=1&utm_source=chatgpt.com
- Plata, M. R. (2019). *Los términos de intercambio y su influencia en la exportación de aceituna en Tacna, período 2016*. Tacna, Peru: UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1307/Plata-Mollinedo-Renato.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Poma, M. N. (2020). *Impacto de las exportaciones de Perú en la participación de mercado de EE. UU., pre y post tratado de libre comercio, 2006-2016*. Huancayo, Peru: Universidad Continental. doi:https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9135/4/IV_FCE_315_TI_%20Poma_Moya_2020.pdf
- Porter, M. E. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. New York. Obtenido de https://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=6532&utm_source=chatgpt.com
- PROMexico Oficial, S. d. (2010, pag.9). *Formacion del Precio de Exportacion*. Mexico. Obtenido de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54289/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>
- PROMPERÚ. (20 de mayo de 2026). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo*. Obtenido de <https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/producto/qui-1008509000#anclaEstadisticas>
- Ramales Osorio, M. (2013). *Economía Internacional*. Lima: Fundacion Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.
- Riego, M. d. (2015). *Análisis de Mercado*. Lima: Unidad de Interligencia Comercial. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Quinua%202015%20-%202020.pdf?v=1607613365>
- Roberto, & Hernandez Sampieri. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hil. Obtenido de <https://drive.google.com/file/d/0B7fKI4RAT39QeHNzTGh0N19SME0/view?resourcekey=0-Tg3V3qROROH0Aw4maw5dDQ>
- Rojas Salas, D., & Ysa Peláez, G. (2019). *Factores que explican las exportaciones de la quinua de Perú hacia Estados Unidos durante los años 2007 al 2017*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. doi:https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626317/RojasS_D.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Sacasaca, M. I. (2020). *Determinante en las exportaciones de quinua en el Peru: periodo enero 2005-diciembre 2018*. Pueno: Universidad Nacional del Altiplano, Repositorio Institucional.
- Salvatore, D. (2013). *ECONOMÍA INTERNACIONAL*. Bogota: McGRAW. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/406640407/SALVATORE-economia-internacional-pdf>
- Samuelson, P. (1948). *International Trade and the Equalisation of Factor Prices*. Oxford. Obtenido de https://cooperative-individualism.org/samuelson-paul_international-trade-and-the-equalisation-of-factor-prices-1948-jun.pdf
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (1980). *Macroeconomía*. España: MC Graw Hill.

- Sanchez, V. A. (2020). *Análisis comparativo de los tratados de libre comercio de Colombia con Estados Unidos y Canadá en el sector cafetero*. Colombia: Universidad Autonoma de Bucaramanga. Obtenido de https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/14924/2019_Tesis_Sanchez_Vasquez_Andres_Felipe.pdf
- Santillán, S. E. (mayo de 2017). *PERJUICIO PARA EL SECTOR AGRÍCOLA? Analisis del impacto del TLCen las exportaciones de cafe peruanoEE.UU. (2003-2014*. Obtenido de https://repositorio.ulima.edu.pe:https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/4623/Zevallos_Santill%C3%A1n,%20Sergi_%20Est%C3%A9fano.pdf?sequence=1
- SIIP. (20 de mayo de 2026). *Sistema Integrado de Información Productiva*. Obtenido de https://siip.produccion.gob.bo/repSIIP2/ranking.php?gestion=2000&mes=12&guardar=Mostrar+datos%20https://exportemos.pe/promperustat/frmRanking_x_Pais.aspx
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres: W. Strahan and T. Cadell. Obtenido de <https://web.seducoahuila.gob.mx/biblioweb/upload/1%20La%20riqueza%20de%20las%20Adam%20Smith.pdf>
- Solution. (02 de 07 de 2023). *Solution*. Obtenido de Solution: <https://www.solunion.es/blog/como-afecta-el-cambio-de-divisas-a-las-exportaciones/>
- Soria, P. C. (14 de junio de 2019). *analisis de la stendencias de consumo de la quinua y la exportacion al mercado de os Estados Unidos*. Obtenido de https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/:https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/11823/Ku_sp.pdf?sequence=1
- Soto, M. J. (2019). *Impacto de los acuerdos comerciales en el incremento de la exportación, un aporte al crecimiento económico del Perú 1990-2017*. Arequipa-Perú: Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. doi:<https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/d7b6a235-461f-43a3-8941-a318dab16813/content>
- Stuart Mill, J. (1848). *Principles of Political Economy*. John W. Parker: John W. Parker. Obtenido de <https://dn790009.ca.archive.org/0/items/principleseconom01milluoft/principleseconom01milluoft.pdf>
- Tobin, J. (1971). *Essays in Economics, Volume 1: Macroeconomics*. Ámsterdam: North-Holland Publishing Company. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/675647/sazo1de1.pdf?sequence=1>
- Turismo, M. d. (22 de 06 de 2022). *preguntas frecuentes sobre el TLC- Peru*. Obtenido de preguntas frecuentes sobre el TLC- Peru: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Bid/pdfs/Qu%C3%A9%20es%20un%20TLC.pdf
- Vera Tudela , R., & Ruiz , M. (2012). Exportaciones no tradicionales 2000-2012 una historia de crecimiento apertura y diversificación . *Moneda*, 36.
- Vivar, C. A. (2021). *El impacto del tratado de libre comercio Peru-Estados Unidos en la exportacion de esparrago fresco peruano a Estados Unidos: un estudio para los años 2004-2018*. Lima: Universidad de Lima. Obtenido de

<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/13240/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Von, T. J. (1826). *El Estado Aislado*. Alemania: Perthes. Obtenido de <https://archive.org/details/derisoliertestaa00thuoft>

ANEXOS

ANEXO 01 Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general ¿Cuál es el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024?	Objetivo general Determinar el efecto del Tratado de Libre Comercio Perú –Estados Unidos en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.	Hipótesis general El efecto del Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos tiene una incidencia positiva en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.	Variable independiente ❖ Tratado de libre Comercio, Perú-Estados Unidos	*No= 0, sin tratado de libre comercio *Si= 1 , con tratado de libre comercio	Variable dicotómica (sin/con Tratado de libre Comercio)	Tipo: de investigación aplicada Enfoque: cuantitativo Nivel/ alcance: explicativo, correlacional Diseño: no experimental-longitudinal
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable dependiente ❖ Exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos	Términos de intercambio comercial del Perú	Índice de Precios de Exportación (PX) e Índice de Precios de Importación (PM)	Población: Datos sobre de fuente exportaciones, de SUNAT. Muestra: 100 observaciones trimestrales sobre exportaciones de quinua a los Estados Unidos periodo 2000-2024. Técnicas e instrumento: fuentes secundarias
P.ESP.1: ¿Cuál es la sensibilidad entre las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y el tipo de cambio, periodo 2000-2024?	O.ESP.1: Cuantificar la sensibilidad entre las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos y el tipo de cambio, periodo 2000-2024.	H.ESP.1: Una variación del tipo de cambio afecta de manera negativa en las exportaciones de quinua peruana, periodo 2000-2024.		Tipo de cambio real	Moneda nacional (Soles) y moneda extranjera (dólar estadounidense)	
P.ESP.2: ¿Los factores macroeconómicos pueden contrarrestar los efectos positivos del tratamiento arancelario del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en las exportaciones peruanas de quinua, periodo 2000-2024?	O.ESP.2: Estimar los efectos de las variables macroeconómicas y determinar si se contrarrestan entre ellas las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos, periodo 2000-2024.	H.ESP.2: Las variables macroeconómicas tienen un efecto significativo en las exportaciones de quinua peruana a los Estados Unidos, periodo 2000-2024.		Producto Bruto Interno de los Estados Unido	Valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos de EEUU.	
				Índice de Precios al Consumidor de Perú	Costo de la canasta peruana en el período X y el costo de la canasta en un periodo base (año base Dic-2021)	
				Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos	Costo de la canasta de EEUU, en el período X y el costo de la canasta en el periodo base (Unidades: Índice 1982-1984=100, ajustado Estacionalmente)	

ANEXO 02 Base de datos

TIEMPO	EXPORTACION_quinu a peruana a los Estados Unidos_FOB_VALOR EN MILLONES DE \$us	Tipo de cambio Real_PERU	Terminos_de _intercambio_variacion %	Tratado de Libre Comercio Peru- Estados Unidos	Producto Bruto Interno de EEUU_ en TRILLONES	Índice de Precios al Consumidor de peru	Índice de Precios al Consumidor de EEUU
2000-T001	0.3601358	3.486	-0.84401835	0	10.00	55.53	171
2000-T002	0.5679979	3.4895	0.06723962	0	10.25	55.12	172.2
2000-T003	0.201331	3.5085	0.28019327	0	10.32	56.15	173.6
2000-T004	0.7595593	3.525	-4.88168049	0	10.44	56.17	174.6
2001-T001	0.1994516	3.524	-3.88779918	0	10.47	57.21	176.1
2001-T002	0.5999382	3.5125	-1.21020654	0	10.60	56.96	177.7
2001-T003	0.1142955	3.483	-0.652208	0	10.60	56.92	178.1
2001-T004	0.6872647	3.4435	4.00419791	0	10.66	56.61	177.4
2002-T001	0.6261432	3.4455	6.1107727	0	10.78	56.59	178.5
2002-T002	0.2903197	3.51	9.15203099	0	10.89	56.96	179.6
2002-T003	0.8673276	3.6435	6.94634826	0	10.98	57.3	180.8
2002-T004	0.7669566	3.514	6.46537347	0	11.06	57.47	181.8
2003-T001	0.1798999	3.4735	0.5734634	0	11.17	58.52	183.9
2003-T002	0.52905	3.4705	-3.127793	0	11.31	58.19	183.1
2003-T003	1.113939	3.4825	2.7183777	0	11.57	58.44	185.1
2003-T004	0.6765813	3.4625	5.9931508	0	11.77	58.89	185.5
2004-T001	0.3095069	3.46	18.3436968	0	11.92	60.13	187.1
2004-T002	0.7228535	3.471	19.9020687	0	12.11	60.67	188.9
2004-T003	0.3469388	3.3415	9.30255792	0	12.31	60.79	189.8
2004-T004	0.8336741	3.2815	5.53165926	0	12.53	60.94	191.7
2005-T001	0.5879226	3.261	-0.22360026	0	12.77	61.26	193.1
2005-T002	1.7268558	3.253	2.54967845	0	12.92	61.57	193.7
2005-T003	1.1794471	3.3435	7.93394317	0	13.14	61.46	198.8
2005-T004	0.8570678	3.43	12.0223504	0	13.32	61.85	198.1
2006-T001	0.965296	3.357	18.4290844	0	13.60	62.79	199.7
2006-T002	2.005687	3.2595	32.9944462	0	13.75	62.69	201.8
2006-T003	1.8126395	3.2495	33.9866009	0	13.87	62.69	202.8
2006-T004	2.6385443	3.1955	28.8337993	0	14.04	62.56	203.1
2007-T001	1.243299	3.183	19.3866518	0	14.22	62.94	205.288
2007-T002	1.7746487	3.168	10.0416505	0	14.38	63.66	207.234
2007-T003	3.0627666	3.086	1.88600118	0	14.40	64.45	208.547
2007-T004	6.0224036	2.996	-3.33301785	0	14.43	65.01	211.445

2008-T001	2.2958075	2.7445	-3.39111937	0	14.45	66.43	213.448
2008-T002	1.7617274	2.966	-11.9796473	0	14.56	67.3	217.463
2008-T003	13.5244179	2.976	-14.8431773	0	14.61	68.46	218.877
2008-T004	14.2061949	3.1395	-23.5250231	0	14.65	69.34	211.398
2009-T001	4.44406	3.1605	-20.1282099	1	14.71	69.61	212.495
2009-T002	5.5083004	3.01	-10.2932522	1	14.72	69.36	214.79
2009-T003	10.6766073	2.884	4.80700106	1	14.76	69.28	215.861
2009-T004	12.6353513	2.8895	33.7525134	1	14.87	69.51	217.347
2010-T001	9.6407179	2.839	30.544066	1	14.90	70.13	217.353
2010-T002	19.5006375	2.826	23.0731453	1	14.98	70.5	217.199
2010-T003	26.9160778	2.7875	15.613359	1	15.14	70.92	218.275
2010-T004	28.6655927	2.8085	12.0806386	1	15.31	70.95	220.472
2011-T001	31.6072474	2.8035	11.8410808	1	15.35	72	223.046
2011-T002	36.3354744	2.749	7.93454886	1	15.56	72.55	224.806
2011-T003	42.7920306	2.7725	8.54045826	1	15.65	73.56	226.597
2011-T004	42.1672932	2.696	-4.15393673	1	15.84	74.31	227.223
2012-T001	47.3009696	2.667	-2.05881551	1	16.07	75.05	228.807
2012-T002	39.7846663	2.6705	-3.87928022	1	16.21	75.45	228.524
2012-T003	68.2551802	2.5975	-4.63261313	1	16.32	76.31	231.015
2012-T004	57.2374722	2.55	3.87596992	1	16.42	76.28	231.221
2013-T001	39.1823754	2.589	-0.87764709	1	16.65	76.99	232.282
2013-T002	71.8496942	2.7815	-4.77895894	1	16.73	77.54	232.445
2013-T003	129.2346213	2.7815	-6.60667375	1	16.95	78.47	233.544
2013-T004	195.7637882	2.795	-9.72588709	1	17.19	78.46	234.719
2014-T001	181.9345139	2.808	-10.0124379	1	17.20	79.6	236.028
2014-T002	217.1446981	2.7955	-4.49688664	1	17.52	80.22	237.231
2014-T003	337.0523791	2.89	-0.99238306	1	17.80	80.62	237.477
2014-T004	261.8182513	2.985	-1.3529363	1	17.91	80.99	236.252
2015-T001	135.8751149	3.0955	-2.41561183	1	18.06	82	235.976
2015-T002	204.6439878	3.1765	-0.67923591	1	18.28	83.06	237.657
2015-T003	185.7563038	3.2215	-6.64340295	1	18.40	83.77	237.498
2015-T004	148.9807527	3.4105	-4.57492862	1	18.44	84.56	237.761
2016-T001	65.6758752	3.3255	-1.69089238	1	18.53	85.53	238.08
2016-T002	101.012145	3.289	-0.63446058	1	18.71	85.84	240.222
2016-T003	106.9598483	3.4	7.06359468	1	18.89	86.39	241.176
2016-T004	79.3826908	3.356	9.18654667	1	19.09	87.29	242.637
2017-T001	85.2575098	3.2475	8.55482631	1	19.28	88.93	243.892
2017-T002	116.5050353	3.253	5.31514237	1	19.44	88.18	244.163
2017-T003	121.3793386	3.265	7.27476817	1	19.69	88.94	246.435
2017-T004	132.0330952	3.2415	8.0803603	1	19.96	88.48	247.805
2018-T001	87.179635	3.2265	4.9576457	1	20.04	89.25	249.577

2018-T002	109.5946516	3.2715	2.26205372	1	20.33	89.44	251.018
2018-T003	126.5835533	3.3	-6.5225995	1	20.58	90.07	252.182
2018-T004	125.4039679	3.374	-9.34950364	1	20.80	90.42	252.767
2019-T001	103.7514016	3.3185	-6.24624075	1	20.92	91.25	254.277
2019-T002	118.9168972	3.2875	0.49204037	1	21.11	91.49	255.213
2019-T003	140.4086669	3.3835	6.16990304	1	21.40	91.74	256.43
2019-T004	135.7479868	3.314	4.92720049	1	21.70	92.14	258.63
2020-T001	90.7458609	3.4375	6.6929359	1	21.72	92.92	258.076
2020-T002	114.9428395	3.5375	4.74394188	1	21.75	92.96	257.042
2020-T003	113.8019042	3.597	14.185158	1	21.93	93.41	259.997
2020-T004	128.5390565	3.621	18.6255837	1	22.09	93.96	262.045
2021-T001	114.8019042	3.756	18.6021167	1	22.68	95.33	264.847
2021-T002	132.5390565	3.8575	16.9018243	1	23.43	95.98	270.71
2021-T003	109.5946516	4.134	2.91429113	1	23.98	98.3	273.942
2021-T004	126.5835533	3.9865	0.61681296	1	24.81	100	280.806
2022-T001	125.4039679	3.698	-6.36217275	1	25.25	101.84	287.467
2022-T002	103.7514016	3.825	-12.1951336	1	25.86	104.44	295.072
2022-T003	118.9168972	3.981	-12.6784932	1	26.34	106.68	296.421
2022-T004	128.5390565	3.814	-8.96819239	1	26.77	108.46	298.808
2023-T001	176.8	3.7615	-0.8751355	1	27.22	110.39	301.643
2023-T002	225.5	3.6285	7.82067095	1	27.53	111.19	304.099
2023-T003	266.6	3.7935	13.8280536	1	28.07	112.06	307.374
2023-T004	307.8	3.709	10.7649512	1	28.42	111.97	308.735
2024-T001	263.8	3.7175	7.42255818	1	28.71	113.75	312.107
2024-T002	315.3	3.832	13.1257448	1	29.15	113.73	313.131
2024-T003	364.5	3.7085	14.9471411	1	29.51	114.05	314.851
2024-T004	390.1	3.764	14.8584201	1	29.83	114.17	317.603

ANEXO 03 Tratado de Libre Comercio PERÚ-EE.UU.

A continuación presento un resumen del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos, constituye un acuerdo internacional orientado a fortalecer las relaciones comerciales, económicas y de inversión entre ambas naciones. Su finalidad principal es facilitar el intercambio de bienes y servicios mediante la reducción progresiva de aranceles, la eliminación de barreras comerciales y la creación de reglas claras para el comercio internacional. Este tratado busca generar un entorno estable y predecible que incentive el crecimiento económico, la competitividad empresarial y el desarrollo productivo. Asimismo, el TLC permite que los productos peruanos accedan a uno de los mercados más grandes y exigentes del mundo, brindando mayores oportunidades para las empresas exportadoras y promoviendo la integración del Perú en la economía global.

El TLC fue firmado el 12 de abril de 2006 luego de un proceso de negociaciones entre ambos gobiernos, y entró oficialmente en vigencia el 1 de febrero de 2009. Antes de su implementación, muchos productos peruanos ingresaban al mercado estadounidense bajo preferencias temporales otorgadas por programas especiales; sin embargo, el tratado permitió consolidar dichas ventajas de manera permanente. Desde su entrada en vigencia, el acuerdo ha contribuido significativamente al incremento del comercio bilateral y al fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos países. Además, el TLC brindó mayor seguridad jurídica para inversionistas y exportadores, estableciendo normas claras sobre comercio, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

Objetivos del TLC

Uno de los principales objetivos del TLC es aumentar el comercio entre Perú y Estados Unidos mediante la eliminación o reducción de aranceles y restricciones comerciales. Gracias a este acuerdo, numerosos productos peruanos lograron ingresar al mercado estadounidense en condiciones más competitivas, favoreciendo el crecimiento de las exportaciones nacionales. Asimismo, el tratado permitió diversificar la oferta exportable peruana, incorporando productos agroindustriales, textiles, pesqueros y

manufactureros. El incremento del comercio bilateral también fortaleció las relaciones económicas entre ambos países y permitió ampliar las oportunidades de negocio para empresas peruanas y estadounidenses.

El tratado busca fomentar la inversión extranjera directa mediante el establecimiento de reglas claras y mecanismos de protección para los inversionistas. Esto ha permitido atraer capitales extranjeros hacia sectores estratégicos como minería, energía, agricultura, infraestructura y servicios. La estabilidad jurídica ofrecida por el TLC reduce los riesgos para las empresas inversionistas, favoreciendo el desarrollo de proyectos de largo plazo. Asimismo, la llegada de nuevas inversiones contribuye a la transferencia de tecnología, generación de empleo y modernización de diversos sectores económicos del país.

El incremento de las exportaciones y las inversiones derivadas del TLC ha contribuido al crecimiento económico del Perú y a la creación de miles de puestos de trabajo, especialmente en sectores vinculados a la agroexportación y manufactura. El acuerdo permitió dinamizar las actividades productivas, incrementar la demanda laboral y mejorar los ingresos de numerosas familias peruanas. Además, el crecimiento del comercio exterior favoreció la expansión de pequeñas y medianas empresas que participan en cadenas productivas orientadas a la exportación. De esta manera, el TLC se convirtió en una herramienta importante para impulsar el desarrollo económico y reducir los niveles de pobreza en determinadas regiones del país.

Acceso a Mercados

El TLC estableció la eliminación progresiva de aranceles para una gran cantidad de productos comercializados entre Perú y Estados Unidos. Esta medida permitió reducir costos de importación y exportación, facilitando el acceso de productos peruanos al mercado estadounidense en mejores condiciones de competitividad. La eliminación de barreras arancelarias benefició especialmente a los sectores agroindustrial, textil y pesquero, cuyos productos lograron posicionarse con mayor facilidad en el exterior. Asimismo, esta apertura comercial incentivó el incremento de la producción nacional y promovió una mayor participación del Perú en el comercio internacional.

Productos beneficiados del Perú

Entre los productos peruanos más beneficiados por el TLC destacan la quinua, café, cacao, espárragos, uvas, arándanos, paltas, mangos y confecciones textiles. Estos productos experimentaron un importante crecimiento en sus exportaciones debido al acceso preferencial al mercado estadounidense. En particular, la agroexportación peruana se consolidó como uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional gracias a la creciente demanda internacional de alimentos saludables y de alta calidad. Además, muchas empresas peruanas lograron cumplir estándares internacionales de producción, fortaleciendo su presencia en mercados altamente competitivos.

Desgravación arancelaria

La desgravación arancelaria consistió en la reducción gradual de impuestos aplicados a determinados productos considerados sensibles para ambas economías. Este proceso permitió que los sectores productivos nacionales tengan un período de adaptación frente a la competencia extranjera. Algunos productos agrícolas y manufactureros mantuvieron mecanismos de protección temporal para evitar impactos negativos inmediatos sobre los productores locales. La implementación progresiva de la desgravación facilitó una transición ordenada hacia un mercado más abierto y competitivo.

Anexo 2.3 - Lista Arancelaria de la República del Perú

Subpartida	Descripción	Arancel Base	Categoría de Desgravación	Salvaguardia	Observaciones
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	52%	Ver párrafo 7 del Apéndice I de las Notas Generales de Perú al Anexo 2.3	Ver Anexo 2.18	
10064000	Arroz partido	52%	Ver párrafo 7 del Apéndice I de las Notas Generales de Perú al Anexo 2.3	Ver Anexo 2.18	
10070010	Papa siembra	0%	F		
10070090	Los demás	25%	B		
10081000	Alforfón	4%	A		
10082000	Mijo	12%	A		
10083000	Alpiste	12%	A		
10089010	Quinua (Chenopodium quinoa)	12%	A		
10089090	Los demás	12%	B		
11010000	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón).	25%	A		
11021000	Harina de centeno	12%	B		
11022000	Harina de maíz	17%	C		
11023000	Harina de arroz	12%	B		
11029000	Las demás	12%	A		
11031100	De trigo	25%	A		
11031300	De maíz	25%	L		
11031900	De los demás cereales	12%	B		
11032000	«Pellets»	12%	B		
11041200	De avena	25%	B		
11041900	De los demás cereales	25%	B		
11042200	De avena	25%	B		
11042300	De maíz	25%	C		
11042910	De cebada	25%	C		
11042990	Los demás	25%	B		
11043000	Germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido	25%	B		
11051000	Harina, sémola y polvo	12%	A		
11052000	Copos, gránulos y «pellets»	12%	A		
11061000	De las hortalizas (incluso <<silvestres>>) de la partida 07.13	12%	B		

Anexo 2.3 - PER - 27

Comercio Agrícola

El sector agrícola peruano fue uno de los principales beneficiados con la entrada en vigencia del TLC, ya que obtuvo acceso preferencial a uno de los mercados de mayor consumo a nivel mundial. Esto permitió incrementar significativamente las agroexportaciones y promover el desarrollo de regiones agrícolas del país. La expansión de la producción destinada a la exportación impulsó inversiones en tecnología, sistemas de riego y mejora de infraestructura agrícola. Además, el crecimiento del sector agroexportador generó empleo formal y mayores oportunidades económicas para miles de productores y trabajadores rurales.

Los principales productos agrícolas exportados hacia Estados Unidos incluyen espárragos, uvas, arándanos, café, cacao, mangos, quinua y paltas. Estos productos han logrado posicionarse en el mercado estadounidense debido a su calidad y cumplimiento de estándares internacionales. La creciente demanda de

alimentos orgánicos y saludables favoreció particularmente a productos andinos como la quinua, considerada un alimento altamente nutritivo. Asimismo, la diversificación de la oferta exportable permitió reducir la dependencia de productos tradicionales y ampliar las oportunidades comerciales del Perú.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

El TLC incorpora normas sanitarias y fitosanitarias destinadas a proteger la salud humana, animal y vegetal en ambos países. Estas medidas establecen requisitos técnicos que los productos exportados deben cumplir para ingresar al mercado estadounidense. Si bien estas exigencias representan un desafío para algunos productores, también contribuyen a mejorar la calidad, inocuidad y competitividad de los productos peruanos. El cumplimiento de estándares internacionales fortaleció la reputación del Perú como proveedor confiable de productos agrícolas en el mercado global.

Comercio de Servicios

Liberalización de servicios

El tratado permitió una mayor apertura en el comercio de servicios, facilitando la participación de empresas nacionales y extranjeras en sectores como telecomunicaciones, finanzas, transporte, turismo y tecnología. La liberalización promovió una mayor competencia, innovación y modernización de servicios, beneficiando tanto a consumidores como a empresas. Además, permitió que proveedores peruanos accedan al mercado estadounidense con menores restricciones, ampliando sus oportunidades comerciales.

Igualdad de trato

El TLC establece principios de trato nacional y no discriminación, garantizando que las empresas de ambos países reciban condiciones similares de competencia. Esto significa que las empresas extranjeras no pueden ser tratadas de manera menos favorable que las nacionales. Estas disposiciones buscan generar confianza para los inversionistas y asegurar un entorno comercial transparente y equitativo.

Inversiones

Protección al inversionista

El tratado incorpora mecanismos destinados a proteger las inversiones extranjeras frente a medidas

arbitrarias, expropiaciones injustificadas o restricciones discriminatorias. Esta protección brinda mayor seguridad a las empresas que desean invertir en ambos países y favorece la ejecución de proyectos de largo plazo. Asimismo, los inversionistas cuentan con mecanismos internacionales para resolver controversias relacionadas con sus inversiones.

Seguridad jurídica

La seguridad jurídica constituye uno de los pilares fundamentales del TLC, ya que proporciona estabilidad normativa y reglas claras para el desarrollo de actividades económicas. Esto reduce la incertidumbre para las empresas y fortalece la confianza de inversionistas nacionales y extranjeros. La existencia de un marco legal predecible contribuye al crecimiento económico y al fortalecimiento del clima de negocios en el Perú.

Reglas de Origen y Procedimientos de Origen

Sección A: Reglas de Origen

El Capítulo Cuatro del Acuerdo regula las Reglas de Origen y los Procedimientos de Origen, estableciendo los criterios para determinar cuándo una mercancía es considerada originaria y, por tanto, puede acceder al trato arancelario preferencial. Una mercancía califica como originaria si es obtenida íntegramente en el territorio de una o más Partes, si es producida utilizando materiales no originarios que cumplen con los cambios de clasificación arancelaria o con un valor mínimo de contenido regional, o si se elabora exclusivamente con insumos originarios. Estas disposiciones buscan garantizar que los beneficios del acuerdo se apliquen únicamente a productos que reflejen una participación productiva real de las Partes.

El capítulo también desarrolla de manera detallada el cálculo del valor de contenido regional (VCR), permitiendo distintos métodos según el tipo de mercancía. Para la mayoría de productos, se puede optar por el método de reducción del valor o el de aumento del valor, ambos basados en el valor ajustado de la mercancía. Sin embargo, para la industria automotriz se exige el uso exclusivo del método de costo neto, con reglas específicas de promedio anual, trimestral o mensual. Asimismo, se establecen criterios claros para la valoración de materiales originarios y no originarios, así como ajustes permitidos por costos de transporte,

seguros, aranceles y desperdicios, asegurando uniformidad y transparencia en los cálculos.

Finalmente, el (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2026) define las obligaciones de importadores, exportadores y productores, así como los mecanismos de verificación y control por parte de las autoridades aduaneras. Las Partes pueden realizar verificaciones mediante solicitudes de información, cuestionarios o visitas a instalaciones, y negar el trato preferencial en caso de incumplimiento o falsedad reiterada. No obstante, se prevén garantías para los importadores que actúan de buena fe y la posibilidad de solicitar reembolsos cuando no se haya pedido oportunamente el beneficio arancelario. En conjunto, estas disposiciones buscan facilitar el comercio preferencial, fortalecer la seguridad jurídica y prevenir el uso indebido de los beneficios del acuerdo.

NOTAS GENERALES LISTA ARANCELARIA DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ

La Lista Arancelaria de la República del Perú se encuentra directamente vinculada al Arancel de Aduanas del Perú (AAPERU), ya que sus posiciones arancelarias se expresan, en términos generales, conforme a dicha normativa. Por ello, la interpretación del alcance de los productos y subpartidas incluidas en la Lista debe realizarse de acuerdo con las Notas Generales, de Sección y de Capítulo del AAPERU. En los casos en que las posiciones arancelarias coinciden exactamente con las del AAPERU, ambas conservan el mismo significado jurídico y técnico.

En cuanto a las tasas base del arancel, se establece una diferenciación entre mercancías agrícolas y no agrícolas. Para los productos no agrícolas, las tasas base corresponden al arancel NMF vigente al 1 de enero de 2004. En el caso de las mercancías agrícolas, las tasas aplicables son las que se consignan expresamente en la Lista Arancelaria. Asimismo, el documento introduce diversas categorías de desgravación desde la G hasta la P que determinan plazos y modalidades distintas para la eliminación progresiva de los aranceles, las cuales pueden variar desde dos hasta diecisiete años, dependiendo del tipo de mercancía y de la categoría asignada.

Adicionalmente, se contempla un tratamiento especial para las mercancías remanufacturadas originarias, cuyos aranceles se mantienen inicialmente en la tasa base y luego se reducen de forma gradual

hasta su eliminación total en el décimo año. Durante el período de transición, se regula también el acceso a contingentes arancelarios, estableciendo que solo las mercancías calificables aquellas que cumplen con las reglas de origen pueden beneficiarse de la tasa preferencial dentro de la cuota. Las mercancías que no cumplan estos requisitos quedan sujetas a la tasa aplicable fuera del contingente, reforzando así el control y la correcta aplicación de las reglas de origen.

LISTA ARANCELARIA DE LOS ESTADOS UNIDOS

La Lista Arancelaria de los Estados Unidos se encuentra alineada con el Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos (HTSUS), por lo que sus posiciones arancelarias y la interpretación de las subpartidas se rigen por las Notas Generales, de Sección y de Capítulo de dicho sistema. En los casos en que las clasificaciones de la Lista coinciden con las del HTSUS, ambas mantienen el mismo alcance y significado normativo, garantizando coherencia en la aplicación arancelaria.

Las tasas base del arancel aduanero incluidas en esta Lista corresponden a las tasas generales establecidas en la Columna 1 del HTSUS, vigentes al 1 de enero de 2004. Asimismo, el documento incorpora categorías adicionales de desgravación Q, R y S que determinan distintos esquemas para la eliminación de aranceles. Estas categorías contemplan desde una reducción gradual a largo plazo, que puede extenderse hasta diecisiete años, hasta la liberación total e inmediata de aranceles desde la entrada en vigor del Acuerdo, dependiendo del tipo de mercancía.

Durante el período de transición, solo las mercancías que cumplan con las reglas de origen pueden acceder a la tasa preferencial dentro de los contingentes establecidos, mientras que las demás quedan sujetas a la tasa fuera de cuota. Además, las mercancías originarias que cumplan con los requisitos de importación directa desde el Perú y con un contenido mínimo del 35 % de valor producido o procesado en territorio peruano quedan exentas de los aranceles contemplados en la partida 9901 del HTSUS, reforzando así los beneficios arancelarios para los productos que acrediten su origen.

Capítulo Dos

Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado

Artículo 2.1: Ámbito de Aplicación

1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, este Capítulo se aplica al comercio de mercancías de una Parte.

Sección A: Trato Nacional

Artículo 2.2: Trato Nacional

1. Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas, y para ese fin el Artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Acuerdo y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandis*.
2. El trato a ser otorgado por una Parte bajo el párrafo 1 significa, con respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional conceda a cualquiera de las mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según sea el caso, de la Parte de la cual forma parte.
3. Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas indicadas en el Anexo 2.2.

Sección B: Eliminación Arancelaria

Artículo 2.3: Eliminación Arancelaria

1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria.
2. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con su Lista del Anexo 2.3.
3. Para mayor certeza, el párrafo 2 no impedirá a Perú otorgar un tratamiento arancelario idéntico o más favorable a una mercancía según lo dispuesto en los instrumentos jurídicos de integración andina, en la medida que las mercancías cumplan con las reglas de origen contenidas en esos instrumentos.
4. A solicitud de cualquier Parte, la Parte solicitante y una o más de las Partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros establecida en sus Listas del Anexo 2.3. Las Partes consultantes deberán notificar a las otras Partes sobre las mercancías que serán objeto de consultas, y deberán brindar a las otras Partes una oportunidad de participar en dichas consultas. No obstante

el Artículo 20.1.3(b) (Comisión de Libre Comercio), un acuerdo entre dos o más Partes para acelerar la eliminación del arancel aduanero de una mercancía prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o categoría definida en sus Listas del Anexo 2.3 para tal mercancía, cuando sea aprobado por cada Parte involucrada, de conformidad con sus procedimientos legales aplicables. Dentro de los 30 días después de que dos o más Partes concluyan un acuerdo bajo este párrafo, éstas deberán notificar a las demás Partes los términos del acuerdo.

5. Para mayor certeza, una Parte podrá:

- (a) incrementar un arancel aduanero al nivel establecido en su Lista del Anexo 2.3, luego de una reducción unilateral; o
- (b) mantener o aumentar un arancel aduanero cuando sea autorizado por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC.

Sección C: Regímenes Especiales

Artículo 2.4: Exención de Aranceles Aduaneros

1. Ninguna Parte podrá adoptar una nueva exención de aranceles aduaneros, o ampliar la aplicación de una exención de aranceles aduaneros existentes respecto de los beneficiarios actuales, o extenderla a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al cumplimiento de un requisito de desempeño.

2. Ninguna Parte podrá condicionar, explícita o implícitamente, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.

Artículo 2.5: Admisión Temporal de Mercancías

1. Cada Parte autorizará la admisión temporal libre de aranceles aduaneros para las siguientes mercancías, independientemente de su origen:

- (a) equipo profesional, incluidos equipo de prensa o televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, oficio o profesión de una persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora;
- (b) mercancías destinadas a exhibición o demostración;
- (c) muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias; y
- (d) mercancías admitidas para propósitos deportivos.

2. Cada Parte, previa solicitud de la persona interesada y por motivos que su autoridad aduanera considere válidos, prorrogará el plazo para la admisión temporal más

allá del período fijado inicialmente.

3. Ninguna Parte podrá condicionar la admisión temporal libre de aranceles aduaneros a una mercancía señalada en el párrafo 1, a condiciones distintas a que la mercancía:

- (a) sea utilizada únicamente por o bajo la supervisión personal de un nacional o residente de otra Parte en el ejercicio de la actividad de negocios, comercial, profesional o deportiva de esa persona;
- (b) no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;
- (c) vaya acompañada de una fianza en un monto que no exceda los cargos que se adeudarían en su caso por la entrada o importación definitiva, reembolsables al momento de la salida de la mercancía;
- (d) sea susceptible de identificación al exportarse;
- (e) sea exportada a la salida de la persona referida en el subpárrafo (a), o en un plazo que corresponda al propósito de la admisión temporal que la Parte pueda establecer, o dentro de un año, a menos que sea extendido;
- (f) sea admitida en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretende dar; y
- (g) sea admisible de otro modo en el territorio de la Parte conforme a su legislación.

4. Si no se ha cumplido cualquiera de las condiciones impuestas por una Parte en virtud del párrafo 3, la Parte podrá aplicar el arancel aduanero y cualquier otro cargo que se adeudaría normalmente por la mercancía más cualquier otro cargo o sanción establecido conforme a su legislación.

5. Cada Parte adoptará y mantendrá procedimientos que faciliten el despacho expedito de las mercancías admitidas conforme a este Artículo. En la medida de lo posible, dichos procedimientos dispondrán que cuando esa mercancía acompañe a un nacional o un residente de otra Parte que está solicitando la entrada temporal, la mercancía deberá ser despachada simultáneamente con la entrada de ese nacional o residente.

6. Cada Parte permitirá que una mercancía admitida temporalmente bajo este Artículo sea exportada por un puerto aduanero distinto al puerto por el que fue admitida.

7. Cada Parte dispondrá que el importador u otra persona responsable de una mercancía admitida de conformidad con este Artículo, no sea responsable por la imposibilidad de exportar la mercancía, al presentar pruebas satisfactorias a la Parte importadora de que la mercancía ha sido destruida, dentro del plazo original fijado para la admisión temporal o cualquier prórroga lícita.

8. Sujeto a los Capítulos Diez (Inversión) y Once (Comercio Transfronterizo de

Servicios):

- (a) cada Parte permitirá que un vehículo o contenedor utilizado en transporte internacional que haya entrado en su territorio proveniente de otra Parte, salga de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de tal vehículo o contenedor;
- (b) ninguna Parte podrá exigir fianza ni impondrá ninguna sanción o cargo solamente en razón de que el puerto de entrada del vehículo o contenedor sea diferente al de salida;
- (c) ninguna Parte podrá condicionar la liberación de ninguna obligación, incluida cualquier fianza, que haya aplicado a la entrada de un vehículo o contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular; y
- (d) ninguna Parte podrá exigir que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor desde el territorio de otra Parte, sea el mismo vehículo o transportista que lo lleve al territorio de otra Parte.

9. Para efectos del párrafo 8, **vehículo** significa un camión, un tractocamión, un tractor, un remolque o una unidad de remolque, una locomotora o un vagón u otro equipo ferroviario.

Artículo 2.6: Mercancías Reimportadas después de Reparación o Alteración

1. Ninguna Parte podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en el territorio de la Parte desde la cual la mercancía fue exportada para reparación o alteración.

2. Ninguna Parte podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía que, independientemente de su origen, sea admitida temporalmente desde el territorio de otra Parte, para ser reparada o alterada.

3. Para efectos de este Artículo, **reparación o alteración** no incluye una operación o proceso que:

- (a) destruya las características esenciales de una mercancía o cree una mercancía nueva o comercialmente diferente; o
- (b) transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.

Artículo 2.7: Importación Libre de Aranceles para Muestras Comerciales de Valor Insignificante y Materiales de Publicidad Impresos

Cada Parte autorizará la importación libre de arancel aduanero a muestras

comerciales de valor insignificante y a materiales de publicidad impresos importados del territorio de otra Parte, independientemente de su origen, pero podrá requerir que:

- (a) tales muestras se importen sólo para efectos de solicitar pedidos de mercancías o servicios provistos desde el territorio de otra Parte o de otro país que no sea Parte; o
- (b) tales materiales de publicidad sean importados en paquetes que no contengan, cada uno, más de un ejemplar impreso y que ni los materiales ni los paquetes formen parte de una remesa mayor.

Sección D: Medidas no Arancelarias

Artículo 2.8: Restricciones a la Importación y a la Exportación

1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener alguna prohibición o restricción a la importación de cualquier mercancía de otra Parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, y para tal efecto, el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan en este Acuerdo y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandi*.¹

2. Las Partes entienden que los derechos y obligaciones del GATT de 1994 incorporados por el párrafo 1 prohíben, en cualquier circunstancia en que esté prohibida cualquier otro tipo de restricción, que una Parte adopte o mantenga:

- (a) requisitos de precios de exportación e importación, salvo lo permitido para la ejecución de las disposiciones y compromisos en materia de derechos antidumping y compensatorios;
- (b) concesión de licencias de importación condicionadas al cumplimiento de un requisito de desempeño, excepto lo dispuesto en la Lista de una Parte del Anexo 2.3; o
- (c) restricciones voluntarias a la exportación incompatibles con el Artículo VI del GATT de 1994, implementadas bajo lo dispuesto en el Artículo 18 del Acuerdo SMC y el Artículo 8.1 del Acuerdo AA.

3. Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas establecidas en el Anexo 2.2.

4. En el caso que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación o exportación de una mercancía desde o hacia un país no Parte, ninguna disposición de este Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir a la Parte que:

- (a) limite o prohíba la importación del territorio de otra Parte de esa mercancía del país que no sea Parte, o

¹ Para mayor certeza, este párrafo se aplica, *inter alia*, a las prohibiciones o restricciones a la importación de mercancías remanufacturadas.

- (b) requiera como condición para la exportación de esa mercancía de la Parte al territorio de otra Parte, que la mercancía no sea reexportada al país no Parte, directa o indirectamente, sin ser consumida en el territorio de la otra Parte.

5. En caso que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación de una mercancía de un país que no sea Parte, las Partes consultarán, a solicitud de cualquiera de ellas, con el objeto de evitar una interferencia indebida o distorsión en los mecanismos de precios, comercialización o arreglos de distribución en otra Parte.

6. Ninguna Parte podrá requerir que, como condición de compromiso de importación o para la importación de una mercancía, una persona de otra Parte establezca o mantenga una relación contractual u otro tipo de relación con un distribuidor en su territorio.

7. Nada en el párrafo 6 impedirá a una Parte el requerir la designación de un agente con el propósito de facilitar las comunicaciones entre las autoridades reguladoras de una Parte y una persona de otra Parte.

8. Para efectos del párrafo 6:

distribuidor significa una persona de una Parte que es responsable por la distribución comercial, agencia, concesión o representación en el territorio de esa Parte, de mercancías de otra Parte;

Artículo 2.9: Licencias de Importación

1. Ninguna Parte podrá mantener o adoptar una medida que sea incompatible con el Acuerdo sobre Licencias de Importación.

2. Luego de la entrada en vigor de este Acuerdo, cada Parte notificará, prontamente, a las otras Partes cualquier procedimiento de licencias de importación existente y, posteriormente, notificará a las otras Partes cualquier nuevo procedimiento de licencias de importación y cualquier modificación a sus procedimientos de licencias de importación existentes dentro de los 60 días anteriores a su vigencia. Una notificación proporcionada bajo este Artículo deberá:

- (a) incluir la información establecida en el Artículo 5 del Acuerdo sobre Licencias de Importación; y
- (b) no prejuzgar sobre si el procedimiento de licencias de importación es compatible con este Acuerdo.

3. Ninguna Parte podrá aplicar un procedimiento de licencias a la importación a una mercancía de otra Parte sin haber proporcionado una notificación de conformidad con el párrafo 2.

Artículo 2.10: Cargas y Formalidades Administrativas

1. Cada Parte garantizará, de conformidad con el Artículo VIII.1 del GATT de 1994

y sus notas interpretativas, que todas las tasas y cargos de cualquier naturaleza (distintos de los aranceles aduaneros, los cargos equivalentes a un impuesto interno u otros cargos internos aplicados de conformidad con el Artículo III.2 del GATT de 1994, y los derechos antidumping y compensatorios) impuestos a la importación o exportación o en relación con las mismas, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados y no representen una protección indirecta a las mercancías nacionales ni un impuesto a las importaciones o exportaciones para propósitos fiscales.

2. Ninguna Parte exigirá transacciones consulares, incluidos los derechos y cargos conexos, en relación con la importación de cualquier mercancía de otra Parte.

3. Cada Parte pondrá a disposición y mantendrá, a través de Internet, una lista actualizada de las tasas o cargos impuestos en relación con la importación o exportación.

4. Estados Unidos eliminará, a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, su tasa por procesamiento de mercancías para las mercancías originarias de Perú.

Artículo 2.11: Impuestos a la Exportación

Salvo que se disponga algo distinto en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener cualquier impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de otra Parte, a menos que tal impuesto, gravamen o cargo sea también adoptado o mantenido sobre la mercancía cuando esté destinada al consumo interno.

Sección E: Otras Medidas

Artículo 2.12: Productos Distintivos

1. Perú reconocerá el Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey, que es un Bourbon Whiskey puro que solamente está autorizado para ser producido en el Estado de Tennessee, como productos distintivos de Estados Unidos. Por consiguiente, Perú no permitirá la venta de ningún producto como Bourbon Whiskey o Tennessee Whiskey, a menos que haya sido elaborado en Estados Unidos de conformidad con las leyes y regulaciones de Estados Unidos que rigen la elaboración del Bourbon Whiskey y del Tennessee Whiskey.

2. Estados Unidos reconocerá el "*Pisco Perú*" como producto distintivo del Perú. Por consiguiente, Estados Unidos no permitirá la venta de ningún producto como "*Pisco Perú*", a menos que haya sido elaborado en Perú, de conformidad con las leyes y regulaciones del Perú que rigen para el Pisco.²

3. Para efectos de este Artículo, a solicitud de una Parte, el Comité de Comercio de Mercancías considerará si recomienda que las Partes enmienden el Acuerdo para designar una mercancía como un producto distintivo.

² Las leyes y reglamentos peruanos establecen que el Pisco es el producto obtenido exclusivamente por la destilación de mostos frescos de "uvas pisqueras" recisatamente fermentados, utilizando métodos que mantengan el principio tradicional de calidad, de acuerdo a lo establecido en la norma técnica peruana.

Sección F: Disposiciones Institucionales

Artículo 2.13: Comité de Comercio de Mercancías

1. Las Partes establecen el Comité de Comercio de Mercancías compuesto por representantes de cada Parte.
2. El Comité se reunirá a solicitud de una Parte o de la Comisión para considerar cualquier materia comprendida bajo este Capítulo, el Capítulo Cuatro (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) o el Capítulo Cinco (Administración Aduanera y Facilitación del Comercio).
3. Las funciones del Comité incluirán, *inter alia*:
 - (a) promover el comercio de mercancías entre las Partes, incluyendo a través de consultas sobre la aceleración de la eliminación arancelaria bajo este Acuerdo, y otros asuntos que sean apropiados;
 - (b) abordar los obstáculos al comercio de mercancías entre las Partes, en especial aquellos relacionados con la aplicación de medidas no arancelarias y, si es apropiado, someter estos asuntos a la Comisión para su consideración;
 - (c) proporcionar al Comité para el Fortalecimiento de Capacidades Comerciales asesoría y recomendaciones sobre necesidades de asistencia técnica en asuntos relativos a este Capítulo, el Capítulo Cuatro (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen) o el Capítulo Cinco (Administración Aduanera y Facilitación del Comercio);
 - (d) revisar la conversión a la nomenclatura del Sistema Armonizado de 2007 y sus posteriores revisiones para asegurar que las obligaciones de cada Parte bajo este Acuerdo no sean alteradas, y realizar consultas para resolver cualquier conflicto entre:
 - (i) el Sistema Armonizado de 2007 o posteriores nomenclaturas y el Anexo 2.3; y
 - (ii) el Anexo 2.3 y las nomenclaturas nacionales.
 - (e) consultar y realizar los mayores esfuerzos para resolver cualquier diferencia que pueda surgir entre las Partes, sobre materias relacionadas con la clasificación de mercancías bajo el Sistema Armonizado.

Sección G: Agricultura

Artículo 2.14: Ámbito de Aplicación y Cobertura

Esta sección se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relacionadas al comercio de mercancías agrícolas.

Artículo 2.15: Administración e Implementación de Contingentes Arancelarios

1. Cada Parte deberá implementar y administrar los contingentes arancelarios para las mercancías agrícolas descritas en el Apéndice I de su Lista del Anexo 2.3 (en lo sucesivo, “contingentes”), de conformidad con el Artículo XIII del GATT 1994, incluyendo sus notas interpretativas, y el Acuerdo sobre Licencias de Importación.
2. Cada Parte deberá asegurar que:
 - (a) sus procedimientos para administrar los contingentes sean transparentes, estén disponibles al público, sean oportunos, no discriminatorios, atiendan a las condiciones del mercado y constituyan el menor obstáculo posible al comercio;
 - (b) sujeto al subpárrafo (c), cualquier persona de una Parte que cumpla los requisitos legales y administrativos de esa Parte debe ser elegible para aplicar y ser considerada para la asignación de una cantidad dentro de la cuota, bajo los contingentes de la Parte;
 - (c) bajo sus contingentes, no se permita:
 - (i) asignar porción alguna de una cantidad dentro de la cuota a un grupo productor;
 - (ii) condicionar el acceso a una cantidad dentro de la cuota a la compra de producción doméstica; o
 - (iii) limitar el acceso de una cantidad dentro de la cuota sólo a procesadores;
 - (d) solamente las autoridades gubernamentales administren sus contingentes y las autoridades gubernamentales no deleguen la administración de sus contingentes a grupos productores u otras organizaciones no gubernamentales, salvo que se pacte en forma distinta en este Acuerdo; y
 - (e) las asignaciones de las cantidades dentro de la cuota bajo sus contingentes se hagan en cantidades de embarque comercialmente viables y, en la máxima medida de lo posible, en las cantidades que los importadores soliciten.
3. Cada Parte se esforzará por administrar sus contingentes de manera que permita a los importadores utilizarlos íntegramente.
4. Ninguna Parte podrá condicionar la solicitud, o el uso, de una asignación de una cantidad dentro de la cuota bajo un contingente, a la reexportación de una mercancía agrícola.

5. Ninguna Parte podrá considerar la ayuda alimentaria u otros envíos no comerciales para determinar si una cantidad dentro de la cuota bajo un contingente ha sido llenada.

6. A solicitud de la Parte exportadora, la Parte importadora deberá consultar con la Parte exportadora respecto a la administración de los contingentes de la Parte importadora.

Artículo 2.16: Subsidios a la Exportación Agrícola

1. Las Partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas y deberán trabajar conjuntamente con miras a un acuerdo en la OMC para eliminar dichos subsidios y evitar su reintroducción bajo cualquier forma.

2. Con excepción de lo dispuesto en el párrafo 3, ninguna Parte podrá adoptar o mantener cualquier subsidio a la exportación sobre cualquier mercancía agrícola destinada al territorio de otra Parte.

3. Cuando una Parte exportadora considere que un país no Parte del Acuerdo está exportando una mercancía agrícola al territorio de otra Parte con el beneficio de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, ante una solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con la Parte exportadora con el fin de acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar para contrarrestar el efecto de dichas importaciones subsidiadas. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la Parte exportadora deberá abstenerse de aplicar cualquier subsidio a sus exportaciones de la mercancía al territorio de la Parte importadora.

Artículo 2.17: Empresas Comerciales del Estado Exportadoras

Las Partes deberán trabajar conjuntamente hacia un acuerdo en la OMC, respecto de las empresas comerciales del Estado exportadoras, que:

- (a) elimine restricciones al derecho de exportar;
- (b) elimine cualquier financiamiento especial otorgado directa o indirectamente a empresas comerciales del Estado que exporten, para venta, una parte significativa del total de las exportaciones de su país de una mercancía agrícola; y
- (c) asegure mayor transparencia respecto a la operación y mantenimiento de las empresas comerciales del Estado exportadoras.

Artículo 2.18: Medidas de Salvaguardia Agrícola

1. No obstante lo dispuesto en el Artículo 2.3, una Parte podrá aplicar una medida en la forma de un arancel de importación adicional sobre una mercancía agrícola originaria incluida en la Lista de dicha Parte al Anexo 2.18, siempre que las condiciones referidas en los párrafos 2 al 8 se hayan cumplido. La suma de cualquiera de estos aranceles de

importación adicionales y de cualquier otro derecho aduanero sobre dicha mercancía no deberá exceder el menor de:

- (a) el nivel de arancel base consignado en Lista del Anexo 2.3;
- (b) la tasa arancelaria de nación mas favorecida (NMF) aplicada en el día inmediatamente anterior al de entrada en vigor de este Acuerdo;
- (c) la tasa arancelaria aplicada NMF vigente; o
- (d) el nivel de la tasa descrita en el subpárrafo 2(c) del Apéndice I de la Lista de Perú del Anexo 2.3, de ser aplicable.

2. Una Parte podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola durante cualquier año calendario (o, en el caso de una mercancía consignada en las subpartidas listadas en el subpárrafo 7(d) del Apéndice I de la Lista de Perú del Anexo 2.3, durante cualquier año comercial) sobre una mercancía agrícola originaria si la cantidad de las importaciones de la mercancía durante dicho año excede el nivel de activación para dicha mercancía definido en la Lista al Anexo 2.18.

3. El arancel adicional indicado en el párrafo 1 deberá ser definido de acuerdo a la Lista de cada Parte al Anexo 2.18.

4. Ninguna Parte podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola y al mismo tiempo aplicar o mantener:

- (a) una medida de salvaguardia bajo el Capítulo Ocho (Defensa Comercial); o
- (b) una medida bajo el Artículo XIX del GATT 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias;

respecto de la misma mercancía.

5. Ninguna Parte podrá aplicar o mantener una medida de salvaguardia agrícola sobre una mercancía:

- (a) en la fecha o después de la fecha en que la mercancía esté sujeta a un tratamiento libre de aranceles bajo la Lista de la Parte del Anexo 2.3; o
- (b) que aumente el nivel del arancel dentro del contingente para una mercancía sujeta a un contingente arancelario.

6. Una Parte deberá implementar una medida de salvaguardia agrícola de manera transparente. Dentro de los 60 días siguientes a la aplicación de la medida, la Parte que aplique la medida deberá notificar a la Parte cuya mercancía es objeto de la medida, por escrito, y deberá ofrecerle información relevante sobre la medida. A solicitud, la Parte que aplica la medida deberá desarrollar consultas con la Parte cuya mercancía es objeto de la medida con respecto a la aplicación de la medida.

7. Una Parte podrá mantener una medida de salvaguardia agrícola sólo hasta el fin del año calendario o el año comercial, según sea aplicable, en el cual la Parte impone la medida.

8. Las mercancías originarias de cualquier Parte no deberán estar sujetas a ningún tipo de arancel aplicado bajo una medida de salvaguardia agrícola aplicada bajo el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC o cualquiera de las disposiciones sucesorias de la misma.

9. Para efectos de este Artículo y del Anexo 2.18, **medida de salvaguardia agrícola** significa una medida descrita en el párrafo 1.

Artículo 2.19: Mecanismo de Compensación del Azúcar

1. En cualquier año, Estados Unidos podrá, a su elección, aplicar un mecanismo que resulte en la compensación para los exportadores de mercancías de azúcar de una Parte en lugar de acordar un tratamiento libre de aranceles para alguna o toda la cantidad de mercancías de azúcar libre de aranceles establecida para esa Parte en el Apéndice I de la Lista de Estados Unidos del Anexo 2.3. Tal compensación deberá ser equivalente a las rentas económicas estimadas que los exportadores de una Parte habrían obtenido por las exportaciones a los Estados Unidos de esas cantidades de mercancías de azúcar y será otorgada dentro de los 30 días siguientes a que los Estados Unidos ejerza esta opción. Estados Unidos notificará a la Parte al menos 90 días antes de ejercer esta opción y, a solicitud, iniciará consultas con la Parte respecto a la aplicación del mecanismo.

2. Para efectos de este Artículo, **mercancía de azúcar** significa una mercancía de las subpartidas listadas en el subpárrafo 5(c) del Apéndice I de la Lista de Estados Unidos del Anexo 2.3.

Artículo 2.20: Consultas sobre el Comercio de Pollo

Las Partes consultarán y revisarán la implementación y operación del Acuerdo, en lo relacionado con el comercio de pollo, en el noveno año después de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

Artículo 2.21: Comité de Comercio Agrícola

1. A más tardar 180 días después de la entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes deberán establecer un Comité de Comercio Agrícola compuesto por representantes de cada Parte.

2. El Comité debe constituir un foro para:

- (a) monitorear y promover la cooperación en la implementación y administración de esta Sección;
- (b) consultar entre las Partes sobre asuntos relacionados con esta Sección, en coordinación con otros comités, subcomités, grupos de trabajo u otros órganos creados bajo este Acuerdo y

(c) desarrollar cualquier trabajo adicional que la Comisión pudiera asignar.

3. El Comité deberá reunirse al menos una vez cada año, salvo que éste decida lo contrario. Las reuniones del Comité deberán ser presididas por los representantes de la Parte anfitriona de la reunión.

4. Todas las decisiones del Comité se tomarán por consenso, a menos que el Comité acuerde algo distinto.

Sección H: Definiciones

Artículo 2.22: Definiciones

Para efectos de este Capítulo:

Acuerdo AA significa el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la OMC;

Acuerdo SMC significa el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC;

Acuerdo sobre Licencias de Importación significa el Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación de la OMC;

consumido significa

- (a) consumido de hecho; o
- (b) procesado o manufacturado de modo que dé lugar a un cambio sustancial en el valor, forma o uso de una mercancía o a la producción de otra mercancía;

libre de aranceles significa libre de arancel aduanero;

licencia de importación significa un procedimiento administrativo que requiere la presentación de una solicitud u otros documentos (que no sean los que se requieren generalmente para los efectos del despacho aduanero) al órgano administrativo pertinente como una condición previa a la importación en el territorio de la Parte importadora;

materiales de publicidad impresos significan aquellas mercancías clasificadas en el Capítulo 49 del Sistema Armonizado incluyendo folletos, impresos, hojas sueltas, catálogos comerciales, anuarios publicados por asociaciones comerciales, materiales de promoción turística y carteles, utilizados para promover, publicitar o anunciar una mercancía o servicio, con la intención de hacer publicidad de una mercancía o servicio, y que son distribuidos sin cargo alguno;

mercancías admitidas temporalmente para propósitos deportivos significan el equipo deportivo para uso en competencias, eventos o entrenamientos deportivos en territorio de la Parte a la cual son admitidas;

mercancías agrícolas significa aquellas mercancías referidas en el Artículo 2 del Acuerdo de la OMC sobre Agricultura;

muestras comerciales de valor insignificante significan muestras comerciales valuadas, individualmente o en el conjunto enviado, en no más de un dólar de Estados Unidos o en el monto equivalente en la moneda de otra Parte, o que estén marcadas, rotas, perforadas o tratadas de modo que las descalifique para su venta o para cualquier uso que no sea el de muestras;

mercancías destinadas a exhibición o demostración incluyen sus componentes, aparatos auxiliares y accesorios;

películas y grabaciones publicitarias significa los medios de comunicación visual o materiales de audio grabados, que consisten esencialmente de imágenes y/o sonido que muestran la naturaleza o el funcionamiento de mercancías o servicios ofrecidos en venta o en alquiler por una persona establecida o residente en el territorio de una Parte, siempre que tales materiales sean adecuados para su exhibición a clientes potenciales, pero no para su difusión al público en general;

requisito de desempeño significa un requisito de:

- (a) exportar un determinado volumen o porcentaje de mercancías o servicios;
- (b) sustituir mercancías importadas con mercancías o servicios de la Parte que otorga la exención de aranceles aduaneros o licencia de importación;
- (c) que una persona beneficiada con una exención de aranceles aduaneros o una licencia de importación compre otras mercancías o servicios en el territorio de la Parte que otorga la exención de aranceles aduaneros o la licencia de importación, u otorgue una preferencia a las mercancías producidas domésticamente;
- (d) que una persona que se beneficie de una exención de aranceles aduaneros o licencia de importación produzca mercancías o servicios en el territorio de la Parte que otorga la exención de aranceles aduaneros o la licencia de importación, con un determinado nivel o porcentaje de contenido doméstico; o
- (e) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones o con el monto de entrada de divisas,

pero no incluye el requisito de que una mercancía importada sea:

- (f) posteriormente exportada;
- (g) utilizada como material en la producción de otra mercancía que posteriormente es exportada;
- (h) sustituida por una mercancía idéntica o similar utilizada como un material en la producción de otra mercancía que posteriormente es exportada; o,

- (i) sustituida por una mercancía idéntica o similar que posteriormente es exportada;

subsidios a la exportación tendrá el significado asignado a dicho término en el Artículo 1 (e) del Acuerdo de la OMC sobre Agricultura, incluyendo cualquier modificación de dicho artículo; y

transacciones consulares significan los requisitos por los que las mercancías de una Parte destinadas a la exportación al territorio de otra Parte se deban presentar primero a la supervisión del cónsul de la Parte importadora en el territorio de la Parte exportadora para los efectos de obtener facturas consulares o visas consulares para las facturas comerciales, certificados de origen, manifiestos, declaraciones de exportación del embarcador o cualquier otro documento aduanero requerido para la importación o en relación con la misma.

Anexo 2.2

Trato Nacional y Restricciones a la Importación y Exportación

Sección A: Medidas de Perú

Los Artículos 2.2. y 2.8 no se aplicarán a:

- (a) las medidas del Perú que rigen la importación de ropa y calzado usado; vehículos automotores usados, motores, partes y repuestos usados de uso automotor; bienes usados, maquinaria, y equipo usados que utilicen fuentes radioactivas; implementadas mediante la Ley N° 28514, el Decreto Legislativo 843, el Decreto de Urgencia N° 079-2000, el Decreto Supremo N° 003-97-SA y la Ley N° 27757 y cualquier reforma de estas leyes o decretos, en la medida en que la modificación no reduzca la conformidad de la disposición con el Acuerdo;² y
- (b) las acciones autorizadas por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC.

Sección B: Medidas de los Estados Unidos

Los Artículos 2.2 y 2.8 no se aplicarán a:

- (a) los controles sobre las exportaciones de troncos de todas las especies;
- (b)
 - (i) las medidas conforme a las disposiciones existentes de la *Merchant Marine Act of 1920*, 46 App. U.S.C. §883; la *Passenger Vessel Act*, 46 App. U.S.C. §§ 289, 292 y 316; y 46 U.S.C. §12108, en tanto dichas medidas eran legislación obligatoria en el momento de la adhesión de Estados Unidos al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT 1947) y no han sido modificadas de manera que se reduzca su conformidad con la Parte II del GATT 1947;
 - (ii) la continuación o pronta renovación de una disposición disconforme de cualquier ley a que se refiere la cláusula (i); y
 - (iii) la reforma a una disposición disconforme de cualquier ley a que se refiere la cláusula (i), en la medida que la modificación no reduzca la conformidad de la disposición con los Artículos 2.2 y 2.8; y
- (c) las acciones autorizadas por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC.

² Los controles identificados en este subpárrafo no se aplican a las mercancías remanufacturadas.

Anexo 2.3

Eliminación Arancelaria

1. Salvo lo dispuesto en forma distinta en la Lista de una Parte en este Anexo, las siguientes categorías de desgravación aplicarán a la eliminación de aranceles de cada una de las Partes de conformidad con el Artículo 2.3.2:

- (a) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación A en la Lista de una Parte deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor;
- (b) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación B en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco;
- (c) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación C en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez;
- (d) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación D en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en quince etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15;
- (e) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación E en la Lista de una Parte deberán mantenerse en su tasa base entre los años uno al diez. Comenzando el 1 de enero del año 11, los aranceles deberán ser eliminados en siete etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 17; y
- (f) las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría F de la Lista de una Parte deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles.

2. La tasa base del arancel aduanero y la categoría para determinar la tasa arancelaria en cada etapa de desgravación están indicadas para la fracción arancelaria en la Lista de cada Parte.

3. Las tasas en cada etapa serán redondeadas hacia abajo, al menos al décimo punto porcentual más cercano, o, si la tasa arancelaria está expresada en unidades monetarias, al menos al 0.001 de la unidad monetaria oficial de la Parte.

4. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, año uno significa el año en que este Acuerdo entre en vigor, de acuerdo al Artículo 23.4 (Entrada en Vigor).

5. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, al iniciar el año dos, cada reducción arancelaria anual se realizará el 1 de enero del año correspondiente (o, en el caso de una mercancía incluida en las subpartidas enumeradas en el párrafo 7(d) el Apéndice I de la Lista del Perú a este Anexo, en el primer día del año comercial relevante.)

Anexo 2.18

Medidas de Salvaguardia Agrícola

Notas Generales

1. Para cada mercancía enumerada en la Lista de la Parte a este Anexo, en el que el nivel de activación de la salvaguardia agrícola esta establecido en dicha Lista como un porcentaje del contingente arancelario (“contingente”) aplicable, el nivel de activación en cualquier año deberá ser determinado multiplicando la cantidad dentro de cuota para dicha mercancía en el año correspondiente, como está estipulado en el Apéndice I de la Lista de la Parte del Anexo 2.3, por el porcentaje aplicable.

2. Para propósitos de este Anexo, **carne de bovino tipo *prime* y *choice*** se entenderá como grados de carne de bovino tipo *prime* y *choice* tal como se define en la *United States Standards for Grades of Carcass Beef*, promulgada de conformidad con la *Agricultural Marketing Act* de 1946 (7 U.S.C. §§ 1621-1627), y sus enmiendas.

Lista de Perú

Mercancías Cubiertas y Niveles de Activación

1. Para efectos de los párrafos 1 y 2 del Artículo 2.18, las mercancías de Estados Unidos a las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia agrícola y el nivel de activación para cada una de estas mercancías, están indicados a continuación:

Mercancía	Clasificación Arancelaria	Nivel de Activación
Carne de res de calidad estándar	02013000B, 02022000B, 02023000B	150% de contingente
Cuartos traseros de pollo (sin deshuesar)	02071300A, 02071400A, 16023200A	130% de contingente
Arroz	10061090, 10062000, 10063000, 10064000	130% de contingente
Leche en Polvo	04021010, 04021090, 04022111, 04022119, 04022191, 04022199, 04022911, 04022919, 04022991, 04022999, 04029110, 04029190, 04029910, 04029990	130% de contingente
Mantequilla y productos lácteos para untar	04051000, 04052000, 04059020, 04059090	130% de contingente
Queso	04061000, 04062000, 04063000, 04064000, 04069010, 04069020, 04069030, 04069090	130% de contingente

Aranceles Adicionales a la Importación

2. Para el propósito del párrafo 3 del Artículo 2.18, los aranceles adicionales a las importaciones serán:

- (a) Para carne de bovino, excluyendo la de calidad *prime* y *choice* ("carne de bovino de calidad estándar"), tal como se enumera en esta Lista:
 - (i) de los años uno al cuatro, menor o igual al 100 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3; y
 - (ii) de los años cinco al 11, menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3.
- (b) Para los cuartos traseros de pollo, tal como se enumera en esta Lista:
 - (i) de los años uno al diez, menor o igual al 100 por ciento de la

diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3; y

- (ii) en los años 11 al 16, menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3.
- (c) Para arroz, tal como se enumera en esta Lista:
- (i) de los años uno al seis, menor o igual al 100 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3; y
 - (ii) de los años siete al 16, igual o menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3.
- (d) Para leche en polvo y queso, tal como se enumera en esta Lista:
- (i) de los años uno al 12, menor o igual al 100 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú al Anexo 2.3; y
 - (ii) de los años 13 al 16, menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú al Anexo 2.3.
- (e) Para mantequilla y productos lácteos para untar, tal como se enumera en esta Lista:
- (i) de los años uno al tres, menor o igual al 100 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3; y
 - (ii) de los años cuatro al 14, menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en el párrafo 2 del Apéndice I de la lista del Perú del Anexo 2.3.

Lista de Estados Unidos

1. Para efectos de los párrafos 1 y 2 del Artículo 2.18, las mercancías de Perú a las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia agrícola y el nivel de activación para cada una de estas mercancías, están indicados a continuación:

Mercancía	Clasificación Arancelaria	Nivel de Activación
Leche Condensada y Evaporada	04029170, 04029190, 04029945, 04029955	130% de contingente
Queso	04061008, 04061018, 04061028, 04061038, 04061048, 04061058, 04061068, 04061078, 04061088, 04062028, 04062033, 04062039, 04062048, 04062053, 04062063, 04062067, 04062071, 04062075, 04062079, 04062083, 04062087, 04062091, 04063018, 04063028, 04063038, 04063048, 04063053, 04063063, 04063067, 04063071, 04063075, 04063079, 04063083, 04063087, 04063091, 04064070, 04069012, 04069018, 04069032, 04069037, 04069042, 04069048, 04069054, 04069068, 04069074, 04069078, 04069084, 04069088, 04069092, 04069094, 04069097, 19019036	130% de contingente

Aranceles Adicionales a la Importación

2. Para efectos del párrafo 3 del Artículo 2.18, el arancel adicional a la importación, para leche condensada y evaporada, y queso según se enumera en esta Lista, será:

- (a) de los años uno al 12, menor o igual al 100 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en la Lista de Estados Unidos del Anexo 2.3; y
- (b) de los años 13 al 16, menor o igual al 50 por ciento de la diferencia entre el límite provisto en el Artículo 2.18.1 y la tasa arancelaria aplicable provista en la Lista de Estados Unidos del Anexo 2.3.

United States - Peru Trade Promotion Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)	Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú- EE.UU)
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:	
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:	
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:	
8. Invoice Number: / Número de la Factura	
9. Country of Origin: / País de Origen	
I certify that: The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; This certification consists of _____ pages, including all attachments.	Yo certifico que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.
Authorized Signature: / Firma autorizada:	Enterprise: / Empresa:

Name: / Nombre:		Title: / Cargo:	
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:		Fax: / Fax:
11. Remarks: / Observaciones:			

INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, SEGÚN EL MEMORANDUM DE INSTRUCCIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - ESTADOS UNIDOS ESTABLECIDO POR LA US CUSTOMS AND BORDER PROTECTION

Para los fines de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completa por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada al territorio.

- Campo 1:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del importador.
- Campo 2:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del exportador (si es diferente al productor).
- Campo 3:** Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del productor (si es conocido).
- Campo 4:** Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas descritas en el Campo 5, proporcione el período que cubre el certificado (máximo 12 meses). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado. "HASTA" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial en base a este Certificado, debe efectuarse entre estas fechas.
- Campo 5:** Proporcione una descripción completa de la mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).
- Campo 6:** Para la mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria a seis o más dígitos, como esté especificado para cada mercancía en las reglas de origen.
- Campo 7:** Para la mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio de origen aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo Tres (textiles y confecciones) y Capítulo Cuatro del Acuerdo, así como en el Anexo 3-A (Reglas de Origen Específicas para mercancías textiles y del vestido) y el Anexo 4.1 (Reglas de Origen Específicas) del Acuerdo. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de siguientes criterios de origen:

Criterio de origen	Artículo del APC
La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes;	4.1(a)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes; y (i) cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1 ó el Anexo 3-A del Acuerdo; o (ii) la mercancía cumple con el correspondiente requisito de valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A, y la mercancía satisfaga todos los demás requisitos aplicables del Capítulo 4 del Acuerdo.	4.1(b)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes exclusivamente a partir de materiales originarios.	4.1(c)

- Campo 8:** Si el certificado ampara sólo un embarque, incluir el número de la factura.
- Campo 9:** Identifique el nombre del país de origen ("PE" para las mercancías originarias del Perú exportadas a los Estados Unidos)
- Campo 10:** Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquella en que el Certificado haya sido completado y firmado.
- Campo 11:** Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la mercancía descrita en el Campo 5 haya sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.