



**El comercio exterior peruano  
en el siglo XXI: Una perspectiva  
teórica**

Roberto Macha Huamán  
Roque Juan Espinoza Casco  
Rudy Chura Lucar  
Francisco Cúneo Fernández  
Tania Quiroz Quesada



# El comercio exterior peruano en el siglo XXI: Una perspectiva teórica

# El comercio exterior peruano en el siglo XXI: Una perspectiva teórica

**Roberto Macha Huamán**  
**Roque Juan Espinoza Casco**  
**Rudy Chura Lucar**  
**Francisco Cúneo Fernández**  
**Tania Quiroz Quesada**



El comercio exterior peruano  
en el siglo XXI: Una perspectiva  
teórica

©Roberto Macha Huamán  
Roque Juan Espinoza Casco  
Rudy Chura Lucar  
Francisco Cúneo Fernández  
Tania Quiroz Quesada

2021,

Publicado por acuerdo con los autores.  
© 2020, Editorial Grupo Compás  
Guayaquil-Ecuador

Editor. Carlos Castagnola Sánchez

Grupo Compás es una editorial de la Universidad de Oriente desde el 2017, cada uno de sus textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial. Este texto ha sido sugerido para su indexación en Latindex, Redib, ErihPlus, mediante ISSN 2600-5743 Folio 28701 Folio Único 24972 Centro de Acopio, Ecuador

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

Editado en Guayaquil - Ecuador

ISBN: 978-9942-33-473-2



Cita.

Macha, R., Espinoza, R., Chura, R., Cúneo, F., Quiroz, T. (2021) El comercio exterior peruano en el siglo XXI: Una perspectiva teórica, Editorial Grupo Compás, Ecuador

## ÍNDICE

CAPÍTULO I .....	4
Concentración de las exportaciones peruanas por país de destino .....	4
CAPÍTULO II.....	24
Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones: una mirada global.....	24
Diversificación de las exportaciones.....	28
Diversificación de las exportaciones en países desarrollados...	29
Diversificación de las exportaciones en países en desarrollo....	31
Diversificación de las exportaciones Asia.....	33
Diversificación de las exportaciones colombianas .....	34
Diversificación de las exportaciones chilenas .....	36
Diversificación de las exportaciones cubanas .....	36
CAPÍTULO III .....	38
Mecanismo de promoción de las exportaciones (drawback): una perspectiva global.....	38
Drawback.....	41
Ventajas del drawback .....	44
Desventajas del drawback.....	45
Promoción de exportaciones.....	47
CAPÍTULO IV .....	48
Barreras comerciales en la importación de mercancías chinas al mercado peruano .....	48
Barreras comerciales.....	50
Barreras arancelarias .....	51
Barreras no arancelarias .....	52
Importaciones chinas.....	54
CAPÍTULO V .....	58
Influencia de los bloques económicos en la facilitación del comercio internacional .....	58

La OMC como actor clave de la facilitación del comercio.....	61
Los bloques económicos inmersos en la facilitación del comercio .....	62
Cadena logística .....	63
Referencias .....	66

## **CAPÍTULO I**

### **Concentración de las exportaciones peruanas por país de destino**

Uno de los indicadores macroeconómicos importantes para el crecimiento económico, son las exportaciones; por esta razón, dentro de la política económica y comercial de las economías pequeñas y abiertas, exportar se convierte en un objetivo principal de la sociedad (Basal et al., 2011). En el caso peruano, el desempeño exportador se dio principalmente por factores de mercado, pero a partir del año 2003, se cuenta con un Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), creado con la finalidad de fortalecer el comercio exterior y asegurar la inserción exitosa de las empresas y del país en la economía global. De esta manera, la política económica liderado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), ha conseguido mejorar la competitividad de la economía, a través de una política de apertura comercial, mediante la firma acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, para asegurar mercados a las exportaciones peruanas (Mincetur, 2021).

Según las estadísticas de exportación definitiva en valor FOB, registradas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), el año 2005, las exportaciones peruanas registraron US\$ 17, 299.92 millones y con una participación de 21.8% respecto al Producto Bruto Interno (PBI) (Memoria BCRP, 2005).

Asimismo, el año 2019, las exportaciones ascendieron a US\$ 46, 131.56 millones y con una participación de 20.7% respecto al PBI (Memoria BCRP, 2019). Las exportaciones peruanas están segmentadas en tradicionales y no tradicionales. Las primeras, están conformadas por los sectores primarios; minero, pesquero, petróleo y derivados, agrícola, etc., y las, No Tradicionales la conforman sectores que le dan un valor agregado a la producción (Sunat, 2005-2019).

Las exportaciones tradicionales, pasó de US\$ 12, 949.56 millones en 2005 a US\$ 32, 319. 07 millones en 2019, con una participación respecto a las exportaciones totales de 74.9% y 70.1% respectivamente. Cabe resaltar que, el sector que más contribuye a las exportaciones tradicionales es el minero, con una participación respecto a las exportaciones totales de 56.6% en 2005 y 57.4% en 2019. Es decir, más del 70% de las exportaciones peruanas dependen de las exportaciones primarias y más 50% depende sólo del sector minero. Mientras que, las exportaciones no tradicionales, pasó de US\$ 4, 284.41 millones en 2005 a US\$ 13, 812. 49 millones en 2019, con una participación respecto a las exportaciones totales de 24.8% y 29.9% respectivamente. Este ascenso se debió a que en estos 15 años tuvo una tasa de crecimiento anual de 8.7%; además por el crecimiento de las exportaciones del sector agropecuario, debido a que su participación respecto a las exportaciones totales en 2005 fue 5.8% y para el año 2019 ascendió a 13.7% (Sunat, 2005-

2019).

Los principales mercados de destino de las exportaciones peruanas en 2005, estaba conformado en primer lugar por EE.UU., con un valor exportado de US\$ 5, 342.09 millones y con una participación de 30.9% del valor total exportado. Seguido por China, Chile, Canadá y Suiza, con un valor exportado de US\$ 1, 878.53 millones, US\$ 1, 093.24 millones, US\$ 1, 034.65 millones y US\$ 786.39 millones, y con una participación de 10.9%, 6.3%, 6% y 4.5% respectivamente. Cabe mencionar que, los 5 mercados representan el 58.6% del valor total exportado. Asimismo, EE.UU., fue el principal socio comercial en el periodo 2005-2010, además de tener un Acuerdo de Promoción Comercial vigente a partir del 1 de febrero 2009 (Sunat, 2005-2019).

A partir del año 2011, un año después de entrada en vigencia el TLC Perú-China, el panorama fue diferente, porque China se ha posicionado como el principal socio comercial, salvo en 2013 donde EE.UU., recupera su hegemonía. Para el año 2019, las exportaciones a China ascendieron a US\$ 13, 503.36 millones y con una participación de 29.3%, en segundo lugar, se encontró a EE.UU., con un valor exportado de US\$ 5, 679.12 millones y con una participación de 12.3%, en tercer, cuarto y quinto lugar, se encontró a Canadá, Corea del Sur y Suiza, con un valor exportado de US\$ 2, 408.26 millones, US\$ 2, 266.21 millones y US\$ 2, 228.15 millones, con una participación de 5.2%, 4.9% y 4.8% respectivamente. Cabe mencionar que, para el año 2019,

estos 5 mercados de destino representaron el 56.5% del valor total exportado (Sunat, 2005-2019).

En el primer decenio del siglo XXI, los indicadores macroeconómicos de los países de América Latina han sido alentadores, debido a que, a partir el año 2004, la demanda de recursos naturales de los países asiáticos, principalmente de China, impulsaron las exportaciones de los diferentes países de la región, considerados altamente dependientes de los commodities (Larraín y Sachs, 2013, p. 93).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), ha realizado eventos de asistencia técnica para fortalecer las capacidades técnicas y analíticas en el marco de desarrollo de indicadores de desempeño y dinamismo del comercio exterior y política comercial, entre ellos tenemos: índice de concentración o diversificación (Herfindahl-Hirschmann), índice de Theil, índice de Lafay, índice de Krugman, etc. (Durán & Alvarez, 2011).

En el mundo existen diferentes formas de medir el grado de concentración, el índice de Herfindahl y Hirschmann (IHH) es uno de los más utilizados para evaluar la estructura de mercado (García Alba, 1994; Navarro et al., 2013), así mismo, los otros índices más conocidos son: (1) concentración absoluta, que evalúa la participación relativa de las mayores empresas en un mercado, (2) índice de concentración [CR (k)], que mide la participación de los 4, 8 o “n” mayores empresas, (3) índice de entropía de Theil (E), que se refiera al grado de imperfección o concentración y (4)

índice de dominación (ID), diseñado por (García Alba, 1994), que mide cuán dominado está un mercado por la empresa más grande (Navarro et al., 2013). Por tanto, este capítulo tiene como eje principal el cálculo y análisis de los índices de concentración o desigualdad tales como:

1. Índice de concentración [CR (k)]
2. Índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)
3. Índice de entropía de Theil (E)
4. Índice de concentración integral (CCI)
5. Índice de Hall y Tideman (IHT) y
6. Coeficiente de Gini (G)

El valor de las exportaciones está expresado en millones US\$, este índice muestra el valor de las exportaciones totales por país de destino y año elegido, como se muestra en la siguiente ecuación matemática: donde, j: es el país de estudio y t: es el año.

$$X_j^t$$

El ranking de los 20 principales países de destino se seleccionó de la base de datos del último año en estudio (2019). Así mismo, para los años 2005, 2007, 2009, 2011, 2013, 2015, 2017 y 2019, se tomó información estadística de los 20 países de destino con mayor participación y el número total de países de destino por año. Además, para cada país se utilizó la tasa de crecimiento geométrico (TCG), que tiene por finalidad evaluar el crecimiento de las exportaciones considerando las alteraciones, en un periodo

determinado, expresado en porcentaje (%), como se muestra en la ecuación matemática.

$$TCGX_j^t = \left[ \frac{1}{t-t_0} \sqrt{\frac{X_j^t}{X_j^{t_0}}} - 1 \right] * 100$$

donde:

$X_j^t$ : es el valor de las exportaciones del último año.

$X_j^{t_0}$ : es el valor de las exportaciones del año inicial

$t - t_0$ : número de años de estudio, si es “n” años, entonces

$$t - t_0 = n - 1$$

Los índices de concentración analizan la estructura del mercado, es decir la participación de las exportaciones peruanas por país de destino en porcentaje, así mismo, permite medir la competitividad. Los índices se dividen en parciales y sumarios, los parciales toman en cuenta la participación de un mercado de destino y los sumarios utilizan todos los mercados de destino (Coelho Junior et al., 2019). Para el presente capítulo, el Perú es el país ofertante y los países de destino son los demandantes. En tal sentido, el análisis se realizó por el lado de la demanda, donde los términos que se utilizaron fueron: monopsonio, cuando en el mercado existe un solo demandante, oligopsonio, cuando en el mercado existen pocos demandantes que tienen el poder de ejercer presión y finalmente, un mercado de competencia perfecta.

**El índice de concentración [CR (k)]:**

Considera la participación de los principales países de destino de las exportaciones peruanas, es decir los principales países demandantes, donde ( $k=1, 2, 3, \dots n$ ), como se muestra en la ecuación.

$$CR(k) = \sum_{j=1}^k \left[ \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]$$

donde:

$X_j^t$ : es el valor de las exportaciones al país “j” y año “t”

$X_w^t$ : es el valor de las exportaciones al mundo “w” y año “t”

$\frac{X_j^t}{X_w^t} * 100$ : es la participación del país de destino “j” (%).

Cuando los cuatro mayores países exportadores poseen más de 40% del mercado, la estructura es oligopolista (Scherer y Ross, 1990, como se citó en Coelho Junior et al., 2019). Por el lado de la demanda o países de destino, sería una estructura de Oligopsonio.

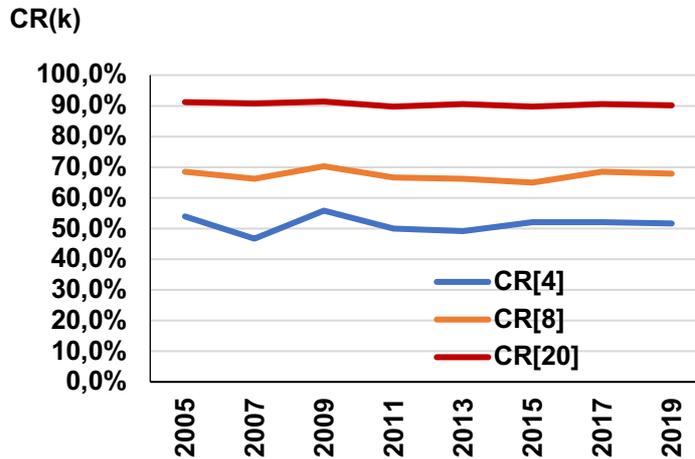
**Tabla 1.** Clasificación del índice de concentración CR (4) y CR (8)

Clasificación	CR (4)	CR (8)
Muy alta	$CR (4) \geq 75\%$	$CR (8) \geq 90\%$
Alta	$75\% > CR (4) \geq 75\%$	$90\% > CR (8) \geq 85\%$
Moderadamente alta	$65\% > CR (4) \geq 50\%$	$85\% > CR (8) \geq 70\%$
Moderadamente baja	$50\% > CR (4) \geq 35\%$	$70\% > CR (8) \geq 45\%$
Baja	$CR (4) \leq 35\%$	$CR (8) \leq 45\%$

*Nota:* Tomado de (Bain, 1959, como se citó en Coelho Junior et al., 2019)

La figura 1 muestra el índice de concentración CR (k), donde se observa que los cuatro principales mercados de destino CR (4), en los años de análisis, concentran en promedio el 51.4% de las exportaciones peruanas, siendo los valores más bajos sólo en los años 2007 y 2013, con un CR (4) de 46.7% y 49.1% respectivamente, el valor más alto en 2009 con un CR (4) de 55.8%, es decir, más del 50% de las exportaciones tienen como destino sólo a cuatro a países. Asimismo, los ocho principales países de destino CR (8), concentran una media de 67.4%, siendo el valor más alto en 2009 con un CR (8) de 70.3% y el valor más bajo en 2007 con un CR (8) de 66.1%. Finalmente, los 20 principales países de destino CR (20), concentran en promedio el 90.5%, es decir, más del 90% de las exportaciones peruanas por país de destino, están dirigidas sólo a 20 países de un total de 180 en promedio.

**Figura 1** *Indice de concentración CR (k) de los países de destino*



Nota: Principales mercados de las exportaciones peruanas.

### El índice Herfindahl Hirschmann (IHH):

Uno de los indicadores del dinamismo comercial para medir el grado de concentración o diversificación de una canasta exportadora o país de destino, es el índice de Herfindahl Hirschmann (IHH) (Durán y Alvarez, 2011). Es decir, para medir los niveles de concentración de los países demandantes de las exportaciones peruanas, se utilizó la siguiente ecuación:

$$a) IHH = \sum_{j=1}^n \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right]^2 \quad b) IHN = \frac{\left[ \sum_{j=1}^n \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right]^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

donde:

n: es el número de países de destino

$\left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right]^2$ : es la participación del país de destino “j” (%), elevado al cuadrado.

IHN: índice de Herfindahl-Hirschmann normalizada

1/n: límite inferior, en caso de que todos los países de destino tuvieran la misma participación.

El índice Herfindahl-Hirschmann normalizada se encuentra en el rango de 0 a 1, es decir, un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”, entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado” y un índice entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado” (Durán y Alvarez, 2011).

El índice de entropía de Theil (E) es una medida inversa de la concentración (Lis-Gutiérrez, 2013).

$$E = - \sum_{j=1}^n \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right] * \ln \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right] \quad E * = \\ - \frac{1}{\ln(n)} \sum_{j=1}^n \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right] * \ln \left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right]$$

donde:

$\left[ \frac{x_j^t}{x_w^t} * 100 \right]$ : es la participación del país de destino “j”.

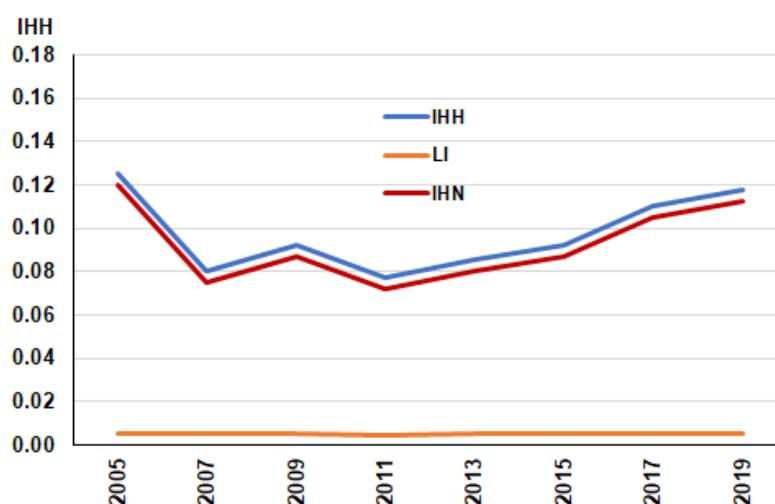
ln: Logaritmo neperiano

La figura 2, muestra el índice Herfindahl-Hirschmann (IHH), en el cual se observa el nivel de concentración de las exportaciones peruanas por país de destino, siendo el más alto en 2005 con un IHH de 1,250.4 y el más bajo en 2011 con un IHH de 769.2, además, entre los años 2006 al 2016 el IHH fue menor a 1,000, es decir que, en esta década, las exportaciones por país de destino se mostró diversificado, pero a partir del 2017, se incrementó, llegando a un IHH de

1,176.8 en 2019, mostrándose en un nivel de concentración moderada. Asimismo, de la aplicación del índice de Herfindahl-Hirschmann normalizado (IHN), entre los años 2006 y 2016, los mercados de destino de las exportaciones peruanas se encontraron en un nivel no concentrado o diversificado, debido a que el IHN fue menor a 0.10 y a partir del año 2017, muestra un nivel moderadamente concentrado, porque pasa de un IHN 0.105 en 2017 a un IHN 0.113 en 2019. Este aumento del nivel de índice se da como consecuencia de un mayor protagonismo de China como principal socio comercial de las exportaciones peruanas, pasando de una participación de 23.4% en 2016 a 29.3% en 2019.

## Figura 2

*Concentración de los mercados de destino de acuerdo al índice IHH y IHN.*



*Nota:* IHN: índice Herfindahl Hirschmann normalizado/LI: límite inferior

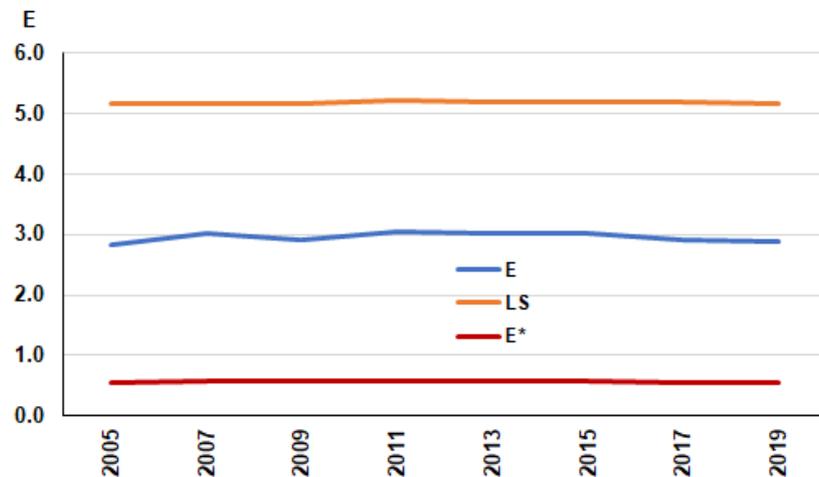
### **El índice de entropía de Theil (E):**

Un índice  $E=0$  en términos económicos indica monopolio, el límite superior es  $\ln(n)$  cuando todos los países poseen participaciones iguales en el mercado. También se utilizó el ajuste del índice de Theil ( $E^*$ ) propuesto por Resende (1994), que varía entre 0 y 1 para análisis intertemporales; 0: concentración máxima y 1: concentración mínima (Coelho Junior et al., 2019). Es decir, para el caso de estudio, un índice  $E=0$  en términos económicos indicaría monopsonio.

La figura 3, muestra el índice de entropía de Theil (E), que se interpreta de forma inversa al índice de Herfindahl Hirschmann (IHH), es decir, en términos económicos, un  $E=0$ , representaría un monopsonio por el lado de los países demandantes o de destinos. En tal sentido, el nivel de concentración más alto se observa en 2005 con un  $E=2.84$  y el más bajo en 2011 con un  $E=3.05$ , el cual se contrasta con la forma inversa al IHH, además, a partir del 2012 en adelante, tuvo un nivel de concentración en aumento, llegando a un  $E=2.88$  en 2019, el cual se observa por un mayor distanciamiento de su límite superior. Asimismo, el índice de entropía de Theil ajustada ( $E^*$ ), se encuentra entre 0 y 1, donde 0 es máxima concentración y 1 mínima

concentración, el resultado muestra un nivel de concentración más alto en 2005 con un  $E^*=0.549$  y el más bajo en 2011 con un  $E^*=0.586$ . Es decir, de acuerdo con el índice de entropía de Theil, las exportaciones peruanas por país de destino se encuentran en un nivel moderadamente concentrada.

**Figura 3** Concentración de acuerdo al índice de entropía de Theil ( $E$ )



*Nota:*  $E^*$ : índice de entropía de Theil ajustado/LS: límite superior

### **El índice de concentración integral (CCI):**

Fue propuesto por Horvarth (1970). Este índice mide la dispersión relativa y la magnitud absoluta, a manera de resolver algunas deficiencias de los índices expuestos

anteriormente. Este indicador se encuentra entre 1: monopolio y  $+\Delta$ : para competencia perfecta (Coelho Junior et al., 2019). Es decir, el CCI representa la suma del país de destino con mayor participación en las exportaciones peruanas, con la suma elevado al cuadrado de las participaciones del resto de países de destino, ponderada por un multiplicador, así mismo, para el caso de estudio, si el indicador llegase a medir 1, en términos económicos sería monopsonio.

$$CCI = \left[ \frac{X_1^t}{X_w^t} * 100 \right] + \sum_{j=1}^n \left[ \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]^2 * \left[ 2 - \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]$$

donde:

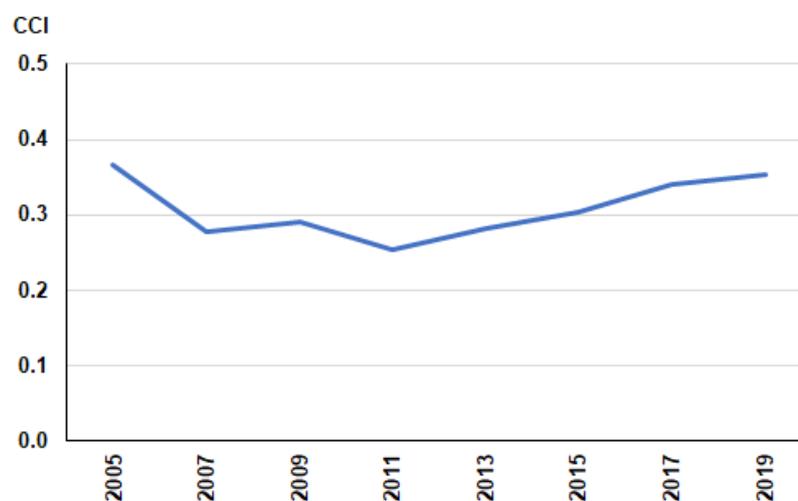
$\left[ \frac{X_1^t}{X_w^t} * 100 \right]$ : país con mayor participación entre los países de destino.

$\left[ \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]$ : es la participación del país de destino “j”.

En la figura 4, muestra los resultados del índice de concentración integral (CCI), para la presente investigación, en términos económicos, un CCI=1 sería un monopsonio. Sin embargo, en todo el periodo de estudio, se observa por debajo de 0.5, siendo el más alto en 2005 con un CCI=0.366 y el más bajo en 2011 con un CCI=0.253, pero a partir del año 2012 en adelante, empezó a crecer alejándose de cero y llegando a un CCI=0.354 en 2019. En tal sentido, el resultado muestra que, las exportaciones peruanas por país de destino se encontró en un nivel de

concentración baja en el periodo 2006-2016, pero tiene una tendencia de crecimiento a partir del año 2017, es decir, de acuerdo a CCI, el nivel de concentración de las exportaciones peruanas por país de destino se encontró en un nivel moderadamente alta, contrastando con los índices mencionados anteriormente.

**Figura 4,** *Índice de concentración integral (CCI)*



*Nota:* CCI=0, significa monopsonio por el lado de la demanda

#### **El índice de Hall y Tideman (HTI):**

En honor a los autores (1967), para la construcción del indicador, mide la participación de cada país de destino,

recibiendo un peso igual al de su ranking respecto al total de número de países de destino. El principal aporte fue incorporar el número de países (Bikker & Haaf, 2002, como se citó en Coelho Junior et al., 2019). A mayor cantidad de empresas en el mercado, el índice y la concentración, son menores, es decir, cuando los valores se encuentran cercano a 0, las participaciones de las empresas son más simétricas y toman el valor  $1/n$  cuando las participaciones de las  $n$  empresas son exactamente iguales (Lis-Gutiérrez, 2013).

$$IHT = \frac{1}{\left(2 \sum_{j=1}^n j * \left[\frac{x_j^t}{x_w^t} * 100\right]\right)^{-1}} \quad IHT^* = \frac{1}{n-1} * \left[ n * \frac{1}{\left(2 \sum_{j=1}^n j * \left[\frac{x_j^t}{x_w^t} * 100\right]\right)^{-1}} - 1 \right]; n > 1$$

donde:

$n$ : número de países de destino.

$\left[\frac{x_j^t}{x_w^t} * 100\right]$ : es la participación del país de destino “j”.

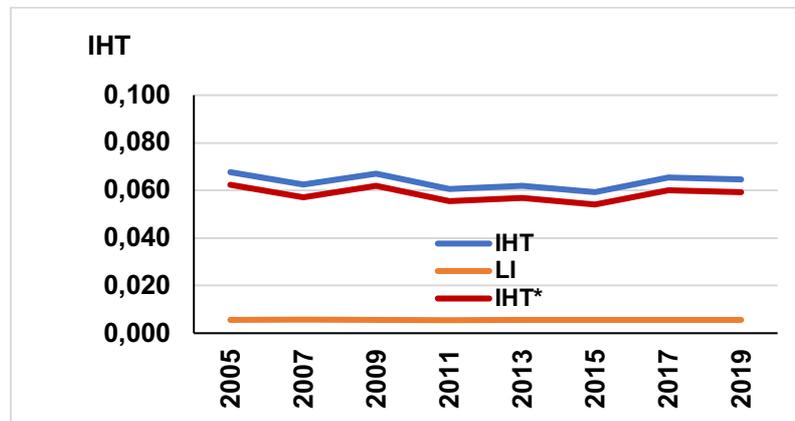
$j$ : posición ocupada por el país en orden decreciente.

$1/n$ : valor mínimo o límite inferior, cuando las participaciones de los países de destino son iguales.

El IHT varía entre  $1/n$  y 1, semejante al IHH. De manera parecida al IHN, se ajustó el IHT\*, el indicador varía entre 0 y 1 (Coelho Junior et al., 2019).

La figura 5, muestra los resultados del nivel de concentración del índice de Hall y Tideman. El límite inferior o valor mínimo de este índice es  $1/n$ , es decir, 1 entre la cantidad de países de destino y el valor máximo es 1 en caso de un monopsonio. Entonces, a mayor número de países, el valor mínimo se acerca más a cero y un IHT con menor valor o menor concentración, tal como sucedió en los años 2011 y 2015, donde participaron 184 y 182 países de destino, obteniendo un IHT 0.0607 y 0.0593 respectivamente, además, resaltar que, el IHT del 2015 es menor, porque las participaciones de los países de destino son más simétricas que el resto de años. Así mismo, en los años 2005 y 2009, donde participaron 177 y 178 países de destino, obtuvieron un IHT 0.0676 y 0.0671 respectivamente, resaltando que el IHT del 2005 es el mayor, porque las participaciones de los países de destino son más asimétricas que el resto de años. El IHT\* que se encuentra por debajo del IHT, siguió la misma tendencia. En tal sentido, el resultado demuestra que, para obtener un nivel de concentración menor en las exportaciones peruanas por país de destino, no sólo es importante la cantidad de países, si no también, la simetría en las participaciones.

**Figura 5** *Concentración de acuerdo al índice de Hall y Tideman (IHT)*



*Nota:* IHT\*: índice de Hall y Tideman ajustado/LI: límite inferior

### **El coeficiente de Gini (G):**

Fue utilizado originariamente para medir la desigualdad de la renta, sin embargo, también puede ser usado para medir el grado de desigualdad de las exportaciones (Coelho Junior et al., 2019). Asimismo, según Lis-Gutiérrez (2013), el índice de Gini toma los valores entre 0 y 1, es decir, un índice cercano a 0 significa mayor grado de competencia y menor concentración, y un índice cercano a 1, menor grado de competencia y mayor concentración. En la presente investigación, se utilizó para medir el grado de desigualdad de las exportaciones peruanas por país de destino con la siguiente expresión:

$$G = \frac{n + 1 - 2 \sum_{j=1}^n j * \left[ \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]}{n}$$

donde:

$\left[ \frac{X_j^t}{X_w^t} * 100 \right]$ : es la participación de mercado (%) del país “j”.

n: es el número de países de destino

j: posición ocupada por el país en orden decreciente

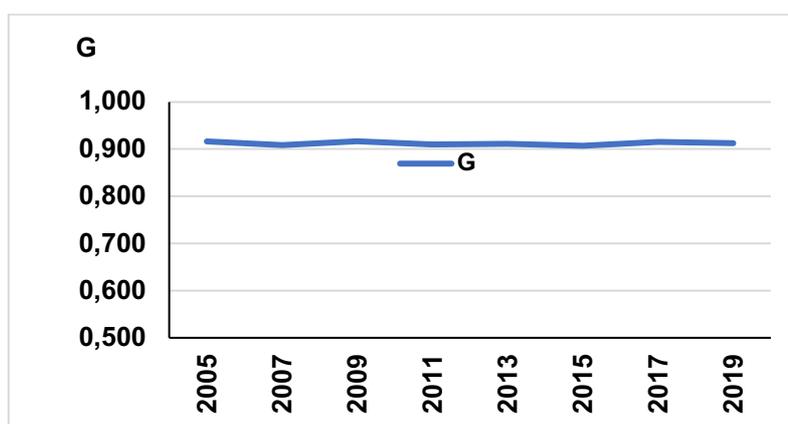
$X_j^t$ : es el valor de las exportaciones al país “j” y año “t”

$X_w^t$ : es el valor de las exportaciones al mundo “w” y año “t”

El coeficiente de Gini se clasifica entre los siguientes rangos: 0.101 a 0.250 desigualdad nula a baja; 0.251 a 0.500 desigualdad baja a media; 0.501 a 0.700 desigualdad media a fuerte; 0.701 a 0.900 desigualdad fuerte a muy fuerte; y 0.901 a 1.000 desigualdad muy fuerte a absoluta (Coelho Junior et al., 2019).

**La figura 6**, muestra el grado de desigualdad de las exportaciones peruanas por país de destino, como resultado de la aplicación del coeficiente de Gini, en la cual se observa los valores más altos en los años 2005 y 2009 con un  $G=0.916$  respectivamente y el valor más bajo en 2015 con un  $G=0.907$ . Es decir, de acuerdo a la clasificación del índice de Gini, se encuentra entre 0.901 a 1 y este resultado denota desigualdad muy fuerte a absoluta. En tal sentido, de acuerdo al coeficiente de Gini, las exportaciones peruanas por país de destino, tienen menor grado de competencia y mayor concentración.

**Figura 6** *Coefficiente de Gini (G) de las exportaciones peruanas por país de destino*



*Nota:* G=0 menor concentración y G=1 mayor concentración

## **CAPÍTULO II**

### **Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones: una mirada global**

Desde hace más de 25 años el Perú busca impulsar el crecimiento económico e insertarse en el mercado global a través de una política comercial de apertura y liberalización, con el fin de mejorar el bienestar y el desarrollo de la población (OMC, 2019). Es así como a partir de la década de los 90, apertura el mercado insertándose en el comercio internacional al hacerse miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir del año 1995. Años después, a partir del 2002, crea el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), con la finalidad de hacerse cargo de la política de comercio exterior peruano (OMC, 2019).

En el contexto de la globalización, a partir del año 2003 el Perú contó con un primer Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), que estuvo vigente hasta el año 2013. En este plan, tuvo como objetivo principal el desarrollo del comercio exterior, trabajando conjuntamente el Estado con las empresas privadas para incrementar y diversificar la

oferta exportable, de esta manera lograr ser competitivos en los mercados internacionales. Asimismo, después del año 2013 en un contexto más competitivo, se cuenta con un segundo PENX al 2025, donde uno de los objetivos de este plan es contar con una oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible (Mincetur, 2021).

El año 2005, las exportaciones peruanas fueron US\$ 17,299.9 millones, cuya estructura por sector económico, estaban conformados por productos tradicionales de los sectores minero (56.59%), pesquero (7.53%), petróleo y derivados (8.82%), y agrícolas (1.91%). Por su parte, los productos no tradicionales conformaban por los sectores agropecuario (5.82%), textil (7.37%), pesquero (1.92%), químico (3.10%), metalmecánica (1.10%), sedero-metalúrgico (2.23%), minería no metálica (0.68%) y el resto (2.54%) (Sunat, 2021). Es decir, los sectores de productos primarios representaban en promedio el 74.85% y evidentemente la estructura de las exportaciones se encontraba concentrada en productos del sector minero.

El año 2020, las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 40, 717.5 millones, con una estructura por sector económico conformados por los sectores minero (59.11%), pesquero (3.80%), petróleo y derivados (3.35%), y agrícolas (1.80%). Asimismo, las exportaciones no tradicionales, conformado por los sectores agropecuario (16.72%), textil (2.52%), pesquero (3.25%), químico (3.84%), metalmecánica (1.15%), sedero-metalúrgico (2.10%), minería no metálica (1.10%) y

el resto (1%) (Sunat, 2021). En tal sentido, a pesar del tiempo transcurrido se observa una estructura poco diversificada, porque el sector minero concentró casi el 60% de las exportaciones. Para el caso de los productos no tradicionales, hubo un incremento importante en las exportaciones del sector agropecuario y una reducción en el sector textil.

Oferta exportable no sólo es contar con la cantidad disponible de productos solicitados por el importador y que cumpla con las exigencias del mercado de destino; además, las empresas deben tener capacidad física, económica, financiera y de gestión (Mincetur, 2013, pp. 17-18). Por otro lado, oferta exportable, es más que asegurar los volúmenes solicitados por el importador o que el producto satisface los requerimientos del mercado de destino; además de contar con la disponibilidad del producto, las empresas deben tener; capacidad económica, financiera y de gestión (Minagri, 2021). Es decir, capacidad física significa tener infraestructura, maquinaria y tecnología; capacidad económica, tener solvencia para cubrir los costos y gastos a corto plazo; capacidad financiera, tener acceso a financiamiento a mediano y largo plazo; capacidad de gestión, contar con personal calificado y capacitado en las diferentes áreas, pero específicamente en comercio exterior. Siempre escuchamos mencionar desde la experiencia de los diferentes actores tales como; académicos, empresarios, políticos, etc., acerca de las exportaciones, ofertar mayor cantidad de productos o llegar a más mercados

internacionales. Pero, ¿se ha realizado un análisis serio y comparativo con productos similares de otros países? o ¿se han preguntado sobre la consistencia de la oferta exportable?, considerando consistencia a la cantidad y calidad de un producto para vender (Yemil Chabén, 2017). Es decir, para ofertar un producto al mercado internacional y ser competitivos, se debe contar con cantidad necesaria para cubrir la demanda y también que el producto cumpla con los estándares de calidad que el mercado lo requiere.

Cuando se habla de oferta exportable, se hace referencia a la capacidad que tiene un país o una empresa para ofrecer su producto en el mercado internacional y que estos, cumplan con los estándares internacionales en calidad y sean competitivos. Por tanto, la oferta exportable va más allá que asegurar los volúmenes solicitados por el comprador o que el producto satisfaga los requerimientos exigidos por los clientes. Además, las empresas deben tener disponibilidad del producto, capacidad de producción, capacidad de especialización y capacidad de gestión (Tóala et al., 2019). Es decir, tener capacidad económica y financiera, hará que estas empresas tengan capacidad de producción y especialización.

La apertura del mercado peruano al mundo formando parte de la OMC, planificando las exportaciones a través del PENX y suscribiendo 23 acuerdos comerciales desde año 2009 hasta la fecha, demuestran que el Perú ha realizado grandes esfuerzos para incrementar las exportaciones y diversificar la

oferta exportable, insertándose en el mercado global con productos que cumplen los estándares de calidad que el mercado de destino lo requiere. Sin embargo, las estadísticas nos muestran una estructura poco diversificada, porque se encuentra concentrada cerca al 60% de las exportaciones en un solo sector.

### **Diversificación de las exportaciones**

De acuerdo a la Teoría de la Dependencia, los países deben seguir el camino de tener una estructura de explotación y exportación de recursos primarios a la industrialización manufacturera con valor agregado, con el objetivo de no verse afectado por el deterioro de los términos de intercambio, sobre todo en tiempos de crisis, cuando los precios de los recursos naturales caen en el mercado internacional y estas economías se vean afectas por ser dependientes de las exportaciones de recursos primarios. Es decir, se debe buscar diversificar la oferta exportable y los mercados de destino (Prebisch, 1950, como se citó en Prada et al., 2016).

Los países que exportan en una mayor proporción productos con alto valor añadido, elaborados con el uso de la tecnología, tienen una estructura económica que les permite adaptarse al entorno dinámico y cambiante del mercado global, lo que a su vez reduce la vulnerabilidad en sus exportaciones por el efecto de cambio en el precio

internacional. Por tanto, la composición y diversificación de las exportaciones influye en el crecimiento económico (Carrasco y Tovar-García, 2019).

Algunos determinantes de la diversificación de las exportaciones están relacionados con el (1) desarrollo económico y tamaño de la economía; (2) el papel del conocimiento en las estrategias de diversificación; (3) la inversión extranjera directa (IED) y la apertura comercial, y (4) la posición geográfica de un país. Asimismo, la diversificación se da dentro de un sector (relacionados) y también entre sectores (no relacionados). Además, se considera que la estructura de las exportaciones se encuentra altamente diversificada si la participación de cada sector tenga aproximadamente la misma proporción respecto al total de las exportaciones, caso contrario, si las exportaciones totales concentran pocos sectores, se encuentra especializada (Ali, 2017).

### **Diversificación de las exportaciones en países desarrollados**

Los vínculos entre la diversificación de las exportaciones, reversión media de las exportaciones y la estabilidad de causalidad entre exportaciones y crecimiento económico en tres países europeos; concluyeron que en Francia existe una relación de equilibrio a largo plazo entre las exportaciones y el crecimiento económico; asimismo, esta relación es más

estable en Francia que en Noruega y más estable en Noruega que en Suiza. Además, que el crecimiento económico de Suiza no sólo fue impulsado por sector exportador, sino también por otros sectores como el financiero y el bancario. Finalmente, respecto a la relación entre la diversificación de las exportaciones y su reversión media, indicaron que sería necesario adoptar medidas distintas para mejorar y potenciar el sector exportador, mejorando sus actividades de investigación y desarrollo (Furuoka et al., 2019).

La mayoría de los economistas estarían de acuerdo que un país con mayor diversidad en sus exportaciones es más competitivo, sin embargo, para el caso de España, el principal hallazgo es la relación positiva entre la concentración de las exportaciones y rendimiento de las exportaciones por mercado de destino; por tanto, separar la diversidad de productos y la diversidad geográfica podría ser importante para futuras investigaciones en temas de diversificación de las exportaciones (del Rosal, 2019).

Ji y Mei (2021), aportaron pruebas empíricas sobre la importancia de estructura de las exportaciones para la prociclicidad fiscal y que una mayor diversificación de las exportaciones conduce a una menor prociclicidad fiscal, es decir, se debe tener una estructura diversificada de las exportaciones para mantener un equilibrio fiscal. Asimismo, Blancheton y Chhorn (2019), investigaron el efecto dinámico de la diversificación sectorial de las

exportaciones y la especialización de las manufacturas en la desigualdad de los ingresos en 52 países asiáticos y occidentales, incluyendo subgrupos de países asiáticos de renta alta y renta baja, algunos países de la Unión Europea y países anglosajones. En términos generales determinaron que la diversificación sectorial de las exportaciones ha sido un factor motivador de la desigualdad de ingresos en todos los países de estudio. Más aún en los subgrupos; es decir, en los países asiáticos de renta alta y países de la UE, donde la diversificación sectorial de las exportaciones aumenta la desigualdad, pero la especialización en manufacturas disminuye la desigualdad de los ingresos. Por tanto, los autores mencionan que se deben aplicar políticas industriales para desarrollar las especializaciones manufactureras básicas, es decir la mano de obra no calificada.

### **Diversificación de las exportaciones en países en desarrollo**

Gnangnon (2018), menciona que existe conocimiento que los países en desarrollo y los menos desarrollados, que dependen en gran medida de la exportación de productos primarios, deberían de diversificar sus productos de exportación hacia productos manufacturados para insertarse con mayor eficiencia al comercio internacional y promover el desarrollo sostenible. Para ello, el año 2005 los

países miembros de la OMC lanzaron la iniciativa de ayuda al comercio. Por tanto, el autor investigó el impacto de la ayuda al comercio en la diversificación de los productos de exportación de los países receptores, demuestra que la ayuda para el comercio favorece la diversificación de las exportaciones en los países receptores.

Desde décadas atrás existía diversas opiniones respecto a los países en desarrollo, se decía que sólo producían materias primas y que no había complementariedad entre estos países, por ello, los países desarrollados tendían lazos comerciales con el fin de favorecer a estos países y que sus productos lleguen a sus mercados. Pero, en las dos últimas décadas ha surgido una nueva geografía del comercio internacional entre estos países de sur, de esta manera, diversificando la estructura sus exportaciones que trae como consecuencia que un país sea menos propenso a las fluctuaciones económicas negativas y continúe con un crecimiento económico sostenido. Sin embargo, depende de un conjunto de condiciones; en primer lugar, se abordó la causalidad entre la diversificación de las exportaciones y el tipo de cambio real (TCR); en segundo lugar, considerando que la diversificación es más frecuente en las primeras etapas del desarrollo económico, se exploró la relación para los países de renta media de Asia y América Latina; y en último lugar, se investigó las asimetrías en la causalidad examinando la dirección según los socios comerciales. Por tanto, se determinó que existe una

causalidad bidireccional entre el nivel TCR y la diversificación de las exportaciones en la muestra en su conjunto; una relación causal de la diversificación de las exportaciones en el TCR e implicaciones cruciales para la política económica de los países de renta media; por último, el análisis para el Sur muestra un vínculo unidireccional de TCR con los cambios en la diversificación de las exportaciones (Tran et al., 2017).

A pesar de los avances en materia de comercio exterior entre los países de América Latina y el Caribe, y el gigante asiático (China), la diversificación de las exportaciones sigue siendo una tarea pendiente, porque la estructura de las exportaciones está conformada por productos primarios (Daza, 2016).

### **Diversificación de las exportaciones Asia**

Los países ricos en materias primas, como el caso de Qatar, rico en petróleo, intentan desarrollar sus sectores no petroleros para poder diversificar sus economías y evitar ser dependientes de estos recursos; estos cambios permitirán crear puestos trabajo, reducir riesgos y prepararse para un futuro post petróleo. Para lograrlo, se plantea contar con una infraestructura tecnológica en la diversificación sus exportaciones, como el caso de los países de Asia Oriental o específicamente Corea del Sur y Singapur (Khan y Fournier-Bonilla, 2016).

Las exportaciones han contribuido significativamente al crecimiento económico de China, sin embargo, falta esclarecer el papel que desempeña la estructura de las exportaciones para el crecimiento y se ha analizado la relación entre la diversificación de las exportaciones y el crecimiento económico. Por tanto, se ha determinado que las ganancias se han limitado a la diversificación de producto de exportación y no a la diversificación geográfica de las exportaciones, por ello, el gobierno que promueve la diversificación de las exportaciones debe diferenciar entre la diversificación de los productos de exportación y los destinos de las exportaciones (Fu et al., 2019).

### **Diversificación de las exportaciones colombianas**

Se ha demostrado en el mundo que los vínculos entre innovación, progreso tecnológico y crecimiento económico inducen entre otros a la diversificación de la oferta exportable con alto valor añadido. Sin embargo, a pesar de que existe esa necesidad en Colombia, aún dependen de la exportación de recursos primarios, debido a la lentitud de sus políticas económicas en la transformación productiva (López-Arellano y Montoya-Grajales, 2016). La oferta exportable de Santander Colombia entre los años 2000 y 2012, se encontraba concentrada en dos sectores; (1) explotación de minas y (2) canteras e industria manufacturera. Dejando de lado, otros sectores de transformación y valor agregado (Prada et al., 2016). La

estructura de las exportaciones colombianas ha cambiado a lo largo de los últimos 50 años; en 1970 el café representaba el 63% y, el petróleo y derivados 10%, sin embargo, para el año 2011 la participación del café se redujo a 5% y, el petróleo y derivados se incrementó a 49%. Por tanto, más que un proceso de diversificación se dio por la especialización y fue desplazado por el petróleo y derivados convirtiéndose el principal producto de exportación sin valor añadido (López Gonzales et al., 2016). La diversificación de las exportaciones en Colombia parece seguir un patrón, porque se realiza principalmente por el incremento del número de productos y no por el número de socios (Arguello, 2017). Una economía que no se moderniza obedece al modelo de desarrollo y a las políticas económicas adoptadas, porque se convierten en barreras para; la tecnificación del desarrollo productivo, diversificación de la oferta exportable y sobre todo reducir la dependencia de los recursos primarios. Por tanto, las evidencias muestran que la estructura productiva de la economía colombiana no se ha diversificado ni modernizado, pese a tener un modelo de desarrollo con tales objetivos (Coronel-López et al., 2019). La política de comercio exterior aplicada en Colombia ha generado una fuerte dependencia de la extracción de recursos naturales del sector minero, por tanto, estas materias primas ocupan un lugar predominante en la estructura del comercio exterior colombiano (Baena-Rojas, 2019).

### **Diversificación de las exportaciones chilenas**

Desde de la década de los ochenta Chile cuenta con instituciones y políticas económicas relacionadas al sector externo como motor de su crecimiento económico, esta apertura de mercado se dio con la finalidad de mejorar el acceso a los mercados y diversificar la oferta. Sin embargo, a pesar del crecimiento cuantitativo de las exportaciones chilenas, tiene escasos resultados términos de diversificación, porque sigue exportando productos con bajo valor agregado o poco procesado, tal es el caso del cobre (Dingemans, 2016). A pesar de tener buenas relaciones comerciales entre Chile y China, que empezó desde la década del 70 del siglo pasado hasta firmar un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el año 2006, donde las exportaciones chilenas tuvieron un crecimiento sostenido a partir del TLC. Sin embargo, si bien se hicieron grandes esfuerzos para diversificar las exportaciones a China, con productos de los sectores frutícola alimentaria y vinícola, aún se tiene una alta concentración en las exportaciones de recursos cupríferos y sus derivados, es decir recursos primarios (Recabarren y Tso-lee, 2019).

### **Diversificación de las exportaciones cubanas**

Marquetti y Marquetti (2018), en su investigación proceso de actualización del modelo económico y el desarrollo de las transformaciones en el modelo de gestión del sector externo

de Cuba, mencionaron que se realizaron esfuerzos en pro de la diversificación de las exportaciones, pero estos esfuerzos han enfrentado a problemas en el orden organizacional, a una creciente concentración en las exportaciones por un pequeño grupo de empresas, a incumplimientos de planes relacionados a la exportación, a la falta de financiamiento, a dificultades en la integración nacional y a la carencia de cadenas productivas.

## **CAPÍTULO III**

### **Mecanismo de promoción de las exportaciones (drawback): una perspectiva global**

Los gobiernos implementan diversos mecanismos de promoción de las exportaciones; uno de ellos es el drawback, que tiene por finalidad mejorar su participación en el mercado mundial y apoyar a sus exportaciones de productos no tradicionales (Duarte, 2011). Así mismo, Alva y Álvarez (2019) argumentan que este régimen aduanero supranacional está tipificado en el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros elaborado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Además, este régimen está especificado en el anexo E.4. del Convenio de Kyoto de 1974 y en el anexo específico F, capítulo 3 del Convenio de Kyoto revisado de 1999 (Duarte, 2011). Es decir, este convenio internacional ha sido sujeto a revisiones posteriores debido a los cambios en el comercio internacional.

Los países de Asia como Corea, Israel y Taiwán iniciaron políticas de promoción de sus exportaciones desde los años 50; años más tarde, a principios de la década de los 60, países latinos como Brasil, Argentina y Colombia adoptan estos mecanismos; de la misma forma, a partir del año 1969 se aplica de manera efectiva en el Perú (Rodríguez, 1995). Los países del sudeste asiático como Corea, China y otros, optaron por elegir una política de devolución de derechos

sobre las materias primas, porque no infringe el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Lee & Lim, 2015). Es decir, en estos países el drawback es conocido como un sistema de devolución de derechos y es aplicado de acuerdo con el marco de la OMC. Así mismo, este sistema permite a los exportadores tener mayor competitividad de precios en el mercado exterior, quitando la desventaja de derechos pagados sobre mercancías nacionalizadas, representando ser una de las medidas de promoción de las exportaciones en Corea del Sur (Park, 2012). De igual forma, en el caso del gobierno chino, han tratado activamente de promover sus exportaciones con la estrategia de devolución de derechos que permite a los productores exportadores, obtener competitividad exportadora; pues, los aranceles de insumos importados aumentan el costo de producción de exportación, perjudicando la competitividad del sector exportador (Mah, 2007).

En el caso de Brasil, los autores Saes & Nishijima (2007) sostienen que el uso del drawback en la industria brasileña genera condiciones de igualdad de competencia frente a las empresas competidoras internacionales. Del mismo modo, Mota y Do Amaral (2013) refieren que, entre los regímenes aduaneros especiales, el drawback es el de mayor importancia; puesto que, establece mayor incentivo a la actividad exportadora en el Brasil; sin embargo, no se

puede ignorar que, si las exportaciones brasileñas aumentaron, es por consecuencia de la aplicación del drawback como una forma de incentivo fiscal a la exportación. Así mismo, Silva et al. (2019) mencionan que el drawback es actualmente uno de los principales y más efectivos mecanismos de desgravación fiscal a las exportaciones, brindando mayor ventaja competitiva a las empresas nacionales en el mercado externo. Es decir, el uso del drawback ha contribuido significativamente en la balanza comercial con un efecto positivo en referencia al incremento de las exportaciones.

En el caso peruano, existieron incipientes mecanismos de promoción de las exportaciones, como el derogado Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación (CERTEX), creado por Decreto Supremo 002-69-IC/DS, adoptado desde mediados de 1969 hasta el año 1990; esta política de promoción de exportaciones ya antepone la idea de que un país no debería exportar tributos (Alva y Álvarez, 2019). Así mismo, Duarte (2011) menciona que el drawback como régimen aduanero fue introducido mediante decreto legislativo 722 denominado Nueva Ley General de Aduanas, publicado en 1991. Sin embargo, el reglamento recién fue aprobado en 1995 según Decreto Supremo N° 104-95-EF (Flores & Hidalgo, 2009).

Huamán (2016) refiere que este beneficio tributario se ha convertido en un estímulo permanente para las exportaciones, logrando con ello el efecto esperado de

impulsar el desarrollo del país. De igual manera, Chávez et al. (2018) indican que la idea implícita detrás del régimen es permitir al exportador contar con insumos de alta calidad y poder adquirirlos, no solo en el mercado nacional sino también en el amplio mercado internacional, logrando con ello contar con una mejor oferta exportable; sin embargo, en la importación de estos insumos se deben pagar aranceles y/o derechos.

Respecto a lo mencionado anteriormente, la restitución de derechos arancelarios o también llamado Drawback, se ha convertido en una herramienta que impulsa las exportaciones, mejorando la competitividad de las empresas en el mercado exterior; a pesar de que, otros países no están de acuerdo con su aplicación porque lo denominan una subvención a las exportaciones.

### **Drawback**

El drawback se encuentra regulado dentro de la normativa de la OMC (Park, 2012). En consecuencia, queda fuera de la prohibición de subvenciones de la OMC, por lo tanto, un gobierno puede apoyar indirectamente a su industria exportadora (Lee & Lim, 2015). Así mismo, según definición dada en el Convenio de Kyoto, el drawback es el régimen aduanero que permite obtener la restitución total o parcial de los derechos e impuestos gravados de productos contenidos o consumidos en mercancías para la exportación (Alva y Álvarez, 2019). Además, este régimen aduanero parte del principio básico de que no se deben

pagar derechos arancelarios por mercancías que no serán consumidas en el país; por lo tanto, los aranceles y/o derechos pagados por una importación de insumos deben ser devueltos (Huamán, 2016). En otras palabras, el drawback nace a partir de la premisa de que no se debe exportar impuestos y/o derechos. Además, Rodríguez (1995) menciona que, a nivel internacional, no existe una definición unánime respecto al drawback, pues algunos autores sostienen que este régimen es netamente aduanero en el que se basa la restitución de derechos, otros refieren que tiene un alcance hasta los impuestos internos pagados de la producción.

Considerando a Brasil como ejemplo, Bonne y Neumann (2011) indican que al importar mercancías bajo el régimen de reintegro o devolución, se mantiene el derecho a todos los incentivos fiscales y financieros otorgados a la exportación del producto final, ya que el 99% de todos los impuestos aduaneros comunes se reembolsan a través de la devolución de derechos por incentivos a través de la exención del pago de impuestos y gravámenes aplicados a las importaciones, tales como II (Impuesto de Importación), ICMS (Impuesto a la Circulación de Bienes y Servicios), IPI (Impuesto a los Productos Industrializados), PIS (Contribución al Programa de Integración Social) y COFINS (Contribución al Financiamiento de la Seguridad Social). De la misma forma, Krüger et al. (2020) enfatizan que este régimen permite a las empresas exportadoras

reducir sus costos fiscales y arancelarios mediante un compromiso con el gobierno, con el objeto de comprar todo o parte de los insumos para la transformación, mejora, renovación o envasado de sus bienes sujetos a la exportación.

Por otra parte, el drawback beneficia fundamentalmente al productor exportador, permitiéndole obtener los derechos gravados en la importación de materia prima, insumos, productos intermedios, partes o piezas incorporados o consumidos durante el proceso de producción de un bien exportado; así mismo, esta restitución se otorga respecto de un porcentaje del valor FOB de la mercancía final exportada, siempre que no exceda de los límites señalados en la norma (Alva y Álvarez, 2019; Rodríguez, 2016). Por consiguiente, un aumento en la tasa del drawback tendrá un efecto positivo en la competitividad de las exportaciones (Ianchovichina, 2005). Además, Duarte (2011) declara que el drawback como régimen aduanero se encuentra vigente desde 1995, sin embargo, este régimen aduanero no puede ser aplicado por todas las empresas productoras exportadoras, pues requieren del cumplimiento estricto de las condiciones y/o requisitos estipulados en la legislación aduanera. En este sentido, para acceder al beneficio, el exportador debe cumplir con una serie de requisitos estipulados en la norma, como por ejemplo, para solicitud del régimen no solo debe existir el acto de una exportación de bienes sino también este debe figurar en el sistema de

aduanas como exportación regularizada lo que significa culminar con los trámites formales de una exportación, el cual se cumple cuando se obtiene una Declaración de Exportación Definitiva conocida por el código 41 (Alva y Álvarez, 2019). En resumen, una característica común del drawback en el mundo es la liberación de derechos y han sido aplicados por algunos países con distintos grados de éxito (Ianchovichina, 2004).

### **Ventajas del drawback**

El objetivo primordial del drawback es promover las exportaciones compensando total o parcialmente a los exportadores por previos pagos de derechos a una importación de insumos (Cadot et al., 2000). Del mismo modo, Huamán (2016) postula que este régimen permite las inversiones, por lo que se considera una herramienta de desarrollo del país. Además, este régimen como parte de las estrategias de promoción tiene la finalidad de incrementar las ventas al exterior, mejorar la balanza comercial y promover la competitividad de las empresas exportadoras; siendo el sector textil confecciones, agroindustria y pesca las industrias más beneficiadas por este régimen (Duarte, 2011). De igual forma, (Dallacorte & Zeni, 2015) enfatiza que el drawback es realmente un importante instrumento de internacionalización de las empresas, pues este régimen fue creado para beneficio de los exportadores brindándole la opción de comprar bienes condicionados a mejorar los

atributos del producto final a ser exportados, y que la reducción del precio del producto en el país de destino, permite la competitividad de la industria nacional en el mercado internacional y, en consecuencia, el aumento de las ventas y entrada de divisas en la economía.

Además, Bart & Dörr (2017) afirman que las empresas tienen la necesidad de utilizar el drawback porque permite la reducción del precio de venta final o aumenta el margen de ganancia. De igual manera, Moori et al. (2011) agregan que el uso del drawback por parte de las empresas les permite reducir sus costos, mejorar la calidad de sus productos finales, desarrollar nuevos productos con insumos no producidos en el país y por ende, mejorar sus ventas al exterior. En este contexto, el drawback no solo se limita a los resultados de las exportaciones, sino que afecta diversos factores de la cadena de valor. En definitiva, es imprescindible que haya conocimiento y comprensión sobre los incentivos, pues de lo contrario pueden no aprovechar completamente los beneficios que brinda el drawback (Peixoto et al., 2019).

### **Desventajas del drawback**

Duarte (2011) indica que el drawback restituye en algunos casos un monto mayor al arancel realmente pagado siendo posible causante de implicancias en las políticas comerciales del país como en la estrategia empresarial, pues este régimen debería ceñirse a devolver solamente el

arancel realmente pagado. Así mismo, Olivo et al. (2015) destaca que muy a pesar de las grandes inversiones e incentivos aduaneros dados por parte del estado, las empresas aun no conocen detalladamente las reglas para acogerse al régimen. En este contexto, es necesario cambios y precisiones en la norma respecto a la aplicación del drawback con vías a facilitar el acceso al beneficio y evitar de esta manera que los exportadores sean sancionados con multas excesivas por no contar con la información detallada al momento de mencionar su voluntad de acogimiento al régimen aduanero (Flores & Hidalgo, 2009).

Chávez et al. (2018) deduce que el drawback no solo significa ser un subsidio a las exportaciones, sino que también es inequitativo por ser que existe más restricción a las Mypes y nuevos exportadores que son los que más se podrían beneficiar de un incentivo como el drawback para consolidar su crecimiento como empresa exportadora. Es decir, que la aplicación del drawback es más significativo para las empresas más pequeñas por ser que permite contar con precios competitivos, sin embargo, son los que menos se benefician debido a diversos factores. Así también, Laguna et al. (2020) expresa que los efectos positivos del acogimiento al drawback se rigen en base al tamaño de la empresa; pues una gran empresa obtendrá mayor beneficio debido a la regularidad de sus exportaciones, por su estructura organizativa, contable y mayor conocimiento en el trámite para recuperar el drawback; por el contrario, una

pequeña empresa presentará carencias de esos elementos, haciendo que obtenga menor incentivo y se limite su recuperación del drawback. Finalmente, Mah (2007) ratifica que, para el desembolso de los derechos previamente pagados, muchas veces se dan retrasos e incertidumbres significando ello la ineficiencia de la gestión del régimen, por lo que se debería implementar otros tipos de mecanismos como promoción de las exportaciones. Sin embargo, Rodríguez (1995) indica que las ventajas del drawback sobresalen sobre las desventajas del mismo, pero, para evitar que su aplicación sea perjudicial para la economía del país, se debe realizar un estudio exhaustivo del régimen.

### **Promoción de exportaciones**

Es imprescindible la adopción de políticas y medidas que permitan recuperar y diversificar las exportaciones para lograr afrontar la presencia de déficit fiscal en el país (Baena, 2019). De igual manera, Martínez (2007) menciona que la promoción de exportaciones tiene relevancia por ser que impacta positivamente en la economía de la nación. De la misma forma, Bekerman & Dalmason (2014) expresan que los mecanismos para el fomento de las ventas al exterior son más sólidos en algunos países, y que las devoluciones de derechos han permitido un aumento sostenido de las ventas al mercado internacional.

## **CAPÍTULO IV**

### **Barreras comerciales en la importación de mercancías chinas al mercado peruano**

Las barreras comerciales forman parte de las actividades del comercio exterior, donde cada país se encarga de evaluar las medidas a ejecutar en el intercambio comercial. De acuerdo con Kühn & Viegelahn (2019) las barreras comerciales son restricciones determinadas por los países a donde se dirige el bien o servicio. Por ello, cuando se refiere a un sector en específico, se analiza los requerimientos que se necesitan en coordinación con las diversas entidades que tienen la facultad de establecer las medidas respectivas. Por tanto, cuando se ejecuta una actividad comercial con otro país, se tiene que tomar en cuenta las disposiciones que cada gobierno establece como medida de control.

Hoy en día el comercio de productos y servicios se realizan frecuentemente entre los diferentes países. Por ende, existen Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales y multilaterales que impulsan estas actividades. Tal como define Alarco (2017), los TLC son instrumentos de política mercantil, considerados más avanzados en comparación a los diversos sistemas de preferencias arancelarias; sin embargo, tiene menor impacto en las uniones aduaneras y económicas. Por ello, los TLC facilitan la comercialización de productos, los cuales están sujetas a las condiciones que cada país establece; asimismo, Erazo (2018) menciona que

comprenden temas respectivos de eliminación de las barreras al comercio, medidas sanitarias, asuntos laborales y ambientales. Por ello, es importante conocer las restricciones o medidas que se le imponen a cada producto en el procedimiento de importación.

Por otro lado, los TLC han permitido que cada nación pueda expandirse en cuestión de relaciones comerciales. Por ello, Díaz y Florido (2017) mencionan que el comercio de los países de América Latina y China ha mostrado un alto dinamismo en estos últimos años, teniendo un crecimiento promedio anual del 27%; evidenciándose la existencia de un comercio activo con el gigante asiático y generando la diversificación de productos importados en el mercado peruano.

Silva y Silva (2019) mencionan que, al realizarse actividades de importación o exportación, se analizan los puntos que intervienen en todo este proceso; como las barreras arancelarias y no arancelarias que permiten o restringen el ingreso de mercancías procedentes de otros países; con el fin de salvaguardar la producción o comercialización nacional. Sin embargo, estas medidas también pueden considerarse como proteccionistas, ya que, al aplicarlos a ciertos productos pueden tener alto niveles arancelarios y según Baena (2018) diversas empresas son afectadas por estas barreras arancelarias como es el caso del Ad Valorem, que se establecen a ciertos productos. Es decir, en el entorno de estas políticas comerciales, se analiza cómo

funcionan o se aplican las barreras arancelarias y no arancelarias.

Conforme Araque (2018) las medidas no arancelarias, son denominadas así porque dentro del comercio y reglamentos no constituye como un arancel aduanero, a lo que en realidad se refiere son a certificaciones, medidas sanitarias, fitosanitarias y procesos aduaneros, por lo que están presentes en el desarrollo de una exportación, y cabe indicar que no hay un dato exacto de la cantidad de medidas no arancelarias que están en un producto, pero mínimo están sujetas al llenado de una declaración aduanera, lo cual quiere decir que la totalidad de los productos que son exportados, en ello están sujetas al menos a una medida no arancelaria. Es decir, que las medidas no arancelarias son innumerables dentro del comercio entre países, lo cual hace que cumplan con un proceso muy importante dentro de las exportaciones y que esto a su vez cuando lleguen al país de destino cuenten con estándares de calidad.

### **Barreras comerciales**

Las empresas tienen que tomar en cuenta las barreras y normativas que puedan presentarse en el proceso de comercialización correspondiente. Es decir, que deben estar preparadas para cumplir con todo lo establecido (Chaverra, 2016). Las barreras a la internacionalización se entienden como el obstáculo tanto legal y práctico, que limitan el ingreso de mercancías a nuevos mercados. Esto puede afectar a las importaciones y exportaciones

respectivamente (Europea, 2018). Uno de los instrumentos para conducir a la transformación económica, institucional y normativa; es la política comercial, ya que hoy en día abarca una serie de elementos que permite a los países enfrentar tanto las barreras arancelarias y no arancelarias, para el ingreso a nuevos mercados (López y Muñoz, 2007).

### **Barreras arancelarias**

Las medidas arancelarias ya no son obstáculos en el comercio de bienes y servicios o para acceder a diferentes mercados, ya que los acuerdos y las integraciones económicas hicieron que se disminuyan las preferencias arancelarias para el beneficio entre ambos países con respecto a algunos productos, también indica que los aranceles impuestos a las importaciones disminuyeron 3% en el 2015 y las exportaciones de manufactura de los países que están en vías de desarrollo sólo enfrentaron un arancel de 0.63% en países desarrollados (Valverde, 2016). Las medidas comerciales benefician aumentando los ingresos en el presupuesto del estado y esto se da a través del cobro de los impuestos más conocidos como aranceles que se dan a las importaciones de un producto al ingresar al país, lo cual también hace referencia que el pago de estos impuestos son muy importantes en especial para los países en vías de desarrollo, también menciona que la liberalización comercial y los ingresos aduaneros son temas muy importantes a tratar en los países que de las cuales su objetivo principal es ayudar a que la integración

internacional sea más adecuada (Le, 2020).

### **Barreras no arancelarias**

La regulación de barreras no arancelarias se dio en la ronda de Kennedy entre 1963 y 1967 como primer paso, donde se incluyeron temas para poder tener un control sobre el uso de las medidas antidumping y la correcta valoración en aduanas. Posteriormente, en la segunda ronda de Tokio se acordó en adoptar temas más completos, sobre las medidas antidumping, barreras técnicas, salvaguardias, subsidios, compras del estado y la valoración de aduanas (Lozano, 2017). Se entiende por barreras no arancelarias a los requisitos, restricción o el cobro que son establecidos por entidades de la administración pública. Es decir, son las medidas que evitan o restringen el ingreso de productos o servicios, con la finalidad de defender o proteger la industria nacional (Bernal, 2018).

Con el pasar de los años en el comercio internacional se ha evidenciado el incremento de medidas de política pública, con el objetivo de regular la entrada de diversos productos a los mercados, también para garantizar que las mercaderías cumplan con los requerimientos establecidos por el país a donde se dirigen; con el fin de cuidar el bienestar de los consumidores, estas medidas de política son llamadas también medidas no arancelarias, las cuales se relacionan con las políticas gubernamentales que a su vez involuntariamente hace que se altere el volumen y la

estructura de la mercadería en el comercio internacional, que finalmente consta como un instrumento de política mercantil (Gómez y Gómez, 2019).

En la actualidad los países como parte de los procesos de integración han impuesto una serie de barreras no arancelarias que alteran el comercio internacional, también se sabe que el organismo internacional que regula el comercio es la OMC, ya que les da la opción de imponer estas restricciones a sus países miembros. (Barajas, 2017). Según la Organización Mundial del Comercio (2013) existen medidas de protección comercial; como la medida de antidumping, que se puede aplicar cuando el dumping afecte a la producción nacional del país que importa, en ese caso se tiene que iniciar una investigación que cumpla con las reglas establecidas; con respecto a las medidas compensatorias, los países pueden emplear ello frente a las subvenciones, si se concluye que las importaciones están causando un problemas a los productores nacionales; por el lado de las salvaguardias, en el caso de que las importaciones se realicen de manera masiva o en gran cantidad, de manera que causen daño a la producción nacional, se puede restringir de manera temporal, cabe resaltar que el daño debe ser grave, para optar por esta medida.

China y México, siendo países miembros de la OMC, han impuesto medidas arancelarias como no arancelarias para proteger su economía a diferencia de los países que son

desarrollados. Por ello, cuando China recién ingresó a la OMC, los productos que fueron exportados a estados unidos, Japón y la Unión Europea fueron rechazados ya que estos países contaban con barreras técnicas, lo cual hizo que fueran devueltos (González et al., 2017).

Hidalgo (2018) indica que desde el año 2009, se ha evidenciado el aumento de la utilización de mecanismos de proteccionismo comercial, lo que se refiere a aranceles y medidas no arancelarias, desde ese momento la OMC, comenzó a supervisar estas políticas mercantiles a los países que conformaban la organización, además menciona que las medidas no arancelarias que fueron más usadas son las subvenciones a la exportación, que permite tener mayor volumen de exportación, lo cual beneficia al país que subvenciona y mayormente lo utilizan los países desarrollados.

### **Importaciones chinas**

China empezó a ser una potencia exportadora en el mundo desde el 2013 y esto fue porque intervino factores institucionales, regímenes industriales, subvenciones al comercio y políticas donde interviene la ciencia y la tecnología, como también el ingreso de productos elaborados de China a los distintos mercados, le permitió poder penetrar casi todos los mercados a nivel mundial, haciendo que este país tenga un crecimiento continuo ya que sus precios son muy competitivos, tienen convenios

preferenciales, calidad y variedad en sus artículos (Gómez y Gonzáles, 2017).

Li et al. (2017) indica que China tiene un rápido crecimiento económico, haciendo que la industria de cosméticos se desarrolle de manera constante en los mercados internacionales; ya que esta industria está conformada por empresas extranjeras, como también ellas han logrado introducir divisas desde que se inició, y uno de estos productos con mayor exportación son los paquetes de mascarillas, que tiene una participación con referente al cuidado de la piel de un 52,2% a comparación con respecto al maquillaje con un 19,8%, el cuidado del cabello con un 14,5% y finalmente el perfume que tiene un 13,4%.

China es una de las principales potencias económicas de prendas de vestir, ya que se dedican a la producción masiva de productos de la industria textil, tras la intensa actividad de producción por parte de China en este sector y la ventaja que tiene sobre los costos de producción (López y Rodríguez, 2016). Asimismo, existe una alta demanda de productos textiles importados, por parte del mercado interno; que son mayores a la producción nacional de las diversas empresas que se dedican a este rubro (Larios, 2017).

Las economías en desarrollo, como el caso de los países de América del Sur tienen una agenda comercial que se basa en las exportaciones de diversos productos de un bajo valor agregado y en el caso de las importaciones de alto valor

agregado. Por ende, el impacto del crecimiento de un socio comercial importante como China puede ser negativo, pese al incremento del total valor exportado por parte de América del sur hacia el país asiático; hay un incremento en las importaciones provenientes de China que pueden ser todavía mayores, debido a los efectos de una competitividad de diversos productos chinos (Silva et al., 2018).

El sector textil peruano no ha sido la excepción en cuanto a la presencia de estos productos importados desde el país asiático. Según (Berríos, 2015) en Gamarra existen 17 mil fabricantes y distribuidores aproximadamente de este sector dinámico; ahí se concentran la mayoría de los productores nacionales. Por ello, el temor que tienen estas empresas productoras son las imitaciones de estos productos ingresantes al mercado local a precios baratos y que propiamente son demandados por los consumidores. En tal sentido, estos productos son muy populares en el Perú, ya que se puede observar una demanda con respecto a estas mercancías; de tal modo, que genera una controversia por parte de los productores, frente al ingreso a grandes cantidades de estos productos.

Existen acuerdos y medidas de protección para la defensa de las industrias nacionales que se eliminarán cumpliendo el periodo establecido, lo cual permite el crecimiento de las importaciones de productos provenientes de China. Por ello, se lleva a cabo mecanismos que permiten regular el comercio, además de implementar diversas acciones para

afrontar el aumento del déficit comercial (Álvarez y Cuadros, 2012).

## **CAPÍTULO V**

### **Influencia de los bloques económicos en la facilitación del comercio internacional**

A partir del año 1950 en adelante, el comercio internacional ha transcurrido por severos cambios desde que la OMC fue sucesora del GATT y con la ayuda de otras instituciones como el FMI y el BM proponen normas como la aceleración de los trámites aduaneros en el ingreso y salida de productos y/o servicios en diferentes países; es decir, “Facilitación del comercio internacional”. Asimismo, Muñoz (2019) informa que este término “[...] busca incrementar el comercio de bienes, requiere de modo indispensable la gestión ágil y expedita de la información respectiva, a través de las fronteras nacionales”. Tal como se ha descrito, dichas entidades fueron creadas con la finalidad de facilitar el Comercio Internacional y reducir las barreras arancelarias para que el comercio internacional sea más liberalizado.

Con la creación de la OMC y la ayuda de la globalización se confió que las economías mejorarían y que los resultados serían significativos en la facilitación del comercio; por tal razón, Bohnenberger y Weinhardt (2017) argumentan “[...] la política comercial sigue siendo una cuestión en disputa, con importantes consecuencias distributivas en los ámbitos nacional e internacional”. Por tanto, a pesar de los años del Comercio Internacional, las exportaciones e importaciones

entre países del mundo, aún siguen existiendo barreras que dificultan este proceso, pese a que la OMC fue creada para dar solución a inconvenientes en el comercio internacional y proporcionar una mayor facilitación para los países. Al respecto, la Cepal indica que esto se debe principalmente a la colección de barreras comerciales que ascienden a aproximadamente \$1 billón desde principios de 2018. Esta cifra representó el 6% de las importaciones mundiales en 2017, cuando comenzaron las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, afectando el comercio internacional de terceros países.

En cuanto a la promoción del comercio mundial, aún quedan cuestiones por abordar, como acelerar el proceso de implementación. Según Doing Business (2020) en su estudio metodología de comercio fronterizo, realiza el registro del tiempo y los costos que realizan las importaciones y exportaciones en su proceso logístico; por lo tanto, redactan “[...] Haciendo negocios mide el tiempo y el costo (excluidos los aranceles) asociados con tres conjuntos de procedimientos: cumplimiento documental, cumplimiento fronterizo y transporte nacional [...]”. En donde los datos arrojan que el Perú usa 48 horas de tiempo para exportar en cuanto al cumplimiento fronterizo, gastando 630\$ para exportar y cumplir en las fronteras, asimismo utiliza 24 horas de tiempo para exportar cumpliendo con el trámite documentario llegando a 50\$ para cumplir con los trámites documentales, por otro lado

para las importaciones el Perú emplea 72 horas de tiempo para el cumplimiento fronterizo y gasta 700\$ para los pagos del cumplimiento en fronteras, en cuanto a cumplimiento documentario para las importaciones Perú demora 48 horas y gasta 80\$. En comparación con otros países más desarrollados que cuentan con una cadena logística y gestiones aduaneras eficientes, el Perú aún no cuenta con buenas estadísticas que comprueben la aceleración de los trámites estando en el puesto 102 para el año 2020, es por ello, que este punto se debe tomar en cuenta si deseamos trabajar en una facilitación al comercio internacional.

Los países pertenecientes al bloque económico Alianza del Pacífico son 4, de estos solo Chile y Perú tienen más acuerdos comerciales con países del Asia; esto les permite tener mayor beneficio en lo que respecta no solo en flujos comerciales, sino también en temas concernientes a inversión, contribución tributaria, aduanera y fitosanitaria. El Perú se ha beneficiado significativamente en su crecimiento económico gracias a las relaciones económicas y políticas con los estados miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y se ha logrado convertir en un atractivo para la inversión asiática (Chan, 2016).

Por su parte, la CAN promueve que los países miembros lleven a cabo una mejora encaminada en la innovación de sus administraciones de aduanas con la meta de priorizar una simplificación del comercio y promover el

fortalecimiento entre países de la región. La dedicación de la CAN ha traído resultados positivos como, el tránsito de productos libres de impuestos, el libre tráfico de personas sin visa ni pasaporte, la guía de recursos de cooperación para proyectos en la zona interna fronteriza (ZIF) (Correa, 2018).

A pesar de que organismos internacionales como la OMC y la OMA, se crearon con el fin de asegurar un comercio más liberalizado y sin muchas trabas impulsando así su facilitación, aún existen ciertas barreras que dificultan el proceso de comercialización, por ello, se debe trabajar en conjunto y de manera uniforme con el mismo propósito. Por tanto, los bloques económicos como el Mercosur y la CAN están promoviendo la facilitación del comercio exterior conjuntamente con los entes internacionales, de la misma manera la CAN sigue implementando pilares de acuerdo con su normativa impulsando así la colaboración aduanera y la facilitación del comercio entre los países miembros.

### **La OMC como actor clave de la facilitación del comercio**

Dentro de los artículos incluidos se encontraron quienes mencionaron a la OMC como un papel fundamental para la facilitar el comercio, entre los cuales se describen algunas de sus normas y reglamentos y, plantean puntos de vista si esta organización está siendo efectiva en el transcurso del

tiempo que lleva. Romero (2015) en su estudio descriptivo el cual busca explicar la acción disciplinaria consagrada en los tratados que entraron en vigencia luego de la aprobación de dos tercios de los miembros de la OMC. Asimismo, Zelicovich (2020) con el propósito de explicar los avances de la agenda de la “reforma de la OMC”, permitió identificar detalles específicos sobre el proceso de reforma actual. Esto no es solo desde la perspectiva de sus predecesores, sino también una observación de las opiniones expresadas sobre varios sistemas de modelos comerciales. Por otro lado, Bohnenberger y Weinhardt (2017) indicaron que cuando se creó la OMC todos se hicieron una idea de una mayor liberalización del comercio a nivel global, sin embargo, aún es necesario redefinir el papel de la OMC ya que el libre comercio debe complementarse con políticas justas en el plano nacional, que limiten su potencial disruptivo y debiliten el giro al nacionalismo económico.

### **Los bloques económicos inmersos en la facilitación del comercio**

Se encontraron artículos que tocan el tema de cómo los bloques económicos inciden en la facilitación del comercio. Souza y Burnquist (2011) evaluaron el impacto de la facilitación del comercio de los países incluido el de Brasil y de sus socios comerciales, utilizando variables asociadas a facilitación del comercio. Obteniendo como resultados que el valor de facilitación de los países ya sea como exportador

o importador es un determinante fundamental del patrón del comercio internacional, por ello, se busca una unificación de un país con sus aliados estratégicos de manera que los procesos sean uniformes y precisos. Martínez (2016) realizó un análisis los bloques económicos Alianza del Pacífico y del Mercado Común del Sur, sobre la base de registros y estadísticas para evaluar la capacidad de estas organizaciones en promover el crecimiento económico. Concluye que el bloque económico AP se encuentra mejor preparada para lograr objetivos planteados, debido a su compromiso con la integración económica y el comercio de cadenas globales de valor. Por otro lado, la política y el enfrentamiento ideológico se han convertido en un elemento perturbador del desempeño del Mercosur. Finalmente, Fairlie et al. (2021) analizó el efecto en los flujos comerciales que tienen los países miembros de la CAN, en relación al comercio intracomunitario y extracomunitario. Concluye, que a pesar de la poca distancia que existe entre los países, abiertos al comercio y en algunos con similares PBI, no se mantiene mucho protagonismo como lo esperado, por ello, los países deben priorizar en trabajar conjuntamente con sincronización para aumentar los flujos comerciales.

### **Cadena logística**

Como resultado del tema logístico, procesos logísticos y los operadores del comercio internacional, López y Pinot

(2020) realizaron un estudio a 225 pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica para ver las barreras que desafían dichas empresas, teniendo como resultado que el proyecto de los tres cercos no está favoreciendo a las Pymes trayendo consigo flaquezas en su proceso de internacionalización. Por su parte Durán et al. (2020) mostró la realidad de los operadores logísticos de Colombia en cuanto a la Norma ISO 28000, teniendo como resultado amenazas en la gestión de seguridad de los operadores, tales como, robos, piratería y contrabando; asimismo, poco menos de la mitad del total de los encuestados cuenta con esta certificación. Por otro lado, Valderrama et al. (2018) en su estudio sobre los operadores logísticos, menciona que si los operadores no simplifican su unidad de negocio pueden perder competitividad, posicionamiento e incluso participación dentro del mercado.

Barragán (2018) hizo un estudio del proceso de la Aduana de Colombia utilizando informes del Banco Mundial como; Doing Business y Logistics Performance Index, el estudio muestra que Colombia mantiene retrasos en tiempos para las operaciones aduaneras y como manifiesta muchas empresas incurren en gastos adicionales por estos retrasos. Este estudio permitió de la misma manera indagar acerca del tiempo y costos que el Perú utiliza para sus procesos de comercio fronterizo. Finalmente, Maan (2012) menciona que los operadores logísticos que intervienen en el comercio internacional deberían adherirse a las normas ISO, para

darle más valor a la cadena de suministro, asimismo, recalca que la implementación de tecnologías de información hará una administración portuaria eficiente.

## Referencias

- Alarco, G. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economía UNAM*, 14(42), 24-46. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1665-952X2017000300024&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1665-952X2017000300024&lng=es&nrm=iso&tlng=es)
- Ali, M. (2017). Determinants of Related and Unrelated Export Diversification. *Economies*, 5(4), 50. <https://doi.org/10.3390/economies5040050>
- Alva, C. & Álvarez, R. (2019). Exportación “regularizada”: ¿Requisito para gozar del drawback? A propósito de la posición emitida por Sunat y el Tribunal Fiscal del Perú. *IUS ET VERITAS: Revista de la Asociación IUS ET VERITAS*. 58, 128-139. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7177443>
- Álvarez, L, y Cuadros, L. (2012). Las importaciones chinas y su impacto en el mercado de autopartes de repuesto mexicano. *Problemas del desarrollo*, 43(169), 97-119. Recuperado en 27 de mayo de 2021, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362012000200006&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000200006&lng=es&tlng=es)
- Araque, W. (2018). Barreras invisibles al comercio, las medidas no arancelarias y la capacidad exportadora de las empresas: Entrevista a Cristian Ugarte.

- Estudios de la Gestión: revista internacional de administración*, 3, 167-172.  
<https://doi.org/10.32719/25506641.2017.3.8>
- Arguello, R. (2017). Trade diversification in Colombia, 1991-2011. *Cuadernos de Economía*, 36(71), 345-378.  
<https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n71.39261>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775003>
- Baena-Rojas, J. J. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Revista de Economía Institucional*, 21(41), 51-70. DOI:  
<https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03>
- Barajas A. (2017). Restricciones no arancelarias al comercio chileno: Principales obstáculos para los exportadores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 9(1), 106-111.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=517752178009>
- Barragan, R. I. (2018). Análisis del procedimiento aduanero y los factores que causan retraso en la exportación e importación en Colombia. *Universidad Militar Nueva Granada*.  
<http://hdl.handle.net/10654/20733>.

- Bart, R. C. & Dörr, H. A. (2017). Estudo de caso nas operações sob o regime de drawback em uma empresa do município de igrejinha/rs. *Revista eletrônica de ciências contábeis*. 6(1), 141-166. <https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/535/428>
- Basal, J., Licandro, G., y Rodríguez, H. (2011). Una nueva metodología de medición de la rentabilidad de la industria exportadora uruguaya. *Documento de trabajo 201110, Banco Central de Uruguay*. <https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Documentos%20de%20Trabajo/10.2011.pdf>
- BCRP. (2021). Banco Central de Reserva del Perú. *Memoria 2005*. <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2005.html>
- BCRP. (2021). Banco Central de Reserva del Perú. *Memoria 2019*. <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2019.html>
- Bekerman, M. & Dalmaso, G. (2014). Políticas productivas y competitividad industrial. El caso de Argentina y Brasil. *Revista de Economía Política*, 34(1), 158-180. <https://doi.org/10.1590/S0101-31572014000100010>

- Bernal, G. (2018). ¿Arancel encubierto o barrera para-arancelaria? Forseti. *Revista de derecho*, 9, 52-71.  
<https://doi.org/10.21678/forseti.voi9.1061>
- Berríos, R. (2015). Dumping y subsidios en las exportaciones chinas: El caso textil peruano. *Pensamiento Crítico*, 19(2), 039.  
<https://doi.org/10.15381/pc.v19i2.11101>
- Blancheton, B., & Chhorn, D. (2019). Export diversification, specialisation and inequality: Evidence from Asian and Western countries. *Journal of International Trade & Economic Development*, 28(2), 189-229.  
<https://doi.org/10.1080/09638199.2018.1533032>
- Bohnenberger, F., & Weinhardt, C. (2017). Malestar en el libre comercio: Un nuevo rol para la omc. *Nueva Sociedad*, (271), 95-109.  
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/malestar-en-el-libre-comercio-un-nuevo-rol-para/docview/1979154399/se-2?accountid=37408>
- Bonne, S. & Neumann, L. (2011). Drawback, Esse Benefício É Vantajoso Ou Não? *Revista Gestão e Desenvolvimento*, 8(1).  
<https://doi.org/10.25112/rgd.v8i1.988>
- Cadot, O., De Melo, J. & Olarreaga, M. (2000). Can Duty Drawbacks Have a Protectionist Bias? Evidence from Mercosur. *The World Bank*.  
<https://ssrn.com/abstract=632593>

- Carrasco, C. A., & Tovar-García, E. D. (2020). Determinantes del balance comercial bilateral de México: Ingreso, tipo de cambio y composición de las exportaciones. *Revista Finanzas y Política Económica*, 11(2), 259-276. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.2.3>
- Chaverra, E. (2016). Los procesos de importación en Colombia: Barreras y Retos. Un estudio de caso. *Economía y Sociedad*, 12. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5518/551857287006/551857287006.pdf>
- Chávez, J., Cusato, A. & Pérez, M. (2018). El impacto del drawback sobre el desempeño de empresas exportadoras peruanas. *E&S* 94. 1-119. [https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies\\_pmtdrawback\\_vfinal.pdf](https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/cies_pmtdrawback_vfinal.pdf)
- Coelho Junior, L. M., de Sousa Selvatti, T., Vanderlei Alencar, F., Lopes da Silva, M., & Pereira de Rezende, J. L. (2019). Global concentration of MDF (Medium Density Fiberboard) exports. *Revista Chapingo Serie Ciencias Forestales y del Ambiente*, 25(3), 413-424. <https://doi.org/10.5154/r.rchscfa.2018.11.084>
- Coronel-López, J., Danna-Buitrago, J. P., & Mercado-Suárez, Á. (2019). Liberalización comercial en Colombia: ¿modernización o trampa? *Revista de*

*Economía Institucional*, 21(41), 71-97.  
<https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.04>

Correa López, M. A. (2018). La Comunidad Andina: un promotor de la facilitación y el fortalecimiento aduanero. *Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá: Uniempresarial. Escuela de Finanzas*

Dallacorte, F. & Zeni, V. L. F. (2015). Utilização do regime drawback como fator competitivo no mercado internacional. *Revista Tecnológica*. 3(2), 197-210.  
<https://uceff.edu.br/revista/index.php/revista/articloe/view/104>

Daza, H. (2016). Las Relaciones Comerciales Entre China Y América Latina. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XXII (2), 63-80.  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36451387004>

del Rosal, I. (2019). Export Diversification and Export Performance by Destination Country. *Bulletin of Economic Research*, 71(1), 58-74. DOI: 10.1111/boer.12181

Díaz, E., y Florido, E. (2017). Relaciones China-América Latina y el Caribe: Por un futuro mejor. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 105-116.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425554493007>

- Dingemans, A. (2016). El fin de una etapa exitosa. Los TLC en la estrategia comercial de Chile. *Revista de Economía Institucional*, 18(34), 151. <https://doi.org/10.18601/01245996.v18n34.10>
- Duarte, F. (2011). Reflexiones sobre el drawback y su efecto sobre las exportaciones. *Contabilidad y Negocios*. 6(11), 99-112. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281622820009>
- Durán, J. E., & Alvarez, M. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. *Documentos de proyectos 430, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe* (CEPAL). <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/3914>
- Duran Romero, E.D., Lechuga Cardozo, I. J., Guisao Giraldo, Y. E., Leyva Cordero, O. (2020). Gestión de la seguridad de las empresas prestadoras de servicio logístico en Colombia. *Pensamiento & Gestión*, 48:12-37. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=145691316&lang=es&site=eds-live>
- Europea, S. G. de P. C. de la U. (2018). Clima comercial y barreras a la internacionalización. *Boletín Económico de ICE*, 3106, Article 3106. <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3106.6717>

- Erazo, J. (2018). Cuando el comercio internacional se encontró con el medio ambiente, entre el soft law y la prohibición a las barreras al comercio. *Anuario Colombiano de Derecho Internacional*, 11, 187-220. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=429555530007>
- Fairlie, A., Collantes, E., & Castillo, L. (2020). El rol de los acuerdos intra y extrarregionales en los flujos comerciales: el caso de la Comunidad Andina de Naciones. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 52(204). <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.204.69603>
- Flores, A., & Hidalgo, M. (2009). El drawback como mecanismo de promoción de exportaciones. ¿cómo mejorar su impacto en las mypes? *Quipukamayoc*, 16(31), 39-48. <https://doi.org/10.15381/quipu.v16i31.5198>
- Fu, D., Wu, Y., & Zhang, Y. (2019). Does Export Diversification Matter for China's Regional Growth? *Singapore Economic Review*, 64(4), 863-882. DOI: 10.1142/S0217590817450023
- Furuoka, F., Harvey, H., & Munir, Q. (2019). Export diversification, mean-reversion of exports, and stability of export-growth causality. *International Trade Journal*, 33(3), 221-238. <https://doi.org/10.1080/08853908.2018.1555497>

- García Alba (1994). Un índice de dominación para el análisis de la estructura de los mercados. *El trimestre económico*, 61 (243(3)), 499-524. <https://www.jstor.org/stable/20856736>
- Gnangnon, S. K. (2019). Aid for trade and export diversification in recipient-countries. *World Economy*, 42(2), 396-418. DOI: 10.1111/twec.12711
- Gómez, C., y González, J. (2017). Competencia y competitividad de las exportaciones de México y China en el mercado estadounidense: nueva evidencia. *México y la Cuenca del Pacífico*, 6(16), 79-105. <https://doi.org/10.32870/mycp.v6i16.522>.
- Gómez, E. y Gómez, C (2019). ¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias. *Análisis Económico*, 34(85), 53-70. <https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2019v34n85/Gomez>
- González, J., Juan, J. y Zamora, T. (2017). The Systems of Technical Barriers to Trade of China and Mexico under the Framework of WTO. *México y la Cuenca del Pacífico*, 17, 67-94. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433753444004>
- Hidalgo, R. (2018). Tendencias del comercio internacional de bienes, políticas comerciales y negociaciones multilaterales. *Economía y Desarrollo*, 159(1), 135-

153.

<http://scielo.sld.cu/pdf/eyd/v159n1/eydo9118.pdf>

Huamán, W. A. (2016). Restitución de derechos arancelarios y su incidencia en el crecimiento de las exportaciones en el Perú, periodos 2012-2014. *Revista Científica*, 11, 112-122.

<http://repositorio.uancv.edu.pe/handle/UANCV/274>

Ianchovichina, E. (2004). Trade Policy Analysis in the Presence of Duty Drawbacks. *The World Bank*. 1-36.

<https://ssrn.com/abstract=610357>

Ianchovichina, E. (2005). Duty Drawbacks, Competitiveness and Growth: Are Duty Drawbacks Worth the Hassle? *World Bank Policy Research Working Paper* 3498, 1-56.

<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.654542>

Ji, T., & Mei, D. (2021). Export Diversification and Fiscal Procyclicality. *Emerging Markets Finance & Trade*, 57(2), 465-481. DOI:

<https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1589446>

Khan, H. U., & Fournier-Bonilla, S. D. (2016). Technological Infrastructure Effects on Export Diversification: A Case Study of Qatar. *Proceedings for the Northeast Region Decision Sciences Institute (NEDSI)*, 1-11.

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=116211836&lang=es&site=eds-live>

- Krüger, C., Vargas, K., Trombini, B. & De Freitas, C. (2020). Drawback special customs regime as a competitiveness strategic instrument for the reducing costs. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 11(3), 134-158. <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v11i3.74343>
- Kühn, S., & Viegelahn, C. (2019). Barreras comerciales y empleo en las cadenas mundiales de suministro. *Revista Internacional del Trabajo*, 138(1), 149. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbl&AN=vdc.100090570088.ox000001&lang=es&site=eds-live>
- Laguna, R., Orozco, Á., Piedra, K., & Olarte, G. (2020). Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. *Revista de análisis económico y financiero*. 2(1), 32-49  
<https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/raef/article/view/1734>
- Larios, R. (2017). Estado actual de las mipymes del sector textil de la confección en Lima. *Ingeniería Industrial*, 35, 113-137.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337453922006>
- Larraín, F., y Sachs J. D. (2013). *Macroeconomía en la Economía Global* (3° ed.). Santiago de Chile: Pearson Educación de Chile Ltda.
- Le, T. (2020). Trade Liberalization and Customs Revenue in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics*

*and Business*, 7(8), 213-224.  
<https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO8.213>

- Lee, S. & Lim, B. (2015). Effect of Korea's export assistance system on export promotion. *Journal of International Trade & Commerce*. 11 (6), 53-65.  
<https://ssrn.com/abstract=3000911>
- Li, X., Lin, H., Kwak, H.-E., Bae, K.-H. (2017). The Export Enlargement Strategy of Chinese Cosmetic. *THE JOURNAL OF THE KOREA CONTENTS ASSOCIATION*, 17(2), 239-248.  
<https://doi.org/10.5392/jkca.2017.17.02.239>
- Lis-Gutiérrez, J. P. (2013). Medidas de concentración y estabilidad de mercado. Una aplicación para Excel. *MPRA Paper 47615, University Library of Munich, Germany*.  
<https://ideas.repec.org/p/pramprapa/47615.html>
- López, D., y Muñoz, F. (2007). El sistema multilateral de comercio y la región\*. *Estudios Internacionales*, 39(156), 83-105,179-180. Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-sistema-multilateral-de-comercio-y-la-region/docview/224118109/se-2?accountid=37408>
- López González, M., Torres Gomez, E. E., & Giraldo González, S. (2016). The evolution of Colombian industry in the context of the energy-mining boom: Symptoms of the dutch disease? *Cuadernos de*

*Economía*, 35(68), 475-790.  
<https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v35n68.54255>

López P., y Rodríguez, P. (2016). El liderazgo de los países asiáticos en el sector del vestido: Repercusiones para América Latina. *Tla-melaua*, 10(40), 152-175.  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1870-](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1870-)

69162016000200152&lng=es&nrm=iso&tlng=es

López Rizzo, H. y Pinot de Villechenon, F. (2020). La Internacionalización de las PYMES Latinoamericanas y sus barreras: la aplicación del modelo de los tres cercos. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 24 (2), 166–181. <https://doi.org/10.7202/1072649ar>

López-Arellano, H., & Montoya-Grajales, W. D. (2016). Análisis de la política de transformación productiva colombiana, basada en la incorporación de la ciencia, la tecnología y la innovación, para el mejoramiento de la competitividad de Colombia entre los años 2010 y 2014. *Revista Electrónica Educare*, 20(3), 1-22. DOI: <http://dx.doi.org/10.15359/ree.20-3.5>

Los Organismos Internacionales en Ginebra, R. P. D. E. A. (2017). Entrada en vigor del Acuerdo de Facilitación del Comercio. *Boletín Económico de ICE*, 3086. <https://doi.org/10.32796/bice.2017.3086.5623>

Lozano, A. (2017). Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por

- productores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 8(2).  
<https://doi.org/10.22335/rlct.v8i2.311>
- Mah, J. (2007). Duty drawback and export promotion in china. *The Journal of Developing Areas*. 40(2), 133-140.  
<https://www.proquest.com/docview/220396307/CBA1271EE8D14650PQ/4?accountid=37408>
- Mann, C. L. (2012). Supply Chain Logistics, Trade Facilitation and International Trade: A Macroeconomic Policy View. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 7-14.  
<https://doi.org/10.1111/j.1745-493x.2012.03270.x>
- Marquetti Nodarse, H., & Marquetti Cortina, L. (2018). Cuba: Proceso de actualización del modelo económico y el desarrollo de las transformaciones en el modelo de gestión del sector externo. *Folletos Gerenciales*, 22(1), 45-58. RNPS: 2087, ISSN: 1817-1788
- Martínez, A. (2016). Alianza del Pacífico y Mercado Común del Sur: dos enfoques de la integración económica regional. *Papel Político*, 21(2), 469-494.  
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.papo21-2.apmc>
- Martínez, P. (2007). Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso. *Pensamiento & Gestión*. 23, 1-57.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602302>

- Minagri. (2021). Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. <https://www.minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Mincetur. (2021). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. *Plan Estratégico Nacional Exportador*. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>
- Mincetur. (2021). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. *Acuerdos Comerciales del Perú*. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Moori, R., Konda, S. & Gardesani, R. (2011). Regime aduaneiro do drawback em empresas de bens de capital. *Gestão & Regionalidade*. 27(80), 85-96. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=133421279006>
- Mota, T. & Do Amaral, C. (2013). Fomento ao desenvolvimento econômico a partir da possibilidade dos incentivos à exportação através do regime aduaneiro especial—Drawback. *Revista Videre*. 5(9), 52-66. <https://ojs.ufgd.edu.br/index.php/videre/article/view/1985>
- Muñoz, M. A. (2019). Establecimiento de un Régimen de Facilitación del Comercio en Chile: Estudio del Comercio Internacional desde la Perspectiva de las

Transiciones Socio-técnicas. *Información  
tecnológica*, 30(6), 233–242.  
[https://doi.org/10.4067/s0718-  
07642019000600233](https://doi.org/10.4067/s0718-07642019000600233)

Navarro, J. L., Ocampo C. E., y Saumeth, L. A. (2013).  
Concentración y precios en el mercado mundial de  
aceite de palma 1985-2005. *Revista de la Facultad de  
Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad  
de Nariño*, XIV (2), 143-162.  
[https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4  
722764](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4722764)

Olivo, S., Zilli, J. C., Gianezini, M. & Yamaguchi, C. K.  
(2015). Logistics and special customs regimes: The  
uses of Drawback by export companies in southern  
Brazil. *Business Management Dynamics*. 5(6), 1-12.  
[http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true  
&db=bth&AN=113480442&lang=es&site=eds-live](http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=113480442&lang=es&site=eds-live)

OMC. (2013) Conferencias Ministeriales—Novena  
Conferencia Ministerial de la OMC. Recuperado 15 de  
mayo de 2021, de  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/m  
c9\\_s/brief\\_adp\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc9_s/brief_adp_s.htm)

OMC. (2019). Informe de Políticas Comerciales sobre el  
Perú.  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s393\\_  
s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s393_s.pdf)

- Park, H. (2012). The Duty Drawback Scheme as an Export Incentive and Export Demand in Korea. *Journal of Korea Trade*. 16(1), 39-47. [http://oak.go.kr/central/journalist/journaldetail.do?article\\_seq=16815](http://oak.go.kr/central/journalist/journaldetail.do?article_seq=16815)
- Peixoto, A. H, Freitas, R., Batista, W. P. L., Felix, L. A. & Dantas, J. (2019). Regime aduaneiro especial de drawback como redutor de custos no setor de fruticultura. *Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI*, 6(1), 35-56. <https://doi.org/10.26694/2358.1735.2019.v6ed17682>
- Prada, E., García, G. & Andrade, R. (2016). Evolución de la oferta exportable en Santander, Colombia 2000-2012: Un análisis a través del índice Herfindahl Hirschmann. *I+D Revista de Investigaciones*, 7(1), 78-90. <https://doi.org/10.33304/revinv.v07n1-2016008>
- Recabarren, J., y Tso-Lee, Y. (2019). La diplomacia parlamentaria chilena en la profundización de las relaciones entre Chile y China. 2000-2016. *Revista Relaciones Internacionales, Estrategia Y Seguridad*, 15(1). pp. 159-175. DOI: <https://doi.org/10.18359/ries.4251>
- Rodríguez, A. (2016). Costos Internacionales para importar y exportar. *Quipukamayoc*, 24(45), 139-149. <https://doi.org/10.15381/quipu.v24i45.12476>

- Rodríguez, N. (1995). El régimen del Drawback como mecanismo de promoción de exportaciones en el Perú. *Derecho & Sociedad*. (10), 15-26. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/view/14304>
- Romero, H. G. (2015). El nuevo integrante de los acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías: el acuerdo sobre facilitación del comercio de la OMC. Sus disposiciones sustantivas. *Revista latinoamericana de derecho comercial internacional*, 3, 1-38. <https://biblat.unam.mx/hevila/Revistalatinoamericanadederechocomercialinternacional/2015/vol3/no1/1.pdf>
- Saes, M. S. M. & Nishijima, M. (2007). Drawback para o café solúvel brasileiro: Uma análise de mercado. *Revista de Economia Mackenzie*. 5(5), 141-174. <https://biblat.unam.mx/en/revista/revista-de-economia-mackenzie/articulo/drawback-para-o-cafe-soluvel-brasileiro-uma-analise-de-mercado>
- Silva, C. N., Silva, C. C. N., & Orange, L. (2019). A importância do Regime Aduaneiro de Drawback para Internacionalização de Empresas Brasileiras. *Internext*, 14(1), 59-75. <https://doi.org/10.18568/internext.v14i1.456>
- Silva, G., Maciel., y Camargos, E. (2018). Efecto derrame del crecimiento de China en América del Sur: Un

- análisis basado en el comercio internacional. *Revista de la CEPAL*, 126, 47-62.  
[http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true  
&db=bth&AN=134669383&lang=es&site=eds-live](http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=134669383&lang=es&site=eds-live)
- Silva, V., y Silva, A. (2019). Análisis de la dependencia de insumos importados en la industria brasileña entre 2000 y 2014. *Revista de la CEPAL*, 127, 149-174.  
<https://doi.org/10.18356/06foac69-es>
- Souza, M. J. P. D., & Burnquist, H. L. (2011). Impactos da facilitação de comércio: evidências do modelo gravitacional. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 49(4), 909–940.  
[https://doi.org/10.1590/s0103-  
20032011000400005](https://doi.org/10.1590/s0103-20032011000400005)
- SUNAT. (2021). Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. *Estadísticas y Estudios*.  
[https://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/expo  
rtaciones.html](https://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/exportaciones.html)
- Tóala, G. M. L., Mendoza, A. A., Vinces, D. L., y Moreira, L. M. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 4(4), 71-87.  
<http://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Tran, T. A.-D., Phi, M. H., & Diaw, D. (2017). Export diversification and real exchange rate in emerging Latin America and Asia: A South–North vs. South-

- South decomposition. *Journal of International Trade & Economic Development*, 26(6), 649-676. <https://doi.org/10.1080/09638199.2017.1286680>
- Valderrama Pérez, L. W., Yábar Vega, B. Y. P., Velarde Molina, J. F., & Díaz Zelada, Y. F. (2018). Diseño de un modelo de e-logística para un operador logístico peruano. *3C Tecnología\_Glosas de innovación aplicadas a la pyme*, 7(4), 86-103. <https://doi.org/10.17993/3ctecno.2018.v7n4e28.86-103/>
- Valverde, M. (2016). Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ¿Barreras al Comercio?: El Caso Peruano en el Asia-Pacífico. *Journal of Business, Universidad Del Pacífico (Lima, Peru)*, 8(1), 35-56. <https://doi.org/10.21678/jb.2016.75>
- Yemil Chabén, N. (2017). La Consistencia De Nuestra Oferta Exportable. *Revista de Derecho de la Universidad de Montevideo*, 16(32), 127-131. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6384411>
- Zelicovich, J. (2020). Hacia una nueva reforma de la Organización Mundial de Comercio: análisis de su proceso de posicionamiento en la agenda internacional reciente. *Revista Relaciones Internacionales, Estrategia Y Seguridad*, 15(1). pp. 43-60. <https://doi.org/10.18359/ries.4014>

## ***Descubre tu próxima lectura***

Si quieres formar parte de nuestra comunidad, regístrate en <https://www.grupocompas.org/suscribirse> y recibirás recomendaciones y capacitación



   @grupocompas.ec  
compasacademico@icloud.com

**Roberto Macha Huamán**

Magister en Comercio Internacional y Aduanas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Economista, Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima, Perú. Bachiller en Ciencias Económicas, Universidad Nacional Federico Villarreral, Lima, Perú.

robertomachahm@gmail.com, ORCID 0000-0002-5361-9910

<https://scholar.google.com/citations?user=FLuzhwwAAAAJ&hl=es>

**Rudy Gonzalo Adolfo Chura Lucar**

Doctor en Administración, Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Magister en Supply Chain Management, Universidad ESAN, Lima, Perú. Magister en Docencia Universitaria, Universidad César Vallejo, Lima Perú. Título de Licenciado en Negocios Internacionales, Universidad César Vallejo, Lima Perú.

Rudy.rc34@gmail.com, ORCID 0000-0001-5427-7484

<https://scholar.google.com/citations?hl=es&user=gC4II78AAAAJ>

**Francisco Eduardo Cúneo Fernández**

Maestro en Administración de Empresas, Universidad del Turabo, Puerto Rico – USA. Título de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. pacoeduardo@gmail.com

ORCID:0000-0002-7099-6793

<https://scholar.google.com/citations?user=G2yRMKkAAAAJ&hl=es&oi=ao>

**Tania Quiroz Quesada**

Abogada, Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Maestra en Derecho Civil y Comercial, Universidad Inca Garcilaso de la Vega. taquirozq@ucvvirtual.edu.pe

ORCID: 0000-0001-8964-6905

<https://scholar.google.es/citations?hl=es&user=Zb9IuglAAAAJ>

**Roque Juan Espinoza Casco**

Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad, Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. Master Universitario en Gestión y Comunicación de Entidades Sociales y Solidarias. Universita Abat Oliba CEU. España. Magister en Psicología Educativa, Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú y Licenciado en Educación de la Universidad Peruana Cayetano Heredia, Lima, Perú. Postdoctorado en ética y Responsabilidad social y Derechos humanos con Mención en Finanzas Internacionales. Proyecto de Desarrollo y Gestión Pública de la Universita Abat Oliba CEU. España.

respinozaca@ucv.edu.pe,

ORCID

0000-0002-1637-9815

[https://scholar.google.com/citations?view\\_op=list\\_works&hl=es&user=QmwqUfUAAAAJ](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=es&user=QmwqUfUAAAAJ)



@grupocompas.ec  
compasacademico@icloud.com



Organización  
de las Naciones Unidas  
para la Educación,  
la Ciencia y la Cultura



Cátedra UNESCO  
«Paz, Solidaridad y  
Diálogo Intercultural»  
Universitat Abat Oliba CEU



Grupo de capacitación e investigación pedagógica



@grupocompas.ec  
compasacademico@icloud.com