

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**



**Efectos del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea  
en la creación y desviación comercial**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE  
BACHILLER EN CIENCIAS SOCIALES CON MENCIÓN EN  
ECONOMÍA**

**AUTOR**

Situ Chu, Alex

**ASESOR**

Fairlie Reinoso, Alan Carsol Bernabe

2020

## Resumen

La Unión Europea es el tercer destino comercial del Perú. En ese sentido, el Acuerdo Comercial entre ambos vigente desde el 1° de marzo del 2013 es uno de los más importantes. El objetivo de esta tesis es analizar los efectos de este acuerdo en la creación y desviación del comercio. Para ello, se utiliza un modelo de gravedad aumentado, en el cual se incluyen variables que representen las características que causen resistencia o propensión al comercio internacional. La ecuación se estima mediante el método de datos de panel para una muestra de 58 países durante el periodo de 1998-2018. Los resultados preliminares muestran que el tratado ha sido relevante en la intensificación de las importaciones entre ambos socios comerciales. Mientras que, las exportaciones no se han intensificado. Asimismo, se evidencia que, a mayor distancia entre los países, presentan menos flujos comerciales entre ambos debido a mayores costos de transporte. Por otro lado, cuando ambos países comparten el mismo idioma y/o están situados en el mismo continente común la relación comercial es más fácil. Estos hallazgos muestran la existencia de un efecto de creación comercial.

Palabras clave: acuerdo comercial, creación comercial, desviación comercial, Perú, Unión Europea

## Abstract

The European Union is the third commercial destination of Peru. In this sense, the Trade Agreement between the two in force since March 1, 2013 is one of the most important. The objective of this thesis is to analyze the effects of this agreement on the trade creation and diversion. To do this, an augmented gravity model is used, which includes variables that represent the characteristics that cause resistance or propensity to international trade. The equation is estimated using the panel data method for a sample of 58 countries during the period 1998-2018. Preliminary results show that the agreement has been relevant in the intensification of imports between the two trading partners. While, exports have not intensified. Likewise, it is evidenced that, the greater the distance between the countries, the fewer trade flows between them due to higher transportation costs. On the other hand, when both countries share the same language and / or are located on the same common continent, the commercial relationship is easier. These findings show the existence of a commercial creation effect.

Keywords: trade agreement, trade creation, trade diversion, Peru, European Union

## ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	6
2.	MARCO TEÓRICO.....	8
2.1.	ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES (ACP).....	8
2.2.	CREACIÓN Y DESVIACIÓN COMERCIAL.....	10
2.3.	CLÁSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF).....	11
2.4.	EFFECTOS BUILDING BLOCK Y STUMBLING BLOCK.....	11
2.5.	LITERATURA EMPÍRICA.....	13
2.6.	INTERCAMBIO ECOLÓGICAMENTE DESIGUAL.....	15
3.	HECHOS ESTILIZADOS.....	18
3.1.	ACUERDO COMERCIAL ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA.....	18
4.	EL MODELO Y LA METODOLOGÍA.....	20
4.1.	EL MODELO.....	20
4.2.	LA ESPECIFICACIÓN DEL MODELO.....	23
5.	DATOS Y VARIABLES.....	25
6.	RESULTADOS ECONOMETRÍCOS.....	29
7.	CONCLUSIONES.....	31
8.	BIBLIOGRAFÍA.....	32
9.	ANEXOS.....	35
9.1.	ANEXO 1: PAÍSES CONSIDERADOS EN LA MUESTRA.....	35

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en la estimación (promedio 1998-2018).....	277
Tabla 2: Estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en la estimación (promedio años 1998-2018).....	299



## 1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la Organización Mundial del Comercio (OMC) inició un plan de estímulo para la reducción de barreras al comercio, para lo cual consolidó un esquema de liberalización. El Perú, siguiendo la tendencia de apertura económica, inició el proceso de integración comercial en el año 2006. Para la fecha, el país ha logrado la firma de 22 acuerdos comerciales vigentes. Entre ellos, el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea, cuyos efectos serán analizados en el presente trabajo de investigación.

Dentro de la teoría, los efectos de un acuerdo comercial pueden ser tanto positivos como negativos. No obstante, a priori no puede afirmarse si la decisión de suscribir el acuerdo comercial ha sido favorable o no para el país por lo que, un análisis empírico y/o ex – post del tratado es conveniente para esclarecer este problema. Por lo tanto, la pregunta de investigación que surge a colación es la siguiente: ¿El tratado tuvo un efecto en la creación de comercio y llevado un incremento en el comercio bilateral entre Perú y la Unión Europea? Si en efecto, hay evidencia de un aumento en los flujos comerciales ¿Cuál fue el resultado de la desviación comercial?

El presente trabajo consistirá en un análisis del efecto del TLC entre Perú y la Unión Europea a 7 años de su vigencia mediante un modelo gravitacional. Se ha escogido este modelo porque es particularmente bien definido para evaluar los efectos ex – post de los acuerdos comerciales y medir los factores relacionados a los flujos comerciales bilaterales. Asimismo, el modelo puede explicar consistentemente la variación de los flujos comerciales a través de un amplio periodo de tiempo y países. La ecuación gravitacional se estimará mediante la metodología de datos de panel, ya que responde a la crítica hacia un enfoque de corte transversal, la cual se ve afectada por sesgos de especificación<sup>1</sup>.

La tesis contribuye a la discusión teórica sobre el efecto de los acuerdos comerciales preferenciales sobre el comercio internacional global, puesto que,

---

<sup>1</sup> Bacaria et. al (2013)

si los resultados muestran mayor efecto de creación de comercio se podría afirmar que, este acuerdo es un *building block* o de lo contrario, si el efecto de la desviación comercial es mayor, el acuerdo sería un *stumbling block*. Asimismo, el tema a tratar es relevante para los hacedores de políticas de ambos socios comerciales, pues si los resultados del análisis son favorables se puede profundizar la relación político comercial entre ambos. Por último, para las entidades de promoción comercial, gremios empresariales, importadores y exportadores para identificar oportunidades de negocio de acuerdo a la dinámica de los flujos comerciales.

La estructura de la presente tesis es la siguiente. En el primer capítulo se presenta el marco teórico. Este contiene las definiciones de: los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) y cómo han ido profundizándose más con el paso de los años, los efectos de creación y desviación comercial, la cláusula de nación más favorecida (NMF). Asimismo, se presentan una revisión de trabajos empíricos sobre el tema en cuestión a tratar. En este capítulo también se añade la explicación sobre el intercambio ecológicamente desigual.

El segundo capítulo trata de los hechos estilizados sobre el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea. El tercer capítulo consiste en la descripción teórica y analítica del modelo gravitacional, sus supuestos, y la metodología a usar en el trabajo. El cuarto capítulo presentará el tratamiento de los datos. En el último capítulo se presentará los resultados de las estimaciones del modelo.

## 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1. ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES (ACP)

Los acuerdos comerciales preferenciales (ACP<sup>2</sup>) constituyen una excepción de la disposición general de la nación más favorecida (NMF) de la OMC. Es decir, tienen una característica discriminatoria, ya que solo las partes que lo firman gozan de mayor facilidad de ingreso a los respectivos mercados.

Los acuerdos comerciales preferenciales pueden ser clasificadas de cuatro maneras. Primero, por nivel de desarrollo, es decir, si el acuerdo es entre países desarrollados, en desarrollo o, entre países desarrollados y en desarrollo. Segundo, por alcance geográfico, si es que el acuerdo es interregional o intrarregional. Tercero, por el tipo, pueden ser acuerdos comerciales preferenciales bilaterales (entre dos países), plurilaterales (entre varios países) o entre bloques regionales. Por último, por grado de integración de mercado, pueden ser un tratado de libre comercio o unión aduanera.

Uno de los motivos que justifican la firma de un ACP recae en que un acuerdo comercial multilateral, en el cual los países puedan llegar a un consenso sobre reducciones arancelarias y acceso al mercado de forma recíproca, puede neutralizar las políticas comerciales que empobrezcan al vecino; es decir, las externalidades internacionales provocadas por la decisión de política comercial de un país sobre el bienestar de otro (Ossa 2011).

Un segundo motivo para concretar un ACP es porque tiende a permitir la especialización en las industrias donde se presentan ventaja comparativa, el aprovechamiento de las economías de escala y a la diferenciación del producto. En especial, en países en desarrollo, entre los beneficios asociados a la liberación del comercio se encuentran el aporte de oportunidades para el aprendizaje y la innovación de producto para generar mayor competencia hacia el mayor flujo de importaciones y la inserción de empresas al escenario exportador por la mayor competencia debido a la integración comercial (Rodil y Lopez 2011; Krugman 2012).

---

<sup>2</sup> OMC (2011) World Trade Report 2011.



Si bien, casi en su totalidad, los acuerdos comerciales contienen disposiciones sobre aranceles preferenciales, la mayoría de ellos han ido “profundizándose” pues, actualmente incluyen aspectos más allá de los aranceles, como los servicios, la inversión, la protección de la propiedad intelectual y políticas de competencia.

Últimamente, se enfatizan disposiciones sobre la aplicación a la legislación laboral y ambiental. Por otro lado, se incluyen aspectos como la lucha contra la pobreza y el desarrollo rural y turismo. La literatura respecto a este tema los ha denominado, Acuerdos Comerciales Profundos o DTA, según sus siglas en inglés (*Deep Trade Agreements*).

Los ACP firmados en los últimos años cubren en promedio 17 áreas de políticas en comparación con los pactados en los años 50 que solo cubrían en promedio 8. La evidencia nos muestra que los ACP están volviéndose más profundos, tanto en el margen intensivo (compromisos específicos dentro de un área política) como en el margen extensivo (el número de áreas políticas cubiertas).

Hofmann et al (2019) al estudiar 28 acuerdos comerciales firmados por los Estados Unidos y La Unión Europea identificaron hasta 52 áreas de política que fueron abarcadas por lo menos en uno de estos acuerdos. Asimismo, acuerdos con mayor cobertura tienden a incluir cuestiones regulatorias en relación con el comercio como los subsidios o barreras al comercio. Por último, evidencian que más de 20 provisiones comúnmente incluyen áreas de política que no están relacionadas de forma directa al comercio, como el laboral, el medioambiental y el movimiento de personas.

Por otro lado, al analizar los ACP por nivel de desarrollo de los países firmantes se evidencian dos hechos. Primero, los ACP más profundos son acordados entre países desarrollados, seguido por los ACP entre países más desarrollados y menos desarrollados. Segundo, los ACP entre países en desarrollo son menos profundos, es decir, reflejan características de negociaciones sobre aranceles y barreras comerciales tradicionales.

La relevancia de los DTA se debe a sus implicancias en el desarrollo económico de los países, dado que, las reglas implícitas en estos acuerdos, de la mano con las reglas de los acuerdos comerciales multilaterales y elementos del derecho económico internacional permiten a través de regímenes de comercio e inversión determinar la extensión de la integración económica. Por otro lado, las reglas sobre competencia influyen en la eficiencia económica, las de derechos de propiedad intelectual incentivan la innovación, mientras que las reglas medioambientales y laborales contribuyen a mejores resultados sociales (Matoo, Rocha y Ruta 2020).

## 2.2. CREACIÓN Y DESVIACIÓN COMERCIAL

Los efectos de firmar un acuerdo comercial son mencionados en el trabajo pionero de Viner (1950), los cuales son la creación del comercio y la desviación del comercio. Bajo el supuesto de que la elasticidad demanda de importación no haya variado en ausencia de integración, un aumento en la elasticidad ingreso de la demanda importada intra-área evidencia la existencia de creación del comercio, consecuencia de la eliminación de las barreras del comercio (efecto producción) o al aumento del consumo causado por la reducción de los precios (efecto consumo). Por otro lado, la desviación comercial se da cuando la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones del extra-área disminuye; es decir, cuando se sustituyen las importaciones de países no miembros (con menor costo de producción), por las del país socio cuyo precio disminuye, pero por el efecto discriminador de la protección (aranceles más bajos) (Balassa 1974; Rodil y Lopez 2011).

El efecto de la creación de comercio resulta positivo para el bienestar económico, puesto que los recursos se reasignan a industrias en las cuales el país posee mayor ventaja comparativa y competitiva. Mientras que, el impacto de la desviación comercial es negativo sobre el bienestar dado que, se reasignan

recursos de un sector cuya producción es más eficiente hacia una con menor ventaja comparativa, pero con el trato comercial preferencial (Panagariya 2000).

### 2.3. CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF)

El principio de no discriminación o la cláusula de nación más favorecida (NMF) implica un trato homogéneo para todos los países miembros de la OMC. Es decir, si se disminuye una tarifa para el bien de un país, esta debe estar al mismo nivel para todos. El propósito de esta cláusula es evitar la desviación comercial. Los acuerdos comerciales preferenciales violan esta cláusula pues otorgan preferencias a países en específico. No obstante, estos son permitidos debido a que el trato de nación más favorecida causa el problema del *free rider* o polizón. Puesto que, si solo una fracción de todos los países miembros acuerdan una reducción tarifaria, los que no acordaron se beneficiarán de las facilidades de acceso a nuevos mercados sin necesidad de nuevos compromisos. (Baldwin 2016).

### 2.4. EFECTOS BUILDING BLOCK Y STUMBLING BLOCK

La rápida propagación de los ACP en las últimas décadas ha despertado un debate entre los economistas, creando dos posturas: aquellos que proponen que los acuerdos preferenciales tienen efecto *building block* y otros, que el efecto es de *stumbling block* sobre el libre comercio global.

Entre los argumentos a favor de los acuerdos preferenciales o regionalismo, se encuentra el concerniente a los efectos que puede tener la reducción de aranceles sobre la apertura. Esto genera que el sector exportador se expanda más debido a los recortes arancelarios extranjeros y los sectores que compiten con las importaciones se contraen con los recortes arancelarios nacionales (Baldwin 2011).

Frank y Wei (1998) proponen otro argumento a favor sobre el efecto *building block* de los ACP. En su modelo de información imperfecta donde los trabajadores no tienen la certeza de si ganarán o perderán con el libre comercio global, los ACP al ser una forma intermedia de liberalización, pueden ser políticamente factibles, incluso en el caso de que el comercio mundial no lo fuera. Debido a que, luego de la firma de un ACP, las ventajas comparativas del país se revelan y la incertidumbre de si los trabajadores ganarán o no con

el comercio desaparece. Si hay evidencia de ganancias con el comercio bilateral, esto impulsaría la aceptación para una mayor liberalización global.

El principal argumento sobre el efecto *stumbling block* de los ACP recae en la desviación comercial que estos pueden generar. En consecuencia, menor bienestar económico mundial. También, enfatizan los costos de oportunidad de los escasos recursos para las negociaciones regionales que pueden usarse para negociaciones multilaterales (Hamanaka 2009).

Entre los trabajos empíricos que buscan dar una respuesta a este debate se encuentra el de Estevadeordal, Freund y Orleans (2008) quienes intentan evaluar empíricamente el efecto de los aranceles preferenciales sobre la liberalización del comercio exterior en países en desarrollo. Ellos examinan la variación en los aranceles preferenciales y aranceles NMF en 10 países latinoamericanos y 100 industrias durante 12 años. Sus resultados muestran evidencia de efecto *building block* para el libre comercio exterior en América Latina, esto debido a, la existencia de un efecto de complementariedad entre los aranceles preferenciales y los aranceles NMF. Asimismo, se halla que, los aranceles fuera de los ACP disminuyen más en los sectores en los que los miembros del tratado son proveedores más importantes. Efectos que se encuentran ausentes en las uniones aduaneras.

Por otro lado, Tovar (2012) estudia la relación entre la liberalización preferencial del comercio y los aranceles impuestos a países no socios para el caso del CAFTA-DR. Entre sus resultados encuentra que, al usar datos de 6 dígitos del SA, los productos con mayor reducción arancelaria preferencial se asocian con mayores aumentos en los aranceles NMF. También, se muestra que, para el primer subperiodo de análisis (2006-2007), existe una relación negativa entre los cambios en los aranceles preferenciales y los cambios en los aranceles NMF, lo que proporciona evidencia de un efecto inicial de *stumbling block* por los ACP. Asimismo, los productos con mayores porcentajes preferenciales de importación percibieron más aumentos en los aranceles NMF solo cuando existe un considerable margen de preferencia. Este hecho

respalda más el efecto de *stumbling block*. En contraste, lo hallado para el segundo subperiodo (2008-2009) evidencia la relación positiva entre los cambios en los aranceles preferenciales y los aranceles NMF. No obstante, estos resultados no son robustos frente a todos los test utilizados, por lo que, se concluye que la evidencia de un efecto *building block* de la liberalización preferencial y los aranceles NMF es más débil.

Como se aprecia, los resultados mostrados en los distintos estudios sugieren que se necesita más evidencia y que estos pueden diferir por cada caso en particular, además que dependen del horizonte temporal a analizar.

A través de los años, muchos trabajos empíricos sobre creación o desviación comercial han tratado de proveer respuestas para la pregunta de si las ACP impactan de manera positiva o negativa al libre comercio. Si el regionalismo reduce el bienestar global, se observaría mayor desviación en el comercio. Mientras que, si se observa poca desviación, los ACP estarían contribuyendo a mayor liberalización.

## 2.5. LITERATURA EMPÍRICA

Muchos de estos estudios utilizan una ecuación de gravedad, que predice el comercio entre los socios comerciales en base a los ingresos, entre otras características. Se centran en variables que capturan la medida en la que los miembros del ACP comercian más o menos de acuerdo a lo que se esperaba.

Entre los trabajos empíricos que buscan evaluar los efectos de los tratados comerciales sobre la creación y/o desviación en los flujos comerciales se encuentra, el de Clausing (2001) quien evidencia que el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos (CUFTA) ocasionó un aumento de las importaciones de bienes canadienses al mercado estadounidense, pero no hubo efecto de desviación comercial. En la misma línea, el estudio de Trefler (2004) muestra que el efecto de la creación compensa al de desviación comercial.

Por otro lado, Romalis (2007) concluye que el TLCAN generó un efecto de desviación comercial. Asimismo, Chang y Winters (2002) analizan el efecto de la unión aduanera en los precios de las exportaciones de Brasil bajo el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) sobre el bienestar. Ellos hallan un aumento en el precio de las exportaciones argentinas mientras que el de los países no socios disminuyeron. Este resultado podría indicar que el tratado tuvo un efecto de desviación comercial.

Existen también, estudios empíricos que estiman un modelo de gravedad para evaluar los efectos de los tratados comerciales. Entre ellos, el de Bacaria-Colom y otros (2013) cuyo objetivo es analizar los resultados del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea mediante la estimación de un modelo de pseudo-gravedad. Ellos encuentran que la variable relacionada con la entrada en vigor del tratado resulta positiva y significativa, lo que demuestra que, este ha sido relevante en la intensificación de las relaciones comerciales entre ambos socios. Por otro lado, Milton y Siddique (2014) examinan el impacto del Tratado de Libre Comercio entre Australia y Tailandia (TAFTA) usando un modelo de gravedad aumentado. Sus resultados muestran que los efectos del TAFTA han sido modestos en la creación de flujos comerciales, con poca evidencia que esto ha sido a expensas de la desviación del comercio.

Arrieta (2018) realiza un estudio sobre los efectos de la creación y desviación comercial producidos por el TLC entre Perú y los Estados Unidos considerando bienes con datos desagregados a diez dígitos entre los años 1995-2015. Él encuentra creación comercial en las importaciones de consumo intra-bloque y extra-bloque. Por otro lado, para los bienes de la categoría de desgravación A se evidencia un efecto de desviación de las importaciones. Por último, la categoría de desgravación C produjo un efecto de creación comercial extra-bloque dado el mayor volumen de exportaciones de las partes dentro del acuerdo hacia el resto del mundo.

Por otra parte, Fairlie (2019) estima mediante un modelo de gravedad aumentado, el efecto del TLC con China sobre los flujos comerciales del Perú a nivel agregado y desagregado por tipo de bien. Los resultados a nivel agregado muestran que, el TLC con China ha tenido un impacto positivo en las exportaciones e importaciones peruanas, siendo el doble el de las exportaciones. A nivel desagregado, las materias primas son los más beneficiados con el tratado, dado el aumento en el volumen exportado, lo cual evidencia que la canasta exportadora no se ha diversificado, sino que, se ha concentrado más en las materias primas.

## 2.6 INTERCAMBIO ECOLÓGICAMENTE DESIGUAL

En los últimos años, bajo la perspectiva de la economía ecológica ha surgido una corriente que propone la evaluación de los efectos del comercio internacional más allá de la visión monetaria. Esta teoría propone la existencia de un intercambio ecológicamente desigual (Martinez 2008).

El intercambio ecológicamente desigual<sup>3</sup> se define como el escenario derivado del comercio internacional en el que los países de la periferia exportan bienes con alto contenido de sus recursos naturales (en términos de materia y energía) e intercambiarlos por bienes producidos por los países centrales (norte o desarrollados) con menor contenido de recursos naturales. En consecuencia, esta transferencia unidireccional de materias y energía desde la periferia hasta el centro genera desacumulación de capital natural de los primeros a expensas de no gastar demasiado el capital natural de los países del centro. A partir de la definición, la desigualdad en el intercambio ecológico proviene de la diferencia de acumulación/desacumulación de capital natural.

Esta vertiente teórica enfatiza que los patrones del comercio internacional entre países periféricos y centrales (acuerdos norte/sur) son tanto económica y ecológicamente desiguales. La idea detrás de esta teoría es la valoración no necesariamente monetaria, sino que cada transacción realizada en el marco del comercio internacional se puede medir a través de otros

---

<sup>3</sup> Peinado (2018). Economía ecológica y comercio internacional: el intercambio ecológicamente desigual como visibilizador de los flujos ocultos del comercio internacional.

instrumentos, lo que evidenciaría aspectos que no son fácilmente observables. Cabe recalcar, que el concepto de intercambio ecológicamente desigual permite modificar la noción de sustentabilidad ambiental en una noción relacional. Por esta razón, países que exportan bienes con mucho valor agregado pero escaso en recursos naturales, estarían adquiriendo sustentabilidad a través del llamado comercio económico desigual a países cuya canasta exportadora este compuesta principalmente de materias primas. Estos otros instrumentos permiten visibilizar la conexión entre disociación de patrones de consumo y producción, así como de los procesos de des(acumulación) del capital natural.

El estudio de Belloni y Peinado (2013) evidencia que existe una relación de intercambio ecológicamente desigual entre América del Sur y el resto del mundo, a partir de la medición de su huella ecológica y la huella hídrica se aprecian tres cuestiones. Primero, se observa que existe mayor peso de las exportaciones en la totalidad de la huella ecológica e hídrica que en el producto bruto interno. Esto demuestra el uso intensivo de los recursos naturales en las exportaciones. Segundo, hay un menor peso en el consumo doméstico en la totalidad de la huella ecológica e hídrica que en el PBI, es decir, el uso de recursos naturales en el consumo doméstico no es intensivo relativamente. Tercero, los resultados muestran menor intensidad relativa en recursos naturales de las importaciones dado su peso según la totalidad de las huellas ecológica e hídrica.

Países como Argentina y Brasil, si bien enfrentan un intercambio ecológico desigual, el relativo peso negativo de esta situación se compensa a corto o mediano plazo por una tasa mayor de acumulación de divisas destinadas al desarrollo económico (Belloni y Peinado, 2013). En contraste con ellos se puede apreciar el caso de Bolivia, Ecuador y Perú, países que poseen un déficit comercial en términos biofísicos (de recursos naturales) y han presentado periodos de balance comercial monetario deficitario, lo que, sumado a la desacumulación de su capital natural, no han logrado acumular buena cantidad de divisas como Argentina o Brasil. Esto demuestra que, el



ingreso de divisas extranjeras es a costa de la degradación o desgaste del capital natural de cada país sudamericano.

Si bien es un punto que no se testeará cuantitativamente en el presente estudio, es importante tenerlo en cuenta para futuros trabajos de investigación debido a que la canasta exportadora peruana se compone principalmente de materias primas. En ese sentido, un futuro estudio sobre los patrones comerciales con esta visión teórica mostraría mejores alternativas para la planificación de políticas comerciales.



### 3. HECHOS ESTILIZADOS

#### 3.1 ACUERDO COMERCIAL ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es uno de los principales socios comerciales de Perú, pues desde el periodo de vigencia del Acuerdo, representó el 15.6% del total de exportaciones peruanas. Es así como la UE se coloca como el tercer destino comercial de Perú, debajo de China y Estados Unidos. El acuerdo suscrito el 26 de junio de 2012 y vigente desde el 1° de marzo de 2013 se basa en los principios de integración regional, la promoción del comercio y la inversión internacional con la finalidad de contribuir al desarrollo sostenible, reducir la pobreza, generar nuevas oportunidades de empleo y optimizar condiciones laborales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2019).

El estudio sobre la Implementación del Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú por parte del Servicio de Estudios del Parlamento Europeo (2018) muestra que, desde la vigencia del tratado, las exportaciones de la UE hacia Perú han mantenido una tasa de crecimiento anual positiva llegando al valor de 4059 millones de euros en el 2017, sin embargo, en los años 2014 y 2016 el porcentaje de exportaciones se redujo 7.2% y 3.1% respectivamente. Por otro lado, el valor de las importaciones se redujo los primeros dos años de vigencia del acuerdo. No obstante, en los años posteriores, se observa un aumento gradual de las mismas, llegando a mantener un déficit comercial con Perú.

Un análisis más desagregado<sup>4</sup> del acuerdo muestra que, entre países que conforman la Unión Europea, los principales exportadores hacia Perú para el 2017 fueron: España (22%), Alemania (21.2%), Italia (16.1%), Países Bajos (9.6%) y Francia (6%). Por otro lado, en relación a las importaciones provenientes de Perú, España fue su principal destino representando el 35.8% del total de importaciones. Asimismo, Alemania (14.9%), Países Bajos (13.9%), Bélgica (9.7%) e Italia (8.5%).

Un análisis más desagregado por secciones evidencia que, las exportaciones a Perú fueron principalmente máquinas y aparatos, sus partes y

---

<sup>4</sup> Estudios del Parlamento Europeo (2018)

los accesorios (35%), productos de industria química y conexas (15.8%) y materiales de transporte (15.7%). En otro sentido, las importaciones a Perú según los datos desagregados por secciones del Sistema Armonizado<sup>5</sup> (HS), los productos minerales (cobre y sus derivados) tuvieron participación de 40.9%, mientras que los productos del reino vegetal (paltas, mangos, guayabas, entre otros) 28.3%.

Un dato a resaltar es que, el índice de H-H para las exportaciones de la UE evidencia diversificación en los primeros años de vigencia del tratado y un aumento ligero de concentración en el 2017. Mientras que, el índice H-H para las importaciones muestra que existe un grado alto de concentración en comparación con el de exportaciones.

Si bien el comercio bilateral entre Perú y la Unión Europea ha disminuido desde el 2013 producto de la desaceleración económica de Latinoamérica, además de la caída de precios de los commodities, esto último ha afectado a las exportaciones peruanas. Sin embargo, el informe de la Comisión Europea sobre la aplicación de los TLC (CE, 2017) señala que el acuerdo de libre comercio entre ambos países ha tenido un efecto estabilizador dado que el comercio con la UE no ha disminuido tanto como con otros países. Una comparación entre la evolución del comercio bilateral entre Perú y UE, y el comercio de Perú con el resto del Mundo evidencia un efecto positivo del Tratado sobre los flujos comerciales.

---

<sup>5</sup> Estudios del Parlamento Europeo (2018)

## 4. EL MODELO Y LA METODOLOGÍA

### 4.1. EL MODELO

El modelo gravitacional es usado para medir los factores relacionados a los flujos comerciales bilaterales, por ejemplo, estudiar el efecto de los acuerdos comerciales.

La ecuación expresa el comercio entre dos países como una función que depende de sus masas (nivel de ingreso, población) y la distancia geográfica entre ellos. Timbergen (1962) es el precursor de los primeros estudios empíricos sobre modelos económicos de flujos comerciales, al desarrollar una serie de modelos econométricos aplicando la Ley de Gravitación Universal para ello.

La versión más simple del modelo explica que los flujos de comercio son directamente proporcionales al producto interno de los países e inversamente proporcional a la distancia que existe entre ellos.

$$m_{ij} = \delta y_i^{\alpha} y_j^{\beta} d_{ij}^{\gamma} z_{ij}^{\xi}$$

Donde:

$m_{ij}$ : flujo comercial entre los países  $i$  y  $j$

$\delta$ : constante gravitacional

$y_i^{\alpha}$ : PBI del país  $i$

$y_j^{\beta}$ : PBI del país  $j$

$d_{ij}^{\gamma}$ : representa la distancia entre los países  $i$  y  $j$ , la cual pretende capturar los costos de transporte asociados al comercio internacional que pueden influir en el volumen de comercio entre los países

$z_{ij}^{\xi}$ : es un vector de variables que busca absorber otros factores inherentes de cada país que causen ya sea resistencia o propensión al comercio bilateral, entre las cuales se encuentran la cercanía sociocultural entre países, o sus

lazos económicos (migraciones, relaciones políticas, factores de infraestructura, etc.)

La principal crítica en principio fue que, el modelo carecía de fundamentos teóricos aplicados al comercio, dado que, este modelo no estaba basado en ningún marco teórico subyacente, por lo que, las recomendaciones resultadas de estos modelos no contenían base teórica.

A raíz de esta crítica, a partir de los años 70, se han ido integrando fundamentos teóricos a la ecuación de gravedad que incluyen factores explicativos y componentes de control para así optimizar la estadística de la estimación. Entre los autores que aportaron la base teórica al modelo destacan Anderson (1979), con modelos de comercio internacional con productos diferenciados, Bergstrand (1989), bajo competencia monopolística, Helpman (1987) quien incluye la diferenciación de productos y economías de escala.

Anderson y van Wincoop (2003), introducen la resistencia multilateral al comercio, una especificación teórica que puede explicar las barreras existentes al comercio bilateral, la cual depende de las características propias de cada país y en su conjunto.

Los autores descomponen la resistencia al comercio en tres componentes: a) Las barreras bilaterales al comercio entre los países  $i$  y  $j$ , b) La resistencia del país  $i$  de comerciar con el resto del mundo y c) La resistencia del país  $j$  de comerciar con el resto del mundo.

Los autores asumen dos *building block* del modelo de gravedad. Primero, todos los bienes se encuentran diferenciados por el lugar de origen dado que cada país se ha especializado en la producción de un bien y la oferta es fija. Segundo, el *building block* presenta preferencias idénticas y homotéticas aproximadas por una función de utilidad CES.

$$\left( \sum_i \beta_i^{\frac{1-\sigma}{\sigma}} c_{ij}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\sigma/(\sigma-1)}$$

Sujeto a:

$$\sum_i p_{ij} c_{ij} = y_j$$

Donde:

$\sigma$ : la elasticidad de sustitución entre todos los bienes

$\beta_i$ : parámetro de distribución positiva

$y_j$ : el ingreso nominal de los residentes del país  $j$

$p_{ij}$ : precio de los bienes del país  $i$  para los consumidores del país  $j$

$c_{ij}$ : el consumo del país  $j$  de los bienes producidos en  $i$

$p_i$ : precio de los bienes exportados por  $i$ , neteando los costos de transporte

Asumir que:  $t_{ij}$ : el factor de costo de transporte entre los países  $i$  y  $j$

Por lo que el precio de los bienes producidos en el país  $i$  en el país  $j$  será:

$$p_{ij} = p_i t_{ij}$$

La demanda del país  $j$  por los bienes producidos en  $i$  se puede expresar de esta manera:

$$x_{ij} = \left( \frac{\beta_j p_i t_{ij}}{P_j} \right)^{1-\sigma} y_j$$

Donde  $P_j$  representa el índice de precios del consumidor del país  $j$  dado por:

$$P_j = \left[ \sum_i (\beta_i p_i t_{ij})^{1-\sigma} \right]^{\frac{1}{1-\sigma}}$$

El equilibrio de mercado entre ambos países sería el siguiente:

$$y_i = \sum_j x_{ij} = \sum_j (\beta_i t_{ij} p_i / P_j)^{1-\sigma} y_j = (\beta_i p_i)^{1-\sigma} \sum_j \left( \frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{1-\sigma} y_j, \quad \forall i$$

Sumando los ingresos nominales se obtiene el PBI mundial  $y^w$ . Ya con este dato se puede hallar la participación del PBI de los países  $i$  y  $j$  en el comercio internacional. Por lo tanto, la ecuación de gravedad sería la siguiente:

$$x_{ij} = y_i y_j / y^w \left( \frac{t_{ij}}{P_i P_j} \right)^{1-\sigma}$$

Suponiendo que  $t_{ij} = t_{ji}$

Si se aplica logaritmos a la ecuación anterior se obtiene:

$$\ln x_{ij} = a + \ln y_i + \ln y_j + (1 - \sigma) \ln D_{ij} + (1 - \sigma) \ln F_{ij} - (1 - \sigma) \ln P_i - (1 - \sigma) \ln P_j$$

Donde D y F representan las resistencias al comercio internacional.

#### 4.2. LA ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

A partir de la derivación teórica presentada anteriormente y siguiendo la metodología de datos de panel utilizada por Bacaria-Colom et. al. (2013) y Fairlie (2019) se estimarán los efectos del TLC entre Perú y la Unión Europea para el periodo de 2013-2019.

El modelo gravitacional es aumentado dado que, se incluirá variables adicionales aparte del tamaño de las economías y la distancia.

La ecuación a estimar es la siguiente:

$$F_{ijt} = A(PBI_{jt})^{\beta_1} (DIST_{ij})^{\beta_2} \exp(\beta_3 Z_{ijt}) \exp(\beta_4 TLCUEP_{ijt}) \exp(\epsilon_{ijt})$$

Donde:

$F_{ijt}$  es la variable dependiente que corresponde a las relaciones comerciales entre dos países, medido a partir de las exportaciones/importaciones del país  $i$  (Perú) y el país socio  $j$  en el periodo  $t$ .

$PBI_{jt}$  es una variable explicativa que representa el tamaño de las economías pertenecientes al acuerdo comercial, la cual es medida como el PBI del país socio  $j$  en el periodo  $t$ .

$DIST_{ij}$  es la variable que representa la distancia geográfica entre la capital del país de origen y la capital del país socio.

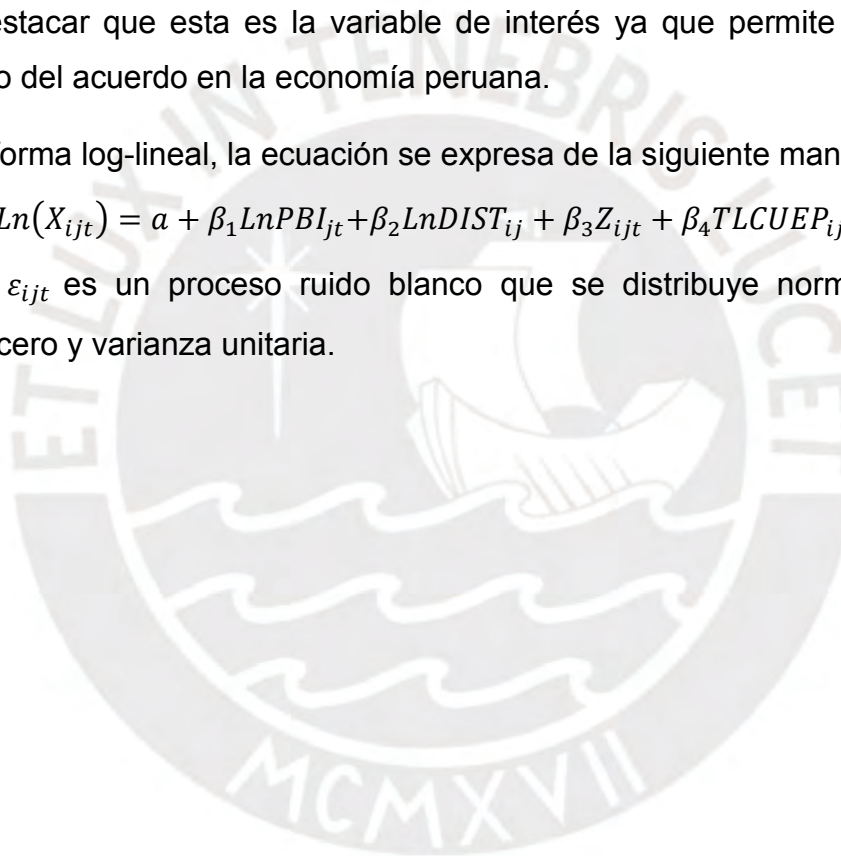
$Z_{ijt}$  es un vector de variables que busca absorber otros factores inherentes de cada país que causen ya sea resistencia o propensión al comercio bilateral, entre las cuales se encuentran la cercanía sociocultural entre países, o sus lazos económicos e históricos (el idioma, mismo continente y si han sido parte de la misma colonia, etc.)

$TLCUEP_{ijt}$  es una variable *dummy* de entrada en vigor del ACP del Perú con los países  $j$  (para este estudio países de la Unión Europea) en el periodo  $t$ . Hay que destacar que esta es la variable de interés ya que permite cuantificar el impacto del acuerdo en la economía peruana.

En su forma log-lineal, la ecuación se expresa de la siguiente manera:

$$\ln(X_{ijt}) = a + \beta_1 \ln PBI_{jt} + \beta_2 \ln DIST_{ij} + \beta_3 Z_{ijt} + \beta_4 TLCUEP_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Donde  $\varepsilon_{ijt}$  es un proceso ruido blanco que se distribuye normalmente con media cero y varianza unitaria.





## 5. DATOS Y VARIABLES

Para la estimación del modelo se ha escogido 60 países<sup>6</sup> ( $j=60$ ), de los cuales la mayoría tiene un acuerdo vigente con Perú al año 2018 y algunos que no cuentan con un ACP, pero cuyos flujos comerciales son representativos. El periodo escogido es desde 1998-2018 ( $t=21$ ).

La variable dependiente sobre los flujos de exportación/importación de Perú hacia otros países en miles de dólares se obtuvo de la base de datos de World Integrated Solution<sup>7</sup>.

La variable explicativa de interés respecto al TLC con la Unión Europea es una variable dummy que toma el valor de 1 desde la entrada de vigor del acuerdo y 0 en el periodo anterior a la firma del mismo según datos de los acuerdos comerciales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo<sup>8</sup>.

Respecto a las variables de control como el tamaño de los países incluidos en el estudio se utilizará su PBI a precios constantes del año 2010 obtenidos de la base de datos de Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial<sup>9</sup>. Por otro lado, las variables que no cambian con el tiempo como la distancia, el continente común, lenguaje común y colonia común entre el país de origen y el de destino provienen de la base de datos del Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)<sup>10</sup>.

La variable de pertenencia al mismo continente toma el valor de 1 si Perú y el país  $j$  pertenecen al continente americano, y tomaría el valor de 0 si no. La de lenguaje común toma el valor de 1 si Perú y el país  $j$  comparten el

---

<sup>6</sup> La lista de los países de la muestra se encuentra en el Anexo1

<sup>7</sup> Véase: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=es>

<sup>8</sup> Véase: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

<sup>9</sup> Véase: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KN>

<sup>10</sup> Véase: [http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd\\_modele/bdd\\_modele.asp](http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd_modele.asp)

idioma español, y 0 si no. La de colonia común toma el valor de 1 si Perú y el país  $j$  han sido colonias del mismo imperio y 0 de lo contrario.

Por último, la variable respecto a las relaciones diplomáticas se obtuvo de la base de datos *Diplomatic Contacts* (DIPCON)<sup>11</sup> y toma el valor de 1 si Perú comparte relaciones diplomáticas con el país  $j$  en el año  $t$  y 0 si no.



---

<sup>11</sup> Diplomatic Contacts (DIPCON), véase: [https://docs.wixstatic.com/ugd/882cb6\\_f7a4f3a4664140789975fb2ed93dadf4.xlsx?dn=DIPCON\\_3.0.xlsx](https://docs.wixstatic.com/ugd/882cb6_f7a4f3a4664140789975fb2ed93dadf4.xlsx?dn=DIPCON_3.0.xlsx)

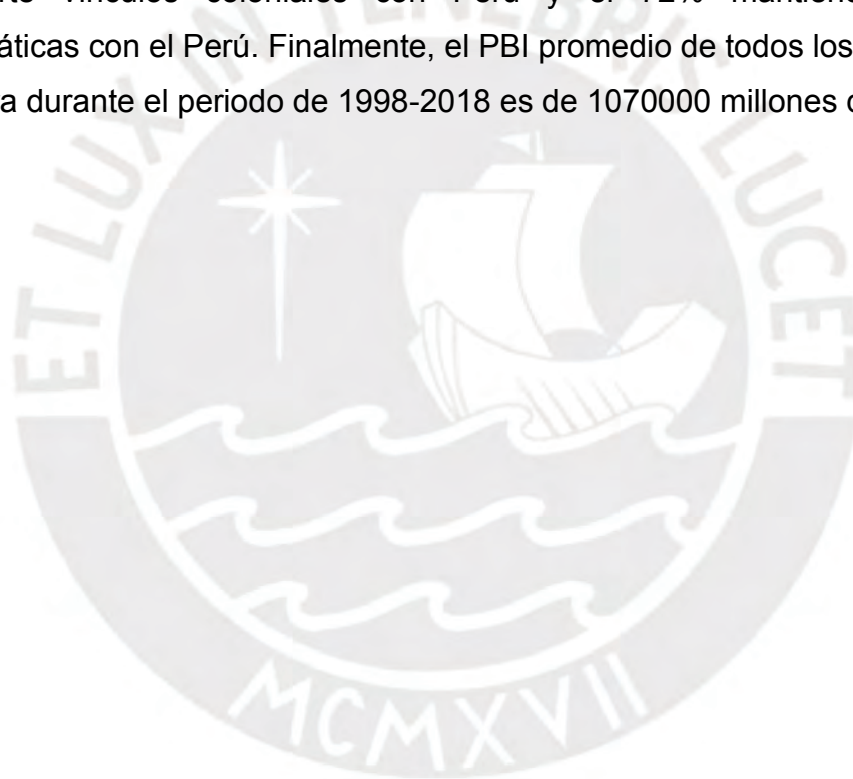
Tabla 1: Estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en la estimación (promedio 1998-2018)

Variable		Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
Exportaciones	<i>overall</i>	432902.2	1135305	0	1.32E+07	N = 1218
	<i>between</i>		916624.7	628.9033	4840066	n = 58
	<i>within</i>		680092	-3838129	9184293	T = 21
Importaciones	<i>overall</i>	391443.9	1073374	2.89	1.01E+07	N = 1218
	<i>between</i>		862729.4	178.959	4847760	n = 58
	<i>within</i>		648121.7	-3578529	6267980	T = 21
TLC UE	<i>overall</i>	0.0985222	0.2981418	0	1	N = 1218
	<i>between</i>		0.1369895	0	0.2857143	n = 58
	<i>within</i>		0.265388	-0.1871921	0.8128079	T = 21
PBI	<i>overall</i>	1.07E+12	2.30E+12	5.89E+09	1.79E+13	N = 1218
	<i>between</i>		2.27E+12	8.81E+09	1.47E+13	n = 58
	<i>within</i>		4.59E+11	-2.52E+12	6.44E+12	T = 21
Continente común	<i>overall</i>	0.3103448	0.4628248	0	1	N = 1218
	<i>between</i>		0.4666753	0	1	n = 58
	<i>within</i>		0	0.3103448	0.3103448	T = 21
Idioma común	<i>overall</i>	0.2586207	0.4380566	0	1	N = 1218
	<i>between</i>		0.4417011	0	1	n = 58
	<i>within</i>		0	0.2586207	0.2586207	T = 21
Colonia común	<i>overall</i>	0.2758621	0.4471312	0	1	N = 1218
	<i>between</i>		0.4508512	0	1	n = 58
	<i>within</i>		0	0.2758621	0.2758621	T = 21
Distancia	<i>overall</i>	8060.373	4123.338	1009.577	18372.04	N = 1218
	<i>between</i>		4157.643	1009.577	18372.04	n = 58
	<i>within</i>		0	8060.373	8060.373	T = 21
Relaciones diplomáticas	<i>overall</i>	0.7200328	0.4491672	0	1	N = 1218
	<i>between</i>		0.3760205	0	1	n = 58
	<i>within</i>		0.2503666	-0.2323481	1.481938	T = 21

Fuente: WITTS, Banco Mundial, CEPII y DIPCON. Elaboración: Propia

La tabla 1 muestra las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas para la estimación<sup>12</sup>. Las exportaciones peruanas hacia los países de la muestra en el periodo 1998-2018 fueron en promedio 432902.2 miles de dólares. Mientras que, la importación desde los países de la muestra en el periodo de estudio fueron en promedio 391443.9 miles de dólares.

Por otro lado, respecto a las variables explicativas, se puede apreciar que el 31% de los países en la muestra comparten el mismo continente con el Perú (continente americano), el 26% habla el mismo idioma, el español, el 28% comparte vínculos coloniales con Perú y el 72% mantiene relaciones diplomáticas con el Perú. Finalmente, el PBI promedio de todos los países en la muestra durante el periodo de 1998-2018 es de 1070000 millones de dólares.



---

<sup>12</sup> Se omitieron de las estimaciones a Venezuela debido a que no hay información disponible sobre el PBI del primero para los años 2015-2018, y a Namibia porque no hay información disponible sobre el valor de exportaciones e importaciones para los años 1998-2001.

## 6. RESULTADOS ECONÓMICOS

Tabla 2: Estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en la estimación (promedio años 1998-2018)

VARIABLES	(1) EXPORTACIONES	(2) IMPORTACIONES
ln_PBI	1.053*** (0.0356)	1.056*** (0.0344)
ln_dist	0.0802 (0.0894)	-0.0975 (0.0865)
CONTINENTE	0.839*** (0.216)	1.112*** (0.209)
IDIOMA	1.466*** (0.246)	-0.253 (0.238)
COLONIA	0.0275 (0.288)	0.920*** (0.279)
DIPLOMATICA	0.441*** (0.134)	0.808*** (0.130)
TLCUE	-0.199 (0.176)	0.570*** (0.170)
Constant	-18.61*** (1.227)	-17.30*** (1.185)
Observations	1,217	1,218
R-squared	0.542	0.578

Fuente: Elaboración propia

La tabla 2 muestra los resultados de las estimaciones preliminares, la primera con el logaritmo de las exportaciones como variable dependiente y la segunda con el logaritmo de las importaciones como variable dependiente. La variable de interés, TLC con la Unión Europea (TLCUE) para la primera regresión el coeficientes -0.199. Esto podría dar a entender que, el efecto del Acuerdo Comercial con la Unión Europea sobre las exportaciones no ha sido muy favorable para los flujos comerciales entre ambos países. No obstante, esta variable no resulta significativa. Este resultado podría explicarse debido a la disminución de los precios internacionales de los *commodities*, productos que conforman mayor parte de la canasta exportable peruana.

Por el otro lado, en la segunda regresión, la variable de interés (TLCUE) muestra un coeficiente de 0.570, el cual es estadísticamente significativo al 1%. Se podría decir que el efecto del Acuerdo Comercial sobre las importaciones es favorable para los flujos comerciales entre el Perú y la Unión Europea.

Respecto a la variable del PBI de los países socios, ambas estimaciones muestran elasticidad positiva y estadísticamente significativa al 1% lo que evidenciaría lo explicado por el modelo gravitacional, los países más grandes tienden a comerciar más con los países de menor tamaño. Es decir, un aumento de un punto porcentual en el PBI de una economía respecto a otra, impacta de manera positiva 1.05% y 1.06% a las exportaciones e importaciones peruanas respectivamente.

Por otro lado, la variable distancia presenta elasticidad negativa para las importaciones, lo que evidencia lo predicho por el modelo, mientras mayor sea la distancia entre la capital de origen y la del socio comercial, habrá menos comercio entre ambos, debido a las dificultades derivadas a mayores costos de transporte.

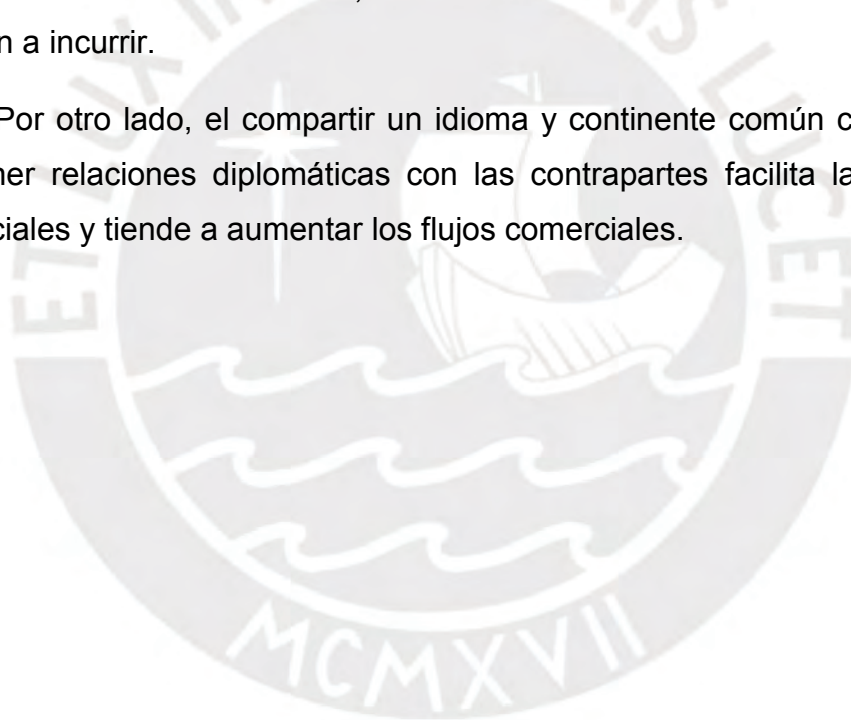
Por último, las variables explicativas que representan las características inherentes de cada país que causen resistencia o propensión al comercio internacional como pertenecer a un mismo continente, compartir el mismo idioma y relaciones diplomáticas tienen un coeficiente positivo y significancia estadística del 1% sobre las exportaciones e importaciones peruanas. Esto quiere decir que, el comercio bilateral se facilita cuando el Perú y su socio comercial pertenecen al continente americano, se comunican en el mismo idioma, el español y mantienen relaciones diplomáticas entre ellos.

## 7. CONCLUSIONES

Si bien los resultados preliminares de la estimación muestran que el acuerdo no ha tenido un efecto positivo en los flujos de las exportaciones, no puede concluirse que este haya tenido un efecto de desviación del comercio; puesto que, sí hay un efecto positivo sobre los flujos de importación. En ese sentido, y comparando el valor de los coeficientes, podría evidenciarse la existencia de un efecto de creación comercial.

Asimismo, la distancia entre dos países sí es un factor determinante en cuanto a la magnitud de comercio entre ellos, pues mientras más lejano se encuentren menos comerciarán, debido a los altos costos de transporte en los que van a incurrir.

Por otro lado, el compartir un idioma y continente común con el Perú y mantener relaciones diplomáticas con las contrapartes facilita las relaciones comerciales y tiende a aumentar los flujos comerciales.



## 8. BIBLIOGRAFÍA

Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American economic review*, 93(1), 170-192.

Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *The American economic review*, 69(1), 106-116.

Arrieta, G. L. P. (2018). *Un análisis gravitacional de la creación y desviación comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos* (Doctoral dissertation, Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias Sociales. Mención: Economía).

Bacaria-Colom, J., Osorio-Caballero, M. I., & Artal-Tur, A. (2013). Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional. *Economía mexicana. Nueva época*, 1, 143-163.

Balassa, B. (1974). Trade creation and trade diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidence. *The Manchester School*, 42(2), 93-135.

Baldwin, R. (2016). The World Trade Organization and the future of multilateralism. *Journal of Economic Perspectives*, 30(1), 95-116.

Baldwin, R., & Freund, C. (2011). *Preferential trade agreements and multilateral liberalization*.

Belloni, P., & Peinado, G. (2013). Inserción externa, capitales transnacionales e intercambio ecológicamente desigual en la América del Sur posnoliberal. *Sociedad y Economía*, (25), 15-38.

Bergstrand, J. H. (1985). The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The review of economics and statistics*, 474-481.

Chang, W. y Winters, L. A. (2002). How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR. *American Economic Review*, 92(4), 889-904.

Clausing, K. A. (2001). Trade creation and trade diversion in the Canada–United States free trade agreement. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 34(3), 677-696.

Comisión Europea (2017) *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio*.

Estevadeordal, A., Freund, C., & Ornelas, E. (2008). Does regionalism affect trade liberalization toward nonmembers? *The Quarterly Journal of Economics*, 123(4), 1531-1575.

Farillie R., A. (2019). La influencia del TLC con China en los flujos comerciales del Perú. *Latin American Journal of Trade Policy* ISSN 0719-9368, (5), 23.



Fairlie R., A. ; Zygierewicz, A. (Editor); Álvarez, I.; Martín, V.; Medina, L.; Montoya, Á. (2018). Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. *BRUSELAS. EPRS*. Recuperado de: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS\\_STU\(2018\)621834\\_ES.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU(2018)621834_ES.pdf)

Frankel, J. A., & Wei, S. J. (1998). Regionalization of world trade and currencies: Economics and politics. *In The regionalization of the world economy* (pp. 189-226). University of Chicago Press.

Hamanaka, S. (2009). The building block versus stumbling block debate of regionalism: from the perspective of service trade liberalization in Asia. *Journal of World Trade*, 43(4), 873-891.

Helpman, E. (1987). Imperfect competition and international trade: Evidence from fourteen industrial countries. *Journal of the Japanese and international economies*, 1(1), 62-81.

Hofmann, C., Osnago, A., & Ruta, M. (2019). The content of preferential trade agreements. *World Trade Review*, 18(3), 365-398.

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía internacional. Madrid: Pearson education.*

Martinez, J. (2008). Conflictos ecológicos y justicia ambiental. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 103, 11-28.

Mattoo, A., Rocha, N., & Ruta, M. (2020). The Evolution of Deep Trade Agreements.

Milton, S., & Siddique, M. A. B. (2014). Trade Creation and diversion under the Thailand-Australia free trade agreement (TAFTA). *Australia: University of Western Australia, Economics.*

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2019). Estudio de Aprovechamiento del TLC Perú-Unión europea. Sexto año de vigencia del TLC. *Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior.*

Organización Mundial del Comercio, OMC (2011). *World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence.*

Ossa, R. (2011). A “new trade” theory of GATT/WTO negotiations. *Journal of Political Economy*, 119(1), 122-152.

Panagariya, A. (2000). Preferential trade liberalization: the traditional theory and new developments. *Journal of Economic literature*, 38(2), 287-331.

Peinado, G. (2018). Economía ecológica y comercio internacional: el intercambio ecológicamente desigual como visibilizador de los flujos ocultos del comercio internacional. *Revista Economía*, 70(112), 53-69.

Rodil M., Ó. & López A., J. A. (2011). *Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio de México: creación de comercio y especialización intraindustrial*.

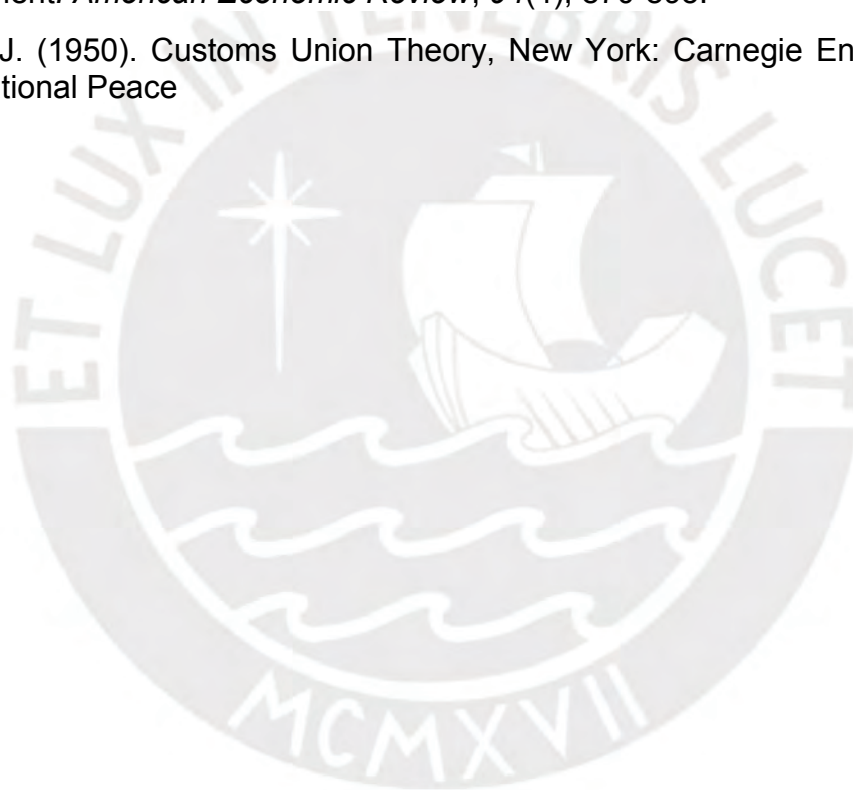
Romalis, J. (2007). NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. *The review of Economics and Statistics*, 89(3), 416-435.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy*.

Tovar, P. (2012). Preferential trade agreements and unilateral liberalization: evidence from CAFTA. *World Trade Review*, 11(4), 591-619.

Trefler, D. (2004). The long and short of the Canada-US free trade agreement. *American Economic Review*, 94(4), 870-895.

Viner, J. (1950). *Customs Union Theory*, New York: Carnegie Endowment for International Peace



## 9. ANEXOS

### 9.1 ANEXO 1: PAÍSES CONSIDERADOS EN LA MUESTRA

<b>Tratados Comerciales</b>	<b>Países</b>
Acuerdo de Libre Comercio entre Perú - Comunidad Andina	Bolivia, Ecuador, Colombia
Acuerdo de Complementación Económica entre Perú y los Estados Parte del MERCOSUR	Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay
Acuerdo de Complementación entre Perú y Cuba	Cuba
Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile	Chile
Acuerdo de Integración Comercial Perú – México	México
Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.	E.E.U.U.
Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá	Canadá
Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur	Singapur
Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China	China
Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea	Corea del Sur
Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio y sus Protocolos Adicionales	Tailandia
Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón	Japón
Acuerdo de Libre Comercio Perú – Panamá	Panamá
Acuerdo de Libre Comercio Perú – Costa Rica	Costa Rica
Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela	Venezuela
Tratado de Libre Comercio Perú - Honduras	Honduras
Acuerdo de Libre Comercio Perú-Australia	Australia
Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)	Suiza, Noruega e Islandia
Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	Austria, Bélgica, Chipre, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, España, Suecia, Reino Unido
Otros países	Rusia, Emiratos Árabes, Filipinas, Indonesia, Turquía, Nueva Zelanda, Hong Kong, Bulgaria, India, Vietnam, Malasia, Namibia, Guatemala, El Salvador y Nicaragua

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo (MINCETUR) Elaboración: Propia