

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSGRADO



UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS

TESIS:

EL MERCOSUR EN LA ECONOMÍA NACIONAL CASO: INCIDENCIA DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) EN LA BALANZA COMERCIAL DE LA ECONOMÍA PERUANA 2004-2015

Para optar el Grado Académico de

MAESTRO EN CIENCIAS

MENCIÓN: ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL

Presentada por:

Bachiller: WALDYR ERINSO CÓRDOVA GÁLVEZ

Asesor:

Dr. ANGEL ABELINO LOZANO CABRERA

Cajamarca - Perú

2017

COPYRIGHT © 2017 by
WALDYR ERINSO CÓRDOVA GÁLVEZ
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

ESCUELA DE POSGRADO



UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS

TESIS APROBADA:

EL MERCOSUR EN LA ECONOMÍA NACIONAL CASO: INCIDENCIA DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) EN LA BALANZA COMERCIAL DE LA ECONOMÍA PERUANA 2004-2015

Para optar el Grado Académico de

MAESTRO EN CIENCIAS

MENCIÓN: ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL

Presentada por:

Bachiller: WALDYR ERINSO CÓRDOVA GÁLVEZ

JURADO EVALUADOR

Dr. Ángel Abelino Lozano Cabrera
Asesor

Dr. Héctor Diomedes Villegas Chávez
Jurado Evaluador

Dra. Reyna López Díaz
Jurado Evaluador

Dr. Alejandro Vásquez Ruiz
Jurado Evaluador

Cajamarca - Perú

2017



Universidad Nacional de Cajamarca

"NORTE DE LA UNIVERSIDAD PERUANA"

Escuela de Posgrado

CAJAMARCA - PERÚ

ACTA DE SUSTENTACIÓN PÚBLICA DE TESIS

Siendo las 11. de la mañana del día 10 de febrero de 2017, reunidos en el Auditorio de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Cajamarca, los miembros del Comité Científico presidido por el **Dr. HÉCTOR DIOMEDES VILLEGAS CHÁVEZ**, en representación del Director y como Miembro de Comité Científico, **Dr. ÁNGEL ABELINO LOZANO CABRERA**, en calidad de Asesor, **Dra. REYNA LÓPEZ DÍAZ**, **Dr. ALEJANDRO VÁSQUEZ RUIZ**, como integrantes del Comité Científico Titular; actuando de conformidad con el Reglamento de la Escuela de Posgrado, se dio inicio a la SUSTENTACIÓN PÚBLICA de la tesis titulada "EL MERCOSUR EN LA ECONOMÍA NACIONAL CASO: INCIDENCIA DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR) EN LA BALANZA COMERCIAL DE LA ECONOMÍA PERUANA 2004-2015", presentada por el alumno WALDYR ERINSO CÓRDOVA GÁLVEZ, con la finalidad de optar el Grado Académico de MAESTRO EN CIENCIAS, en la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en Administración, Línea ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL.


Realizada la exposición de la Tesis y absueltas las preguntas formuladas por el Comité Científico, y luego de la deliberación, se acordó... APROBAR..... la mencionada Tesis con la calificación de MAESTRO CON LADE. - 17 (DIECISIETE)....; en tal virtud el alumno WALDYR ERINSO CÓRDOVA GÁLVEZ, está apto para recibir en ceremonia especial el Diploma que lo acredita como MAESTRO EN CIENCIAS, en la Unidad de Posgrado de la Facultad de Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas, con Mención en Administración, Línea ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA EMPRESARIAL.

Siendo las 12.30 horas del mismo día, se dio por concluido el acto.


.....
Dr. Héctor Diomedes Villegas Chávez
Miembro de Comité Científico


.....
Dr. Ángel Abelino Lozano Cabrera
Asesor


.....
Dra. Reyna López Díaz
Miembro de Comité Científico


.....
Dr. Alejandro Vásquez Ruiz
Miembro de Comité Científico

DEDICATORIA

Dedico esta tesis A. DIOS, a mi familia,
mi esposa Magdalí, mis hijos Erinso Jair y Belisa
Marisel, quienes inspiraron mi espíritu para la conclusión
de esta tesis. A mis padres quienes me dieron
vida, educación, apoyo y consejos.

A mis compañeros de estudio, a mis
Maestros y amigos, quienes con su ayuda
hicieron posible concretar esta tesis.

AGRADECIMIENTO

Al Dr. Ángel A. Lozano Cabrera, por todo el apoyo incondicional, su valiosa asesoría y ser ejemplo de vida, virtud y trabajo.

A mis amigos y colegas del Departamento Académico de Economía, por el apoyo técnico y emocional para la realización del presente trabajo de investigación.

“Cuando se nace pobre, estudiar es el mayor acto de rebeldía contra el sistema. El saber romper las cadenas de la esclavitud”.

TOMAS BULAT (1965 – 2015)

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
EPÍGRAFE	vii
LISTA DE TABLAS	xii
LISTA DE GRAFICOS	xiii
LISTA DE MAPAS	xiv
RESUMEN	xv
SUMMARY	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 CONTEXTUALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2.1 Problema principal	3
1.2.2 Problemas auxiliares	3
1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3.1 Justificación científica	3
1.3.2 Justificación técnico - práctica	4
1.3.3 Justificación institucional y personal	4
1.4 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.5.1 Objetivo general	5
1.5.2 Objetivos específicos	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN (Marco referencial)	6
2.1.1 A nivel internacional	6
2.1.2 A nivel nacional	9
2.2. BASES TEÓRICAS	9
2.2.1 Cambio estructural y globalización de la economía	9
2.2.2 Algunos aspectos del comercio internacional	11
2.2.2.1 Cuestiones generales, concepto e importancia del comercio internacional	11
2.2.2.2 Causas y ventajas del comercio internacional	12
2.2.2.3 Las barreras del comercio internacional	13
2.2.2.4 Principales teorías sobre comercio internacional adoptadas para el estudio	15
2.2.3 El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	26
2.2.3.1 Antecedentes	26
2.2.3.2 Tratado de Asunción	29
2.2.3.3 El Protocolo de Ouro Preto	31
2.2.3.4 Estructura institucional del MERCOSUR	32
2.2.3.5 Personería Jurídica Internacional del MERCOSUR	34
2.2.3.6 Libre circulación y Unión Aduanera	35
2.2.3.7 Algunas ventajas y desventajas del MERCOSUR	36
2.2.4 La Balanza Comercial	38
2.2.4.1 Antecedentes sobre la teoría de la balanza comercial	38
2.2.4.2 Teoría de la balanza comercial	39
2.2.4.3 Principales pensadores sobre el intercambio comercial	40
2.2.4.4 Conceptualizaciones	45
2.2.4.5 Exportaciones	47
2.2.4.6 Importaciones	47
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	48

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO DE LA (S) HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	51
3.1.1 Hipótesis general	51
3.1.2 Hipótesis específicas	51
3.2 VARIABLES/DIMENSIONES	51
3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	52
3.4 MARCO CONCEPTUAL	53

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	54
4.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	55
4.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	55
4.3.1 Métodos generales de investigación	55
4.3.2 Métodos específicos de investigación	56
4.4 UNIDAD DE ANÁLISIS	57
4.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN:	57
4.5.1 Técnicas e instrumentos de acopio de información	57
4.5.2 Técnicas de procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	58
4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA METODOLÓGICA	58

CAPÍTULO V

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 COMERCIO BILATERAL PERÚ – ARGENTINA	59
5.2 COMERCIO BILATERAL PERÚ – BRASIL	64
5.3 COMERCIO BILATERAL PERÚ – URUGUAY	70

5.4 COMERCIO BILATERAL PERÚ – PARAGUAY	75
5.5 COMERCIO PERÚ – MERCOSUR	81
PERSPECTIVAS DE CORTO Y MEDIANO PLAZO COMERCIO PERU MERCOSUR	84
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES Y/O SUGERENCIAS	88
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
INFOGRAFÍA	92
APÉNDICES	93
APÉNDICE 1: Evolución del comercio Perú - Argentina y con el Mundo, 2004 – 2015	93
APÉNDICE 2: Evolución del comercio Perú - Brasil y con el Mundo, 2004 – 2015	93
APÉNDICE 3: Evolución del comercio Perú - Paraguay y con el Mundo, 2004 – 2015	94
APÉNDICE 4: Evolución del comercio Perú - Uruguay y con el Mundo, 2004 – 2015	94
APÉNDICE 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur y con el Mundo, 2004 – 2015	95

LISTA DE TABLAS

	Página
TABLA 1: Indicadores Macroeconómicos 2015: Argentina – Perú	60
TABLA 1.1: Comercio Perú-Argentina, 2007-2015,	61
TABLA 2: Indicadores Macroeconómicos 2011: Brasil –Perú	65
TABLA 2.1: Comercio Perú-Brasil, 2007-2015,	67
TABLA 3: Indicadores Macroeconómicos 2015: Uruguay – Perú	70
TABLA 3.1: Comercio Perú-Uruguay, 2007-2015,	72
TABLA 4: Indicadores Macroeconómicos 2015: Paraguay – Perú	76
TABLA 4.1: Comercio Perú-Paraguay, 2007-2015,	78
TABLA 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur y con el Mundo, 2004 – 2015,	81

LISTA DE GRÁFICOS

	Página
GRÁFICO 1: Evolución del comercio bilateral Perú - Argentina, 2004 – 2015,	60
GRÁFICO 1.1: Exportaciones Perú-Argentina, 2007-2015,	62
GRÁFICO 1.2: Importaciones Perú-Argentina, 2007-2015,	63
GRÁFICO 2: Evolución del comercio bilateral Perú - Brasil, 2004 – 2015,	66
GRÁFICO 2.1: Exportaciones Perú-Brasil, 2007-2015,	68
GRÁFICO 2.2: Importaciones Perú-Brasil, 2007-2015,	69
GRÁFICO 3: Evolución del comercio bilateral Perú - Uruguay, 2004 – 2015	71
GRÁFICO 3.1: Exportaciones Perú-Uruguay, 2007-2015,	73
GRÁFICO 3.2: Importaciones Perú-Uruguay, 2007-2015,	74
GRÁFICO 4: Evolución del comercio bilateral Perú - Paraguay, 2004 – 2015,	77
GRÁFICO 4.1: Exportaciones Perú-Paraguay, 2007-2015,	79
GRÁFICO 4.2: Importaciones Perú-Paraguay, 2007-2015,	80
GRÁFICO 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur, 2004 – 2015,	83

LISTA DE MAPAS

	Página
MAPA 1: Información Básica de Argentina	59
MAPA 2: Información Básica de Brasil	64
MAPA 3: Información Básica de Uruguay	70
MAPA 4: Información Básica de Paraguay	75

RESUMEN

Al analizar la economía debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural han alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de intercambio de bienes, sino de programas de integración entre dos países o a través de la formación de bloques económicos. El comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a las exportaciones e importaciones, cuya comparación analítica se hace a través de la balanza comercial de los países. El presente estudio nos ha permitido dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Cuál ha sido la incidencia del comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2004-2015 y qué perspectivas de corto y mediano plazo existe? En el estudio se ha utilizado una metodología adecuada a la naturaleza del objeto de estudio; llegando a determinar que, en el periodo de estudio, la balanza comercial peruana ha sido deficitaria comparativamente con cada uno de los países (fundadores) conformantes del MERCOSUR.

Palabras clave: Mercado Común del Sur, balanza comercial de la economía peruana.

SUMMARY

When analyzing the economy we must review the dimension that transcends the borders of a country. The importance of international relations in the commercial, political or cultural field has reached a profound significance at the global level, to the extent that one can not speak only of the exchange of goods, but of integration programs between two countries or Through the formation of economic blocks. International trade is the exchange of economic goods between the inhabitants of two or more nations, in such a way as to give rise to exports and imports, whose analytical comparison is made through the trade balance of the countries. In the present study we have been able to answer the following question: What has been the impact of the international trade of the Southern Common Market (MERCOSUR) countries on the behavior of the Peruvian Trade Balance in the period 2004-2015 And what are the short- and medium-term perspectives? The study used a methodology appropriate to the nature of the object of study; Reaching to determine that, in the period of study, the Peruvian trade balance has been deficient compared to each of the countries (founders) conforming to MERCOSUR.

Keywords: Southern Common Market, trade balance of the Peruvian economy.

INTRODUCCIÓN

Las raíces del MERCOSUR se remonta a los acuerdos firmados entre Argentina y Brasil en la declaración de Iguazú en 1985, donde se expresaban las intenciones de enfrentar en forma coordinada problemas comunes como: Fortalecer los sistemas democráticos y reducir la confianza política y tensiones militares; intento que fue implementado a través del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), donde las asimetrías en el terreno económico fueron superadas por las coincidencias de orden político..

El Mercosur no solamente es un acuerdo económico. El entendimiento político fue el eje de las conversaciones entre el Mandatario Argentino, Raúl Alfonsín y el entonces presidente electo de Brasil, Tancredo Neves, durante su visita a Buenos Aires a principios de 1985.

Este proyecto destinado a lograr que los dos países más grandes de América del Sur trabajaran juntos para crear un amplio espacio de democracia y de modernización económica, se plasmó en la "Declaración de Iguazú", suscrita por los presidentes de los dos países Raúl Alfonsín y José Sarney, el 30 de noviembre de 1985. En este documento las dos partes declaraban su permanente disposición a estrechar en forma creciente sus lazos de amistad y cooperación.

El 10 de diciembre de 1986 ambos gobiernos reafirmaron la inquebrantable voluntad de las dos naciones de asegurar el éxito del Programa de Integración y Cooperación Económica al suscribir el "Acta de Amistad Argentino-Brasileña Democracia, Paz y Desarrollo",

La dinámica del proceso iniciado en 1990 con la firma del Acta de Buenos Aires entre Argentina y Brasil se extendió, tan sólo un año después a Uruguay y Paraguay. En 1991 se iniciaron las negociaciones cuadripartitas que culminaron con la conformación del Mercado Común del Sur. El 26 de marzo los presidentes de los cuatro países suscribieron el Tratado de Asunción que le dio origen y que fue aprobado sin oposición

por los respectivos Parlamentos, entrando en vigor el 29 de noviembre de ese mismo año, es decir solamente ocho meses después de su firma, confirmando un alto grado de consenso político con el que ha contado este proceso desde su nacimiento.

La fase de integración se consolidó en 1998 con la firma del Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo cuyo objetivo planteaba la creación de un área económica común en un período de diez años; también se incluyeron temas tales como: armonización de políticas sectoriales y la necesidad de coordinar políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de capital.

El objetivo primordial del Tratado es la integración de los Estados Partes, a través de los siguientes mecanismos: La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación a terceros Estados, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los países participantes (Estados Parte) comprendía el comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, el compromiso de los Estados parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

La relación comercial entre un país y otro, puede tener grandes diferencias en los niveles de comercialización expresado en sus resultados de balanza comercial, como déficit o superávit. Estos antecedentes constituyen los fundamentos teóricos relacionados con el objeto de estudio seleccionado para la presente investigación, por ello es que en el estudio se ha buscado respuesta a la siguiente interrogante que constituyen el problema central de la tesis: ¿Cuál ha sido la incidencia del comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2004-2015 y qué perspectiva de corto y mediano plazo existen?, cuyo objetivo ha sido alcanzado en todo su contenido.

El estudio estará sustentado en las teorías de la ventaja absoluta, la teoría pura y monetaria del comercio internacional, la teoría monetaria (aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, y el análisis del proceso de ajuste mediante el

empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros), la localización y del intercambio desigual.

La metodología utilizada en el estudio está sustentada en los métodos universales deductivo-inductivos, analítico-sintéticos y el método histórico, y en los métodos particulares: método estadístico y el análisis documental.

Los resultados indican que, en todo el período de estudio, la balanza comercial peruana ha sido deficitaria comparativamente con las economías de los cuatro países que inicialmente conformaron el Mercado Común del Sur.

La tesis está estructurada en cinco capítulos, cuyos contenidos se sintetizan a continuación:

El capítulo I está referido al planteamiento del problema, con la contextualización y formulación del problema, la justificación e importancia de la investigación y los objetivos del estudio. En el capítulo II se ha desarrollado el marco teórico, cuya clásica estructura contiene los antecedentes de la investigación, las bases teóricas que sustentan al estudio y la definición de términos básicos. El capítulo III contiene la formulación de la hipótesis y la operacionalización de variables con sus respectivas dimensiones e indicadores cuantificados para comprobar la hipótesis. El capítulo IV se refiere al marco metodológico que responde a las exigencias indicadas en el protocolo de la EPG-UNC. El capítulo V se refiere al análisis y discusión de resultados sobre el comercio bilateral entre Perú-Argentina, Perú-Brasil, Perú-Uruguay, Perú-Paraguay y el comercio entre el Perú y los cuatro países del MERCOSUR.

Las conclusiones, sugerencias y referencias bibliográficas constituyen las páginas finales de la tesis.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 CONTEXTUALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Es ampliamente conocido que el comercio exterior es beneficioso para los países que participan en él, sin embargo, muchas personas son escépticas sobre los beneficios que se pueden lograr intercambiando productos que un país puede producir por sí mismo. Tal es así que los gobernantes de los países regulan este intercambio comercial, principalmente las importaciones de un país mediante los aranceles que encarecen el precio del bien o servicio (como medida de protección del mercado interno). El impuesto cobrado por la importación de bienes o servicios puede variar mucho entre uno y otro, dependiendo de la característica, calidad, presentación y otros elementos del producto. Algunos gobiernos protegen su industria nacional ante la competencia extranjera, que tiene mejor tecnología, mayor productividad, bajos salarios por la disponibilidad de mano de obra barata, insumos más baratos, entre otros factores que hacen al bien más barato en el país de origen y pueden competir con ventajas comparativas y competitivas en relación al país de destino.

La relación comercial entre un país y otro, puede tener grandes diferencias en los niveles de comercialización expresado en sus resultados de balanza comercial, como déficit o superávit; dado que la economía mundial debe estar en equilibrio, es decir, lo que un país tiene de superávit, otro país lo tendrá como déficit. Así países como Japón, Holanda, Estados Unidos que mantienen grandes superávits comerciales y otros como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú que presentan por lo general déficit comerciales. Desde luego que sólo se contabiliza las mercancías legales, es decir no se considera el contrabando¹.

La revolución de los bloques comerciales es un fenómeno que ha ido avanzando en todo el mundo en las últimas décadas: cada vez son más los países que se integran y eliminan las restricciones comerciales entre ellos. En América del Sur, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), compuesto primigeniamente por Argentina, Brasil,

¹ No existiría forma de medirlo sin un control

Paraguay y Uruguay, se formó en 1995 con el doble propósito de ampliar los mercados y aumentar el espacio político para conseguir, de ese modo, un mayor poder de negociación en el entorno internacional. El MERCOSUR es una organización supranacional de ámbito sudamericano que tiene como objetivo fomentar un desarrollo económico armonioso y equilibrado de los países que lo conforman y de la región en su conjunto, que conduzca al establecimiento de un mercado común. Fue fundado en 1991 con la firma del Tratado de Asunción, por iniciativa, encabezada por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, daba paso a uno de los procesos de integración regional más pretenciosos de Latinoamérica. El mismo tenía como premisa la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre sus miembros, el establecimiento de un arancel externo común (AEC), la adopción de una política comercial común frente a terceros, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, y el compromiso de armonizar las legislaciones en las áreas pertinentes.

Este bloque económico fue fundado en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada veinte años antes, que no había tenido mucho éxito en su proceso de integración. Con el fin de ayudar a los miembros con menos recursos, la ALADI introdujo un programa de Preferencia Arancelaria Regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y menos desarrollados. De esta forma esperaba fomentar la expansión mutua de mercados y del comercio, y promover la solidaridad y la amistad, pero los intentos fracasaron.

Es así como nace el Mercado Común Suramericano (MERCOSUR), el cual representa una de las iniciativas más consistentes de integración comercial de Sudamérica. Este bloque de integración surge expresamente de la necesidad de promover el desarrollo económico, científico y tecnológico de estas naciones con el fin de modernizar sus economías, ampliando la oferta y la demanda, así como la calidad de los bienes disponibles.

Por ello el objetivo de la presente investigación está orientada a realizar un análisis dinámico de la posición competitiva de los países miembros del MERCOSUR para establecer la incidencia en la balanza comercial de nuestro país en periodo en el periodo para el cual se dispone de la información necesaria para en análisis del objeto de estudio.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema principal

¿Cuál ha sido la incidencia del comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2004-2015 y qué perspectivas de corto y mediano plazo existe?

1.2.2 Problemas auxiliares

- a. ¿Cuál es la caracterización del comercio internacional en el MERCOSUR y en la economía peruana?
- b. ¿Cómo fue el comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio?
- c. ¿Cuál fue la incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2004-2015?
- d. ¿Qué perspectivas de corto y mediano plazo existen relacionado con el comercio del Perú y el MERCOSUR?

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Justificación científica

El estudio estará sustentado en las teorías de la ventaja absoluta formulada por Adam Smith, en la cual destaca la importancia del libre comercio para la riqueza de las naciones; la teoría pura y monetaria del comercio internacional, la primera se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio y considera dos aspectos: i) El primer aspecto es el enfoque positivo, que se encarga de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar ciertas interrogantes, como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?. ii) El segundo aspecto se refiere al análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los

efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

La teoría monetaria, también comprende dos aspectos: a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, y b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros.

Además, también servirán de sustento de la investigación las teorías de la localización y del intercambio desigual, cuyo fundamento será desarrollado en las bases teóricas correspondiente.

Por otro lado, el aporte al conocimiento científico de la investigación se sustenta en el manejo teórico desde diferentes ángulos en el análisis del objeto de estudio.

1.3.2 Justificación técnico - práctica

El hecho de hacer un análisis basado en información oficial de los indicadores seleccionados para el estudio, exige el uso de métodos, técnicas e instrumentos adecuados a la naturaleza del objeto de estudio. Los resultados servirán para verificar o confirmar si la incidencia del comercio de los países que conforman el MERCOSUR sobre la balanza comercial peruana ha sido positiva o negativa; la investigación, además, servirá como punto de partida para que otros investigadores puedan desarrollar trabajos sobre el abanico de temas que se relacionan con el presente.

1.3.3 Justificación institucional y personal

En el reglamento de grados de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional del Cajamarca está establecido que, para la obtención del Grado Académico de Maestro en Ciencias, se debe elaborar, presentar y sustentar un trabajo de investigación. La Tesis que presentamos ha sido elaborada en concordancia con las exigencias metodológicas de la EPG-UNC. En lo personal, asumimos la responsabilidad de sistematizar y ampliar el conocimiento sobre la incidencia del MERCOSUR sobre la

balanza comercial del Perú que constituye el objeto de estudio de la presente investigación.

1.4 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Las economías de los países conformantes del MERCOSUR (Países fundadores del MERCOSUR como son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) en los aspectos de exportaciones e importaciones y la economía peruana en su balanza comercial constituyen la delimitación espacial del estudio, el mismo que se realizará en el periodo 2004 – 2015.

1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Objetivo general

Analizar la incidencia del comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2004-2015, con el propósito de visualizar las perspectivas de corto y mediano plazo existen.

1.5.2 Objetivos específicos

- a Describir las características del comercio internacional entre las economías de los países del el MERCOSUR y la economía peruana.
- b Interpretar el comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio.
- c Establecer la incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2004-2015.
- d Avizorar las perspectivas comerciales de corto y mediano entre el Perú y los países conformantes del MERCOSUR.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN (Marco referencial)

2.1.1 A nivel internacional

Garay L. Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización (1967 – 1996): Estudio sobre Colombia con énfasis en los periodos pre y post apertura; según el cual respecto de los modelos de desarrollo adoptados señala que la política de sustitución de importaciones guardo coherencia y continuidad solo hasta principios de los años setenta, donde se crearon la mayoría de las empresas manufactureras. Nos habla que la estructura proteccionista que caracterizo a ese país los treinta años que antecedieron su apertura económica, condujeron a la perpetuación del llamado “sesgo anti exportador”.

Levy-Livermore (1998) en su trabajo *Hondbook on the world economy*, analiza en términos puramente económicos, el término globalización se refiere al incremento en la interdependencia de los mercados y la producción en diferentes países a través del comercio de bienes y servicios, flujos de internacionales de capital, alianzas estratégicas internacionales, cooperaciones, adquisiciones e intercambios de tecnologías.

Ikenberry G. (mayo - agosto de 2001) en su artículo: “Globalización y orden político: los orígenes de la integración económica mundial y sus consecuencias” escrito en la revista: *Colombia Internacional* Numero 52, señala que la globalización está basada en un fuerte componente político que generalmente tiende a ser ignorado o menospreciado y que, por otra parte, ésta se ha mantenido gracias al acuerdo tácito entre las democracias desarrolladas que generó la confianza suficiente para sostenerla. Finalmente, el autor reivindica la importancia de las instituciones sociales y políticas propias del orden internacional, cuya misión en la actualidad es la de controlar las consecuencias de la globalización del mercado en países de menor desarrollo, sosteniendo así la continuidad del proceso globalizador.

Briceño, J. y Ruiz D. (diciembre 2006) en su artículo: “La política regional en los procesos de integración económica: comparando las experiencias de la unión europea y el Mercosur”, escrito en la revista *compendium*, número 17, concluyen en lo siguiente: La integración regional tiene un impacto en la localización de las actividades productivas, afectando a las regiones nacionales. Aquellas localizadas en las áreas centrales de los países pueden adaptarse de manera rápida y eficiente a las nuevas condiciones de competencia que genera la apertura, pero las regiones periféricas pueden sufrir un mayor estancamiento y marginalización de las corrientes de desarrollo económico.

Guinart, M. “Integración económica (Un análisis teórico de la integración)”, Centro Argentino de Estudios Internacionales, (www.caei.com.ar), afirma que, la integración económica implica un trato diferenciado para los países miembros, en comparación con los países no miembros. Como este tipo de integración puede provocar desplazamientos en el patrón de comercio entre los miembros y no miembros, el impacto neto en un país participante, en líneas generales, es ambiguo y por eso debe analizarse a los países por separado. Esta afirmación se debe a que, aunque la integración es un movimiento hacia el libre comercio entre los países miembros, también puede desviar el comercio de un país no miembro de bajo costo (que sigue enfrentando los aranceles externos del grupo) a un país miembro (que ya no enfrenta ningún arancel). Estos dos efectos estáticos de la integración económica, se conocen como: 1) Creación de comercio. 2) Desviación de comercio.

López, P. (diciembre 2006) en su artículo titulado: *Globalización e inflación*, publicado en la revista *Reportes del Emisor*, Bogotá, D. C., - Núm. 91. Nos dice que, la globalización ha reducido las barreras de acceso a los mercados para los productores foráneos, lo cual tiende a impulsar la competencia de los precios en los mercados locales y a incrementar las importaciones; también, ha llevado a la relocalización de la producción de muchos bienes transados internacionalmente y a una caída en sus precios relativos. Dado que tales precios son un componente del precio al consumidor, su disminución ha contribuido a bajar la inflación. El incremento en la competencia también tiene los efectos indirectos de moderar los precios locales al productor, los precios de los insumos en la producción de muchos bienes transados internacionalmente y a una caída en sus precios relativos.

Teichman, J. (marzo-abril 2008) en su artículo: Globalización e integración: visiones en pugna, publicado en la revista Nueva Sociedad 214, (www.nuso.org). Nos dice que América Latina posee una larga tradición como productora y exportadora de productos primarios o bienes manufacturados a partir de estos recursos que desde la época de la colonia ha determinado su inserción en la economía global. En general, sus mercados no se encuentran en la región, sino en EEUU y Europa. La estructura económica y política ha dificultado la cooperación y la integración económica de la región. Y hoy la situación es aún más complicada debido a las profundas diferencias y las posiciones encontradas en relación con las ventajas del comercio internacional, el papel de la inversión extranjera y las estrategias para reducir la pobreza. En consecuencia, es poco probable que surja un acuerdo similar al de la UE.

Rueda F. (enero-febrero 2009) en su artículo: "¿Qué se puede aprender del proceso de integración europeo? La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada" publicado en la revista Nueva Sociedad N° 219, (www.nuso.org). El modelo europeo de integración económica se ha convertido en una referencia inevitable para cualquier proyecto de integración. El compromiso político fuerte y sostenido, la construcción de un sistema jurídico e institucional supranacional y las políticas y acciones comunes tendientes a consolidar la integración económica constituyen tres componentes esenciales de ese modelo, que han configurado un "triángulo virtuoso" con capacidad de incidir positivamente sobre el desarrollo económico. En América Latina, los diversos procesos de integración enfrentan más allá de algunos avances serias limitaciones. Sin caer en comparaciones fáciles, la experiencia europea permite extraer algunas conclusiones útiles para la región.

Jiménez, R., Armando, M. (julio-diciembre 2010) en su artículo: "Los procesos de globalización e integración económica: retos y oportunidades para el mercadeo internacional de las empresas", publicado en la revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XVI, núm. 2 escribe lo siguiente: Podemos afirmar que los procesos de globalización e integración inciden de manera positiva en la economía por la misma tendencia continua de la internacionalización de los factores de producción.

Dada esta tendencia, los países en desarrollo, pueden influir en el ámbito internacional aprovechando las ventajas de los procesos de globalización e integración en su dimensión económica. Así se tiene la posibilidad de la internacionalización de

empresas concertando alianzas estratégicas a nivel externo y reforzando las políticas e instituciones a nivel interno.

2.1.2 A nivel nacional

León J. (2009): Tesis agro exportaciones, empleo y género en el Perú; Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES 2009): Aquí se estudia la agro exportación, empleo y género en el Perú, cita algunos productos agroindustriales que han encontrado creciente demanda en el mercado internacional constituyéndose en dinámicos productos de exportación no tradicional, nos habla que el dinamismo de las exportaciones agroindustriales ha respondido como una fuente de crecimiento del país, por lo que la política económica ha puesto de manifiesto su afán de potenciarlo.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1 Cambio estructural y globalización de la economía

Albuquerque y Dini (2008), sostienen que, a lo largo de las últimas décadas, las economías de todos los países vienen conociendo, a distinta escala y con diferente intensidad, procesos de cambio estructural de una amplitud y profundidad considerables. Se trata de una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa que afecta tanto a las formas de producción y gestión empresarial, como a la propia naturaleza del Estado y la regulación socio-institucional, así como al funcionamiento eficiente de cualquier tipo de organizaciones, públicas o privadas.

Los ritmos y la amplitud de estos cambios, así como la secuencia temporal en que son advertidos, son distintos en cada caso, pero, no obstante, constituyen exigencias y retos que caracterizan la fase actual de transición tecnológica y organizativa a escala mundial, con efectos diferenciados según las circunstancias de cada territorio, lo cual obliga a un inteligente y complejo diseño de actuaciones para encarar estos retos desde la especificidad de dichos ámbitos territoriales.

Los factores que exigen mejoras sustantivas en los diferentes sistemas productivos locales, son:

- El tránsito hacia nuevas formas de producción más eficientes, que concretan la actual revolución tecnológica y de gestión.
- La introducción de nuevas tecnologías de la información y telecomunicaciones, que posibilita la vinculación de las diferentes fases de los procesos productivos y de gestión trabajando en la misma unidad de tiempo real, esto es, conociendo el previsible comportamiento de la demanda con anterioridad a la toma de decisiones de producción.
- La renovación incesante y rápida de productos y procesos productivos, acelerando notablemente los ritmos de obsolescencia técnica y amortización de los activos físicos.
- La importancia de la calidad y diferenciación de los productos como estrategia de competitividad dinámica.
- La identificación más precisa de la segmentación de la demanda y la promoción de la diversificación productiva según la existencia de diferentes nichos de mercado.

Todo ello depende de actuaciones eficientes que deben llevarse a cabo tanto en el sector privado empresarial como en las administraciones públicas, a fin de mejorar su gestión empresarial u organizativa, y promover su participación en procesos de cooperación para el fomento del desarrollo económico y el empleo.

Por ello, el proceso de globalización de la economía en el mundo plantea grandes retos a las organizaciones empresariales en diversos temas; por ejemplo, una política adecuada de inversiones, la generación de empleo, desarrollo tecnológico y mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo un crecimiento sostenido del producto bruto interno (PBI) del país a tasas promedio del 7% anual. Según los expertos en la materia, esta tasa de crecimiento permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente la pobreza y la extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos.

2.2.2 Algunos aspectos del comercio internacional

2.2.2.1 Cuestiones generales, concepto e importancia del comercio internacional

El estudio de la relación comercio internacional-crecimiento económico puede remontarse al menos a las ideas de Adán Smith (1776), quien postulaba que las ganancias del comercio internacional se relacionaban con los beneficios de contar con un mercado más amplio, la división del trabajo y la asignación eficiente de los recursos. Estas ideas, sin embargo, se refieren a las ganancias sobre el nivel del ingreso. Por su parte, la nueva literatura del crecimiento identifica varios canales a través de los cuales el comercio puede afectar al crecimiento de largo plazo al generar aumentos en la productividad: la difusión tecnológica y el estímulo a la innovación. (Grossman y Helpman (1991), Lee (1995), Coe and Helpman (1995)).

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en

el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor. (<http://www./comer/comer.shtml#ixzz4F6HUFrBa>).

2.2.2.2 Causas y ventajas del comercio internacional.

El comercio internacional obedece a dos causas: distribución irregular de los recursos económicos y la diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor. Origen Del Comercio Internacional. Su origen se encuentra en el intercambio de bienes y servicios (riquezas o productos) de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

Las ventajas del comercio internacional, de manera general, permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas específicas, entre otras (Ibid.):

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia, lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no son producidos en el mercado interno.
- Hace posible ofertar el excedente de la producción a otros países a través de las exportaciones, siempre que los productos sean aceptados en el mercado internacional.
- Permite el equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza comercial en el mercado internacional.

- Por medio de la balanza de pagos se determina los tipos de transacciones internacionales que han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

2.2.2.3 Las barreras del comercio internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratan, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables en la comunidad internacional. Lo que sí está presente siempre, el establecimiento de barreras a las importaciones, como medidas para proteger el mercado interno. Hay varios tipos de barreras a las importaciones, veamos de manera sintetizada algunas:

- Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite (techo) a la cantidad de producto, otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá, favoreciendo la demanda de los productos nacionales.
- Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.
- Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los técnicos y dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas

entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

- Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.
- Los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.
- La ayuda financiera a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.
- Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, para que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.
- En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagado o esclavizado, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.
- Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo,

la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

2.2.2.4 Principales teorías sobre comercio internacional adoptadas para el estudio

Para poder entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear como surge y sobre todo cuáles son sus bases teóricas, es decir, las teorías que se han sido seleccionadas para fundamentar la parte epistemológica de la investigación. Las teorías a las que nos referimos son las siguientes:

a) Teoría pura y monetaria del comercio internacional

Esta teoría plantea que el comercio internacional comprende dos campos de estudio, el primero se refiere a la teoría pura y el segundo a la teoría monetaria (Torres, 1972).

La teoría pura está relacionada con el análisis del valor aplicado al intercambio internacional y comprende dos aspectos:

Primero, el enfoque positivo, que se encarga de explicar y predecir los acontecimientos, buscando respuestas a interrogantes, como: ¿por qué un país realiza su comercio internacional (exporta-importa) de la manera en que lo hace?, ¿qué factores determinan la estructura, dirección y el volumen del intercambio comercial entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿qué volúmenes de cada mercancía se intercambiará a en cada circunstancia?

Sin embargo, ésta misma teoría no ha contestado de manera contundente a las interrogantes formuladas; a través de la evolución del comercio internacional, se ha comprobado que las variables que se pueden manejar y mover para contestar las preguntas, suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de los recursos

disponibles para su proceso productivo, el tipo de tecnología utilizada, su tipo de comercio adoptado, etc.

En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda agregada sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de crecimiento y desarrollo económico con el comercio internacional entre países?

En concreto, para la teoría pura, se tiene que contar con un marco teórico, después se deben investigar los hechos que caracterizan al comercio internacional y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias para llevar a cabo el proceso.

Por su parte, la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos:

a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, es decir, es el enfoque que explica la circulación de la moneda, así como sus efectos en el precio de las mercancías, el saldo de la balanza comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.

b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea.

Una de las principales razones que exige la teoría pura y monetaria es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios.

b) Teoría de la localización

Esta teoría puede parecer un tanto ilógica si no se conocen las condiciones relacionadas con los recursos naturales de cada país involucrado en el proceso del comercio internacional.

La teoría de la localización arranca del hecho básico de que los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el globo terrestre (Torres, 1972). Esta distribución desigual de los recursos naturales determina, en las primeras etapas del desarrollo económico, condiciones diferentes entre las regiones para la producción de ciertos artículos.

La explotación de estos recursos naturales de cada país, es lo que condujo a los individuos a la especialización en determinadas actividades productivas. En la medida que la acumulación de capital y el conocimiento tecnológico se desarrollan, originan la tendencia a depender menos de dichos recursos naturales, y cuando la humanidad avanza considerablemente, surge la sustitución de productos cuyos insumos son justamente los recursos naturales, por productos sintéticos más baratos a “aparentemente” de mejor calidad.

Al estudiar el caso de algunos países asiáticos como Japón, por ejemplo, sabemos que dicho país no dispone de una amplia gama de recursos naturales; por lo que se concluye que esta teoría no es aplicable a las condiciones de ese país, sin embargo, a pesar de no contar con recursos naturales propios; ha sido capaz de conseguirlos para sacar adelante su economía, llegando a ser en la actualidad una de las principales potencias comerciales en el mundo.

Por el contrario, se tiene el caso de México, país que siempre ha contado con una vasta gama de recursos naturales, que aún no han sido explotados de manera planificada, ni aprovechados por empresas mexicanas para sacar adelante su propio comercio internacional.

¿Qué podemos concluir respecto a la teoría de la localización aplicada al comercio internacional?: que, la dotación de recursos naturales con que cuenta un país

no es un factor determinante para tener una balanza comercial superavitaria o para conseguir un crecimiento y desarrollo económico sostenidos a nivel internacional; más bien depende de las estrategias que emplee cada país y de la manera en que aproveche los recursos con que cuenta.

c) Teoría de la ventaja comparativa

Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta (Porter, 1982) en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo; pero, David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa (Ibid.), por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes. De esta manera los países podrán exportar otros productos que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

De ello se colige, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra de cada país, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores. Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Por medio de esta teoría, se trata de verificar que el comercio internacional beneficia a un país en la siguiente forma:

a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción

b) Esta teoría trata de verificar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica un incremento en ganancias del comercio internacional.

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias. Pero probablemente esta creencia no es tan falsa si pensamos que han existido países (Japón, por ejemplo) que en un principio no contaban con los suficientes recursos naturales para tener una productividad superior en todas las industrias a comparación de sus socios comerciales, sin embargo, sí han obtenido ganancias del comercio exterior. Y estas ganancias han sido obtenidas más por el ingenio para producir, que por tener una mayor productividad ante los países con los que comercia.

De esta manera podemos ver que más que ser falsa en muchos casos ha sido verdadera. Si decimos que es falso que se obtengan ganancias aun con una menor productividad, estaríamos ignorando a países que empezaron teniendo una baja productividad y que hoy en día son considerados como potencias mundiales a nivel comercial como lo es Japón. Comenzó por preocuparse en tener una alta competitividad y no una alta productividad esto trajo como resultado, tener hoy en día una alta productividad y por lo tanto una alta competitividad.

También se plantea que el comercio es benéfico si las industrias extranjeras son competitivas debido a los bajos salarios.

En el caso de Alemania, podemos afirmar que efectivamente es cierto, ya que sus ensambladoras como la VW (Volkswagen) se encuentran en México, en donde la mano de obra es mucho más barata que en otros países, incluso que la misma Alemania provocando menores costos y mayores ganancias para la empresa.

Otra situación falsa, es que el comercio es benéfico si las exportaciones de un país incorporan más trabajo que sus importaciones. Más bien, es benéfico si sucede lo contrario, es decir, si se incorpora menos trabajo en las exportaciones que en las importaciones. Esto se puede comprobar en la actualidad al hablar de un intercambio desigual existente entre Estados Unidos (E.U.A) y México, en donde precisamente las mercancías que se reciben de E.U.A traen consigo menos trabajo que las que exporta México, debido a las diferencias en tecnología utilizada en el proceso de producción de bienes y servicios.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan en la actualidad, ya que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel producto en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo.

d) Teoría de las proporciones factoriales

Esta teoría plantea que las naciones tienen tecnologías equivalentes, pero difieren en sus dotaciones de factores de producción; los factores de producción están constituidos por la tierra, trabajo, recursos naturales, capital, tecnología, el Estado, el empresario. De esta manera las naciones consiguen ventaja comparativa basada en los factores en aquellos sectores de los cuales se hace un uso intensivo, de aquello que tienen en abundancia, permitiendo exportar los bienes que producen e importando productos en los que se tiene una desventaja comparativa en cuanto a estos factores.

Con referencia a esta teoría, se puede decir que existen opiniones que consideran que el planteamiento de la misma, no es suficiente para explicar las estructuras del comercio internacional, y por otro lado, se tiene que en algunos países del mundo, si se ha cumplido al pie de la letra los supuestos de esta teoría.

Por ejemplo, Corea cuenta con abundante y barata mano de obra, lo cual les permite exportar bienes intensivos en mano de obra (confección y montajes

electrónicos). Suecia, en el sector del acero tuvo su origen en el hecho de que los yacimientos de mineral de hierro contenían pocas impurezas de fósforo, lo que dio como resultado la obtención de un acero de superior calidad a partir de sus altos hornos (Porter, 1982).

Regresando al caso de Corea es necesario recordar que este no contaba con capital después de la guerra que sufrió, y sin embargo, logró tener exportaciones sustanciales en una amplia gama de sectores relativamente intensivos en capital, como los del acero, construcción naval y automóviles. El caso contrario está representado por los E.U.A, que, contando con mano de obra calificada, grandes científicos y abundancia de capital, llegó a ver como se venía abajo su mercado de exportación en sectores donde nadie lo imaginaría, como las máquinas herramientas, semiconductores y productos electrónicos refinados.

Probablemente uno de los principales problemas de la teoría de las proporciones factoriales radica en que ésta asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de factores nacionales es fijo; por otro lado, la teoría afirma que la mano de obra especializada y el capital, no se mueven entre las naciones y en realidad nada de esto se cumple de igual manera a nivel internacional.

Finalmente, esta teoría es insuficiente para empresas cuyos supuestos tienen muy poco parecido con la competencia real. Se puede decir que una teoría que pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa, como mejorar la tecnología o diferenciar los productos; deja pocas salidas a las empresas, ya que a mayor tecnología mayores pueden ser los productos sustitutos y mayores los diferentes bienes que se pueden ofrecer en el mercado.

e) Teorías sobre el origen del intercambio desigual

Como consecuencia del comercio, existen diferencias marcadas sobre los medios y recursos con que cuenta cada país para producir un bien o un número

determinado de bienes. Estas diferencias operan en la forma de producir de cada país y al haber este tipo de diferencias, en cuanto a recursos naturales, capital, tecnología, etc., habrá diferente contenido de valor (de uso y de cambio) en cada bien producido, lo que hace que algunos bienes al ser importados o exportados lleven más o menos valor en sí mismos. Así se provoca un intercambio inequitativo entre países, a este tipo de transacción se le conoce como la teoría del intercambio desigual. Se puede decir que este intercambio desigual, ha tenido como punto característico, el saqueo, (por supuesto que de manera amable) de más valor del usual en cada producto.

Los términos de intercambio (relación entre valor unitario de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones) cada día son más desfavorables para las economías en desarrollo. Si se considera que un país en desarrollo exporta en su mayoría materias primas; mientras que los países desarrollados exportan a estos países productos manufacturados, ello hace una evidente desventaja en el intercambio, ya que el precio de las materias primas cada vez se desvaloriza más, mientras que el precio de los productos terminados se incrementa constantemente.

Por otro lado, se tienen aranceles que los países desarrollados imponen a la entrada, lo que hace aún más difícil el intercambio equitativo, no permitiendo la competencia igualitaria de los países en vías de desarrollo con los países desarrollados.

¿Por qué existe un intercambio desigual? ha sido una pregunta sin respuesta única; existen diferentes teorías que tratan de explicar del porqué de las tendencias asimétricas de este tipo de comercio, las mismas que se podrían considerar no justificables si se toma en cuenta que el objetivo original del comercio es satisfacer de manera igualitaria las necesidades de cada país por medio del intercambio de productos.

Desde este punto de vista existen dos investigadores teóricos, cada uno con un planteamiento diferente, interesante y cuestionable, sobre el porqué del surgimiento del intercambio desigual entre los países.

El primero es Arghiri Emmanuel, quien trata de comprobar que el intercambio desigual aparece no por la diferencia en el tipo de producto (Arghiri...); el autor argumenta que las diferencias de valor contenido en cada bien producido, no son las que ocasionan un intercambio inequitativo, sino que este intercambio desigual depende del tipo de país que exporta, ya que la diferencia entre la relación de precios está determinada por el lugar de procedencia de cada producto.

El mismo autor cita un ejemplo: “la industria textil era uno de los pilares de la riqueza de los países industriales. pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios alcanzan apenas a procurar un salario de miseria a los obreros que los producen y una utilidad media al capital en ella invertido, aunque la técnica empleada sea la más moderna” (Ibid.).

Es decir, este intercambio desigual sólo se dará dependiendo del país y aunque éste adopte un tipo de producción, estará condenado a recibir menos en sus importaciones y siempre dará más en sus exportaciones involuntariamente, esto debido a las diferencias en salarios entre países.

Para Emmanuel existen dos tipos de intercambio desigual (Ibid.): El intercambio desigual en sentido amplio, que se lleva a cabo entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero con el mismo nivel de precios. El Intercambio desigual en sentido estricto, en el cual existe una tasa media de ganancia mundial y tasas de plusvalor diferentes debido a las diferencias salariales entre países.

De manera resumida, Emmanuel plantea que la diferencia salarial trae como consecuencia un intercambio desigual, ya que los obreros de los países desarrollados siempre tratarán de obtener mayores salarios contribuyendo de esta manera a la mayor explotación de los obreros de los países en vías de desarrollo.

Para el autor, el salario es considerado como una variable independiente, pero si fuera así, no tendría tanta influencia sobre el intercambio entre países. Para

que exista una influencia de esta magnitud es necesario que una variable - como lo es el salario - sea dependiente en el modelo económico para poder mover de manera directa e indirecta todas las otras variables que se encuentran en torno al comercio entre países, pero finalmente el salario es sólo uno de los determinantes de la tasa de plusvalor.

Si el planteamiento de Emmanuel fuera realmente cierto se podría acabar de manera rápida con el intercambio desigual y con sólo igualar un poco las tasas salariales entre países se solucionaría el problema, claro que en la realidad sería un poco difícil igualarlas, pero definitivamente sería más fácil tratar de igualar diferencias salariales que diferencias en el intercambio de productos tan marcadas por otra serie de factores, como es la tecnología, pues existen años de atraso tecnológico severamente marcados y difíciles de superar bajo el sistema económico capitalista.

Finalmente, sin hacer grandes estudios estilizados se puede observar que el salario depende del valor de las mercancías, que de alguna manera representan los medios que se necesitan para subsistir, pero dicho valor depende también de la cantidad de trabajo que se aplica a cada bien; finalmente esta cantidad dependerá del nivel de infraestructura, es decir de la tecnología con que se cuenta para producir las mercancías, el modelo que relaciona estas variables se puede indicar de la siguiente manera: $(SSs = F(VM) = F(QW) = F(QI, T))$.

Como deducción lógica, se puede afirmar que el intercambio desigual, sí implica mayor valor en unas mercancías que en otras, diferencia que hoy en día se encuentra marcada por la diferencia tecnológica que innegablemente es utilizada por los países.

El segundo planteamiento sobre el intercambio desigual lo hace Ruy Mauro Marini. Para él, dicho intercambio surge en primera instancia del aumento en la productividad que a su vez se convierte en una forma de mayor explotación para el trabajador, pues permite de esta manera crear más productos en el mismo tiempo, pero con menor valor, esto ayuda a disminuir el valor unitario de su mercancía, y lleva a un aumento de plusvalía, superior a la de sus competidores (Ruy, 1991). Por lo

tanto los dos primeros elementos determinantes para que se dé el intercambio desigual según Marini son: El aumento en la productividad y el incremento del trabajo, convirtiéndose en un grado de explotación mayor.

Es verdad que, al crear más mercancías en menos tiempo, se genera una mayor productividad, pero no se puede generalizar diciendo que ella se debe a un aumento en la mano de obra; ya que mayor productividad no implica necesariamente mayor explotación. No en todos los países por lo menos, si se considera que hoy en día existen países capitalistas con un gran avance tecnológico que ha desplazado a la mano de obra, es decir, que la tecnología implica mayor productividad y cada producto lleva en sí mismo menos valor, porque se está produciendo más en el mismo o menor tiempo, pero no necesariamente por la intervención exhaustiva de mano de obra. Sin embargo, la afirmación de Marini puede ser aplicable a muchos países del mundo en vías de desarrollo, que sí se enfrentan a este problema en la actualidad; al no contar con tecnología avanzada, entonces recurren a mayor explotación del trabajador en ausencia de infraestructura.

Uno de los planteamientos más importantes que aparece como resultado de la explotación del trabajador y el aumento en la productividad es el incremento en las cuotas de plusvalía. Para Marini un aumento del trabajo excedente sobre el necesario implica necesariamente una modificación en la plusvalía, es por eso que en muchos países industriales se ha optado por reducir el valor real de la fuerza de trabajo, permitiendo un mayor incremento en la productividad y en la cuota de plusvalía y provocando la disminución en los precios de producción.

Marini menciona una tercera causa por la cual se da el intercambio desigual y dice “las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas hace que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo puedan hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, que vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual” (Ibid.). A esta afirmación se le pueden hacer varios comentarios; en primer lugar, al hablar de producción de bienes que los demás no producen se está afirmando de manera indirecta que existe una especialización y ésta no

necesariamente implica contribuir a un intercambio desigual. Si se analiza desde la teoría de David Ricardo, se entiende que la especialización llega a ser benéfica si se adquieren productos que otros no producen, facilitando el intercambio de mercancías necesarias para cubrir las necesidades del ser humano.

Si un país produce pan, pero no cuenta con los recursos necesarios para producir leche, lo más práctico sería intercambiar el pan con algún otro país que sí produzca leche; al quedar cubiertas las necesidades de ambos países no necesariamente se está incurriendo a un intercambio desigual porque se están satisfaciendo las necesidades de ambos países, y ambos están obteniendo el mismo beneficio sin ventaja alguna. Si la producción del pan lleva en sí misma mayor trabajo o mayor valor que la leche, finalmente queda compensado el intercambio por el simple hecho de haber recibido la segunda a cambio y cubierto de momento una necesidad que por sí misma no se hubiera podido cubrir. A esto no se le llama intercambio desigual, sino intercambio de necesidades que finalmente quedan satisfechas de manera mutua.

Marini afirma que, dado el intercambio desigual, los países que se ven desfavorecidos están obligados a ceder de manera gratuita parte del valor que producen (Ibid.), pero esto más bien se da por las diferencias tecnológicas. Si un país no cuenta con la misma tecnología que su competencia y no tiene las posibilidades suficientes para igualarla; obviamente no tendrá más remedio que seguir realizando un intercambio desigual en el que efectivamente se produce más en menos tiempo y llevan sus mercancías menor valor; pero esto no sucede necesariamente por una mayor explotación del trabajador sino por un reinado mayor en la actualidad: las diferencias tecnológicas entre países.

2.2.3 El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

2.2.3.1 Antecedentes

Rojas (2013) menciona que “el Mercado Común del Sur o Mercosur (en portugués, Mercado Comum do Sul: Mercosul) es un bloque comercial cuyos propósitos son promover el libre intercambio y movimiento de bienes, personas y

capital entre los países que lo integran y avanzar a una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados” (p. 224).

Las raíces del MERCOSUR son los acuerdos firmados entre Argentina y Brasil en la declaración de Iguazú en 1985 donde se expresaban las intenciones de enfrentar en forma coordinada problemas comunes, fortalecer los sistemas democráticos y reducir la confianza política y tensiones militares mutuas. Este intento fue implementado mediante el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), donde las asimetrías en el terreno económico fueron superadas por las coincidencias de orden político

(<http://www.comer.comer.shtml#ixzz4F6HUFrBa>).

El Mercosur no es solamente un acuerdo económico. Desde su origen la motivación política de sus promotores estuvo clara. El entendimiento político fue el eje de las conversaciones entre el Mandatario Argentino, Raúl Alfonsín y el entonces presidente electo de Brasil, Tancredo Neves, durante su visita a Buenos Aires a principios de 1985.

Este proyecto destinado a lograr que los dos países más grandes de América del Sur trabajaran juntos para crear un amplio espacio de democracia y de modernización económica, se plasmó en la "Declaración de Iguazú", suscrita por los presidentes de los dos países - Raúl Alfonsín y José Sarney, el 30 de noviembre de 1985. En este documento las dos partes declaraban su permanente disposición a estrechar en forma creciente sus lazos de amistad y cooperación.

Tras la firma de esta declaración se decidió crear la "Comisión Mixta" integrada por representantes gubernamentales y sectores privados y presidida por los ministros de Relaciones Exteriores de ambos países. Como resultado de los trabajos de la Comisión, el 29 de julio de 1986 se firmó el "Acta para la Integración argentino-brasileña" en la cual se estableció "El Programa de Integración y Cooperación Económica".

El 10 de diciembre de 1986 ambos gobiernos reafirmaron la inquebrantable voluntad de las dos naciones de asegurar el éxito del Programa de Integración y Cooperación Económica al suscribir el "Acta de Amistad Argentino-Brasileña Democracia, Paz y Desarrollo",

Los principales instrumentos de esta primera etapa fueron los "Protocolos" que establecían los mecanismos para la desgravación arancelaria y la eliminación de medidas para-arancelarias, a partir de la inclusión de productos en listas comunes mutuamente convenidas.

El proyecto avanzó rápidamente y el valor del comercio bilateral tradicionalmente poco significativo, aumentó entre 1985 y 1990 en casi un 50%. A este aspecto cuantitativo del intercambio de productos primarios, se agregó el de los productos industrializados. Ante este panorama favorable, en enero de 1991, Argentina y Brasil redujeron sus aranceles. Además, sus respectivas ventajas comparativas y las posibilidades de complementariedad de ambas economías fueron factores que contribuyeron decisivamente a la evolución positiva del comercio.

Contrariamente a los pronósticos negativos de quienes se oponían a estos tratados entre Argentina y Brasil, la realidad demostró que las economías de los dos países, lejos de resultar negativamente competitivas entre sí, podían ser complementarias. Así fue que mientras nuestro vecino aportó un gran mercado de consumidores y una elevada capacidad industrial y tecnológica, la Argentina contribuyó con su relativa estabilidad macroeconómica, con una mano de obra calificada y con una producción agropecuaria y agroindustrial altamente desarrollada.

Finalmente, el 6 de julio de 1999 con la firma del "Acta de Buenos Aires", se decidió establecer un mercado común entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil, que debería encontrarse conformado el 31 de diciembre de 1994.

La dinámica del proceso iniciado en 1990 con la firma del Acta de Buenos Aires entre Argentina y Brasil se extendió, tan sólo un año después a Uruguay y Paraguay. En 1991 se iniciaron las negociaciones cuadripartitas que culminaron con la conformación del Mercado Común del Sur. El 26 de marzo los presidentes de los cuatro países suscribieron el Tratado de Asunción que le dio origen y que fue aprobado sin oposición por los respectivos Parlamentos, entrando en vigor el 29 de noviembre de ese mismo año, es decir solamente ocho meses después de su firma.

El hecho de que los Congresos de los países miembros hayan aprobado el Tratado sin objeciones y en un tiempo relativamente breve, demuestra el alto grado de consenso político con que ha contado este proceso desde su nacimiento.

La fase de integración se consolidó en 1998 con la firma del Tratado de Integración Cooperación y Desarrollo cuyo objetivo planteaba la creación de un área económica común en un período de diez años; también se incluyeron temas tales como: armonización de políticas sectoriales y la necesidad de coordinar políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de capital.

2.2.3.2 Tratado de Asunción

El 26 de marzo de 1991, en la ciudad de Asunción del Paraguay se firmó el "Tratado para la Constitución de un Mercado Común" entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay (Estados partes). Fue aprobado por el Congreso Nacional argentino el 15 de agosto del mismo año por Ley 2381 y promulgado por el Poder Ejecutivo el 4 de septiembre siguiente y que debería quedar constituido a partir del 31 de diciembre de 1994.

El objetivo primordial del Tratado es la integración de los Estados Partes, a través de los siguientes mecanismos:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común en relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos, comerciales regionales e internacionales.
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los países participantes (Estados Parte), comprendía el comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de

transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Parte.

- El compromiso de los Estados Parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

El Tratado de Asunción, mediante el cual se instituye un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – el MERCOSUR – dio inicio a un proceso de integración. El cual se ha acelerado en cuanto al alcance de las metas, se ha profundizado en lo que se refiere al grado de integración pactada y se está ampliando con la perspectiva de participación a corto plazo de Chile, Bolivia, Venezuela y más, a largo plazo, de todos los países de América del Sur. A partir del primero de enero de 1995, el MERCOSUR comenzó una nueva fase de su proceso de integración. En esa fecha instauró una organización institucional permanente y entró en vigencia el arancel externo común que, junto con la liberación de lo esencial del intercambio mutuo, dio lugar a la unión aduanera. (<http://www./comer/comer.shtmlHUFrBa>).

El fin último del proceso de integración económica convenida en el Tratado, es "promover el desarrollo con justicia social", mediante: El aprovechamiento de los recursos disponibles

- La preservación del medio ambiente
- Las interconexiones físicas
- La coordinación de políticas macroeconómicas y la complementación de los distintos sectores de la economía.

Es preciso destacar que tanto los objetivos primordiales como el fin último del Tratado deberán conseguirse teniendo como idea básica los principios de:

- Gradualidad
- Flexibilidad
- Equilibrio.

El Tratado debía tener una duración indefinida y la constitución definitiva del Mercado Común debía estar conformada el 31 de diciembre de 1994.

Durante el período de transición, que se extendió hasta el 31 de diciembre de 1994, las Partes adoptaron tres instrumentos básicos: un "Régimen General de Origen", un "sistema de Solución de Controversias" y un "Sistema de Cláusulas de Salvaguardias", todo ello con el objeto de facilitar la definitiva constitución de un Mercado Común".

2.2.3.3 El Protocolo de Ouro Preto

En la Reunión del Consejo del Mercosur, de diciembre de 1994, se firmó el "Protocolo de Ouro Preto", que entró en vigor el 15 de diciembre de 1995.

Este instrumento modifica el Tratado de Asunción en lo relativo a la organización institucional, ya que los órganos establecidos en el mismo, lo fueron para el período de transición que concluyó el 31 de diciembre. Los principales aspectos del "Protocolo" se refieren a los siguientes aspectos:

- ✓ Protocolo Adicional al Tratado de Asunción
- ✓ Se establece la estructura institucional del MERCOSUR
- ✓ Se asigna al MERCOSUR personería jurídica internacional
- ✓ Se crea el Arancel Externo Común
- ✓ Libre circulación y Unión Aduanera desde enero de 1995

En Ouro Preto se puso fin al período de transición del Mercosur y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera que caracterizan en la actualidad a este bloque económico, encabezados por el Arancel Externo Común.

Es importante hacer una aclaración diferenciada entre los países fundadores, países miembros y Estados asociados. Sus Estados miembros o Estados parte son: Argentina, Paraguay, Uruguay, Brasil y Venezuela.

Venezuela fue el último país incorporado como miembro pleno del Mercosur. Según el Protocolo de Adhesión de la República de Venezuela al Mercosur, firmado por los cinco Estados el 4 de junio de 2006, se declara que Venezuela desarrollará su integración en el Mercosur conforme a los compromisos derivados de este Protocolo bajo los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio, reconocimiento de las

asimetrías y del tratamiento diferencial, así como los principios de seguridad alimentaria, medios de subsistencia y desarrollo rural integral (Rojas 2013, 226).

Del mismo modo, se le da un plazo de cuatro años a partir de la firma del Protocolo para que adopte la Nomenclatura Común del Mercosur y el arancel externo común (AEC); asimismo se establecen compromisos por parte de los miembros antiguos para lograr el Área de Libre Comercio, con excepción de los productos sensibles, cuyo plazo se extenderá hasta el 1 de enero de 2014, los países se comprometieron a alcanzar el libre comercio con Venezuela máximo hasta el 1 de enero de 2013 (Op.cit. p. 227).

Finalmente mencionamos a los Estados asociados al Mercosur: Bolivia (1996), Chile (1996), Perú (2003), Colombia (2004) y Ecuador (2004). El estatus de Estado asociado se establece por acuerdos bilaterales denominados Acuerdos de Complementación Económica, firmados entre el Mercosur y cada país asociado. En dichos acuerdos se establece un cronograma para la creación de una Zona de Libre Comercio con los países del Mercosur y la gradual reducción de las tarifas arancelarias entre el Mercosur y los países firmantes, además de participar en calidad de invitados a las reuniones de los organismos del Mercosur y efectuar convenios sobre materias puntuales (Ibid.).

2.2.3.4 Estructura institucional del MERCOSUR

Con base en el Protocolo de Ouro Preto firmado el 17 de diciembre de 1994 y vigente desde el 1 de enero de 1995, el Mercosur tiene una estructura institucional básica compuesta por:

1. El Consejo del Mercado Común (CMC), órgano supremo del Mercosur, creado en 1991. Es el órgano supremo de decisión y conducción política. Está integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los países miembros y convoca dos veces al año las cumbres a las que concurren los presidentes.
2. El Grupo Mercado Común (GMC), órgano ejecutivo, creado en 1991. Se trata de un cuerpo intergubernamental que cubre todos los temas atinentes a la

integración y está compuesto por cuatro representantes y sus suplentes, de cada uno de los Ministerios de Relaciones Exteriores.

3. El Parlamento del Mercosur, constituido en 2005, comenzó a sesionar el 7 de mayo de 2007 en reemplazo de la Comisión Parlamentaria Conjunta.
4. La Comisión de Representantes Permanentes del Mercosur (CRPM) y su presidente, creada en 2003. El presidente de la CRPM representa al Mercosur frente a terceros.
5. La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), órgano encargado de la gestión aduanera y arancelaria, creado en 1994. Tiene por función velar por la aplicación de la política comercial común frente a terceros países y al igual que el Consejo y el Grupo Mercado Común, tiene capacidad decisoria. La Comisión está coordinada por los ministros de Relaciones Exteriores.
6. El Tribunal Permanente de Revisión del Mercosur (TPRM), con sede en Asunción, creado en 2002 e instalado en 2004.

Adicionalmente, el Mercosur cuenta con instancias políticas de menor importancia decisoria, pero que ocupan un lugar destacado en su esquema orgánico.

1. El Foro Consultivo Económico-Social (FCES), organismo de participación de las organizaciones de la sociedad civil, creado en 1994. Compuesto por nueve representantes empresariales y de los sindicatos de cada país miembro. El Foro tiene funciones deliberantes y de asesoría.
2. El Tribunal Administrativo Laboral del Mercosur, para conflictos con el staff, creado en 2003
3. La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM) con sede en Montevideo, creada en 1994. Allí se depositan los documentos y se edita el Boletín Oficial, cuyo primer número se publicó el 1 de junio de 1997.
4. La Comisión Socio Laboral (CSL) de composición tripartita (gobiernos, empleadores y sindicatos), creada en 1997 e instalada en 1998.

5. El Grupo de Alto Nivel de Empleo (GANE), creado en 2004.
6. El Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM), creado en 2004.
7. El Instituto Social del Mercosur, creado en 2006.
8. El Foro de la Mujer, en el ámbito del FCES.
9. El Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP)
10. El Foro Consultivo de Municipios, Estados Federados, Provincias y Departamentos del MERCOSUR (FCCR).

2.2.3.5 Personería Jurídica Internacional del MERCOSUR

El Mercosur tiene personería jurídica de derecho internacional a partir del 1° de enero de 1995. Su titularidad es ejercida por el Consejo del Mercado Común (CMC) que, en tanto órgano político quedó facultado para negociar y firmar acuerdos en nombre del Mercosur con terceros países y otros bloques económicos, así como pronunciarse con una voz única en los foros internacionales.

Normativa del Mercosur y su Incorporación a la Legislación Interna

El "Protocolo" enumera las fuentes jurídicas del Mercosur, que son el Tratado de Asunción, todos los Protocolos e instrumentos adicionales y las normas emanadas del CMS, de GMC y de la CCM.

El "Protocolo" incluye una disposición sobre el compromiso de los Estados Parte de asegurar el cumplimiento de la normativa en sus respectivos territorios.

Para incorporar esta normativa a los Estados Parte, se ha establecido un mecanismo de publicidad en el "Boletín Oficial del Mercosur" y en los diarios oficiales de los Países Miembros.

Otras Disposiciones

Cabe mencionar que el Mercosur cuenta con un mecanismo de Solución de Controversias entre los Estados Parte, contenido en el Protocolo de Brasilia de diciembre de 1991, que contempla la recurrencia en última instancia a tribunales arbitrales.

Sin perjuicio de ello se aprobó un Anexo al "Protocolo de Ouro Preto" -que forma parte de él- que regula un procedimiento por reclamos de los Estados o de los particulares ante la CCM, para los casos de incumplimientos de la normativa del Mercosur. Este procedimiento constituye un proceso administrativo, cuya intención es la de dirimir diferencias que no tienen "prima facie" una entidad tal que justifique recurrir al sistema del Protocolo de Brasilia.

En otro orden de cosas, el "Protocolo de Ouro Preto" dispone que el presupuesto de la Secretaría Administrativa sea financiado en partes iguales con aportes de los Estados.

2.2.3.6 Libre circulación y Unión Aduanera

Una Zona de Libre Comercio quedó constituida el 1° de enero de 1995, al finalizar el programa de desgravación progresiva, lineal y automática. El comercio entre los Estados Parte quedó liberalizado a partir de esa fecha para la casi totalidad de los bienes, si bien algunos rubros quedaron sujetos a un programa de liberalización más prolongado en virtud del régimen de adecuación final a la Unión Aduanera, hasta 1999 - para Brasil y Argentina- y hasta el 2000 para Uruguay y Paraguay. Asimismo, el sector azucarero y el automotriz tienen regímenes especiales previendo su liberalización plena en los años 2001 y 2000 respectivamente.

El perfeccionamiento del Mercosur como Zona de Libre Comercio requiere el seguimiento y desmantelamiento de aquellas restricciones no arancelarias que obstaculizan el comercio.

También es necesaria la armonización o eliminación de las políticas públicas que distorsionen la competitividad de las empresas de los Estados Parte, según sean declaradas compatibles o no, con el funcionamiento de la Unión Aduanera. Asimismo, para asegurar el efectivo funcionamiento del mercado ampliado, es preciso impedir las conductas anticompetitivas de empresas privadas, tales como los acuerdos que limitan,

restringen o distorsionan la competencia y los abusos en los casos de posición dominante.

Unión aduanera

Con la entrada en vigencia del arancel externo común para la casi totalidad de la nomenclatura arancelaria, el Mercosur quedó constituido como Unión Aduanera a partir del 1° de enero de 1995, con alícuotas fijadas entre el 0% y 20%.

Se acordó que un reducido grupo de ítems convergirá al arancel externo común en el año 2001 (bienes de capital) y en el 2006 (informática y telecomunicaciones). Estos tendrán un régimen de origen siguiendo la regla general de salto de posición arancelaria y habrá requisitos específicos para productos del sector químico, de telecomunicaciones y para algunos productos siderúrgicos.

La política comercial de los cuatro Estados Parte comprende un mecanismo común para la defensa contra prácticas desleales de comercio de terceros países y una política común de salvaguardias que son plenamente compatibles con la Organización Mundial del Comercio.

También fue consensuado un régimen de estímulos a las exportaciones a extra-zona, tales como el financiamiento de exportaciones de bienes de capital a largo plazo, la devolución de impuestos indirectos, y para determinados casos draw-back y admisión temporaria.

Las mercaderías provenientes de las Zonas Francas (comerciales o industriales), zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales, son consideradas como de extra-zona y deberán pagar el arancel externo común o el nacional, si dicha mercadería estuviera en la lista de excepciones.

2.2.3.7 Algunas desventajas y ventajas del MERCOSUR

Desventajas

Las desventajas están relacionadas con no pocos obstáculos, especialmente aquellos referidos a las asimetrías existentes entre los países involucrados. Dichas

diferencias se expresan en el grado de desarrollo social y económico, el nivel de sus avances en materia científico-tecnológica, el tamaño de su población, disponibilidad de recursos naturales, etc.

Aunque existen diferencias de extensión, grado de industrialización, desarrollo y de recursos entre estos países, su integración es importante para intensificar los intercambios y lograr economías de escala para mejorar el bienestar común. En este proceso de consolidación del mercado común se deben superar varios obstáculos que los gobiernos de los cuatro países miembros están tratando de lograr en un clima de cooperación. Entre ellos, se pueden mencionar algunos de los problemas que se presentan en el sector agrícola, por ejemplo:

- ✓ La mayor parte de los productos agrícolas son competitivos más que complementarios.
- ✓ Los ciclos productivos estacionales coinciden en la mayor parte de los cultivos en los cuatro países, lo que restringe cada vez más la complementariedad.
- ✓ Se presentan grandes diferencias de productividad entre los países, debido a los distintos niveles de eficiencia en las explotaciones agrícolas, de los servicios y de la infraestructura, diferentes sistemas fiscales, etc.

Todo ello explica lo difícil que resulta llevar a cabo esta integración para que sus efectos no perjudiquen en demasía a ningún sector. Uno que puede ser perjudicado es el azúcar en la Argentina, frente a la competencia de la industria azucarera brasileña, mientras que como los productores argentinos de trigo y soya son más competitivos que los de Brasil y Paraguay, un mercado libre de estos productos nos beneficiaría, pero perjudicaría a los otros países miembros, sobre todo al complejo agroindustrial que se montó en Brasil en base a la soya.

Las zonas fronterizas están muy descuidadas ya que existe una gran cantidad de contrabando, etc. Hay medidas de corto, mediano y largo plazo.

Otro problema es los cruces de autos robados y el pequeño y gran contrabando.

Recuerden que los cuatro socios de la integración son muy diferentes, muy desiguales, y como todo matrimonio muy desigual, tienen muchos problemas

estructurales. Estructurales le llamamos a los problemas porque no son solamente del día a día, ese problema está y se mantiene.

La economía argentina contribuía con el 31% del total del MERCOSUR en el 91 y ahora solamente su economía está suponiendo el 18% del total. Brasil contribuía, cuando empieza el proceso MERCOSUR, aportando el 66% del producto y ahora creció al 79%, la economía del Paraguay era nada más que el 1% de toda la producción del MERCOSUR y ahora bajó.

Ventajas

- ✓ Se alcanzaría una mayor integración de los países que lo componen
- ✓ Aumentaría el volumen de producción y bajaría los costos
- ✓ Permitiría, además, una competencia más justa frente a las grandes potencias del mundo y frente a otros mercados comunes.
- ✓ El comercio de los países del MERCOSUR se ha cuadruplicado desde 1990.
- ✓ En la política económica de los países se considera al comercio como base fundamental para el crecimiento y desarrollo.
- ✓ El futuro de nuestro país está estrechamente vinculado al comercio exterior.

2.2.4 Balanza Comercial

2.2.4.1 Antecedentes sobre la teoría de la balanza comercial

Debido a la escasez y lo rudimentario de las comunicaciones en la época feudal, la base de la economía era la producción y el consumo local; existían muchos obstáculos que impedían un desarrollo del comercio entre feudos, entre los cuales resaltaban la anarquía monetaria, diferentes sistemas de pesos y medidas, entre otros.

La economía feudal en su evolución hacia el mercantilismo pasó por varias etapas: la primera, denominada política de depósitos, denominada por Heckscher como de indiferencia hacia las mercancías, caracterizada porque al comercio solo se le veía su lado lucrativo y se basaba en comprar barato y vender caro para dar ganancia a la ciudad. En la segunda etapa, se practicó la llamada política de abastos, consistía en orientar el interés del consumidor, su principal objetivo era el de importar y no exportar,

puesto que el propósito era tener tanta mercancía como fuera posible, denominada por Hecksher hambre de mercancías. En la tercera etapa, la nación era considerada como un centro de producción, es decir que la mercancía era elaborada con fines de exportación y consecuentemente con fines de lucro, solo existía el temor de producir mercancías que no se vendieran, Hecksher le llamó miedo a las mercancías.

El Mercantilismo se basaba en los metales preciosos y para los mercantilistas su principal objetivo era la creación de un Estado rico, tanto económicamente como políticamente poderoso. Los mercantilistas invirtieron el modo de antes respecto a las importaciones y exportaciones, partiendo de la idea de que la actividad económica era un medio para fortalecer al Estado y no para satisfacer necesidades. Gracias a la expansión del comercio internacional, se intensificó el uso de la moneda, el desarrollo de transportes y una gran producción industrial. Dentro del pensamiento mercantilista hubo fuertes discrepancias debido a que algunos de ellos eran comerciantes y exponían sus ideas con el fin de satisfacer intereses propios (*Pensamiento Económico. Gráfica Panamericana: Pánuco, México 1948*).

Los principales factores que contribuyeron al desarrollo del modelo mercantilista fueron: El crecimiento de la burguesía mercantil, un mayor interés por la riqueza y la actividad económica, reformas religiosas, el invento de la imprenta y el descubrimiento de América.

2.2.4.2 Teoría de la balanza comercial

La teoría de los mercantilistas se basaba en crear un equilibrio entre lo exportado y lo importado, generando a su vez una estrecha relación con los metales que obtenían por sus exportaciones, así mismo, eran partidarios de que el Estado debía limitarse a promover las exportaciones y restringir las importaciones mediante el uso de altos aranceles, creando de esta manera una fuerte política proteccionista para el mercado interno.

a) Teoría cuantitativa y los precios

El nacimiento de esta teoría se sustenta en la explicación, de que, la elevación de los precios se debía al aumento de la oferta de los metales preciosos. Los pensadores mercantilistas establecieron que había una relación directa entre la cantidad circulante y los precios, es decir, pensaban que más dinero significaba más ingreso, a su vez, más empleo y más demanda y una demanda mayor respecto a la producción incrementada a los precios, también estaban a favor de los precios altos, porque pensaban que con esto se obtenía más actividad y se abrían nuevas fuentes de empleo, sin embargo no se dieron cuenta que una abundancia de dinero y una alza en los precios eran incompatibles con una balanza comercial favorable.

b) Concepto sobre el atesoramiento

Como se mencionó líneas arriba, los mercantilistas tenían la idea de que entre más oro acumularan más poderosa sería una nación con respecto a otra. De hecho, no estaban tan equivocados ya que en esa época necesitaban grandes cantidades de metales para financiar a su ejército en tiempos de guerra, recordando que en esa época había continuas fricciones entre Francia y otras naciones del viejo continente.

2.2.4.3 Principales pensadores sobre el intercambio comercial

a) Adam Smith

Adam Smith fue firme partidario del principio de “*laissez-faire*” “*laissez-fasser*” (“dejar hacer, dejar pasar”) y del librecambio; analizó en su obra, los orígenes de la riqueza y las condiciones que determinan el surgimiento del capital. Para ello, consideraba como necesaria la mínima intervención posible por parte del Estado (Estado inactivo en el lenguaje keynesiano). Por el contrario, y oponiéndose al mercantilismo en boga, pensaba que una “mano invisible”, consecuencia de la libre actuación de iniciativas privadas, determinaba que el mercado terminara por satisfacer las necesidades de la sociedad. A partir del profundo análisis realizado para indagar en las fuentes de la riqueza, el autor señalaba también, la importancia de la distribución de la riqueza por medio del comercio internacional. Asimismo, realizó una hábil distinción

entre los principales conceptos de la economía referidos a la división del trabajo, renta, valor, precio, salario y beneficio. Su obra cumbre “*La riqueza de las naciones*” fue traducida a un gran número de lenguas e idiomas y ejerció una decisiva influencia en la posterior historia de la economía moderna (*Spencer, Milton H. Economía contemporánea*).

b) David Ricardo

La ubicación que le da Ricardo al comercio exterior en su esquema teórico está relacionada con la tendencia a la baja de la tasa de beneficios; dicho de otra manera, la tendencia a la elevación de los salarios. A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores. Notamos que al referirse a los salarios, Ricardo piensa en el precio "normal" de la fuerza de trabajo, esto es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento. El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la "ley de los rendimientos decrecientes" en la agricultura.

En esta visión teórica, el comercio exterior, (referido concretamente a la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

El propio Ricardo señala: "la tasa de utilidades - cuya evolución le preocupa - no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán" (*Spencer, Milton H. Economía contemporánea*).

Beneficios del libre comercio

Si algo distingue a Ricardo en el campo metodológico, es su tendencia a la simplificación de los hechos; lo que para el caso es equivalente a decir que proyecta su razonamiento al mayor nivel de abstracción posible. Tanto que en ocasiones llega a distanciarse demasiado de la realidad y perder contacto con ella; tal es el caso de la teoría cuantitativa del dinero, que ha causado un perjuicio mayor al desarrollo del pensamiento económico.

Esta forma de pensar de Ricardo, no podía limitarse a asignar al comercio exterior solamente la función indicada. Sobre todo, considerando que ésta parecía diseñada para satisfacer las necesidades concretas de la burguesía inglesa en el siglo XIX. De hecho, la burguesía británica estaba especialmente interesada en la importación de cereales (particularmente la importación de trigo). Esto debía permitirle reducir los "salarios normales" y aumentar sus beneficios, pero al mismo tiempo romper el cuadro agrario inglés. A su vez, esto último buscaba justificar la especialización inglesa en la producción de manufacturas y, en la medida que las circunstancias lo permitieran, la especialización de otros países en la producción agrícola (América, Europa Continental, etc.)

Por ello, el autor habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, además de una palabra para elevar el bienestar general. Por cierto, al hablar del comercio en estos términos, Ricardo se refiere al libre comercio, que sería algo así como el faro que ilumina el camino del progreso.

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular

la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas.

c) Los aportes de Jhon Stuart Mill

Stuart Mill, J. se dedicó sobre todo a definir los factores o fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre países, considerando cuanto produce cierta cantidad de trabajo utilizado, en lugar de cuantos días trabajo se necesita para producir cierta cantidad de cada producto; de esta forma establece el principio de la demanda recíproca que significa, que la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza de la demanda de cada país por los productos del otro, estableciendo de este modo la relación de librecambio entre países.

Mill con su ley de los valores internacionales, explica la necesidad que debía mantener el equilibrio entre las exportaciones y las importaciones. Suponía que todos los países se beneficiarían del libre comercio, y demostró más tarde, que estas ganancias del comercio dependían de la demanda recíproca de importaciones y exportaciones. Cuanto mayor fuera la solicitud de bienes que exportaba un país, en relación con su demanda de importaciones, mayores ganancias obtendría este país de un comercio libre entre naciones. La ganancia se reflejaría en la mejora de la relación real de intercambio de ese país. Esta relación se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa.

La teoría clásica del comercio desarrollada por Smith, Ricardo y Stuart Mill se ocupaba sobre todo de analizar las ganancias derivadas del libre comercio. Sin embargo, la teoría moderna del comercio internacional acepta la veracidad de la teoría de la ventaja comparativa y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dicha ventaja (Stuart Mill, J., 1951).

d) Principales aportes de Keynes

Keynes sostenía que en una economía de mercado era posible mantener una situación de equilibrio con desempleo (fue la idea central de su pensamiento). El Estado

tiene la obligación de intervenir (Estado activo a diferencia de los clásicos) para estimular la demanda agregada y así propiciar el pleno empleo. Argumentaba que el desempleo masivo es el resultado de una demanda agregada insuficiente. Por lo tanto, para corregir tal situación el Estado debía intervenir y establecer ciertos “controles vitales” a fin de ejercer una influencia orientadora del gasto público. Para Keynes, a través del libre mercado no era posible alcanzar la meta del pleno empleo, pero aún en el caso de que circunstancialmente alcanzase por esa vía, tal situación no sería duradero, puesto que, siendo el mercado inestable, muy pronto la economía tendría que afrontar o una recesión o un auge inflacionista.

Seguidamente, Keynes subrayó que la prosperidad depende del fluir continuo de un volumen suficiente de gasto en la economía. Como quiera que el gasto de los consumidores es realmente estable, los cambios en la prosperidad dependen de los niveles de inversión; porque si no se hace uso del ahorro, entonces se inicia la contracción de la economía. Como se puede observar, el pensamiento de Keynes avanza con la inclusión de nuevas variables en el modelo económico: El ahorro y la inversión, que constituye una constante de discusión hasta la actualidad.

Complementa Keynes la idea anterior, subrayando que la prosperidad depende del fluir continuo de un volumen suficiente de gasto en la economía. Como quiera que el gasto de los consumidores es realmente estable, los cambios en el ciclo económico están determinados por los cambios en el volumen del gasto en inversión. Si la inversión decae, el gasto disminuye, la fluidez del dinero disminuye también y se inicia la contracción económica.

La inversión es una rueda motriz de la economía en la que no se puede confiar; sin que los empresarios tengan de esto culpa alguna, se encuentra amenazada constantemente, y esto equivale a la contracción económica; en lenguaje sencillo decrecimiento del PBI.

Este es la idea más compleja. Los economistas anteriores a Keynes pensaban que durante una recesión existirían ahorros no utilizados, y que estos ahorros darían lugar a que bajase el precio de los mismos, es decir, el tipo de interés. El efecto de la baja del tipo de interés estimularía de nuevo la inversión, con lo cual comenzaría un movimiento ascendente. Todo el mecanismo era tan automático como aquel mediante el cual el

mercado se descongestiona de una oferta excesiva de zapatos hace que el precio de estos baje, la baja del precio de los zapatos hace que la gente compre más zapatos, y de esta manera se descongestiona el mercado.

2.2.4.4 Conceptualizaciones

La Balanza Comercial es el resultado de sumar las exportaciones (bienes y servicios producidos en el interior y vendidos en el extranjero), realizadas al cabo de un periodo determinado, teniendo como contrapartida las importaciones (bienes producidos en el extranjero y comprados para ser vendidos en el mercado interno). El resultado se denomina saldo de la balanza comercial ($SBC = X - M$), que puede ser un déficit comercial, en el que las importaciones superan a las exportaciones ($M > X$) o superávit comercial, en el que las exportaciones superan a las importaciones ($X > M$); el SBC también se denomina exportaciones netas (XN).

Es una variable interesante como objeto de medición para contrastar el desarrollo o el crecimiento de una economía, comparando la orientación de la política económica implementada por los gobiernos de cada país, donde pueden priorizar la exportación de materias primas o la exportación de bienes manufacturados con un mayor valor agregado y la importación de maquinaria, equipo u otros bienes intermedios para poder industrializar las materias primas, a parte de la tecnología necesaria para los procesos productivos. “Otra forma de medir la eficiencia económica de un país es a través de sus exportaciones; es decir, de su capacidad para vender sus mercancías en el extranjero. La capacidad para exportar, mide también de alguna forma el grado de vinculación entre un país determinado y los demás. Esta capacidad de exportar se expresa comparando el total de lo que se vende en el extranjero con el total de lo que se produce en el país” (Larraín y Sachs, 2002, 5).

Por su parte Boloña Behr afirma: “Los países que mantienen mercados abiertos tanto para el comercio nacional como el internacional son, por lo regular, más exitosos que las economías donde el gobierno interviene activamente en los mercados, ya sea mediante controles, cuotas, licencias por la vía de la propiedad directa de las industrias”.

Y, Blanchard (2006, 443) escribe: “Las exportaciones de un país están en función del nivel de la renta extranjera en forma positiva y del tipo de cambio real en forma negativa. En forma inversa las importaciones de bienes de un país están en función de la renta al interior de un país de forma positiva y del tipo de cambio real en forma positiva. Ya que el tipo de cambio real es el precio de los bienes interiores expresado en bienes extranjeros”.

Decíamos líneas arriba que la balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país. Es un indicador económico que representa en gran parte en el balance de pagos del país.

La Balanza comercial incluye como gasto las importaciones, ayuda exterior y gasto e inversión nacional en el extranjero; estos gastos son el factor de débito. Como ingresos, o factor de crédito, incluye exportaciones, gasto extranjero en el país e inversiones extranjeras en el país. En el caso de que las importaciones sean mayores a las exportaciones, la balanza comercial será negativa, habrá déficit en la balanza comercial; por el contrario, si las exportaciones son superiores a las importaciones, el resultado será un superávit de la balanza comercial.

Un déficit en la balanza comercial, al contrario de la percepción más comúnmente extendida, no tiene por qué ser un mal dato para la economía del país. Esto es debido a que esta percepción de malo o bueno ha de relativizar al ciclo económico (considerando las fases de expansión o crecimiento y recesión o depresión económica). En época de recesión un déficit en la balanza comercial será negativo ya que en esta etapa del ciclo económico el país en cuestión debe buscar aumentar las exportaciones, lo que creará más empleo y demanda de productos y servicios. Sin embargo, si hay una fuerte expansión económica, el país normalmente tenderá a importar más para favorecer la competencia de precios y controlar la inflación a la vez que se satisface la demanda nacional de productos sin que aumenten los precios. En resumen, un déficit en la balanza comercial es malo en situación de recesión económica, pero puede ayudar durante etapas de crecimiento.

2.2.4.5 Exportaciones

Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. Los servicios tangibles corresponden generalmente a los servicios no factoriales tales como, servicios por transformación, transportes diversos, fletes y seguros; y los intangibles corresponden a los servicios, como servicios financieros que comprenden utilidades, intereses, comisiones y algunos servicios no financieros. Salida de mercancías y de otros bienes, por la frontera aduanera de un país, incluidas las compras directas en el interior del país, efectuadas por las organizaciones extraterritoriales y las personas no residentes. Comprende el valor FOB (libre a bordo) de las exportaciones de bienes y los servicios por fletes, seguros y servicios de transformación que se venden al exterior.

2.2.4.6 Importaciones

La importación es el acto de introducir un conjunto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración. También se pueden importar ideas o tendencias, en cuanto se adoptan ellas mismas para utilizarlas en la propia producción nacional.

En la actualidad, dicha actividad está regulada bajo normas estrictas de adquisición de bienes y servicios. No puede realizarse al azar. Y ello se debe en gran parte al objetivo de mantener una economía estable con el consumo y la producción de bienes locales. A través de las importaciones, los ciudadanos pueden adquirir algunos productos que no son elaborados en su propio país o que son de mejor calidad y más económicos, pero puede afectar la producción local.

Si los individuos adquieren productos a más bajo costo, se benefician ya que adquieren mayor capacidad de ahorro y de consumo a la vez. Pero resultará perjudicial para la economía de un país, que adopte una política que privilegie la importación sobre la exportación o reemplace la producción local de esos mismos productos. Es por ello, que un correcto control entre importaciones y exportaciones es muy importante para que la balanza comercial de cualquier economía resulte favorable. Y para esto existe la Ley Aduanera.

A su vez, la mayoría de los países tienen la posibilidad de realizar importaciones a través de diversas formas de financiación: ya sea a partir de un saldo favorable en cuanto a su balanza comercial; ya sea por poseer capitales que ingresan al país a través del turismo o inversión extranjera, por ejemplo; o en el peor de los casos, con endeudamiento público. Para que la economía no se vea afectada, los economistas liberales argumentan que es necesario importar sin recurrir al endeudamiento.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Aduana: Organismo estatal encargado de la administración, recaudación, control y fiscalización de tráfico internacional de mercancías, medios de transporte y personas, dentro de territorio aduanero (parte del territorio nacional que incluye el espacio aéreo y acuático, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera). Las fronteras del territorio aduanero coinciden con las del territorio nacional.

Arancel: Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado interno.

ATPA: Tratado de Preferencias Arancelarias Andinas.

Balanza comercial: La Balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país. Es un indicador económico que representa una gran parte en el balance de pagos del país. Cuenta de la balanza de pagos que registra la diferencia, entre el valor Fob (Free On Board) de las exportaciones e importaciones de bienes de un país en un periodo determinado, generalmente un año.

Balanza de Pagos: Estado de cuenta utilizado para medir el valor del conjunto de bienes, servicios, oro y flujo de capitales, intercambiados entre los residentes de un país y el resto del mundo. El saldo es equivalente a la variación de las reservas internacionales netas del sistema bancario del país.

Exportaciones (X): Suministro de bienes y servicios por parte de los residentes en el país, hacia los residentes en el resto del mundo. Son todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.

Exportaciones FOB: Venta legal de bienes y servicios a un mercado extranjero valorizada en la frontera aduanera del país vendedor, excluyendo los servicios internacionales de fletes y seguros.

Inversión (I) o Formación Bruta de Capital (FBK): Gasto realizado por las empresas en bienes que incrementan los medios de producción de la economía; nos estamos refiriendo a la compra de maquinaria, equipo y nuevas construcciones, por ejemplo.

Importaciones (M): Suministro de bienes y servicios por parte de no residentes, hacia residentes del país. También se pueden importar ideas o tendencias, en cuanto se adoptan ellas mismas para utilizarlas en la propia producción nacional. Son todas las transferencias de propiedad de bienes de los no residentes y los servicios prestados por los productores no residentes a los residentes del país; incluyen las compras directas en el exterior realizadas por el gobierno y los hogares.

Importaciones FOB: Compra legal de bienes y servicios a un mercado extranjero, valorizada en la frontera del país vendedor, excluyendo los servicios internacionales de fletes y seguros.

Modalidades de Integración. - El proceso de integración puede revestir diferentes formas, presentando, según los casos ventajas e inconvenientes. Las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas así:

Mercado Común: Espacio de un mercado donde no existen restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco.

Producto Bruto Interno (PBI): “El PBI es un indicador estadístico que intenta medir el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos dentro de los límites geográficos de una economía en un periodo dado de tiempo. Se calcula sumando los valores de mercado de todos los millones de bienes y servicios finales de dicha economía, en una forma apropiada” (Larraín y Sachs, 2002). Producto se refiere al valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

Reservas Internacionales Netas (RIN): Rubro de las cuentas monetarias que muestra la diferencia entre los activos y pasivos internacionales. Las RIN muestran la liquidez internacional de un país y su capacidad financiera con relación a otros, son los recursos con que cuenta para hacer frente a sus obligaciones en moneda extranjera (BCRP 1995: 172).

Reformulación de la clasificación tradicional: En dirección de eliminar algunos de los defectos más visibles de la clasificación tradicional, con la siguiente propuesta: Área de preferencias aduaneras, Zona de libre comercio, Unión Aduanera, Unión económica. Siendo esta una forma realista de exponer las distintas gradaciones del proceso de integración, solo válida para las economías de mercado.

Reservas Internacionales Netas (RIN): Balance que muestra los saldos de divisas y oro monetario de un banco o del sistema bancario con relación a sus obligaciones de corto plazo con el exterior. Diferencia entre los activos y pasivos internacionales, constituye un importante indicador para medir la liquidez del país.

Saldo de la Balanza Comercial (SBC): Es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones.

Transferencia de la soberanía: En algunos casos se puede pensar que las etapas de la integración podían delimitarse en función de la transferencia de la soberanía del orden nacional al regional. De acuerdo con este criterio, se podrían definir tres etapas en el proceso de integración: las etapas de la cooperación, de la coordinación y de la integración plena. Una conduciría progresivamente a la otra según el grado en que se limita la soberanía nacional y se amplía y afianza la soberanía regional. Este criterio es poco aplicable a la integración económica, en sentido estricto, pues se refiere a una característica institucional, dejando de abordar abiertamente los cambios que deben verificarse en el orden económico propiamente dicho.

CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO DE LA (S) HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis general

El comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ha influenciado de manera deficitaria en la balanza comercial de la economía peruana durante el periodo de estudio.

3.1.2 Hipótesis específicas

H1: Existe un comportamiento dinámico entre el comercio internacional de los países del MERCOSUR con la economía peruana.

H2: El comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio fue cíclico.

H3: La incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2004-2015 fue deficitaria.

H4: Las perspectivas de corto y mediano plazo del comercio peruano con los países miembros del MERCOSUR son limitados por la situación coyuntural de la economía brasileña y argentina.

3.2 VARIABLES/DIMENSIONES

Variable Y: Balanza comercial peruana

Variable X: Comercio internacional (X, M) de los países del MERCOSUR

Modelo de relación: Balanza Comercial = f (Comercio internacional)

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES	FUENTES
<p>VARIABLE X:</p> <p>Comercio internacional:</p> <p>Es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones; se caracteriza por las exportaciones (salida de mercancías) y las importaciones (entradas de mercancías).</p>	<p>Características:</p>	<p>a. Aspecto económico: Conjunto de operaciones de intercambio de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas.</p> <p>b. Aspecto jurídico: Acto de intercambio que realizan las personas con propósito de lucro, con derechos y obligaciones legalmente exigibles.</p>	<p>Cualitativo / nominal</p>	<p>Bibliografía secundaria</p>
	<p>Resultados</p>	<p>a. Ventajas</p> <p>b. Desventajas</p> <p>c. Barreras</p>	<p>Cualitativo / nominal</p>	<p>Bibliografía secundaria</p>
<p>VARIABLE Y:</p> <p>Balanza comercial:</p> <p><i>La Balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país. Es un indicador económico que representa un gran parte en el balance de pagos del país.</i></p>	<p>Exportaciones</p> <p><i>Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.</i></p>	<p>a. Por tipo de producto</p> <p>b. País de origen</p> <p>c. País de destino</p>	<p>Valores nominales, valores reales, porcentajes</p>	<p>Documentos oficiales: INEI, CEPAL, BM, BID, FMI, revistas especializadas</p>
	<p>Importaciones</p> <p><i>La importación es el acto de introducir un conjunto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración. También se pueden importar ideas o tendencias, en cuanto se adoptan ellas mismas para utilizarlas en la propia <u>producción</u> nacional.</i></p>	<p>a. Por tipo de producto</p> <p>b. País de origen</p> <p>c. País de destino</p>	<p>Valores nominales, valores reales, porcentajes</p>	<p>Documentos oficiales: INEI, CEPAL, BM, BID, FMI, revistas especializadas</p>

3.4 MARCO CONCEPTUAL

Balanza comercial: La Balanza comercial es la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país. Es un indicador económico que representa un gran parte en el balance de pagos del país.

Comercio internacional: "... intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países. ... su alcance es: La doble vía del comercio, la importancia de los servicios y el criterio de residencia" (Cornejo, 2013).

Algunos autores, como el profesor español Francisco Mochón, define al comercio internacional, como: "(...) el intercambio de bienes, servicios y capital entre los diferentes países", Samuelson y Nordhaus definen al comercio internacional como: "(...) el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero (...)". En el mismo sentido, Sotelo propone como definición de comercio internacional: "(...) intercambio de bienes de capital y de consumo, así como los servicios, entre Estados políticamente independientes o residentes de los mismos" (Cornejo 2013, 27).

Exportaciones: Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.

Importaciones: La importación es el acto de introducir un conjunto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero o introducidos a un país, dirigidos al consumo o a la reelaboración. También se pueden importar ideas o tendencias, en cuanto se adoptan ellas mismas para utilizarlas en la propia producción nacional.

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Por su clasificación es una investigación aplicada, porque está orientada a usar las características del conocimiento científico básico, puro o fundamental, incluyendo el uso de las técnicas estadísticas. (Best 1982), señala que el propósito de este tipo de investigación es mejorar un producto o proceso: probar concepciones teóricas en situaciones reales.

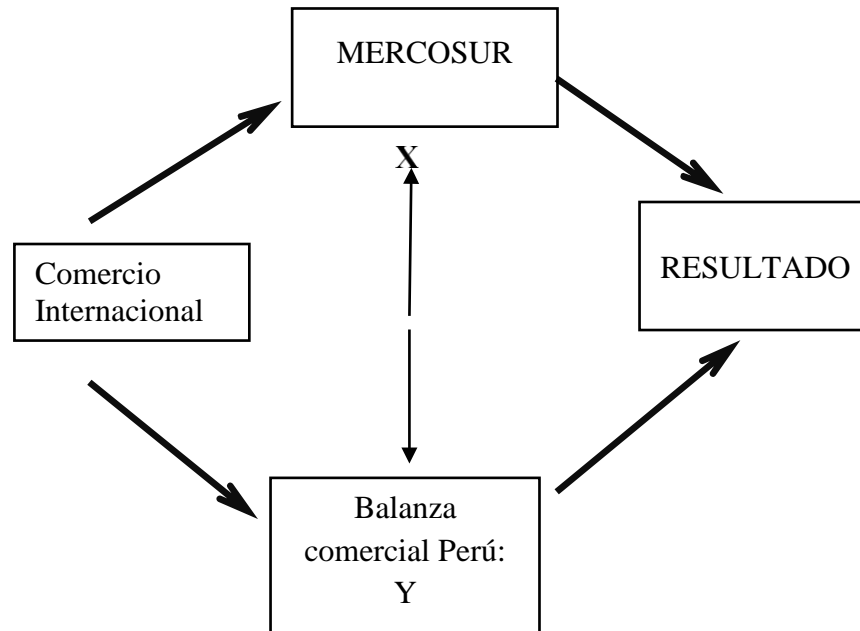
Por el tipo de investigación es descriptiva y correlacional: La descripción permite ordenar los resultados obtenidos luego de la aplicación de los instrumentos con el fin de analizar el objeto de estudio. Según (Best 1982) “la investigación descriptiva consiste en la recogida y tabulación de los datos, para interpretar el significado o importancia de los hechos, y así, combinar con la comparación o el contraste, la clasificación, el análisis y la interpretación de datos”. La correlación permitirá determinar el grado de relación o asociación no causal entre las variables que conforman el objeto de estudio. (Hernández S. et al., 2007), señala que los estudios correlacionales miden o evalúan cada variable presuntamente relacionada y analizan la correlación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba.

Por su alcance temporal, la investigación es longitudinal, la recolección, análisis e interpretación de los datos comprende el periodo 2000 – 2014.

Por el tipo de datos y análisis es una investigación cuantitativa: permitió recoger la información con el propósito de establecer la relación del comercio internacional de los países miembros del MERCOSUR con la balanza comercial de la economía peruana.

4.2 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación se enmarca en el tipo de diseño no experimental, longitudinal.



4.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

4.3.1 Métodos generales de investigación

El método hipotético – deductivo: Permitió la observación empírica de la información estadística publicada en documentos de organismos oficiales, para realizar luego una enunciación tentativa de la predicción a nivel de hipótesis y el comportamiento de las variables e indicadores en el futuro; hecho que permitió establecer la asociación de las variables y por lo tanto, la contratación de la hipótesis planteada relacionando la incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el periodo de estudio seleccionado.

El método analítico – sintético: La importancia de la investigación radica en que facilitó la descomposición de la temática para el análisis e interpretación de las variables, las dimensiones e indicadores; y así se pudo arribar a las conclusiones en concordancia con los objetivos indicados.

4.3.2 Métodos específicos de investigación

El análisis documental, es un método específico adecuado a la naturaleza del objeto de estudio. La investigación se basa en estadísticas oficiales publicadas por diferentes organismos públicos y privados de los países involucrados.

El análisis documental es la operación que se ha realizado para seleccionar las ideas informativamente relevantes de los documentos publicados a fin de capturar su contenido sin ambigüedades, sobre las exportaciones e importaciones del Perú con los cuatro países miembros fundadores del MERCOSUR.

El análisis documental cubre técnicas tradicionales de bibliotecas, tales como catalogación, indización, clasificación y resumen, además de técnicas informáticas como la indización automática y la recuperación de la información almacenada en ordenadores mediante el lenguaje natural.

La finalidad última del análisis documental para nuestra investigación, ha sido la transformación de los documentos originales en otros secundarios, instrumentos de trabajo, identificativos de los primeros y gracias a los cuales se hace posible tanto la recuperación de éstos como su difusión.

El análisis documental representa la información de un documento en un registro estructurado, reduce todos los datos descriptivos físicos y de contenido en un esquema inequívoco.

Método estadístico, es un método científico de investigación, se basa en dos tipos de razonamiento: el deductivo y el inductivo. El método deductivo procede de lo general a lo particular y utiliza especialmente el razonamiento matemático: Se establecen las hipótesis generales que caracterizan un problema y se deduce ciertas propiedades particulares por razonamientos lógicos. El método inductivo realiza el proceso inverso: a partir de observaciones particulares de ciertos hechos o fenómenos se intenta deducir unas reglas generales aplicables a todos ellos.

La investigación contiene esta exigencia metodológica, por lo que en su desarrollo se ha utilizado el ciclo deductivo – inductivo en las siguientes cuatro fases generales:

- i) Planteamiento del problema
- ii) Recolección de la información
- iii) Organización y clasificación de los datos recogidos
- iv) Análisis e interpretación de los resultados

4.4 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis está constituida por la balanza comercial de la economía peruana y el comercio internacional de las economías de los países conformantes del MERCOSUR.

El objeto de estudio es la incidencia del comercio internacional de los países del MERCOSUR en la balanza comercial de la economía peruana en el periodo de estudio seleccionado.

4.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

4.5.1 Técnicas e instrumentos de acopio de información

Análisis documental: Es el análisis de los contenidos de las fuentes documentales mediante una operación intelectual que consiste en extraer de un documento los elementos de información más significativos desde la perspectiva del investigador, Ortiz (2002).

Fichaje: Técnica utilizada en todas las investigaciones cualquiera sea su naturaleza, tipo y nivel. El instrumento utilizado en esta técnica de investigación lo constituyen los diferentes tipos de fichas, cuyos contenidos servirán para dar sustento teórico a la investigación.

4.5.2 Técnicas de procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

Para el procesamiento de la información se utilizarán las técnicas de la estadística descriptiva e inferencial. Se elaborarán cuadros, tablas y gráficos que faciliten el análisis e interpretación de los resultados, utilizando para ello paquetes estadísticos como el Excel, SPSS.

4.6 MATRIZ DE CONSISTENCIA METODOLÓGICA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (IDEA CIENTÍFICA A DEFENDER)	VARIABLES
<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>¿Cuál ha sido la incidencia de la dinámica comercial de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2001-2014 y qué perspectiva de corto y mediano plazo existen?</p> <p>HIPÓTESIS AUXILIARES:</p> <p>a. ¿Cuál es la caracterización del comercio internacional en el MERCOSUR y en la economía peruana?</p> <p>b. ¿Cómo fue el comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio?</p> <p>c. ¿Cómo fue la incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2000-2014?</p> <p>d. ¿Qué perspectivas de corto y mediano plazo existen relacionado con el comercio del Perú y el MERCOSUR?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Analizar la incidencia de la dinámica comercial de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el comportamiento de la Balanza Comercial del Perú en el periodo 2001-2014, con el propósito de visualizar las perspectivas de corto y mediano plazo existen.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>a. Describir la caracterización del comercio internacional entre las economías de los países del el MERCOSUR y la economía peruana.</p> <p>b. Interpretar el comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio.</p> <p>c. Determinar la incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2000-2014.</p> <p>d. Avizorar las perspectivas comerciales de corto y mediano entre el Perú y los países conformantes del MERCOSUR.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>El comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ha influenciado de manera deficitaria en la balanza comercial de la economía peruana durante el periodo de estudio.</p> <p>SUB HIPÓTESIS:</p> <p>H1: Existe un comportamiento dinámico entre el comercio internacional de los países del MERCOSUR con la economía peruana.</p> <p>H2: El comportamiento histórico de la balanza comercial peruana durante el período de estudio fue cíclico.</p> <p>H3: La incidencia del MERCOSUR en la balanza comercial peruana en el período 2000-2014 fue deficitaria.</p> <p>H4: Las perspectivas de corto y mediano plazo del comercio peruano con los países miembros del MERCOSUR son limitados por la situación coyuntural de la economía brasileña y argentina.</p>	<p>VARIABLE Y:</p> <p>Balanza comercial</p> <p>VARIABLE X:</p> <p>Comercio internacional</p>

CAPÍTULO V

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 COMERCIO BILATERAL PERÚ – ARGENTINA:

MAPA 1: INFORMACIÓN BÁSICA DE ARGENTINA

Datos Generales	República de Argentina
Superficie (KM2)	2 780 400
Población (millones de habitantes)	43,1
Capital	Buenos Aires
Forma de Gobierno	República federal democrática
Presidente	Mauricio Macri
Ministerios Relaciones Exteriores,	Susana
Moneda	Peso (\$)
IDH 2014 (puesto 40)	0,836



Fuente: CIA - The World Factbook, PNUD
Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE

Argentina es el segundo país más extenso en América del Sur después de Brasil, comparativamente, supera en 2.24 veces la extensión del Perú. Con una población de 43 millones de habitantes; su capital es la ciudad de Buenos Aires, es una República Federal Democrática, con un Índice de Desarrollo Humano (IDH) de 0,836, ocupando el puesto número 40 según información de CIA-The World Factbook, PNUD.

Sus indicadores macroeconómicos son muy superiores a los indicadores macroeconómicos peruanos, la información al 2015 nos indica que Argentina tiene una población de 43 millones 100 mil habitantes, contra 31 millones 200 mil habitantes del Perú; US\$ 598 705 millones de PBI, por US\$ 191 500 millones de PBI peruano; un PBI per cápita muy superior US\$ 13 428 contra US\$ 6 147 del país; Las exportaciones argentinas como porcentaje de su PBI ascienden a 15%, mientras que las exportaciones peruanas como porcentaje del PBI son 22 %; asimismo, las importaciones argentinas como porcentaje del PBI es 14 %, mientras que las importaciones peruanas como

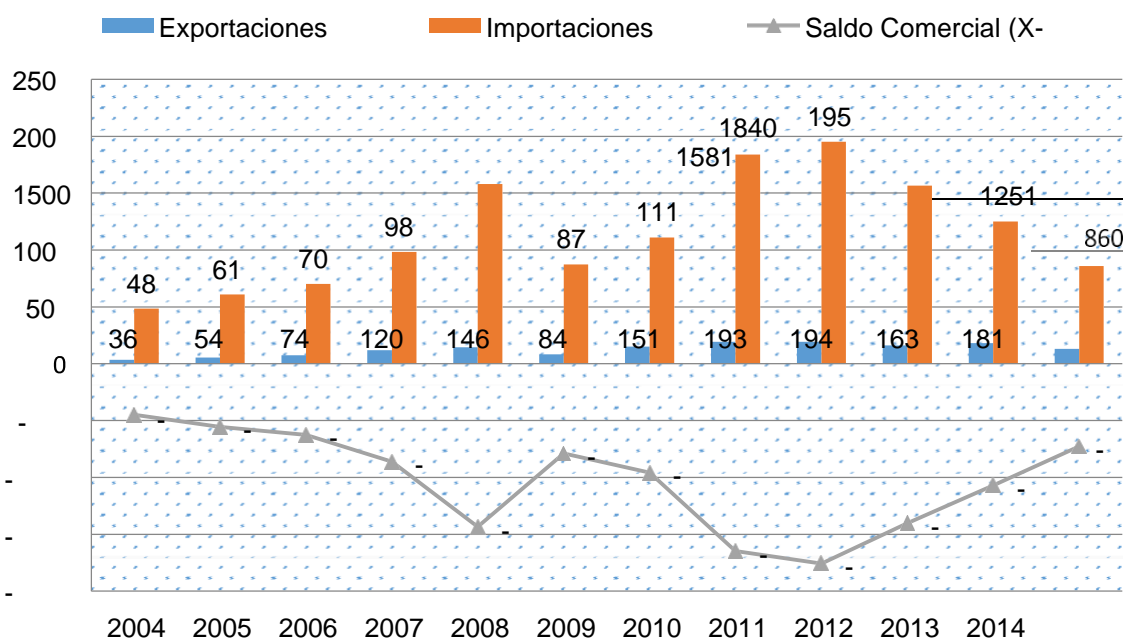
porcentaje del PBI son del orden el 24 %; el flujo neto de las inversiones extranjeras directas (IED) para Argentina asciende a US\$ 6 612 millones, en cambio para el Perú son del orden de US\$ 7 885 millones de dólares americanos.

TABLA 1: INDICADORES MACROECONÓMICOS 2015: ARGENTINA – PERÚ

	Argentina	Perú
Población (Millones)	43,1	31,2
PBI (US\$ Millones)	578 705	191 500
PBI per capita (US\$)	13 428	6 147
Exportación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	15%	22%
Importación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	14%	24%
Intercambio Comercial Bs. y Ss. (% PBI) ¹	29%	46%
IED: Flujo Neto (US\$ Millones) ¹	6 612	7 885
Tipo de Cambio Promedio (Moneda Nacional / US\$) ¹	8,1	2,8

^{1/} Información al 2014, debido a que no se dispone de proyecciones al 2015 para el socio comercial Fuente: WEO, FMI-IFS, UNCTAD, BCRP, INEI
Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE

GRÁFICO 1: Evolución del comercio bilateral Perú - Argentina, 2004 - 2015



Fuente: Anexo 1

En el gráfico 1 se presenta las cifras absolutas (en millones de US\$) de las exportaciones e importaciones peruanas con su par de Argentina. En todo el periodo de estudio observamos que las importaciones de bienes y servicios peruanas de Argentina son muy superiores a las exportaciones de bienes y servicios del país hacia su par. El resultado como es lógico ha sido un saldo de la balanza comercial peruana negativa. Los años con mayor saldo negativo de la balanza comercial fueron 2012 con US\$ 1 757 millones de dólares, 2011 con US\$ 1 647 millones, 2008 con US\$ 1 435 millones; 2004 fue el año en el cual el saldo negativo de la balanza comercial fue menor con US\$ 450 millones de dólares.

En la tabla 1.1 se presenta el movimiento de las exportaciones desagregado en productos tradicionales y productos no tradicionales; asimismo se presentan a las importaciones desagregados en bienes de consumo, materias primas y productos intermedios. Bienes de capital y materiales de construcción; el saldo comercial y el intercambio comercial total entre los dos países. La información que se analiza es en el periodo 2007-2015 por cuanto no existe data de años anteriores desagregada en la forma como se presenta en la tabla 1.1.

**TABLA 1.1: Comercio Perú-Argentina,
2007-2015 (US\$ Millones /
Variaciones %)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom Anual
Exportaciones (FOB)	119.7	146.1	83.9	151.4	192.9	194.5	162.4	181	131.5	1.18
Tradicional	54.1	61.3	20.4	67.9	55.7	46.8	42.8	71.2	25.1	-9.15
No Tradicional	65.6	84.8	63.5	83.5	137.2	147.7	119.6	109.8	106.4	6.2
Importaciones (CIF)	983.1	1381	798	1110	1840	1951	1565	1251	859.6	
Bienes de Consumo	110.2	152.6	119.8	153.2	183.7	189.7	186.5	161.8	171	5.6
Materias Primas y Productos Intermedios	677	1051	576.7	828.3	1488	1560	1269	998.9	618.2	-1.13
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	195.3	175.9	100.6	127.7	167.1	200.3	109.1	89.3	68.9	-12.2
Diversos	0.6	0.8	0.9	0.8	0.9	1.3	0.5	0.7	1.5	
Saldo Comercial (X-M)	-863.4	-1235	-714.1	-958.6	-1647	-1757	-1403	-1070	-728.1	-2.1
Intercambio Comercial (X+M)	1103	1527	881.9	1261	2033	2146	1728	1432	991.1	

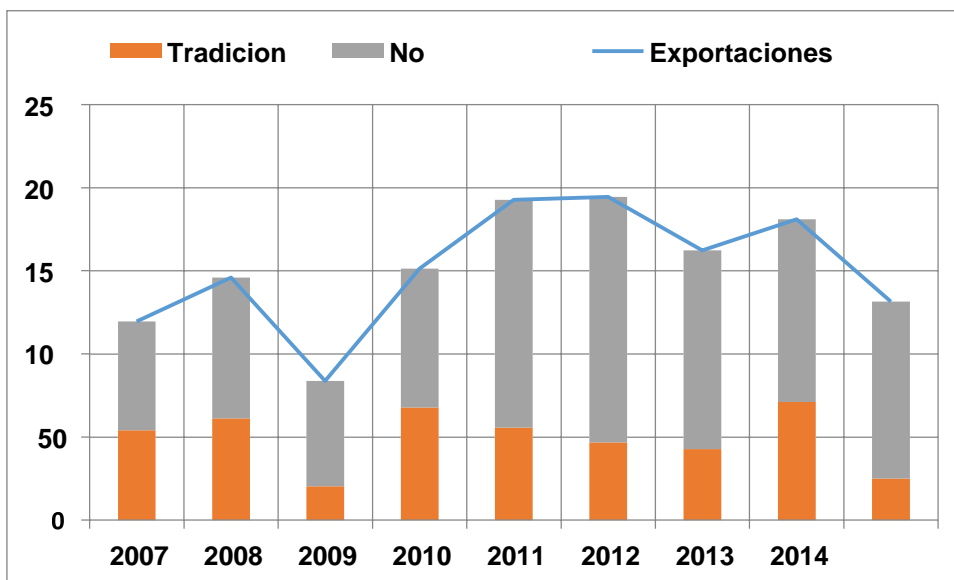
Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE

Elaboración propia

En la tabla 1.1 se observa que los productos tradicionales han crecido a una tasa promedio anual negativa de -9.15 %, en tanto que los productos no tradicionales

crecieron a una tasa promedio anual de 6.2 %. Las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual de 1.18 %.

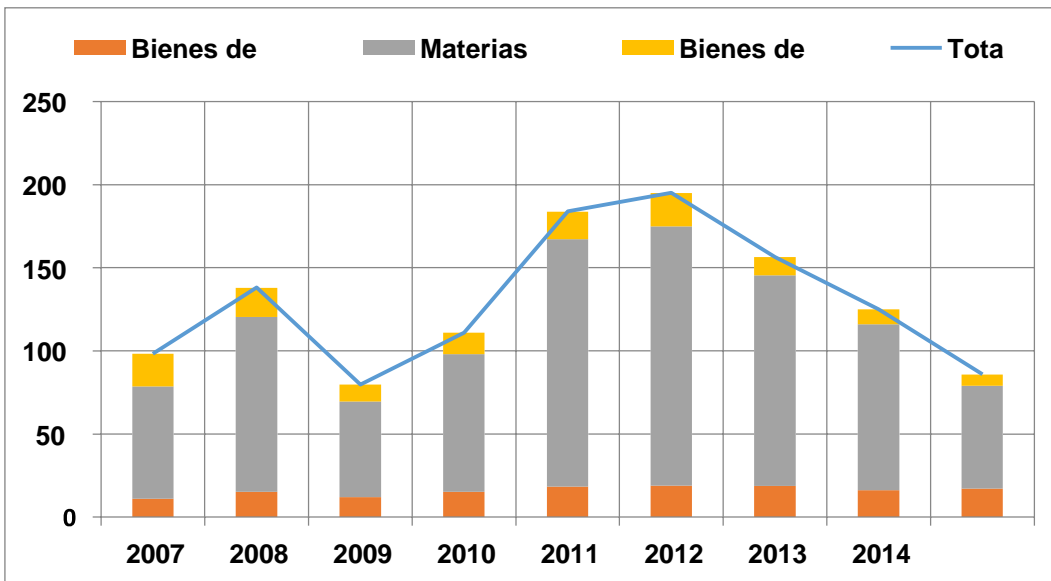
**GRÁFICO 1.1 : Exportaciones Perú-Argentina,
2007-2015
(US\$ Millones)**



Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia

La representación gráfica de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales está expresada en el gráfico 1.1, en el cual se observa que la composición de las exportaciones totales es dominada por los productos no tradicionales: Agropecuarios, textiles, químicos, siderometalúrgicos, pesqueros, minería no metálica, metal-mecánico, maderas y papel, varios (incluye joyería), pieles y cueros y artesanías. Los productos tradicionales no han cambiado su estructura y son: Minero (plata refinada, metales menores), petróleo y gas natural (petróleo y derivados), pesquero (aceite de pescado), agrícola (café y resto) (SUNAT-MINCETUR-OGEE-OEEI).

GRÁFICO 1.2: Importaciones Perú-Argentina, 2007-2015 (US\$ Millones)



Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia

En lo que a las importaciones se refiere, los bienes de consumo crecieron a una tasa promedio anual de 5.6 %, las materias primas y productos intermedios a una tasa de - 1.13 %, bienes de capital y materiales de construcción tuvieron una caída de -12.2 % (tasa promedio anual); el saldo de la balanza comercial fue negativa en todo el periodo variando desde US\$ 863.4 millones de dólares hasta US\$ 728.1 millones de dólares, con una tasa promedio anual de -2.1 %.

5.2 COMERCIO BILATERAL PERÚ – BRASIL

MAPA 2: INFORMACIÓN BÁSICA DE BRASIL

Datos Generales	República Federal de Brasil
Superficie (KM ²)	8 514 877
Población (millones de habitantes)	204,5
Capital	Brasilia
Forma de Gobierno	República federal presidencial
Presidente	Dilma Rousseff
Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior	Armando Monteiro
Moneda	Real (R\$)
IDH 2013 (puesto 79)	0,744



Fuente: CIA-World Factbook, Gobierno de Brasil, PNUD

Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Brasil es el primer país más extenso en América del Sur con 8'514 877 Km², es 6.8 veces más extenso que nuestro país. Su población asciende a 194 millones 900 mil habitantes; la ciudad de Brasilia es su capital; es una República Federal Presidencial; su moneda es el Real; y su Índice de Desarrollo Humano (IDH) es 0,718, ocupando el puesto 84 en la clasificación general hecha por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

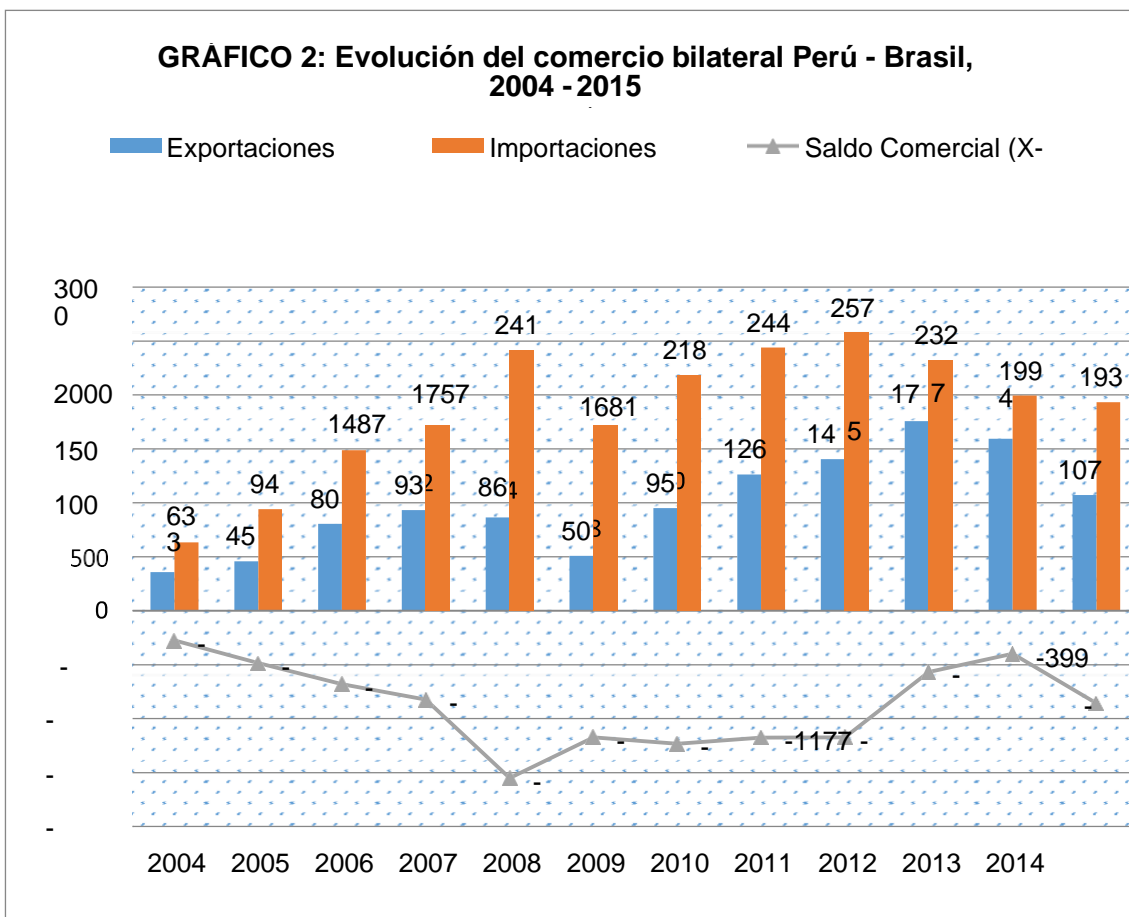
Es necesario recordar que el IDH puede considerarse como un índice de logros promedio en las dimensiones del desarrollo humano. Se basa en un indicador social estadístico compuesto por tres parámetros: vida larga y saludable, educación y nivel de vida digno. Entonces cabe preguntarse: ¿Es suficiente el IDH para medir el nivel de desarrollo de un país? La respuesta inmediata es No. El concepto del desarrollo humano es mucho más amplio de los indicadores que recogen el IDH o cualquier otro índice compuesto del Informe sobre Desarrollo Humano (IDH ajustado por la Desigualdad, Índice de Desigualdad de Género e Índice de Pobreza Multidimensional). El IDH, por ejemplo, no refleja la participación política ni las desigualdades de género. El IDH y los demás índices compuestos sólo ofrecen una representación amplia sobre algunas de las cuestiones clave del desarrollo humano, las desigualdades de género y la pobreza humana.

TABLA 2: INDICADORES MACROECONÓMICOS 2015: BRASIL –PERÚ

	Brasil	Parú
Población (Millones)	204,5	31,2
PBI (US\$ Millones)	1 903 934	212 700
PBI per capita (US\$)	9 312	6 828
Exportación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	14%	22%
Importación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	17%	24%
Intercambio Comercial Bs. y Ss. (% PBI) ¹	31%	46%
IED: Flujo Neto (US\$ Millones) ¹	62 495	7 607
Tipo de Cambio Promedio (Moneda Nacional / US\$) ¹	2,4	2,8

Fuente: WEO, FMI-IFS, BCRP
Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Sus indicadores macroeconómicos superan a los indicadores macroeconómicos peruanos, con una población 6.5 veces más grande; un PBI de US\$ 2 492 907 millones de dólares contra US\$ 176 761 millones del Perú (14 veces más); un PBI per cápita muy superior US\$ 12 789 contra US\$ 5 932 del país; las exportaciones brasileñas como porcentaje del PBI ascienden a 11.9 %, mientras que las exportaciones peruanas como porcentaje del PBI son 28.6 %, lo que pone de manifiesto que nuestra economía una tercera parte depende directamente de nuestras exportaciones; asimismo, las importaciones brasileñas como porcentaje del PBI ascienden a 12.6 %, mientras que las importaciones peruanas como porcentaje del PBI son del orden del 24.6 %; el intercambio comercial de Brasil constituyen el 24,5 % de su PBI y el intercambio comercial peruano asciende a 53,2 % del PBI; y el flujo neto de las inversiones extranjeras directas (IED) de Brasil es 8.1 veces mayores que las IED que ingresan a nuestro país.



Fuente: Anexo 2.

El gráfico 2 pone de manifiesto el saldo de la balanza comercial peruano negativo en todo el periodo de estudio (en millones de US\$). Se puede observar que las importaciones de bienes y servicios son muy superiores a nuestras exportaciones. El periodo con mayor saldo negativo de la balanza comercial está ubicado entre los años 2008 y 2012 con US\$ -1 552, -1 173, -1 233, -1 177 y -1 174 dólares americanos respectivamente; 2004 y 2014 fueron los años con menor saldo negativo de la balanza comercial, en los demás años del periodo de estudio el saldo es negativo a un nivel intermedio entre los extremos máximo y mínimo.

Nuestras exportaciones hacia Brasil oscilan entre US\$ 358 millones de dólares en el año 2004 y US\$ 1 757 millones de dólares en el año 2013, con una tasa de crecimiento promedio anual de 10.5 %. Las importaciones de bienes y servicios desde Brasil oscilan entre US\$ 633 millones de dólares en el 2004 y US\$ 2 579 en el año 2012, con una tasa de crecimiento promedio anual de 10.7 %.

En la tabla 2.1 se presenta el movimiento de las exportaciones desagregado en productos tradicionales y productos no tradicionales; asimismo se presentan a las importaciones desagregados en bienes de consumo, materias primas y productos intermedios, bienes de capital y materiales de construcción y diversos; el saldo comercial y el intercambio comercial total entre los dos países. La información que se analiza es en el periodo 2007-2015 por cuanto no existe data de años anteriores.

TABLA 2.1: Comercio Perú-Brasil, 2007-2015 (US\$ Millones / Variaciones %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom Anual
Exportaciones (FOB)	932.4	863.8	508.2	949.6	1264	1405	1693	1595	1073	1.8
Tradicional	806.3	651.1	388.9	692	909.4	996.3	1282	1105	696.4	-1.8
No Tradicional	126.1	212.7	119.3	257.6	354.1	408.6	410.4	489.6	376.1	14.6
Importaciones (CIF)	1757	2272	1681	2183	2440	2579	2323	1995	1932	1.2
Bienes de Consumo	212.1	288.3	238.2	346.4	327.6	373.2	350.2	330.9	393.1	8
Materias Primas y Productos Intermedios	745.1	800.1	762.1	822.7	984.8	974.4	836.8	715.5	710.9	-0.58
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	800.1	1184	680.2	1014	1127	1232	1136	948.1	827.5	0.42
Diversos	0	0.1	0	0	0.01	0.02	0	0	0.1	
Saldo Comercial (X-M)	-824.9	-1408	-1172	-1233	-1176	-1174	-630.6	-399.5	-859.1	
Intercambio Comercial (X+M)	2690	3136	2189	3133	3703	3984	4016	3590	3004	

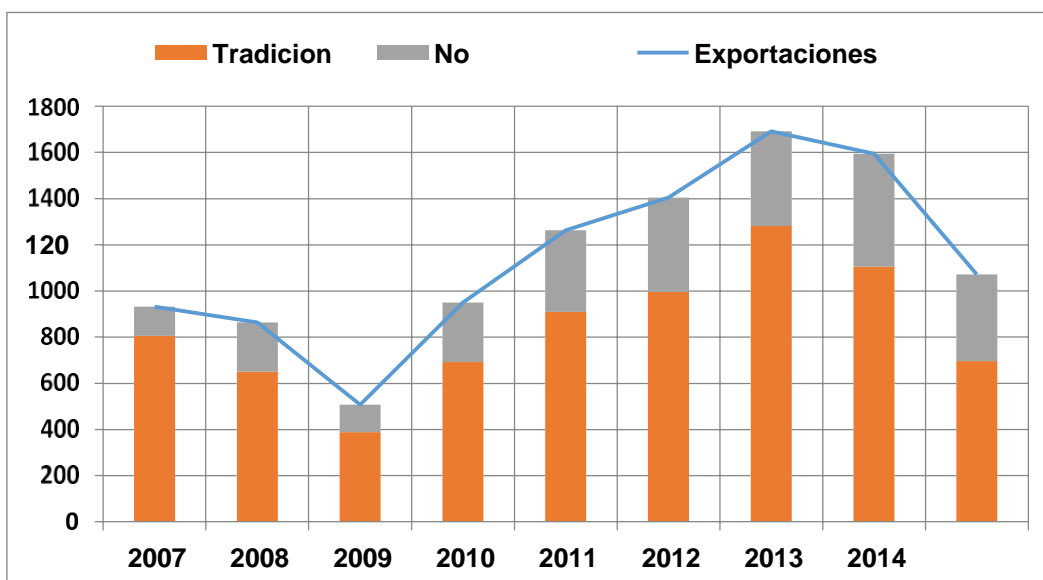
Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE

Elaboración propia

En la tabla se observa que los productos tradicionales han crecido a una tasa promedio anual negativa de -1.8 %, en tanto que los productos no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual de 14.6 %. Las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual de 1.8 %.

Las importaciones de bienes de consumo han crecido a una tasa promedio anual de 8.0 %, las materias primas y productos intermedios a una tasa de -0.58 %, los bienes de capital y materiales de construcción a una tasa de 0.42 %, los productos diversos no han tenido mayores variaciones.

**GRAFICO 2.1: Exportaciones Perú-Brasil,
2007-2015
(US\$ Millones)**

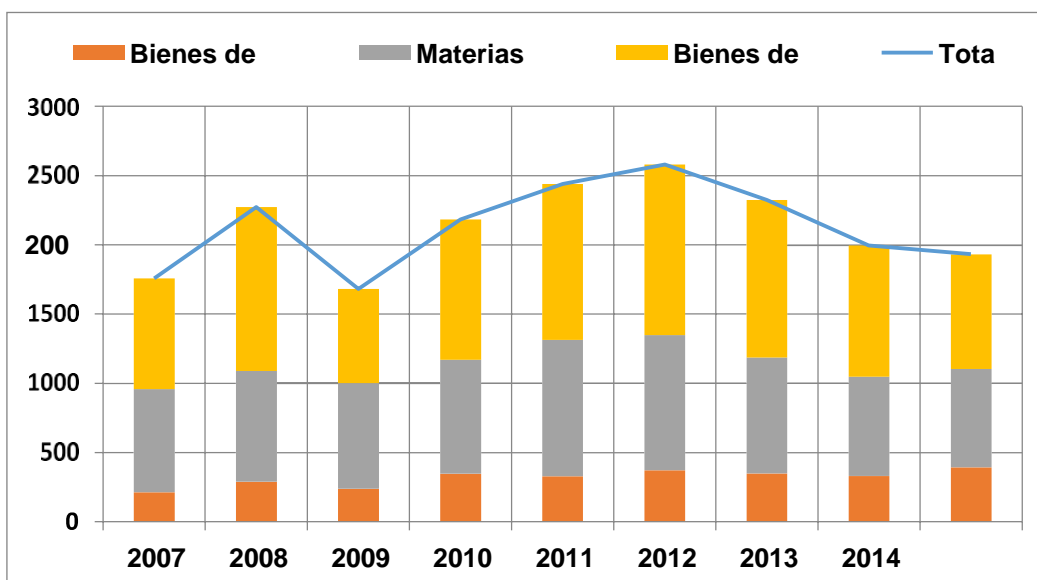


Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia DE Tabla 2.1

La representación gráfica de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales está expresada en el gráfico 2.1, en el cual se observa que la composición de las exportaciones totales es dominada por los productos tradicionales: Agrícolas (azúcar, café), minero (cobre, estaño, metales menores, plata, plomo, zinc), pesquero (aceite de pescado, harina de pescado), petróleo y gas natural (crudo, derivados, gas natural, derivados) (SUNAT-MINCETUR-OGEE-OEEI).

Los productos no tradicionales exportados a Brasil son: Agropecuarios, artesanías, maderas y papeles, metal-mecánico, minería no metálica, pesquero, pieles y cueros, químico, sidero-metalúrgico, textil, varios (incluye joyería) (SUNAT- MINCETUR-OGEE-OEEI).

**GRAFICO 2.2: Importaciones Perú-Brasil,
2007-2015
(US\$ Millones)**



Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia de Tabla 2.1

Las importaciones de bienes de capital dominan en la estructura de la composición de las importaciones totales, seguido de materias primas y finalmente de los bienes de consumo. Las importaciones totales han variado a una tasa promedio anual de 1.2 %.

5.3 COMERCIO BILATERAL PERÚ – URUGUAY

MAPA 3: INFORMACIÓN BÁSICA DE URUGUAY

Datos Generales	República Oriental de Uruguay
Superficie (KM ²)	176215
Población(millones de habitantes)	3,4
Capital	Montevideo
Forma de Gobierno	República
Presidente	Tabaré
Ministro de Economía y Vázquez Moneda	Danilo Peso
IDH 2013 (puesto 50)	0,790



Fuente: CIA-World Factbook,
 PNUD Elaboración: MINCETUR-
 OGEE-OEEI

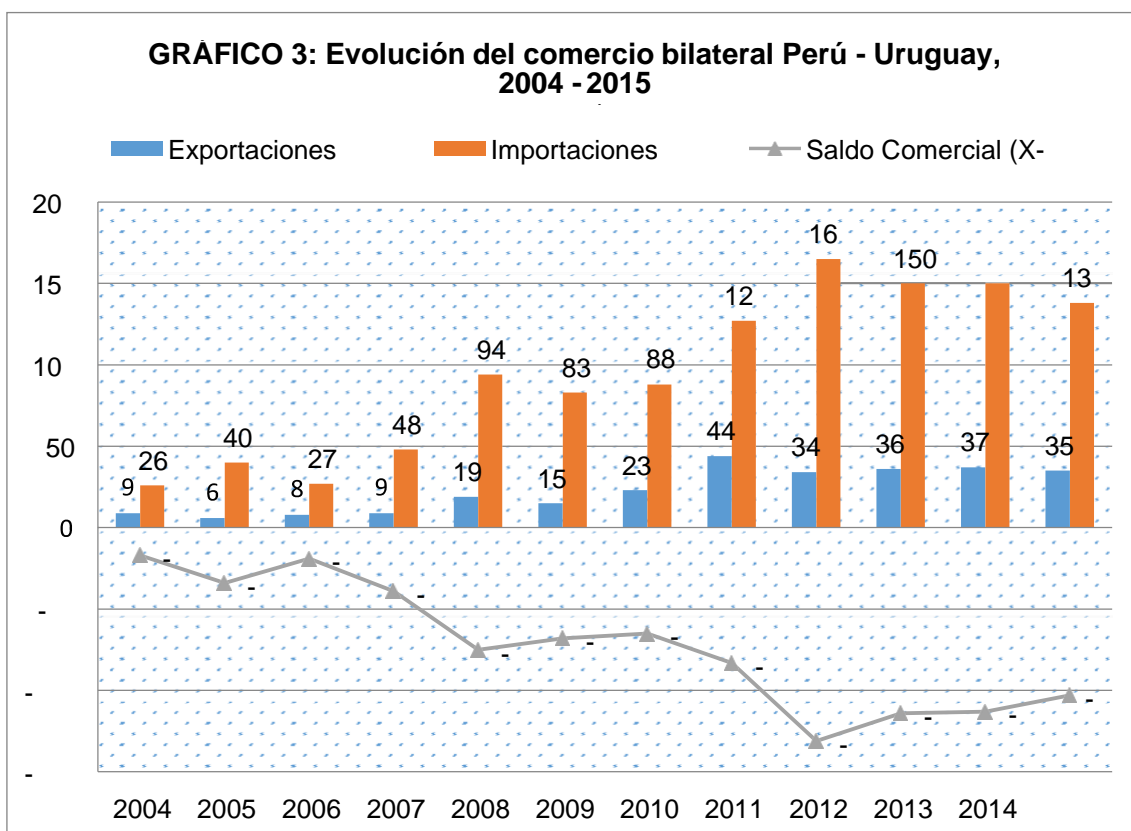
La República de Uruguay es el país más pequeño entre los socios componentes del MERCOSUR, tiene una superficie de 176 215 Km², en este caso, el Perú es 7 veces más extenso que Uruguay. Su población asciende a 3 millones 400 mil habitantes; su capital es la ciudad de Montevideo; su moneda es el Peso; y su Índice de Desarrollo Humano (IDH) es 0,790, ocupando el puesto 50 en la clasificación general hecha por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), superando en los logros promedio de desarrollo humano a Argentina y Brasil.

TABLA 3: INDICADORES MACROECONÓMICOS 2015: URUGUAY – PERÚ

	Uruguay	Perú
Población (Millones)	3,4	31,2
PBI (US\$ Millones)	56 845	203 700
PBI per capita (US\$)	16 641	6 539
Exportación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	24%	22%
Importación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	26%	24%
Intercambio Comercial Bs. y Ss. (% PBI) ¹	49%	46%
IED: Flujo Neto (US\$ Millones) ¹	2 755	7 885
Tipo de Cambio Promedio (Moneda Nacional / US\$) ¹	23,2	2,8

^{1/} Información al 2014, debido a que no se dispone de proyecciones al 2015 para el socio comercial Fuente: WEO, BCU, CEPAL, BCRP, INEI
 Elaboración: MINCETUR-OGEE-OEEI

Algunos indicadores macroeconómicos son similares a los indicadores macroeconómicos peruanos, por ejemplo, sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PBI son 24 % y 26 % en comparación con las exportaciones e importaciones peruanas que como porcentaje del PBI asciende a 22 % y 24 % respectivamente; su PBI asciende a US\$ 56 845 millones de dólares americanos contra US\$ 203 700 millones de dólares para el caso peruano; no obstante ser un país tan pequeño, su PBI per cápita asciende a US\$ 16 641 dólares, muy superior al PBI per cápita del Perú que alcanza a US\$ 6 537 dólares; el intercambio comercial de Uruguay es 49 % como porcentaje del PBI, superando al intercambio comercial del Perú que alcanza el 46 % del PBI; y el flujo neto de las inversiones extranjeras directas (IED) a Uruguay alcanzan a US\$ 2 755 millones de dólares, mientras que las IED al Perú alcanzan a US\$ 7 885 millones de dólares.



Fuente: Anexo 3.

El gráfico 3 describe la evolución de las exportaciones e importaciones entre los dos países en referencia; no obstante ser Uruguay un país tan pequeño en extensión, población y otros indicadores, el saldo de la balanza comercial del país es negativo en

todo el periodo de estudio (en millones de US\$). Las importaciones de bienes y servicios han crecido de manera sostenida superando a nuestras exportaciones. En consecuencia, el SBC del Perú ha sido negativa. Entre los años 2012 y 2015 se ubican los mayores saldos negativos de nuestra balanza comercial, las cifras alcanzadas son de -131, -114, -113, y -103 millones de dólares respectivamente; 2004 y 2006 son los años con menor saldo negativo de la balanza comercial, en los demás años del periodo de estudio el saldo es negativo a un nivel intermedio entre los extremos máximo y mínimo.

Nuestras exportaciones hacia Uruguay oscilan entre US\$ 9 millones de dólares en el año 2004 y US\$ 45 millones de dólares en el año 2011, con una tasa de crecimiento promedio anual de 18.5 %. Las importaciones de bienes y servicios desde Uruguay oscilan entre US\$ 26 millones de dólares en el 2004 y US\$ 165 en el año 2012, con una tasa de crecimiento promedio anual de 26.3 %.

En la tabla 3.1 se presenta el movimiento de las exportaciones desagregado en productos tradicionales y productos no tradicionales; asimismo se presentan a las importaciones desagregados en bienes de consumo, materias primas y productos intermedios, bienes de capital y materiales de construcción y diversos; el saldo comercial y el intercambio comercial total entre los dos países. La información que se analiza es en el periodo 2007-2015 por cuanto no existe data de años anteriores.

**TABLA 3.1: Comercio Perú-Uruguay,
2007-2015 (US\$ Millones / Variaciones
%)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom Anua l
Exportaciones (FOB)	9.1	19.4	15.2	23.3	44.4	33.6	35.6	37.4	35.1	18.4
Tradicional	3.1	9.8	6.6	10.6	25	12	17.1	19.7	17.9	-24.5
No Tradicional	6	9.6	8.6	12.7	19.4	21.6	18.5	17.7	17.2	14.1
Importaciones (CIF)	47.6	94.4	82.6	87.9	127.3	165.3	149.7	150.3	138.1	14.2
Bienes de Consumo	38.6	79.4	66.1	73.5	109	145.6	120.1	128.4	121.2	15.4
Materias Primas y Productos Intermedios	6.2	13.8	15.5	13.2	15.5	18.2	27.7	19.3	12.5	9.2
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	2.8	1.2	1	1.2	2.8	1.5	1.9	2.6	4.4	5.8
Diversos	0	0	0	0	0	0	0.008	0.003	0	
Saldo Comercial (X-M)	-38.5	-75	-67.4	-64.6	-82.9	-131.7	-114.1	-112.9	-103	
Intercambio Comercial (X+M)	56.7	113.8	97.8	111.2	171.7	198.9	185.3	187.7	173.2	

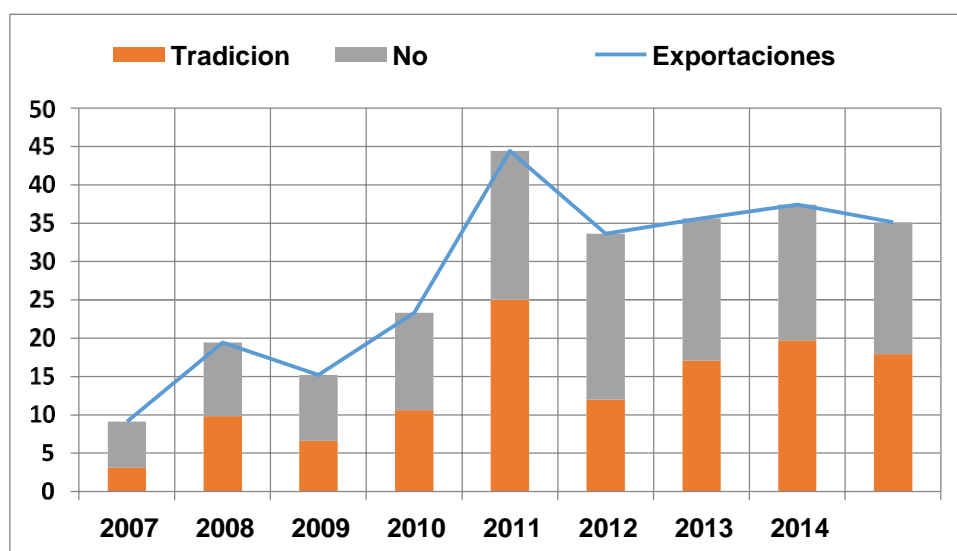
Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE

Elaboración propia

En la tabla se observa que las exportaciones de productos tradicionales han crecido a una tasa promedio anual negativa de 24.5 %, en tanto que las exportaciones de los productos no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual de 14.1 %. Las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual de 18.4 %.

Las importaciones de bienes de consumo han crecido a una tasa promedio anual de 15.4 %, las materias primas y productos intermedios a una tasa de 9.2 %, los bienes de capital y materiales de construcción a una tasa de 5.8 %, los productos diversos no han tenido mayores variaciones. Las importaciones totales tuvieron una variación creciente del orden de 14.2 % promedio anual.

**GRAFICO 3.1: Exportaciones Perú-Uruguay,
2007-2015
(US\$ Millones)**

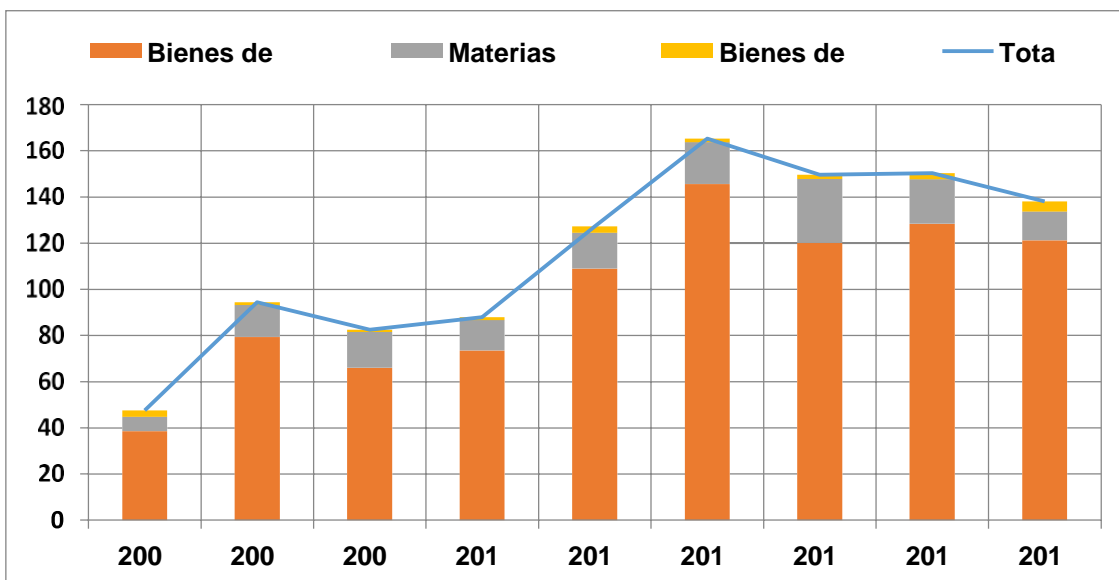


Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia de Tabla 3.1

La representación gráfica de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales está expresada en el gráfico 3.1, en el cual se observa que la composición de las exportaciones totales es más o menos equilibrada entre los dos tipos de productos exportados. Los productos no tradicionales están conformados por los siguientes: Agropecuarios, artesanías, maderas y papeles, metal-mecánico, minería no metálica, pesquero, pieles y cueros, químico, sidero-metalúrgico, textil, varios (incluye joyería). Mientras que los productos tradicionales que se exportan a Uruguay están conformados

por: Agrícolas (resto), minero (plata), pesquero, petróleo y gas natural (derivados del petróleo) (SUNAT-MINCETUR-OGEE-OEEI).

**GRÁFICO 3.2: Importaciones Perú-Uruguay,
2007-2015
(US\$ Millones)**




Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia de Tabla 3.1

Los bienes de consumo dominan en la estructura de la composición de las importaciones totales, seguido de materias primas y finalmente de los bienes de capital en una proporción mínima. Las importaciones totales han variado a una tasa promedio anual de 14.2 %.

5.4 COMERCIO BILATERAL PERÚ – PARAGUAY

MAPA 4: INFORMACIÓN BÁSICA DE PARAGUAY

Datos Generales	República de Paraguay
Superficie (KM ²)	406 752
Población (millones de habitantes)	7,0
Capital	Asunción
Forma de Gobierno	República presidencialista
Presidente	Horacio Cartes
Ministro de Industria y Comercio	Diego Sánchez
Moneda	Guaraní
IDH 2014 (puntaje)	0,679



Fuente: CIA World Factbook
Elaboración propia

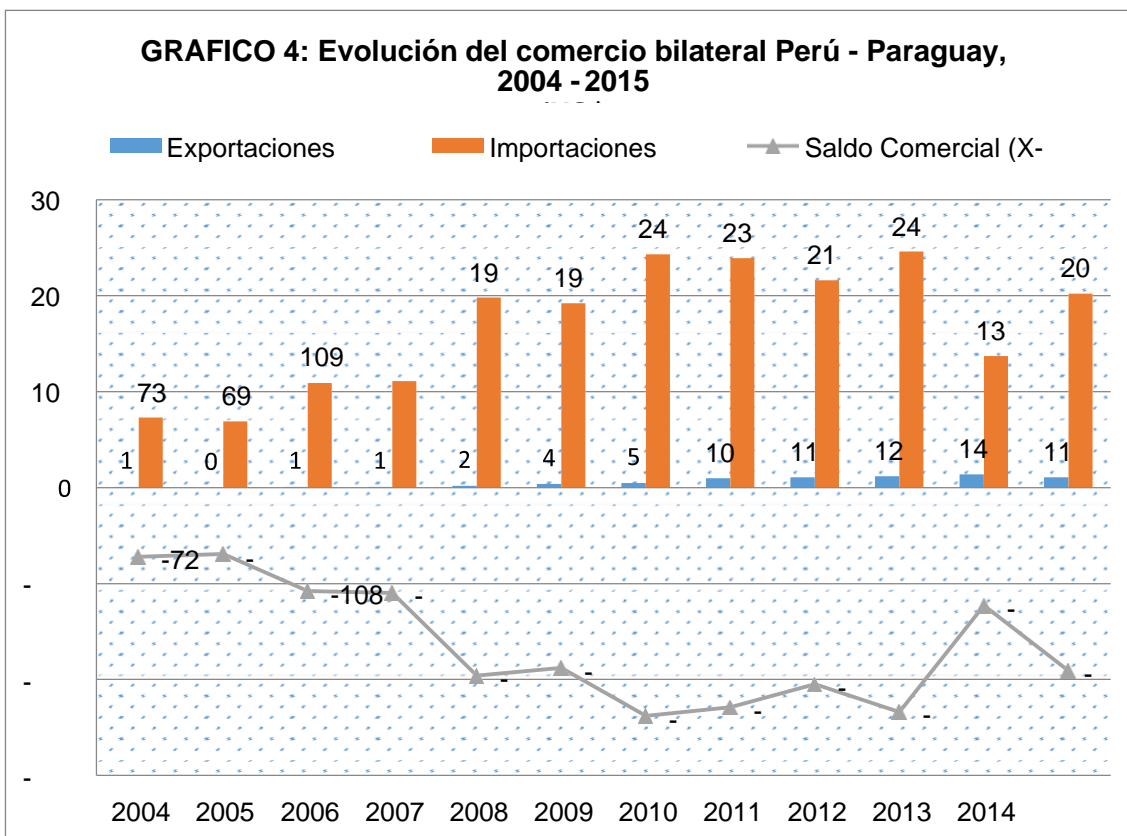
La República Presidencialista del Paraguay también es un país pequeño en comparación a sus socios del MERCOSUR (Argentina y Brasil), más extenso que Uruguay, pero de menor extensión que el Perú (par en el comercio internacional). Tiene una superficie de 406 752 Km², el Perú es 3 veces más extenso que Paraguay. Su población asciende a 7 millones de habitantes; su capital es la ciudad de Asunción; su moneda es el Guaraní; y su Índice de Desarrollo Humano (IDH) es 0,679, ocupando el puesto 112 en la clasificación general hecha por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), por detrás de todos los socios del MERCOSUR.

TABLA 4: INDICADORES MACROECONÓMICOS 2015: PARAGUAY – PERÚ

	Paraguay	Perú
Población (Millones)	7,0	31,2
PBI (US\$ Millones)	29 065	191 500
PBI per capita (US\$)	4 142	6 147
Exportación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	45%	22%
Importación Bs. y Ss. (% PBI) ¹	42%	24%
Intercambio Comercial Bs. y Ss. (% PBI) ¹	87%	46%
IED: Flujo Neto (US\$ Millones) ¹	236	7 885
Tipo de Cambio Promedio (Moneda Nacional / US\$) ¹	4 462,2	2,8

^{1/} Información al 2014, debido a que no se dispone de proyecciones al 2015 para el socio comercial Fuente: WEO, BM, UNCTAD, BCRP, INEI
Elaboración: MINCETUR-VMCE-DGIECE

Los indicadores macroeconómicos permiten hacer una comparación entre las dos economías: El Perú tiene una población 4.4 veces más grande que la del Paraguay; del mismo modo el PBI peruano es 6.6 veces mayor; el PBI per cápita peruano 1.5 veces más alto; las exportaciones e importaciones de bienes y servicios como porcentaje del PBI constituyen el 45 % y 42 % en comparación con las exportaciones e importaciones peruanas que como porcentaje del PBI asciende a 22 % y 24 % respectivamente; el intercambio comercial de Paraguay es 86 % como porcentaje del PBI, superando al intercambio comercial del Perú que alcanza el 46 % del PBI; y el flujo neto de las inversiones extranjeras directas (IED) a Paraguay alcanzan a US\$ 236 millones de dólares, mientras que las IED al Perú alcanzan a US\$ 7 885 millones de dólares.



Fuente: Anexo 4.

El gráfico 4 describe la evolución de las exportaciones e importaciones entre los dos países; no obstante ser Paraguay un país pequeño en extensión respecto del Perú, población y otros indicadores, el saldo de la balanza comercial del país es negativo en todo el periodo de estudio (en millones de US\$). Las importaciones de bienes y servicios han crecido de manera sostenida a excepción del año 2104, superando a nuestras exportaciones. En consecuencia, el SBC del Perú ha sido negativa. Entre los años 2008 y 2013 se ubican los mayores saldos negativos de nuestra balanza comercial, las cifras alcanzadas son de -196, -188, -238, - 229, -205 y -234 millones de dólares respectivamente; 2004 y 2013 son los años con menor saldo negativo de la balanza comercial, en los demás años del periodo de estudio el saldo es negativo a un nivel intermedio entre los extremos máximo y mínimo.

Nuestras exportaciones hacia la República del Paraguay son insignificantes en los primeros cinco años del periodo de estudio, mejoraron en los años siguientes llegando a US\$ 14 millones el año 2014. La tasa de crecimiento promedio anual en todo el periodo fue 243 %. Las importaciones de bienes y servicios desde Paraguay oscilan

entre US\$ 69 millones de dólares en el 2005 y US\$ 246 millones en el año 2013, con una tasa de crecimiento promedio anual de 9.7 %.

En la tabla 4.1 se presenta el movimiento de las exportaciones desagregado en productos tradicionales y productos no tradicionales; asimismo se presentan a las importaciones desagregados en bienes de consumo, materias primas y productos intermedios, bienes de capital y materiales de construcción y diversos; el saldo comercial y el intercambio comercial total entre los dos países. La información que se analiza es en el periodo 2007-2015 por cuanto no existe data de años anteriores.

**TABLA 4.1: Comercio Perú-Paraguay,
2007-2015 (US\$ Millones /
Variaciones %)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom Anual
Exportaciones (FOB)	1.2	1.6	4.1	5.4	10.1	11	11.5	14.2	10.6	31.3
Tradicional	0.1	0.1	1.2	1.5	2.8	4.3	3.3	3.8	3.2	54.2
No Tradicional	1.1	1.5	2.9	3.9	7.3	6.7	8.2	10.4	7.4	26.9
Importaciones (CIF)	110.9	166.4	174	242.9	238.8	215.7	246.5	137.3	201.6	7.7
Bienes de Consumo	8.6	11.6	11.3	11.7	8.6	9.6	13.2	11.1	15.9	8
Materias Primas y Productos Intermedios	102.1	152.9	162.3	231.1	230.2	206	233.2	126.2	185.6	77.5
Bienes de Capital y Materiales de Construcción	0.2	1.9	0.4	0.1	0	0.1	0.1	0	0.1	-8.3
Diversos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Saldo Comercial (X-M)	-109.7	-164.8	-169.9	-237.5	-228.7	-204.7	-235	-123.1	-191	
Intercambio Comercial (X+M)	112.1	168	178.1	248.3	248.9	226.7	258	151.5	212.2	

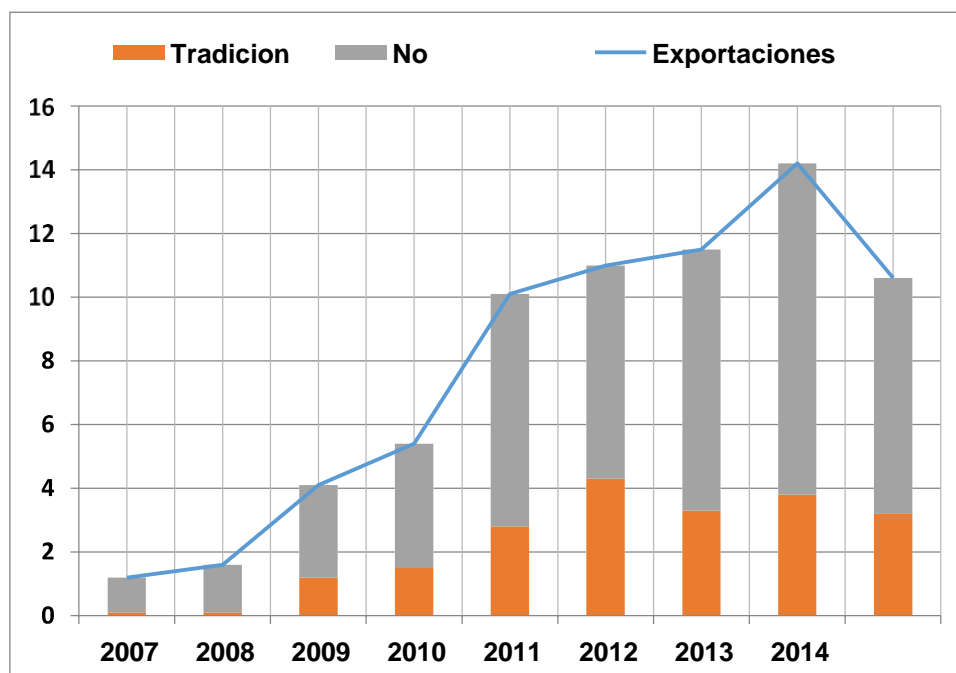
Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE

Elaboración propia

En la tabla se observa que las exportaciones de productos tradicionales han crecido a una tasa promedio anual negativa de 54.2 %, en tanto que las exportaciones de los productos no tradicionales crecieron a una tasa promedio anual de 26.9 %. Las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual de 31.3 %.

Las importaciones de bienes de consumo han crecido a una tasa promedio anual de 8.0 %, las materias primas y productos intermedios a una tasa de 77.5 %, los bienes de capital y materiales de construcción a una tasa de -8.3 %, no hay presencia de productos diversos. Las importaciones totales tuvieron una variación creciente del orden de 7.7 % promedio anual.

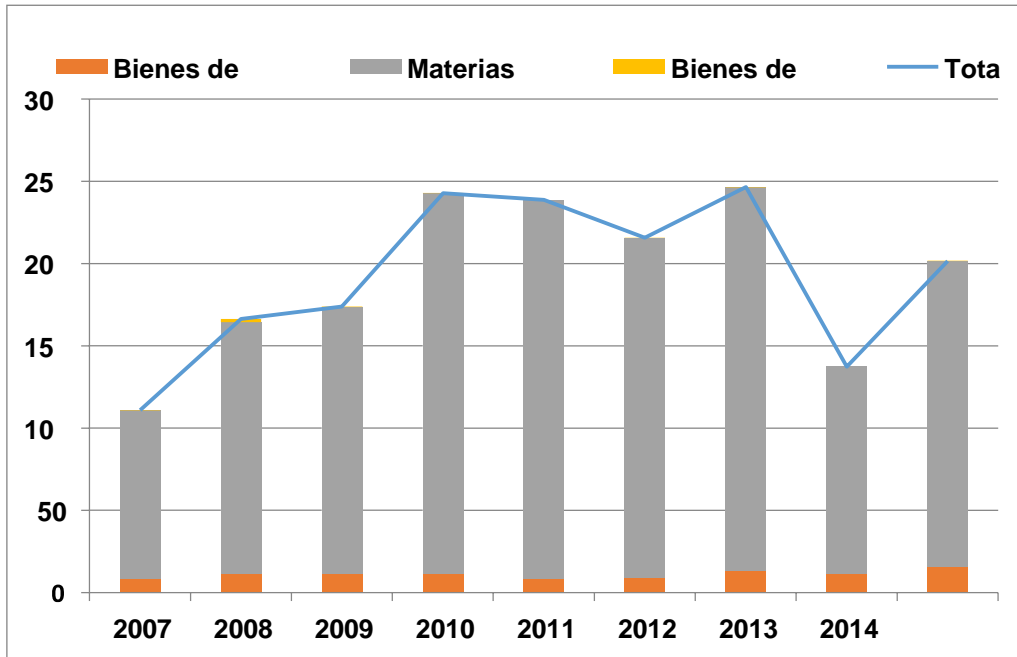
**GRAFICO 4.1: Exportaciones Perú-Paraguay,
2007-2015
(US\$ Millones)**



Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia

La representación gráfica de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales está expresada en el gráfico 4.1, en el cual se observa que la composición de las exportaciones totales es dominada por las exportaciones de productos no tradicionales: Químico, textil, varios (incluye joyería), agropecuarios, maderas y papeles, metal-mecánico, minería no metálica, pesquero, sidero-metalúrgico y pieles y cueros. Mientras que los productos tradicionales que se exportan a Paraguay están conformados por: Minero (hierro), petróleo y gas natural (petróleo, derivados), pesquero, agrícola (SUNAT-MINCETUR-OGEE-OEEI).

**GRAFICO 4.2: Importaciones Perú-Paraguay,
2007-2015
(US\$ Millones)**



Fuente: SUNAT, MINCETUR-VMCE-DGIECE
Elaboración propia

Las materias primas dominan en la estructura de la composición de las importaciones totales, seguido de bienes de consumo, no existe presencia de importaciones de bienes de capital. Las importaciones totales han variado a una tasa promedio anual de 7.7 %.

5.5 COMERCIO PERÚ – MERCOSUR

TABLA 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur y con el Mundo, 2004 – 2015 (US\$ Millones/Variaciones %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Perú - Mundo												
(A) Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38522	33443
(B) Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42194	38090
Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3672	-4647
Comercio Perú - Mercosur												
Exportaciones (FOB) Argentina	36	54	74	120	146	84	151	193	194	163	181	132
Exportaciones (FOB) Brasil	358	457	806	932	864	508	950	1263	1405	1757	1595	1073
Exportaciones (FOB) Uruguay	9	6	8	9	19	15	23	44	34	36	37	35
Exportaciones (FOB) Paraguay	1	0	1	1	2	4	5	10	11	12	14	11
(C.) Exportaciones (FOB) Mercosur (10.82%)	404	517	889	1062	1031	611	1129	1510	1644	1968	1827	1251
Variación % anual		27.97	71.954	19.46	-2.919	40.74	84.779	33.747	8.8742	19.708	7.165	-31.527
(C.)/(A)	3.2%	3.0%	3.7%	3.8%	3.4%	2.3%	3.2%	3.3%	3.5%	4.6%	4.7%	3.7%
Importaciones (CIF) Argentina	486	610	701	983	1581	874	1110	1840	1951	1565	1251	860
Importaciones (CIF) Brasil	633	943	1487	1757	2416	1681	2183	2440	2579	2325	1994	1932
Importaciones (CIF) Uruguay	26	40	27	48	94	83	88	127	165	150	150	138
Importaciones (CIF) Paraguay	73	69	109	111	198	192	243	239	216	246	137	202
(D) Importaciones (CIF) Mercosur (8.96%)	1218	1662	2324	2899	4289	2830	3624	4646	4911	4286	3532	3132
Variación % anual (5%)		36	40	25	48	-34	28	28	6	-13	-18	-11
(D)/(B)	13.0%	14.4%	16.3%	15.3%	14.4%	13.0%	12.1%	12.3%	11.6%	9.9%	8.4%	8.2%
Saldo Comercial (X-M) (7.86%)	-814	-1145	-1435	-1837	-3258	-2219	-2495	-3136	-3267	-2318	-1705	-1881
Variación % anual		41	25	28	77	-32	12	26	4	-29	-26	10

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Uruguay), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Uruguay) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración: MINCETUR-
OGEE-OEEI Elaboración propia

En la tabla 5 se presenta un resumen de la dinámica del comercio internacional de los países del MERCOSUR con el Perú en el periodo 2004-2015, cuyos resultados se ven reflejados en el saldo de la balanza comercial peruana.

Las exportaciones totales del Perú hacia los países del MERCOSUR tuvieron una tasa promedio anual creciente de 10.82 %; las variaciones porcentuales anuales han sido fluctuantes, con un fuerte incremento en los años 2005, 2006, 2010 y 2011 con 27.9 %, 71. %, 84.7 % y 33.7 % respectivamente; pero también hubo fuertes descensos,

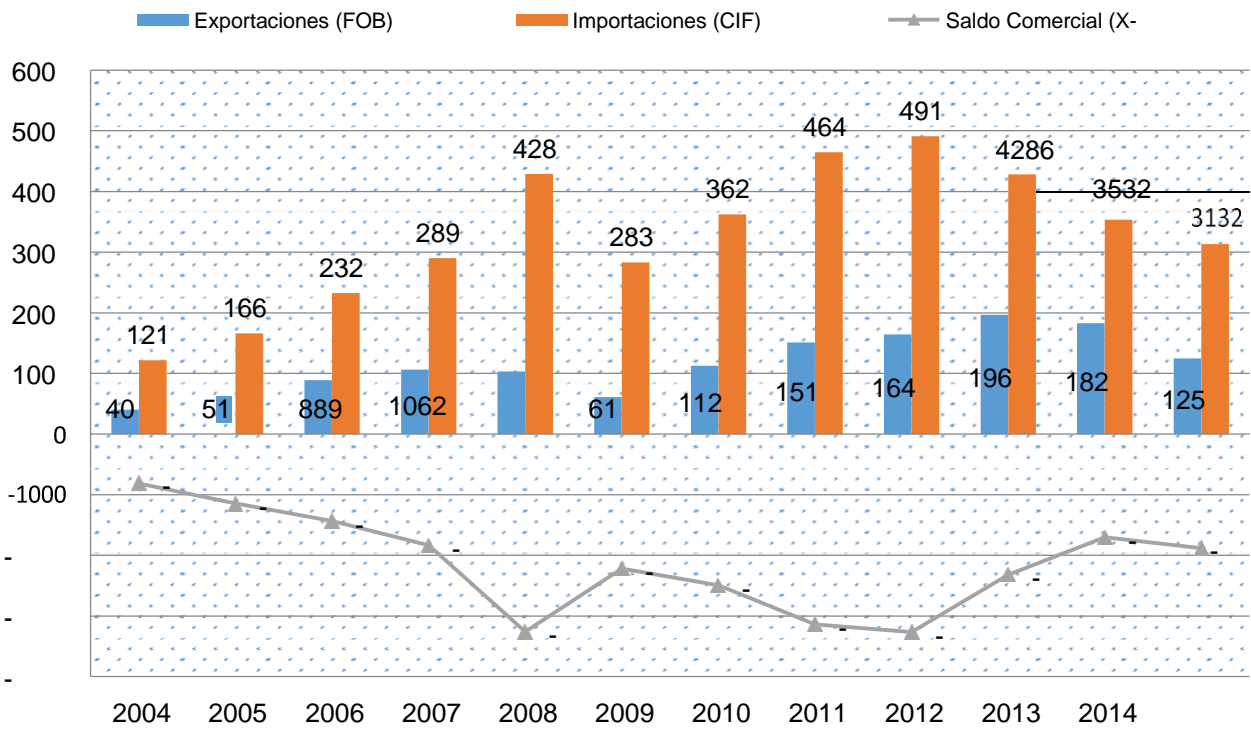
por ejemplo, en el año 2009, las exportaciones totales tuvieron un crecimiento negativo de -40.7 %.

Las importaciones totales del Perú desde los países del MERCOSUR también han tenido un comportamiento fluctuante, con crecimiento positivo en el periodo 2005- 2008, con 34.4 %, 39.8 %, 24.7 %, 47.9 % respectivamente y los años 2010 y 2011 con 28.0 % y 28.2 %; en los demás años del periodo de estudio la variación porcentual fue negativa .34.0 % en el 2009, -12.7 %, -17.6 % y -11.3 % en los tres últimos años del periodo de estudio.

La hipótesis ha sido contrastada con la confirmación de que: El comercio internacional de los países conformantes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) han influenciado de manera deficitaria en la balanza comercial de la economía peruana en todo el periodo de estudio. Los resultados presentados en la Tabla 5 y graficados en el gráfico 5.1 ponen en evidencia dicha confirmación.

El saldo de la balanza comercial peruana ha sido negativo en todos los años del periodo de estudio fluctuando entre US\$ -818 millones de dólares en el año 2004 y US\$ -3276 dólares (en el año 2012). Las variaciones porcentuales anuales de la balanza comercial indican que hubo un crecimiento del saldo de la balanza comercial pero deficitario (el signo positivo indica la variación porcentual de un año a otro, pero la interpretación es que fue un crecimiento negativo y desfavorable para el país). El saldo de la balanza comercial tuvo un crecimiento promedio anual negativo de 7.86 %.

GRAFICO 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur, 2004 - 2015



Fuente: Tabla N° 5

PERSPECTIVAS DE CORTO Y MEDIANO PLAZO DEL COMERCIO PERU MERCOSUR

Breve historia del comercio Perú - MERCOSUR

El Acuerdo de Complementación Económica N° 58 (ACE 58) se suscribió entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Gobierno de la República del Perú el 30 de diciembre de 2005 y fue puesto en ejecución mediante el Decreto Supremo N° 035- 2005- MINCETUR, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 17 de diciembre de 2005. Entró en vigencia a partir del 2 de enero de 2006 con Argentina, Brasil y Uruguay y del 6 de febrero del mismo año con Paraguay y se establecieron diferentes cronogramas de desgravación arancelaria entre Perú y cada país del MERCOSUR, donde los plazos de desgravación otorgados por Argentina y Brasil a Perú son hasta de 8 años y en el caso de Paraguay y Uruguay hasta de 13 años. Los plazos de desgravación otorgados por Perú a Argentina y Brasil, por otro lado, son de hasta 15 años y los otorgados a Paraguay y Uruguay hasta de 13 años.

El ACE 58 tiene entre sus objetivos el de establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado, a fin de facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre Perú y los Estados Parte del MERCOSUR.

El intercambio comercial entre el Perú y el MERCOSUR en el año 2005, antes que entrara en vigencia el ACE 58, ascendió a los US\$ 2 179 millones. A fines del 2011 el intercambio comercial alcanzó la cifra de US\$ 5 873 millones, lo que significó un incremento de 169%.

Las exportaciones peruanas al MERCOSUR en el año 2011 alcanzaron la suma de US\$ 1 515 millones, 34% correspondieron a exportaciones de productos no Tradicionales y 66% a productos tradicionales. Cabe destacar el notorio crecimiento de las

exportaciones no tradicionales que entre el 2005 y 2001 aumentó en un 387% aproximadamente.

Los principales productos exportados a MERCOSUR son: minerales y manufacturas de cobre, minerales de cinc, plata, aceitunas, lacas colorantes, fosfatos de calcio, camisas de algodón, tara y materias colorantes. Debe señalarse que el 83% de las exportaciones peruanas son destinadas a Brasil, seguidas del mercado argentino con un 13%, y el 4% restante se dirigen a Paraguay y Uruguay.

En cuanto a las importaciones, el principal mercado de procedencia de las importaciones peruanas desde el MERCOSUR es Brasil, que representa un 53%, Argentina representa el 39%, y Paraguay y Uruguay conjuntamente representan el 8%,

En la actualidad el saldo de la balanza comercial de la economía peruana con respecto a cada uno de los países miembros fundadores del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay), en el periodo de estudio 2004-2015 es deficitaria, las estadísticas nos demuestran que el Perú importa más de lo que exportamos lo que nos da como resultado un déficit en la balanza comercial peruana.

Perspectivas de corto y mediano plazo

Las perspectivas de corto y mediano plazo del comercio Perú MERCOSUR están supeditados al desenvolvimiento de las 02 economías más grandes del bloque (Brasil y Argentina).

A nivel de Latinoamérica Brasil es el principal socio comercial del Perú, con un intercambio comercial de más de 3 mil millones de dólares en el 2015 y el principal destino de las exportaciones peruanas, el comercio con Brasil si bien es cierto que el periodo de estudio el comercio ha sido favorable para Brasil, en el corto plazo el comercio Perú- Brasil se espera que se desacelere por los problemas económicos que está sufriendo la economía brasilera, en el mediano plazo se espera que la economía brasilera se recupere y con esa recuperación se incremente el comercio bilateral.

Argentina es una de las economías más grandes del MERCOSUR, es uno de los principales socios comerciales del Perú después de Brasil, en el 2015 el intercambio comercial con la Argentina ascendió a los 992 millones de dólares, en el corto plazo el comercio Perú - Argentina se verá reducido por los graves problemas económicos que sufre Argentina, en el mediano plazo se espera una recuperación del país vecino lo que implicaría que aumente significativamente el intercambio comercial en ambos países.

Paraguay es una economía pequeña dentro del MERCOSUR, el comercio bilateral Perú - Paraguay es muy pequeño las exportaciones del 2015 ascendieron a 11 millones de dólares y las importaciones ascienden a 202 millones, en el corto y mediano plazo el comercio bilateral seguirá incrementándose como se ha visto en el periodo de estudio, beneficiando a la economía paraguaya, los productos que importamos se centran en 03 principales productos la harina y pellets de soja, el maíz en grano, con un total de 66 millones. Concentran un 97% de las compras realizadas por Perú, mientras que las exportaciones se centran en 05 principales productos exportados por Perú que representan el 42.87%.

Uruguay es una de las economías pequeñas del MERCOSUR, el comercio bilateral Perú - Uruguay es muy pequeño las exportaciones del 2015 ascendieron a 35 millones de dólares y las importaciones ascienden a 138 millones, en el corto y mediano plazo el comercio bilateral seguirá incrementándose como se ha visto en el periodo de estudio, las principales razones es el buen desempeño económico que ha tenido en los últimos años, la estructura comercial Perú - Uruguay seguirá siendo la misma, pues las exportaciones e importaciones se centran en pocos productos.

Por lo tanto Las perspectivas de corto y mediano plazo del comercio Perú – MERCOSUR están limitados por la situación coyuntural de la economía brasileña y Argentina, que son las economías más grandes del bloque económico y sus principales socios comerciales del Perú en Sudamérica.

CONCLUSIONES

1. Las economías de Brasil y Argentina son más grandes y consistentes que la economía peruana en todos los aspectos y han influenciado de manera deficitaria en la balanza comercial peruana. Las economías de Uruguay y Paraguay son más pequeñas que la economía peruana; sin embargo, también han influenciado de manera deficitaria en la balanza comercial peruana.
2. El comportamiento o evolución histórica del saldo de la balanza comercial peruana ha sido negativa en todo el periodo de estudio, con variaciones que fluctúan entre US\$ -818 y -3267 millones de dólares y un promedio deficitario para todo el periodo estudio de US\$ -2 129.5 millones de dólares.
3. La incidencia de los países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ha sido negativa, determinando un saldo de la balanza comercial peruana deficitaria, variando entre -814 millones de dólares y – 1881 millones de dólares en el periodo de estudio 2004 – 2015.
4. Las perspectivas comerciales de corto y mediano plazo entre el Perú con los países del MERCOSUR son inciertas y poco consistentes dadas los escenarios políticos y sociales por las que están atravesando los países de Brasil y Argentina.

RECOMENDACIONES Y/O SUGERENCIAS

1. A gobierno peruano, se recomienda diversificar nuestros productos de exportación para revertir la exportación de productos tradicionales por productos no tradicionales y de esa manera mejorar el saldo de la balanza comercial peruana.
2. Se sugiere a las autoridades y docentes de la EPG-UNC, incentivar el proceso investigativo, orientados al conocimiento de la evolución de los indicadores macroeconómicos – utilizando la metodología desarrollada en la presente investigación-; y en base a ello, iniciar investigaciones que relacionen el comportamiento de los indicadores macroeconómicos con los indicadores macro sociales, para establecer algunas correlaciones que permitan verificar si realmente está mejorando el bienestar de la población peruana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alburquerque, F. y Marco Dini (2008). Guía de aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo económico territorial. Madrid-España, FOMIN.

Blanchard, Oliver (2006). Macroeconomía, 4^{ta} edición. Madrid-España, Pearson Educación S.A.

Blanchard, O., Pérez, E., Daniel (2000). Macroeconomía, Teoría y Política Económica con aplicaciones a América Latina. Buenos Aires- Argentina, Prentice Hall Iberia.

Briceño, J. y Ruiz D. (2006). La política regional en los procesos de integración económica: comparando las experiencias de la unión europea y el Mercosur, compendium, número 17,

Coe, D. y E. Helpman (1993), "International R&D Spillovers,". National Bureau OJ Economic Research Working Paper No. 4444.

Donoso, Vicente y Víctor Martín (2008). Exportación y crecimiento económico empíricos.

Ferrari, Cesar (...). Comercio Exterior y Desarrollo Perú 1950-1990. Lima, Fundación Friedrich-Ebert.

Figuroa, L. y L. Letelier (1994). Exportaciones, orientación al comercio y crecimiento: un enfoque de cointegración. Cuadernos de Economía. Año 31. N° 94, pp. 401-421.

Garay, L. & Programa de Estudio La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. (1998). Colombia, estructura industrial e internacionalización, 1967-1996. Santafé de Bogotá, Colombia: Departamento Nacional de Planeación.

Guinart, M. (2016). Integración económica (Un análisis teórico de la integración).

Recuperado el 12 de agosto del 2016, del sitio Web:

http://www.caei.com.ar/sites/default/files/working_paper_ndeg_10.pdf

Grossman, G. y E. Helpman (1991). Trade, Knowledge Spillovers, and Growth.

European Economic Review 35, N° 2-3.

Haber, Stephen. (1997). Crecimiento económico e historia económica de América Latina. (Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia.). Stanford

Hernandez, R y Fernández C. (2008). Metodología de la Investigación, cuarta edición. México. Editorial Mc-Graw-Hill.

Ikenberry G. (2001). “Globalización y orden político: los orígenes de la integración económica mundial y sus consecuencias, Colombia Internacional Numero 52.

Jiménez, R., Armando, M. (2010). Los procesos de globalización e integración económica: retos y oportunidades para el mercadeo internacional de las empresas, Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XVI, núm. 2.

Jiménez, Félix (2010). Crecimiento económico: Enfoques y modelos teoría del crecimiento endógeno. Pontificia Universidad Católica de Perú. Documento de Economía N° 305.

Larraín B., Felipe & Sachs D., Jeffrey (2002). Macroeconomía en la economía global. 2^{da} edición. Buenos Aires Argentina, Pearson Educación S.A.

Levy L. (1998). Handbook on the Globalization of the world economy. USA: Edwar Elgar.

León J. (2009): Tesis agro exportaciones, empleo y género en el Perú; Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES 2009). Recuperado el 12 de agosto del 2016, del sitio Web: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/04779.pdf>

Lee, J. (1995), “Capital goods imports and long-run growth”. *Journal of Development, Economics*, Vol. 48.

López, P. (2006). *Globalización e inflación*, Reportes del Emisor, Núm. 91.

Mariani, Ruy Mauro (1991). *Dialéctica de la dependencia. El secreto del intercambio desigual*. México. Edit. ERA.

Porter Michael E. (1982). *La ventaja Competitiva de las Naciones*. México. Edit. Javier Vergara. Lima-Perú. Fondo Editorial UNMSM.

Rojas V., J. (2013). *Integración Económica: Oportunidades de desarrollo para la pequeña y mediana empresa*.

Rueda F. (2009). ¿Qué se puede aprender del proceso de integración europeo? *La integración económica de Europa y América Latina en perspectiva comparada*, Nueva Sociedad, Núm. 219.

Spencer, Milton, H. (1948). *Economía contemporánea*. Pánuco, México. Pensamiento Económico. Gráfica Panamericana.

Stuart Mill, J. (1951). *Principios de la Economía Política con algunas de sus Aplicaciones a la Filosofía Social*. México. Cultura Económica.

Teichman, J. (2008). *Globalización e integración: visiones en pugna*, Nueva Sociedad Núm. 214.

Torres, G. (1972). *Teoría del comercio internacional*. México. Edit. Siglo XXI.

Yamada, G. y Castro, J. (2010). *La economía peruana en la última década: Mejor desempeño y mayor resiliencia a la crisis*. Trabajo preparado para la Conferencia Internacional sobre “Políticas Económicas en América Latina” en la PUC Ecuador.

INFOGRAFÍA

Arghiri Emmanuel, El intercambio Desigual www.lmneuquen.com/arghiri-emmanuel-y-el-intercambio-desigual-n137773

[www.delalburquerque.es/images/subidas/file/Las PDP y el DeT.pdf](http://www.delalburquerque.es/images/subidas/file/Las_PDP_y_el_DeT.pdf)

Anzil, Federico (2002). *El progreso tecnológico y el crecimiento económico*.
<http://www.econlink.com.ar/>.

<http://sobreconceptos.com/importacion#ixzz3UDqufnJq>

<https://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/382/1.php>

<http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/91.pdf>

www.caei.com.ar

www.nuso.org

www.abc.com.py/edicion-impresasuplementos/economico/mercosur.

<http://www.comer.comer.shtml#ixzz4F6HUFrBa>

APÉNDICES

APÉNDICE 1: Evolución del comercio Perú - Argentina y con el Mundo, 2004 - 2015 (US\$ Millones / Variaciones %)

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Comercio Perú - Mundo												
(A)	Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38641	33443
(B)	Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42184	38090
	Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3543	-4647
	Comercio Perú - Argentina												
(C.)	Exportaciones (FOB)	36	54	74	120	146	84	151	193	194	163	181	132
	Variación porcentual anual		50%	37%	62%	22%	-42%	80%	28%	1%	-16%	11%	-27%
	(C.)/(A)	0.3%	0.3%	0.3%	0.4%	0.5%	0.3%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.4%
(D)	Importaciones (CIF)	486	610	701	983	1581	874	1110	1840	1951	1565	1251	860
	Variación porcentual anual		26%	15%	40%	61%	-45%	27%	66%	6%	-20%	-20%	-31%
	(D)/(B)	5.2%	5.3%	4.9%	5.2%	5.3%	4.0%	3.7%	4.9%	4.6%	3.6%	3.0%	2.3%
	Saldo Comercial (X-M)	-450	-556	-627	-863	-1435	-790	-959	-1647	-1757	-1402	-1070	-728
	Variación porcentual anual		24%	13%	38%	66%	-45%	21%	72%	7%	-20%	-24%	-32%

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Argentina), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Argentina) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración propia en base a información MINCETUR-OGEE-OEEI

APÉNDICE 2: Evolución del comercio Perú - Brasil y con el Mundo, 2004 - 2015 (US\$ Millones / Variaciones %)

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Comercio Perú - Mundo												
(A)	Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38641	33443
(B)	Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42184	38090
	Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3543	-4647
	Comercio Perú - Brasil												
(C.)	Exportaciones (FOB)	358	457	806	932	864	508	950	1263	1405	1757	1595	1073
	Variación porcentual anual		28%	76%	16%	-7%	-41%	87%	33%	11%	25%	-9%	-33%
	(C.)/(A)	2.8%	2.6%	3.4%	3.3%	2.8%	1.9%	2.7%	2.7%	3.0%	4.1%	4.1%	3.2%
(D)	Importaciones (CIF)	633	943	1487	1757	2416	1681	2183	2440	2579	2325	1994	1932
	Variación porcentual anual		49%	58%	18%	38%	-30%	30%	12%	6%	-10%	-14%	-3%
	(D)/(B)	6.8%	8.2%	10.5%	9.3%	8.1%	7.7%	7.3%	6.4%	6.1%	5.4%	4.7%	5.1%
	Saldo Comercial (X-M)	-275	-486	-681	-825	-1552	-1173	-1233	-1177	-1174	-568	-399	-859
	Variación porcentual anual		77%	40%	21%	88%	-24%	5%	-5%	0%	-52%	-30%	115%

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Brasil), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Brasil) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración: Elaboración propia en base a información MINCETUR-OGEE-OEEI

**APÉNDICE 3: Evolución del comercio Perú - Paraguay y con el Mundo,
2004 - 2015 (US\$ Millones / Variaciones %)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Perú - Mundo												
(A) Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38641	33443
(B) Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42184	38090
Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3543	-4647
Comercio Perú - Uruguay												
(C.) Exportaciones (FOB)	1	0	1	1	2	4	5	10	11	12	14	11
Variación porcentual anual		-100%	-100%	0%	100%	100%	25%	100%	10%	9%	17%	-21%
(C.)/(A)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
(D) Importaciones (CIF)	73	69	109	111	198	192	243	239	216	246	137	202
Variación porcentual anual		-5%	58%	2%	78%	-3%	27%	-2%	-10%	14%	-44%	47%
(D)/(B)	0.8%	0.6%	0.8%	0.6%	0.7%	0.9%	0.8%	0.6%	0.5%	0.6%	0.3%	0.5%
Saldo Comercial (X-M)	-72	-69	-108	-110	-196	-188	-238	-229	-205	-234	-123	-191
Variación porcentual anual		-4%	57%	2%	78%	-4%	27%	-4%	-10%	14%	-47%	55%

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Paraguay), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Paraguay) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración: Elaboración propia en base a información MINCETUR-OGEE-OEEI

**APÉNDICE 4: Evolución del comercio Perú - Uruguay y con el Mundo,
2004 - 2015 (US\$ Millones / Variaciones %)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Perú - Mundo												
(A) Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38522	33443
(B) Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42194	38090
Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3672	-4647
Comercio Perú - Uruguay												
(C.) Exportaciones (FOB)	9	6	8	9	19	15	23	44	34	36	37	35
Variación porcentual anual		-33%	33%	13%	111%	-21%	53%	91%	-23%	6%	3%	-5%
(C.)/(A)	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
(D) Importaciones (CIF)	26	40	27	48	94	83	88	127	165	150	150	138
Variación porcentual anual		54%	-33%	78%	96%	-12%	6%	44%	30%	-9%	0%	-8%
(D)/(B)	0.3%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	0.3%	0.4%	0.4%
Saldo Comercial (X-M)	-17	-34	-19	-39	-75	-68	-65	-83	-131	-114	-113	-103
Variación porcentual anual		100%	-44%	105%	92%	-9%	-4%	28%	58%	-13%	-1%	-9%

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Uruguay), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Uruguay) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración: Elaboración propia en base a información MINCETUR-OGEE-OEEI

**APÉNDICE 5: Evolución del comercio Perú - Mercosur y con el Mundo,
2004 - 2015 (US\$ Millones/ Variaciones %)**

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Comercio Perú – Mundo												
(A)	Exportaciones (FOB)	12716	17273	23800	28084	30628	27073	35806	46319	46359	42567	38522	33443
(B)	Importaciones (CIF)	9349	11563	14224	18981	29882	21818	29972	37904	42169	43327	42194	38090
	Saldo Comercial (X-M)	3367	5710	9576	9103	746	5255	5834	8415	4190	-760	-3672	-4647
	Comercio Perú – Mercosur												
	Exportaciones (FOB) Argentina	36	54	74	120	146	84	151	193	194	163	181	132
	Exportaciones (FOB) Brasil	358	457	806	932	864	508	950	1263	1405	1757	1595	1073
	Exportaciones (FOB) Uruguay	9	6	8	9	19	15	23	44	34	36	37	35
	Exportaciones (FOB) Paraguay	1	0	1	1	2	4	5	10	11	12	14	11
(C.)	Exportaciones (FOB) Mercosur (10.82%)	404	517	889	1062	1031	611	1129	1510	1644	1968	1827	1251
	Variación % anual		27.97	71.954	19.46	-2.919	40.74	84.779	33.747	8.8742	19.708	7.165	-31.527
	(C.)/(A)	3.2%	3.0%	3.7%	3.8%	3.4%	2.3%	3.2%	3.3%	3.5%	4.6%	4.7%	3.7%
	Importaciones (CIF) Argentina	486	610	701	983	1581	874	1110	1840	1951	1565	1251	860
	Importaciones (CIF) Brasil	633	943	1487	1757	2416	1681	2183	2440	2579	2325	1994	1932
	Importaciones (CIF) Uruguay	26	40	27	48	94	83	88	127	165	150	150	138
	Importaciones (CIF) Paraguay	73	69	109	111	198	192	243	239	216	246	137	202
(D)	Importaciones (CIF) Mercosur (8.96%)	1218	1662	2324	2899	4289	2830	3624	4646	4911	4286	3532	3132
	Variación % anual (5%)		36	40	25	48	-34	28	28	6	-13	-18	-11
	(D)/(B)	13.0%	14.4%	16.3%	15.3%	14.4%	13.0%	12.1%	12.3%	11.6%	9.9%	8.4%	8.2%
	Saldo Comercial (X-M) (7.86%)	-814	-1145	-1435	-1837	-3258	-2219	-2495	-3136	-3267	-2318	-1705	-1881
	Variación % anual		41	25	28	77	-32	12	26	4	-29	-26	10

Fuente: FMI-IFS (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Uruguay), OMC (cifras de exportaciones e importaciones 2015 para Uruguay) y SUNAT (cifras de exportaciones e importaciones 2004-2015 para Perú)
Elaboración: MINCETUR-
OGEE-OEEI Elaboración propia