

Peru-Japan Trade Exchange following the signing of the Free Trade Agreement 2011-2022

Angulo Saray Gonzales¹, Jose Carlos Montes Ninaquispe, Doctor en Administración¹, Gioconda del Socorro Sotomayor Nunura, Doctora¹, Alberto Luis Pantaleón Santa María, Maestro¹, Flor Delicia Heredia Llatas, Doctora¹, and Mónica del Pilar Pintado Damian, Doctora¹.

¹Universidad Tecnológica del Perú, Perú, 1630948@utp.edu.pe, C20074@utp.edu.pe, c24127@utp.edu.pe, c17084@utp.edu.pe, c23241@utp.edu.pe, mpintado@utp.edu.pe.

Abstract— This study aimed to examine the trade dynamics between Peru and Japan, following the Free Trade Agreement (FTA), during the span of 2011 to 2022. A quantitative approach, descriptive scope, and longitudinal design were adopted, utilizing various indicators to assess the impacts of bilateral trade. The findings indicated an average annual growth in Peruvian exports to Japan and in the trade balance, despite a decrease in imports. The trade intensity index revealed an increase in the intensity of exports, although imports and the trade balance experienced a reduction. According to the Grubel and Lloyd index, the trade exchange was categorized as intraindustrial; however, this categorization has shown a declining trend since the signing of the FTA. Lastly, the Balassa index displayed that both exports and imports are concentrated in the same sectors. For instance, in the traditional sector, a growth and a weak comparative advantage were observed in both exports and imports, with copper and oil standing out as representative products. In the non-traditional sector, exports, despite not showing a comparative advantage, have exhibited growth in recent years, while imports, albeit with a weak comparative advantage, decreased following the implementation of the FTA; the fishery sector being notable as a representative product in this regard.

Keywords—FTA, trade agreement, indices, Peru, Japan

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

Intercambio comercial Perú-Japón tras la firma del Tratado de Libre Comercio 2011-2022

Angulo Saray Gonzales¹, Jose Carlos Montes Ninaquispe, Doctor en Administración¹, Gioconda del Socorro Sotomayor Nunura, Doctora¹, Alberto Luis Pantaleón Santa María, Maestro¹, Flor Delicia Heredia Llatas, Doctora¹, and Mónica del Pilar Pintado Damian, Doctora¹.

¹Universidad Tecnológica del Perú, Perú, 1630948@utp.edu.pe, C20074@utp.edu.pe, c24127@utp.edu.pe, c17084@utp.edu.pe, c23241@utp.edu.pe, mpintado@utp.edu.pe.

Resumen— Resúmen: Este estudio tuvo como finalidad examinar la dinámica comercial entre Perú y Japón, posterior al Tratado de Libre Comercio (TLC), durante el intervalo de 2011 a 2022. Se adoptó un enfoque cuantitativo, un alcance descriptivo y un diseño longitudinal, utilizando varios indicadores para evaluar los impactos del comercio bilateral. Los hallazgos indicaron un crecimiento promedio anual en las exportaciones peruanas hacia Japón y en la balanza comercial, a pesar de una disminución en las importaciones. El índice de intensidad comercial reveló un incremento en la intensidad de las exportaciones, aunque las importaciones y la balanza comercial experimentaron una reducción. Según el índice de Grubel y Lloyd, el intercambio comercial se categorizó como intraindustrial, no obstante, esta categorización ha mostrado una tendencia decreciente desde la firma del TLC. Finalmente, el índice de Balassa mostró que tanto las exportaciones como las importaciones se concentran en los mismos sectores. Por ejemplo, en el sector tradicional, se observa un crecimiento y una ventaja comparativa débil tanto en exportaciones como en importaciones, con el cobre y el petróleo resaltando como productos representativos. En el sector no tradicional, las exportaciones, a pesar de no mostrar una ventaja comparativa, han exhibido un crecimiento en años recientes, mientras que las importaciones, aunque con una ventaja comparativa débil, disminuyeron tras la implementación del TLC; siendo notable el sector pesquero como producto representativo en este aspecto.

Palabras clave—TLC, acuerdo comercial, índices, Perú, Japón

I. INTRODUCCIÓN

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) se han transformado en un medio de liberación del comercio internacional, dando beneficios a los países que forman parte de ello. Es por ello, que hasta ahora se siguen sumando más firmas de TLC [1]. También debido a que, para muchos países es una puerta abierta para perfeccionar el potencial de sus empresas y aumentar de manera significativa sus exportaciones e importaciones [2], [3]. Además, la integración económica

genera un impacto positivo desde el momento en que se elimina las barreras arancelarias [4], [5].

Ante lo mencionado, un claro ejemplo de ello es el acuerdo comercial entre India y Bután; que, tras el TLC, se creó más comercio y exportaciones entre ellos [6]. Por otro lado, Perú también tuvo un incremento considerable en sus exportaciones, tras el TLC con China, en el 2019 las exportaciones peruanas a China representaron un tercio del total, convirtiéndose en el socio más importante [7].

Aun así, si bien se ve un efecto positivo del TLC entre los países mencionados, en un acuerdo comercial también se pueden presentar perdedores [8]; los cuales se pueden dar por diversos factores como normas de origen restrictivas [4], por la falta de aprovechamiento de las menores economías [6], por la aplicación costosa del TLC [8] y las malas políticas de los países en cuestión de comercio exterior [9], [10].

El TLC Estados Unidos (EE. UU.) y Colombia supone lo que se mencionó anteriormente. Tras la vigencia del tratado, Colombia tuvo una reducción del 23% del comercio y es el que presentó mayores pérdidas en la exportación hasta el 2018 [11]; o lo que sucedió también con México, donde EE. UU. a expensas de este país, fue el único en beneficiarse a la larga del TLC [8]. Del mismo modo, las exportaciones peruanas agrícolas no tuvieron un mayor impacto por el TLC de Perú con Canadá, siendo solo 162 partidas arancelarias las aprovechadas y 2368 partidas desaprovechadas. [12]

Igualmente, muchos países siguen arrastrando medidas proteccionistas, a pesar de estar en muchos TLC. Japón es uno de ellos, dando como consecuencia, la dificultosa negociación con la Unión Europea, lo que le llevó a recién firmar el acuerdo comercial en 2018 [13]. Esto a pesar de que Japón ya tenía experiencia en firmar TLC con otros países.

Ante esto, como los TLC son muy complejos, se debe analizar por cada acuerdo [14]; por ello, tras casi 13 años desde que se firmó el tratado de libre comercio con Perú, el cual se firmó un 31 de mayo del 2011 se plantea analizar el intercambio comercial entre Perú y Japón tras la firma del TLC en el periodo 2011 y 2022.

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

II. ANTECEDENTES

Tras revisar fuentes de información relacionadas al estudio del TLC entre Perú y Japón, se halló que muchos de los análisis fueron antes de la firma del tratado o pocos años después del mismo. Ante lo cual, solo se pudo visualizar los efectos del acuerdo entre estos países mediante informes peruanos y estudios actuales de acuerdos comerciales regionales o comparativos. De esa manera, se encontró que el impacto de un TLC depende de la diferencia en su desarrollo económico; es decir, el beneficio depende de si eres un país desarrollado o en vías de serlo. Por ejemplo, en un estudio de la India en su comparativa de ver cómo le afectan los TLC, vio que el acuerdo comercial generó una desviación del comercio [6]; esto quiere decir, que produjo una disminución en la eficiencia de los exportadores, sucediendo lo mismo con los países asiáticos [15], [16]. Asimismo, Pakistán pensó que, al tener un acuerdo comercial con China, sus exportaciones crecerían, pero no tuvo los resultados esperados [17]. Un efecto que se puede dar, si tomamos en cuenta que Japón tiene ventaja en desarrollo sobre Perú.

Por otro lado, Japón suele ser el más beneficiado en sus TLC. Por ejemplo, en una simulación de intercambio comercial entre Japón con Estado Unidos (EE. UU.) y la Unión Europea (UE), Japón sería el más beneficiado, y en un acuerdo comercial con Perú, Japón también sería el más beneficiado con un crecimiento en su PBI [18]. Asimismo, los mejores resultados de un TLC con Japón se dieron con los países más pequeños y distantes, y que para muchos de ellos no se pudo crear comercio [19]. De igual forma, si Perú lograba entrar al CPTPP, se vería más beneficiado con respecto a disminución de barreras comerciales con Japón que con el mismo TLC, específicamente, la tasa de liberación para el Perú pasa de 88% a 98%. Además, de que los productos excluidos de recortes arancelarios pasarían de 1.062 a 29 productos [20]. Variables muy importantes por considerar para ver el impacto de un TLC; ya que, en la referencia [21] se menciona que los acuerdos bilaterales no tienen mayor impacto en los TLC, por el contrario, los acuerdos plurilaterales, si lo tienen.

Añadiendo a lo mencionado en líneas anteriores, muchos socios de Japón decidieron centrar sus esfuerzos en otros países que le dieran resultados significativos [2], y tuvieran mayores oportunidades de crecimiento; así como Colombia, el cual tiene pequeños efectos positivos en su comercio y que el mayor ganador es Japón. [22]

Uno de los elementos a considerar en el momento de verificar el impacto de los TLC, es la distancia; ya que depende de este que los resultados del acuerdo comercial sean positivos o negativos [6], debido a que esto es un factor que altera los costos, el precio, el tiempo y la disponibilidad del producto. Donde, si consideramos otros factores en el análisis como el

número de habitantes, el PBI, la lengua, etc.; la distancia es la única variable que trae efectos negativos [1], [23], [24].

Por otra parte, otros autores han considerado que las políticas que ejerce cada país no le permiten beneficiarse de acuerdos bilaterales [1], [9]. Puede considerarse una de las razones por lo que Perú no ha sacado provecho del TLC con Japón [25], dejando de lado a varias partidas sin beneficios; hecho que por parte de Perú fue de inmediato para Japón y en cinco años para productos como teléfonos, celulares, etc. [26], no así, como EE. UU., quien liberó al 90% de productos agrícolas del Perú [27] y la Unión Europea, que dejó libre acceso al casi 88% de productos agrícolas [28].

Asimismo, Japón también cuenta con políticas comerciales que buscan proteger sus productos agrícolas, textiles, entre otras. Es por eso, que muchos autores hacen un análisis comparativo con China, un competidor directo de Japón, ya que tienen políticas de liderazgo similares y se puede apreciar un poco el motivo por el cual hay una gran diferencia en los resultados de sus respectivos TLC. En un estudio sobre el impacto de China y Japón con sus socios de TLC, se aprecia que el TLC entre China y Perú trajo un crecimiento importante, siendo la dinámica, el intercambio de materia prima por manufactura, especialmente la compra de productos para la fabricación y agricultura peruana [7] y es que la diferencia entre estos países es que China ha realizado acciones positivas para progresar en sus acuerdos; mientras que Japón se limitó en sus barreras arancelarias [23]. Lo que ha dado como consecuencia, a China como un importante socio comercial de Perú, tanto para exportaciones como para importaciones y Japón, por otro lado, tiene una baja participación en los destinos de las exportaciones peruanas y no aparece en los principales importadores hasta el 2017 [29].

No obstante, en la referencia [2], muestra que Japón tiene un buen efecto de los TLC, con un crecimiento en sus exportaciones hacia Mongolia, México, India, Chile, Perú y Australia en un 1.5% sobre las exportaciones totales; del mismo modo, desde el 2010 las importaciones japonesas desde México, Perú, Filipinas, Tailandia, Australia y Suiza aumentaron en 1.8 veces más sobre las importaciones totales.

Ahora bien, para el año 2019, Japón estuvo en el sexto lugar como destino de las exportaciones peruanas. Lo que más se exportó estuvo concentrado en el sector tradicional, específicamente cobre; aunque en general este sector haya caído en un 11% con respecto al año anterior; en contraparte, el sector no tradicional tuvo un crecimiento del 8% con respecto al 2018 y el que presenta un crecimiento considerable productos como erizos de mar y filetes congelados de pescado. [25]

En la misma línea, la referencia [26] muestra en su estudio que, hasta febrero del 2022, las exportaciones peruanas totales cayeron en -0.5%, con un decrecimiento en los productos tradicionales de -0.8%; sin embargo, con un crecimiento en los productos no tradicionales con 3.8%, especialmente en sectores

como “varios” y agropecuario; considerando que Perú excluyó productos agrícolas, como azúcar, lácteos, calzados, etc, de las negociaciones. En comparativa con las importaciones, éstas crecieron en promedio un 8.3% anual. Asimismo, señala que muchos productos peruanos exportados no sobreviven al paso del tiempo; por ejemplo, en el quinto año tras la vigencia, 51 nuevos productos fueron exportados, pero a la fecha ninguno se exporta. En general se ha visto un intercambio comercial de materias primas y productos intermedios.

III. MARCO TEÓRICO

En la actualidad, se está viviendo una evolución de la integración entre países, un mundo donde se puede intercambiar todo, desde costumbres, culturas, idiomas, bienes, servicios hasta mano de obra; es decir, las fronteras entre países desaparecieron. Ante lo cual, si hay dinero de por medio, se le conoce como intercambio comercial, el cual se define como la transacción de bienes entre personas naturales, jurídicas (empresas) o países, a lo que llamamos exportaciones e importaciones [30]. Ahora bien, si estas acciones se realizan desde la perspectiva de un país se le conoce como comercio exterior. Según la referencia [31], el comercio exterior es un libre intercambio de servicios, productos y capitales entre personas naturales o jurídicas que radican en distintos países con el resto del mundo. No obstante, no debe confundirse con comercio internacional ya que este se ve desde el punto de vista general o mundial; es decir, la suma de todos los comercios exteriores de cada país [31].

Este comercio internacional trajo consigo los acuerdos comerciales; el cual, según la referencia [32] puede darse entre dos países, de manera regional o multilateral. Ejemplo de ello, se encuentra los TLC, Bloques económicos, Tratados regionales, entre otros. Asimismo, al acuerdo comercial bilateral se le llama TLC [32], [33].

En cuanto a importaciones (M), se refiere a la adquisición de mercaderías o servicios del exterior, para consumo nacional [34]; ya sea destinado para uso propio, comercial o de producción en el país de residencia. También se puede resumir a la compra nacional de otros países. En contraparte, las exportaciones (X), es la salida de productos, servicios o capital de un determinado país hacia otros destinos en el mundo [34]. Es decir, la venta de bienes desde un país hacia el resto de las naciones. Por otra parte, balanza comercial no es más que la resta de las exportaciones con las importaciones. Donde, los resultados pueden ser superávit comercial, que se refiere a que se ha exportado más que importar, o déficit comercial, que es lo contrario [31].

Como ya se mencionó en párrafos anteriores, el comercio internacional es muy complejo; sin embargo, algunos han tratado de explicar cómo funciona, y David Ricardo fue uno de los pioneros en querer descifrarlo, por medio de la ampliación

de la teoría de la ventaja absoluta. Plantea que un país debe especializarse y producir en base a los bienes que le generan menos costes (materia prima, mano de obra, etc.) en comparación con otras naciones; es decir, cada país tendrá costes de producción bajos sin necesidad de que cometan dumping con eso, y al final todos salen beneficiados [35]. Mientras que por otro lado, Raul Prebisch, economista argentino, se enfoca en América Latina para explicar su teoría, donde expone que las importaciones de manufacturas o bienes industriales tienden a aumentar sus precios; mientras que, las ventas internacionales de productos agrícolas y minerales tienen tendencia a bajar de precio; por lo que, él recomendaba la aplicación de aranceles por parte de los países agrícolas [36].

En la nueva teoría del comercio internacional, Paul Krugman en 1979, explica en su teoría modelo de competencia monopolística, bajo el concepto de economía de escala, que es la competencia imperfecta; y coloca al comercio en un ambiente donde hay muchos productores en el mundo, pero cada uno tenía detalles diferenciados, proporcionando a los clientes una variedad de opciones a elegir [31]

Por otra parte, Tinbergen (1962), con el fin de analizar el movimiento mercantil ideal entre países [29] hace referencia a que los países deben crear alianzas económicas dependiendo de la distancia, ya que mientras más larga sea mayores serán los costes de transporte; pero no solo se debe tomar en cuenta eso, sino también el PBI y el número de habitantes [33]. Esto es lo que se conoce como Modelo de gravedad.

La teoría de Tinbergen fue la base para que se midieran los efectos de los acuerdos comerciales; pero no solo se puede aplicar eso sino también indicadores mundiales.

El Índice de Intensidad del Comercio presenta la importancia que tiene un país en relación con otro, es decir, que muestra si en el paso del tiempo se intensificó el comercio entre ambos [37]. Por lo que, para un mejor análisis la literatura recomienda que se use aproximadamente cinco años antes del acuerdo comercial y años después para comparar cuanto se intensificó entre los miembros participantes.

Por otro lado, el Índice de Grubel y Lloyd ayuda a visualizar si el comercio entre dos países o bloques económicos es intraindustrial, dado por un intercambio de productos similares, o interindustrial, intercambio de diferentes productos [37]. Ahora, esto se definirá como bueno o malo dependiendo de los objetivos de cada país.

Los mismos autores presentan la interpretación, que tiene algo en común con mucha de la literatura estudiada, el cual es que si los valores están entre 1 y 0.33 refleja mayor intensidad de comercio intraindustrial, si los resultados están entre 0.33 y 0.10 refleja la tendencia a comercio intraindustrial, y si está entre 0.10 y 0 da a entender que está más inclinado a un comercio interindustrial.

El índice de Balassa fue propuesto por Bela Balassa en 1965, donde indica que si un país tiene ventaja comparativa con

respecto a un producto o sector en un tiempo determinado en relación con un país o bloque económico [38]. Es decir, refleja la participación de un producto con el resto que se exporta, y se puede apreciar mejor que productos tienen ventaja comparativa y cuáles no. Usualmente se calcula con las exportaciones, pero también se puede aplicar a las importaciones; depende de los objetivos del investigador.

Para el análisis, si el índice de Balassa da como resultado positivo, esto quiere decir que hay una ventaja comparativa, mientras que, si es negativo esto indicaría desventaja comparativa; en ese mismo sentido, si el resultado es mayor que 1 entonces refleja especialización en las exportaciones, si es menor que 1 es que tiene un menor grado de especialización, lo mismo que decir que hay desventaja comparativa [38]. Por otra parte, se considera ventaja para el país (i) cuando se encuentra entre +0.33 y +1, mientras que si está entre 0.33 y -1 es desventaja para el país (i) y si está entre -0.33 y +0.33 existe tendencia hacia un comercio intraproducto, en otras palabras, comercio entre productos similares [39]. Por último, se tiene el estudio de la referencia [40], donde si el valor está entre 0 y menor o igual que 1 no hay ventaja comparativa, entre 1 y menor o igual que 2 entonces hay una débil ventaja comparativa, si está entre 2 y menor o igual que 4 existe una moderada ventaja comparativa, por último, si es mayor que 4 entonces hay una fuerte ventaja comparativa.

IV. METODOLOGÍA

El modelo de investigación según el objetivo es básico, ya que no busca resolver problemas como la “aplicada” sino que contribuye a comprobar o descartar teorías sobre una variable o fenómeno [41]. Y en este trabajo, solo se analiza datos ya establecidos con el fin de responder a una pregunta en relación con las teorías ya mencionadas anteriormente. Se tiene un enfoque cuantitativo se destaca por relacionarse con investigaciones que miden cantidades [42]. Del mismo modo, se ha escogido el alcance descriptivo, ya que permite explicar las características de la variable, como se está comportando y que es lo que está sucediendo; esto por medio de métodos estadísticos, como la media aritmética, la moda, mediana, desviación estándar, etc. [43]. En el estudio se aplicó, para describir el comercio entre Perú y Japón en base a las exportaciones e importaciones peruanas hechas en el periodo impuesto, esto sin la intención de detallar en las causas.

Ahora bien, según el método aplicado es no experimental, ya que no se interviene en el proceso del objeto de estudio; es decir, consiste en mirar el asunto, en su ambiente natural, sin interponerse en su desenvolvimiento [41]. Precisamente en la investigación, se recolectó información de las exportaciones e importaciones de Perú sin añadir variables que les afecten, ya que la data se muestra tal como sucedió en ese momento y no con predicciones o suposiciones que le alteren.

Del mismo modo, se usó un diseño longitudinal, el cual hace referencia a la evaluación de la población de dos a más momentos, en diferentes tiempos que pueden ser mensuales, anuales, trimestrales, entre otros [43]. En este caso, el periodo de análisis del estudio es anual porque la información descargada se concentra desde el 2006 hasta el 2022. Ante esto, en el estudio la población está constituida por todas las importaciones y exportaciones, en algunos reflejados por sectores, de Perú vinculadas con Japón, desde el 2006, cinco años antes de la firma, hasta el 2022. Los datos de esta investigación fueron obtenidos de fuentes como Sunat e Infotrade, fuente nacional, y OMC Stat, fuente internacional. Ante lo cual, para la recolección de esa información se usó la técnica de revisión documental, que hace referencia a la recopilación de información de distintos medios, ya sean físicos o electrónicos; y como instrumento a la guía documental [44], mediante una plantilla creada en Microsoft Excel.

Además, para que se pueda ver los efectos positivos o negativos del intercambio comercial entre Perú y Japón, se ha tomado en cuenta cuatro indicadores: Intercambio comercial entre Perú y Japón, índice de intensidad del comercio, índice de Grubel y Lloyd e Índice de Balassa por sectores.

El intercambio comercial entre Perú y Japón se tomó en cuenta en primer lugar, para que se tenga un panorama general del estudio; los otros índices se tomaron en cuenta en base al trabajo de investigación de [16], [45], quienes tienen en consideración el índice de intensidad del comercio, índice de ventaja comparativa e intra-industrial, en su estudio Relaciones económicas India-Malasia: un análisis empírico de la dinámica comercial. Las ecuaciones requeridas son las siguientes:

A. Intensidad del Comercio

$$IIC X = \frac{\left(\frac{\sum_{i=1}^n X_{ijt}}{\sum_{i=1}^n XT_{it}} \right)}{\frac{\sum_{i=1}^n XT_{it}}{XM_t}} \quad (1)$$

Para efectos de usar en otros indicadores, solo se cambia los valores “X” de exportaciones, por importaciones y balanza comercial. Donde: X_{ijt} es el valor total de las exportaciones de un país (i) al país (j) en el año (t); XT_{it} es el valor total de las exportaciones de un país (i) al mundo en el año (t) y XM_t es el valor de las exportaciones mundiales en el año (t).

B. Intensidad del Grubel y Lloyd

$$IGLL = 1 - \frac{\sum |X_{ijt} - M_{ijt}|}{\sum (X_{ijt} + M_{ijt})} \quad (2)$$

Donde: X_{ijt} es el valor total de las exportaciones de un país (i) al país (j) en el año (t) y M_{ijt} es el valor total de las importaciones de un país (i) al país (j) en el año (t).

C. Intensidad de Balassa

$$IB = \frac{\frac{X_{ijt}^k}{\overline{X}_{ijt}^k}}{\frac{X_{imt}^k}{\overline{X}_{imt}^k}} \quad (3)$$

Para efectos de usar en otros indicadores, solo se cambia el valor de “X” de exportaciones, por importaciones y balanza comercial. Donde: X_{ijt}^k es el valor total de las exportaciones de un producto k del país (i) al país (j) en el año (t); \overline{X}_{ijt}^k es el valor total de las exportaciones del país (i) desde el país (j) en el año (t); X_{imt}^k es el valor total de las exportaciones de un producto k del país (i) al mundo en el año (t) y \overline{X}_{imt}^k es el valor total de las exportaciones de un producto del país (i) al mundo en el año (t).

V. RESULTADOS

Primero, para tener un panorama general, se tiene el intercambio comercial entre Perú y Japón, considerando las exportaciones e importaciones peruanas. En la Figura 1, se puede ver que en los últimos años hubo un crecimiento en promedio en las exportaciones hacia Japón del 10.05% aproximadamente desde el 2006 hasta el 2022, pero desde la firma, se tiene un crecimiento del 6.55%. Del mismo modo, en el 2022 se dio el mayor valor de exportaciones con 3.10 miles de millones USD, seguido del año 2021 con USD 2.93 miles de millones, y el menor valor se dio en el 2015 con un decrecimiento anterior dando USD 1.12 miles de millones.

En cuanto a las importaciones, hubo un crecimiento de 7.33% en promedio durante el periodo y tras la firma hubo un decrecimiento del - 0.33% en promedio. El mayor valor importado fue en 2012 con 1.39 miles de millones de dólares americanos y con el valor más bajo en el 2020 desde la firma del TLC. Asimismo, el año donde se tuvo el mayor impacto comercial fue en el 2022 con USD 4.10 miles de millones y el menor valor se dio en el 2006 con USD 1.73 miles de millones. En general el intercambio comercial ha crecido, contando desde el 2006, en 8.45% en promedio; y después de la firma, en 3.86% en promedio.

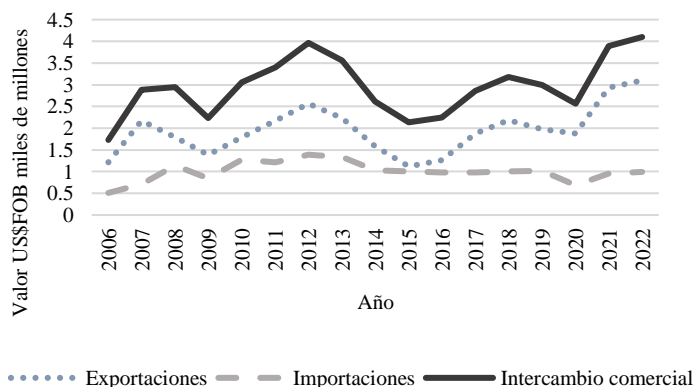


Fig. 2 Índice de intensidad del comercio de las exportaciones de Perú a Japón, 2006-2022

Nota. Elaboración propia con datos obtenidos de Sunat

a. Intensidad del Comercio

Según la Figura 2, la intensidad de las exportaciones peruanas a Japón ha tenido una baja considerable en el 2009, desde el cual no se ha podido recuperar a pesar de la firma del TLC, comparado con la intensidad de los años anteriores, alcanzando su punto más bajo, después de la firma del TLC, en el 2016 con 15.38; es decir, que en una escala del 0 al 100 este es el monto de actividad de exportación que se produjo con Japón. Por otro lado, después de la firma del TLC la actividad exportadora más intensificada se dio en el 2013 con 23.29, y en general desde la firma en promedio se ha tenido una intensidad del 18.71, un promedio inferior a los años anteriores, el cual en promedio es 23.24; no obstante, en general, la intensidad de las exportaciones han crecido en un 0.93% y desde el 2006 se creció en 3.97%, la diferencia es considerable ya que antes de la firma se ha tenido intensidades muy considerables, montos que no se ha alcanzado hasta la fecha.

En otro sentido, las importaciones peruanas desde Japón si tuvieron una caída del 5.34%, las importaciones más importantes se dieron en el 2006 con 30.76 de intensidad, cayendo así hasta el 2022 con 8.51; en otras palabras, ha decrecido considerablemente la actividad de importación en los últimos años, aún más después de la firma del TLC en 2011, el cual decreció en -5.94%. En promedio después de la firma del TLC, este ha tenido un índice del 12.65, 4 puntos menos que el índice en promedio del total de periodo.

Del mismo modo, con respecto a la balanza comercial también se observa que, bajó la intensidad comercial entre estos países, con un declive de -1.90% desde el 2006, aunque cabe mencionar que el porcentaje de decrecimiento disminuyó desde el 2009, no pudiendo llegar a los resultados antes de esa fecha, dando, desde la firma, un decrecimiento de -1.68% en promedio. El mayor declive después de la firma se dio para el 2014 con un decrecimiento en la intensidad del 16.66%; sin

embargo, en el 2015 es donde se presenta el menor índice de intensidad con 14.16.

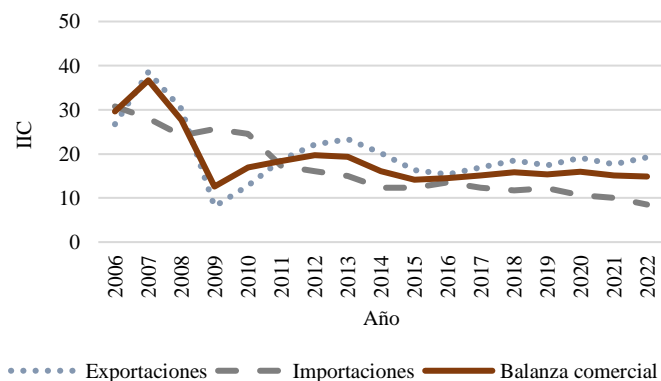


Fig. 2 Índice de intensidad del comercio de las exportaciones de Perú a Japón, 2006-2022
Nota. Elaboración propia con datos obtenidos de Sunat

b. *Intensidad del Grubel y Lloyd*

Se aprecia en la Figura 3, que hay un comercio intraindustrial; es decir, que se intercambian bienes similares, con el mayor resultado en el 2015 con 0.95. Además, desde el 2011 hubo un crecimiento hacia el comercio intraindustrial hasta llegar al 2015, donde empezó a decaer hasta obtener 0.48 en 2022, que, a pesar de ser un indicador de comercio intraindustrial, se ve que va en camino hacia un comercio interindustrial. Lo que ha dado a un decrecimiento del - 0.03% desde la firma, para un intercambio más diversificado de productos.

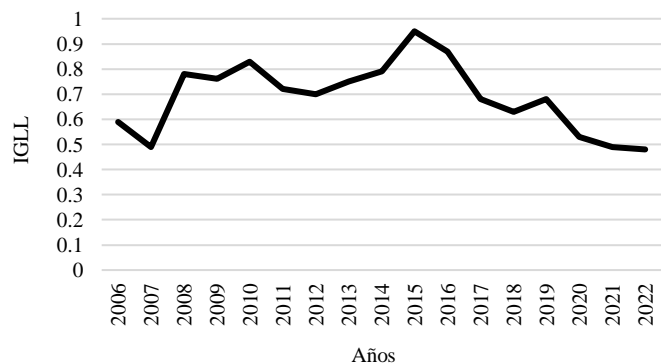


Fig. 3 Índice de Grubel y Lloyd del intercambio comercial entre Perú y Japón, 2006-2022
Nota Elaboración propia con datos obtenidos de Sunat

c. *Intensidad de Balassa*

Los resultados que se muestra en la Figura 4, en cuanto al sector tradicional, Perú cuenta con una débil ventaja comparativa, pero especializada, en relación con otros países del mundo que exportan a Japón, esto en el periodo antes de la

firma del acuerdo, pero dentro de ellos los sectores más destacados han sido de cobre, harina de pescado y Zinc, quienes cuentan con una moderada ventaja comparativa en promedio y con un grado mayor de especialización. Por otro lado, en cuanto al sector no tradicional no tienen ventaja comparativa y tienen tendencia a intrasector; es decir, un intercambio entre los mismos sectores y posiblemente entre productos con características similares. Por otra parte, se aprecia que tras la firma el sector tradicional ha incrementado a 1.28 en promedio, lo que representa una débil especialización comparativa. Dentro de los que destacan está el cobre con 2.04, petróleo con 2.20 y agro resto con 4.24; las dos primeras, una moderada y la última, una fuerte ventaja comparativa respectivamente. Otros a considerar, es el zinc, el estaño y la harina de pescado con una débil ventaja comparativa. Sin embargo, en los últimos años el cobre, el zinc y la harina de pescado han ido perdiendo ventaja comparativa. Por el lado del sector no tradicional, este no tiene ventaja comparativa y es intrasectorial, así como en los años anteriores al TLC; sin embargo, creció en 0.03 puntos con respecto al periodo anterior. Dentro de los que se destacan se encuentra el pesquero con 0.90, que en algunos estudios refleja ventaja y en otros no hay, pero desde el 2011 ha tenido un moderado crecimiento en sus ventajas comparativas; por otro lado, las artesanías han tenido su repunte en el último año, teniendo una fuerte ventaja comparativa. Esto refleja la importancia que ha estado teniendo algunos productos después de la firma del TLC, pero también se refleja algunos que se han dejado de exportar y han perdido ventaja comparativa.

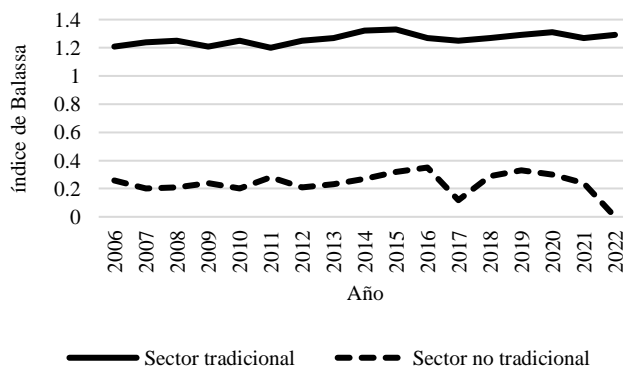


Fig. 4 Índice Balassa de las exportaciones peruanas a Japón, 2006-2022
Nota Elaboración propia con datos de Sunat.

Con respecto a la ventaja comparativa en las importaciones peruanas desde Japón, la Figura 5 refleja que el sector no tradicional tiene una débil ventaja comparativa antes de la firma del TLC de 1.20 en promedio, sobresaliendo el metal mecánico con 2.22 en promedio, el cual representa una moderada ventaja comparativa, aunque en el último año haya bajado a la categoría de débil ventaja; los que le siguen son varios (inc. Joyería) y Sidero metalúrgico. Por el lado, del sector tradicional, se tiene

al cobre y al petróleo con índices que representan ninguna ventaja comparativa.

Después de la firma del TLC, en el año 2011, el sector no tradicional decayó a 1.16, reflejado por la baja del metal mecánico y varios (Inc. Joyería), de 2.22 a 1.97 y 0.95 a 0.79 respectivamente; aunque con un aumento de ventaja para Sidero metalúrgico en 0.39, los cuales están en débil ventaja comparativa al igual que el sector no tradicional en general. Por otra parte, en el sector tradicional, el cobre bajo a un índice de 0.29 en promedio debido a la poca ventaja comparativa que fue decayendo desde el 2012; mientras que el petróleo y derivados ganó un poco de ventaja con un índice mayor de 0.34 en promedio, aunque en la misma categoría. Lo que si tomó presencia y una moderada ventaja comparativa son las melazas, las cuales tuvieron lugar desde el 2016 y dando como resultado un índice en promedio de 2.09

Por otra parte, mientras el cobre iba cayendo, los metales menores iban creando paso a paso una débil ventaja comparativa en los últimos años. Además, se aprecia que en algunos sectores se ha perdido ventaja comparativa después de la firma en el 2011, como es lo pesquero.

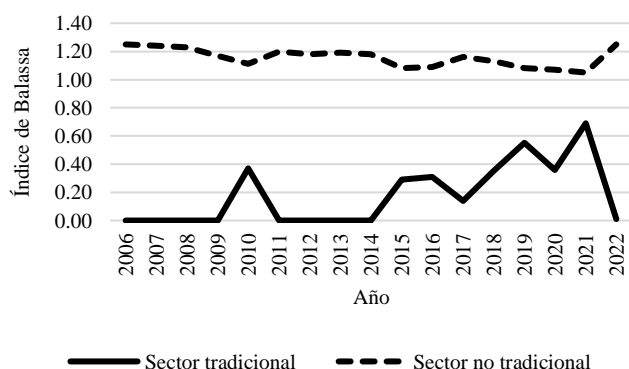


Fig. 5 Índice Balassa de las importaciones peruanas a Japón, 2006-2022
Nota Elaboración propia con datos de Sunat.

VI. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En el caso de Perú y Japón, si bien se ve que el intercambio comercial es positivo ya que hubo crecimiento en el periodo 2006 al 2022, así como desde el 2011; no obstante, después de la firma, las exportaciones se redujeron considerablemente en comparación con los valores exportados antes del TLC, datos que son contrarios al reporte de la referencia [26], el cual dio como resultado que las exportaciones totales habían caído en -0.5% hasta febrero del 2022, pero siendo considerado por la referencia [25] como uno de los destinos más importantes, ocupando el sexto lugar. Por otra parte, Japón no tuvo un buen desempeño en este, ya que no exportó mucho para Perú reflejado en el decrecimiento después de la firma en -0.33% en

promedio. Similar a lo reflejado en el estudio de la referencia [29], donde Perú ocupó el 0.15% de participación en las exportaciones japonesas; lo que muestra que, para Japón, Perú no es un socio significativo en su comercio exterior. Sin embargo, en contraparte, la referencia [26] expone un crecimiento después de la firma de 8.3% anual.

Es así, como también, el índice de intensidad evidencia lo mencionado en líneas anteriores, ya que, tras el paso del tiempo la intensidad de las exportaciones crece, mas no llegan a tener el mismo flujo que años antes del 2011; confirmado por la referencia [29], donde afirman este resultado, ya que en su estudio hasta el 2017, el intercambio comercial ya venía disminuyendo con el tiempo. Además, las importaciones si decayeron con el paso del tiempo; resultados opuestos a [2], quienes en su estudio reflejaron que Japón había aumentado sus importaciones desde Perú a partir del 2010, 1.8 veces más sobre las importaciones totales. Además, la investigación da como resultado la intensidad de una balanza comercial en decadencia aun después de la firma del TLC, lo que significa que no se está dando mucha actividad comercial entre los países. Datos similares a la investigación de [29], donde se coincide en el mayor valor en 2007 y que después fue disminuyendo con alzas en el 2012 y 2013 para volver a decrecer.

Aunque puede tratarse de otro factor, como se obtuvo del índice de Grubel y Lloyd, donde se vio que el comercio que se da entre estos dos países es intraindustrial, como ya se sabe, el intercambio comercial entre los mismos sectores, pero que con el paso del tiempo está tornando para lo interindustrial. Esto se puede ampliar con el estudio de [26] que muestra que las importaciones peruanas desde Japón fueron más que todo materia prima y productos intermedios. Por otro lado, las exportaciones de Perú también se basaron en materia prima [25]. Claramente, el reflejo de un comercio intraindustrial.

Lo anterior mencionado, se corrobora con el índice de Balassa, donde se muestra las ventajas comparativas de Perú con Japón. El sector tradicional, después de la firma, representa una débil ventaja comparativa, en el que destaca el cobre, el petróleo y agro resto con importante ventaja comparativa, estos dos últimos con importante crecimiento después del 2011; a pesar de las medidas proteccionistas que tiene Japón sobre el sector agro [23]. Sin embargo, antes de la firma, los que destacaba era el cobre, el zinc y la harina de pescado, pero que en los últimos años han ido perdiendo ventaja comparativa, así como se menciona en el informe de [25], donde se especifica que el cobre cayó en un 11% entre el 2018 y 2019. En cuanto al sector no tradicional, este no cuenta con ventaja comparativa, pero ha ido ganando importancia desde la firma del TLC, en el que destaca artesanías, con un repunte en el último año, y el sector pesquero. Se coincide con [25] ya que mencionan que este crecimiento se debe a la exportación de erizos de mar y filetes congelados de pescado; no obstante, según la referencia [26], el sector que también a destacado es “varios”, en los que

va de los años; sector que no tuvo mucha relevancia en los resultados presentados.

En cuanto a las importaciones, el sector tradicional no contaba ninguna ventaja comparativa antes de la firma, pero después de la firma si aumentó en 0.10 puntos más; con una caída del cobre y el crecimiento del petróleo y derivados y melazas, así como metales menores. Mientras que, el sector no tradicional tenía una débil ventaja comparativa antes de la firma del TLC, destacando metal mecánico, “varios” y Sidero metalúrgico; sin embargo, después de la firma este sector decayó, reflejo de la baja del metal mecánico y “varios”, aunque con el crecimiento de Sidero metalúrgico. Es que, las importaciones se inclinaron más para productos como combustibles, materiales de construcción, de la misma manera, que muchas importaciones no tienen lugar, ya que Perú también dejó fuera de negociación productos sensibles [26], así como Japón también puso a la mesa sus medidas proteccionistas [23].

En resumen, los efectos del TLC de Perú y Japón fueron mixtos, ya que se refleja crecimiento en algunos aspectos, mientras que se reducen en otros. Será que como dice [20], el Perú se vería más beneficiado con Japón al estar dentro del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), que con el mismo TLC.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En conclusión, al indicar el intercambio comercial entre Perú y Japón a partir de la firma del TLC en el 2011, se percibe que para las exportaciones peruanas tuvo un impacto positivo ya que hubo un crecimiento importante en promedio desde la firma del TLC, aunque en comparación con los años anteriores, este se redujo. Por otro lado, las importaciones también crecieron en promedio desde el 2006, pero tras la firma este tuvo un decrecimiento en promedio. Sin embargo, en general, en el último año se tiene el mayor intercambio comercial en comparación con los años anteriores; esto apunta a un crecimiento en el periodo tanto desde el 2006 como desde el 2011, aunque desde la firma con un crecimiento menor al total del periodo.

Por otro lado, al calcular la intensidad del comercio, se presenció un crecimiento en promedio de las exportaciones, aunque no se haya alcanzado los índices de los años anteriores a la firma del TLC; del mismo modo, en la escala del cero al cien, se determina que la intensidad de comercio entre estos dos países en considerado bajo. En cuanto a las importaciones, estas han decrecido desde el 2006 hasta el 2022, con algunas variaciones de crecimiento en algunos años, pero no tan significativas; esto aún después de la firma del TLC entre Perú y Japón, Por último, con respecto al balance comercial del Perú con respecto a Japón, se presencia un decrecimiento tanto, si se toma en cuenta desde el 2006, así como después de la firma del

TLC; dado que, las exportaciones han sido mayores, la balanza comercial está en similar tendencia a esta.

Del mismo modo, al identificar el índice de Grubel y Lloyd, los resultados reflejan que el intercambio que se produce entre Perú y Japón es intraindustrial; dicho de otra manera, se exporta e importa mercancías o productos similares. Sin embargo, en los últimos años se ha visto que este índice ha ido disminuyendo, buscando que el intercambio sea más diversificado entre los sectores.

Por último, el índice de Balassa complementa al punto anterior tratado, ya que se muestra que los sectores más comerciados entre estos países son el sector no tradicional, se muestra que Perú cuenta con una débil ventaja comparativa en relación con otros países que exportan a Japón, pero sus productos que más destacan son cobre, harina de pescado y zinc, quienes tienen un índice que representa una moderada ventaja comparativa, todos estos del sector tradicional. Por otra parte, después del 2011. El sector tradicional siguió creciendo donde destacan el cobre, agro resto, el petróleo y derivados con ventaja comparativa, aunque el cobre ha ido perdiendo fuerza en los últimos años, pero se ha estado abriendo mercado para otros productos como las artesanías y el sector agro, gracias al último año. En general Perú no tiene mucha presencia en el mercado Japón, pero ha estado creciendo poco a poco tanto en el sector tradicional como no tradicional.

Además, las importaciones antes de la firma no tenían ventaja comparativa en el sector tradicional y tenía una débil ventaja comparativa en el sector no tradicional. Donde destacan el cobre, petróleo con ninguna ventaja comparativa; varios (inc. Joyería) y Sidero metalúrgico con débil ventaja comparativa y metal mecánico con moderada ventaja comparativa. Por otro lado, después de la firma del TLC en 2011, el sector tradicional creció llegando a una débil ventaja comparativa, destacando las melazas con una moderada ventaja comparativa y petróleo y metales menores, los cuales aumentaron con respecto al periodo anterior; aunque con el declive del cobre. Asimismo, el sector no tradicional decayó con la baja en pesquero, metal mecánico y varios (inc. Joyería); aunque con un aumento en Sidero metalúrgico.

En síntesis, la firma del TLC ha tenido poco impacto en el intercambio comercial entre Perú y Japón, con un poco más de beneficio para las exportaciones, lo cual es conveniente también, y con la disminución de importaciones desde Japón; ya que se trataba de un comercio pertenecientes casi al mismo sector, pero que, en los últimos años, específicamente desde el 2021, se ha diversificado un poco esto, exportando a Japón artesanías y productos agro.

Cabe mencionar que los resultados presentados son un panorama general del acuerdo y no reflejan los efectos totales del mismo. Por ello, ante lo expuesto, se recomienda a los funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo,

profundizar en las razones del por qué las exportaciones bajaron al firmarse el TLC entre Perú y Japón; además, de investigar las causas de decrecimiento de las importaciones peruanas desde Japón.

Del mismo modo, se incentiva a profundizar en los efectos del intercambio comercial entre estos dos países, después del TLC; ya que la metodología aplicada solo da una descripción general y es importante saber el impacto más real que ha tenido el TLC en el comercio entre Perú y Japón, considerando otros aspectos como el PBI, distancia, cultura, entre otros.

Asimismo, se recomienda a los empresarios y emprendedores, investigar más acerca de los sectores intraindustriales productos del TLC entre Perú y Japón para que tengan productos exportables con factores diferenciales y de esa manera ser más competitivos en el mercado japonés; o también, encontrar nuevas oportunidades de negocio.

De la misma manera, se sugiere que se amplie el tema de los sectores con potencial exportador a Japón; además analizar a profundidad los países proveedores para un sector en específico y revisar si los resultados solo se ajustan a Japón o también se aplica a otros socios.

REFERENCIAS

- [1] B. J. García y J. Rodríguez, "Are there any asymmetries in the Bilateral Free trade Agreements? An alternative approach for estimating dynamic effects", *Revista de economía mundial*, vol. 53, pp. 135–156, 2019, doi: 10.33776/rem.v0i53.4022.
- [2] M. Ando, S. Urata, y K. Yamanouchi, "Do Japan's Free Trade Agreements Increase Its International Trade?", *Journal of Economic Integration*, vol. 37, núm. 1, pp. 1–29, mar. 2022, doi: 10.11130/jei.2022.37.1.1.
- [3] C.-D. Yi, "The computable general equilibrium analysis of the reduction in tariffs and non-tariff measures within the Korea-Japan-European Union free trade agreement", *Japan World Econ*, vol. 56, dic. 2020, doi: 10.1016/j.japwor.2020.101037.
- [4] F. Benguria, "Do US exporters take advantage of free trade agreements? Evidence from the US-Colombia free trade agreement", *Rev Int Econ*, vol. 30, núm. 4, pp. 1148–1179, 2022, doi: 10.1111/roie.12598.
- [5] S. Soete y J. Van Hove, "Dissecting the trade effects of Europe's economic integration agreements", *Journal of Economic Integration*, vol. 32, núm. 1, pp. 193–243, mar. 2017, doi: 10.11130/jei.2017.32.1.193.
- [6] K. Gaurav y N. Bharti, "Some Common Lessons from Uncommon FTAs", vol. 20, núm. 1, pp. 138–157, 2019, doi: 10.1177/1391561418824479.
- [7] O. Regalado-Pezúa y M. R. Morán, "The Peru-China FTA", en *Contributions to International Relations*, Springer Nature, 2022, pp. 81–97. doi: 10.1007/978-3-030-98664-3_6.
- [8] D. Rodrik, "What do trade agreements really do?", en *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, mar. 2018, pp. 73–90. doi: 10.1257/jep.32.2.73.
- [9] J. S. Park y E. Hwang, "Sectoral FTA gains, conflicts, and the role of interindustry factor mobility: Evidence from Korea's free trade agreement", *Pacific Economic Review*, vol. 28, núm. 1, pp. 97–123, feb. 2023, doi: 10.1111/1468-0106.12400.
- [10] K. Beck, B. Gawrońska-Nowak, y P. Valdivieso, "Public and expert opinions on free trade agreements in South America", *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 7, núm. 2, pp. 7–26, jun. 2019, doi: 10.15678/EBER.2019.070201.
- [11] K. Rojas, "Did the FTA between Colombia & the USA promote bilateral trade?", *Cuadernos de Economía (Colombia)*, vol. 41, núm. 86, pp. 1–45, 2022, doi: 10.15446/cuad.econ.v41n86.84973.
- [12] R. J. Morales M., "La administración del Acuerdo de Libre Comercio firmado entre la República del Perú y la República de Canadá desde la mirada del agronegocio peruano", *Natura@economía*, vol. 5, núm. 2, p. 126, dic. 2020, doi: 10.21704/ne.v5i2.1521.
- [13] H. Yoshimatsu, "The EU-Japan free trade agreement in evolving global trade politics", *Asia Eur J*, vol. 18, núm. 4, pp. 429–443, dic. 2020, doi: 10.1007/s10308-019-00545-3.
- [14] S. L. Baier, Y. V. Yotov, y T. Zylkin, "On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration", *J Int Econ*, vol. 116, pp. 206–226, ene. 2019, doi: 10.1016/j.jinteco.2018.11.002.
- [15] D. B. Nguyen, "A new examination of the impacts of regional trade agreements on international trade patterns", *Journal of Economic Integration*, vol. 34, núm. 2, pp. 236–279, jun. 2019, doi: 10.11130/jei.2019.34.2.236.
- [16] P. Khatai y C. Kim, "Impact of India's Free Trade Agreement with ASEAN on Its Goods Exports: A Gravity Model Analysis", *Economies*, vol. 11, núm. 1, ene. 2023, doi: 10.3390/economies11010008.
- [17] S. H. Shah, M. A. Kamal, y D. L. Yu, "Did China-Pakistan free trade agreement promote trade and development in Pakistan?", *International Journal of Finance and Economics*, vol. 27, núm. 3, pp. 3459–3474, jul. 2022, doi: 10.1002/ijfe.2331.
- [18] F. Breuss, "Who wins from an FTA induced revival of world trade?", *J Policy Model*, vol. 44, núm. 3, pp. 653–674, may 2022, doi: 10.1016/j.jpolmod.2022.05.003.
- [19] K. Yamanouchi, "Heterogeneous impacts of free trade agreements: The case of Japan", *Asian Economic Papers*, vol. 18, núm. 2, pp. 1–20, jun. 2019, doi: 10.1162/ASEP_a_00686.
- [20] M. Kuwayama, "TPP11 (CPTPP): Its Implications for Japan-Latin America Trade Relations in Times of Uncertainty", 2019. Consultado: el 20 de septiembre de 2022. [En línea]. Disponible en: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/581258/TPP11ItsImplicationsforJapanLATrade-DP2019-05.pdf>
- [21] C. Chafer, S. Gil-Pareja, y R. Llorca-Vivero, "Warning: Bilateral trade agreements do not create trade", *Bull Econ Res*, vol. 74, núm. 1, pp. 135–144, ene. 2022, doi: 10.1111/boer.12281.
- [22] S. Venegas y N. De la Peña, "Colombia – Japan FTA: A trade opportunity? An ex-ante analysis", *Revista Finanzas y Política Económica*, vol. 11, núm. 1, pp. 65–84, 2019, doi: 10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.1.5.
- [23] D. Y. Kang y Y. S. Jeon, "What is the difference between Chinese and Japanese FTAs?", *Journal of Korea Trade*, vol. 24, núm. 5, pp. 1–17, ago. 2020, doi: 10.35611/jkt.2020.24.5.1.
- [24] S. L. Baier y J. H. Bergstrand, "Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics", *J Int Econ*, vol. 77, núm. 1, pp. 63–76, feb. 2009, doi: 10.1016/j.jinteco.2008.09.006.
- [25] Departamento de Inteligencia de Mercados, "Guía de Mercado Multisectorial - Japón", 2020. [En línea]. Disponible en: <https://boletines.expertemos.pe/recursos/boletin/885682566rad806C3.pdf>
- [26] Dirección de Estudios Económicos, "Estudio de aprovechamiento del TLC Perú-Japón. 10º año de vigencia del TLC", may 2022. [En línea]. Disponible en: www.acuerdoscomerciales.gob.pe
- [27] Q. B. Kat, "Competitive Liberalization, Postneoliberalism, and Hegemony: The Case of the US-Peru Free Trade Agreement", *Lat*

Am Polit Soc, vol. 65, núm. 1, pp. 126–150, feb. 2023, doi: 10.1017/lap.2022.33.

- [28] Y. Ivanova, “The Peru-EU Free Trade Agreement: Obstacle or Opportunity for Peru’s Sustainable Development?”, en *International Political Economy Series*, Palgrave Macmillan, 2019, pp. 155–172. doi: 10.1007/978-3-030-01307-3_9.
- [29] A. G. Sánchez G. y N. A. Castillo F., “Influencia de los principales Bloques Económicos en los flujos comerciales de Perú 2000-2017”, Universidad Privada Anterior Orrego, Trujillo, 2021. [En línea]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12759/8006>
- [30] E. J. Reyno, *Principios básicos de economía*. Puebla de Zaragoza, 2020.
- [31] R. Apolinario Q., M. Rodríguez D., V. Briones K., W. Molina C., y J. Bedor E., *Introducción al Comercio Exterior*. Guayaquil, 2021.
- [32] A. R. Alvarado-Guzmán y M. I. Muñoz-García, “Análisis del impacto de los acuerdos comerciales en la importación de productos cerámicos desde Italia, España, Perú y Colombia en el sector de cerámica plana del Ecuador en los años 2010-2020”, *UDA AKADEM*, vol. 1, núm. 9, pp. 238–265, 2022, doi: 10.33324/udaakadem.v1i9.484.
- [33] M. Ortiz, E. Avendaño, y H. Silva, *Introducción a los negocios internacionales*. Editorial Universidad del Norte, 2019. doi: 10.2307/j.ctv103xd17.
- [34] M. J. Urrosolo M. y E. M. Martínez M., *Gestión administrativa del comercio internacional*, 2a ed. Paraninfo, 2022.
- [35] J. M. Muñoz, “Teorías clásicas del comercio internacional y sus antecedentes: de Aristóteles a Rybczynski”, *Compás Empresarial N°33*, vol. 11, núm. 33, 2021, doi: <https://doi.org/10.52428.20758960.v11i33.155>.
- [36] N. Gurmendi, “La evolución del pensamiento de Raúl Prebisch en la conformación de la teoría estructuralista.”, *Trabajo y Sociedad*, vol. 10, núm. 33, pp. 119–127, 2019, [En línea]. Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712019000200101
- [37] J. Solano y S. Alonso, “Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas”, 2020. [En línea]. Disponible en: Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE)
- [38] J. M. Contreras y J. A. Leos, “Nota metodológica sobre el índice de ventaja comparativa revelada normalizada”, *Metodologías y herramientas para la investigación*, vol. 9, 2021, [En línea]. Disponible en: <http://repositorio.chapingo.edu.mx:8080/handle/20.500.12098/925>
- [39] M.-E. Estrada y M. del C. Arrieta, “Indicadores de competitividad de comercio internacional de espárrago para exportación a Estados Unidos de América en el periodo 2015 – 2020”, *Semestre Económico*, vol. 10, núm. 2, pp. 86–93, dic. 2021, doi: 10.26867/se.2021.v10i2.122.
- [40] M. A. López y A. D. Cedillo, “Análisis de competitividad frente al comercio exterior para el mercado de cacao, miel natural y cebolla en Honduras 2006-2019”, *Economía y Administración (E&A)*, vol. 12, núm. 2, pp. 33–58, dic. 2021, doi: 10.5377/eya.v12i2.12969.
- [41] Y. Rodríguez, *Metodología de la investigación*. Klik, 2020.
- [42] J. C. Ramírez y R. Calles, *Manual de metodología de la investigación en negocios internacionales*. Ecoe Ediciones, 2021.
- [43] H. Galindo, *Estadística para no estadísticos: Una guía básica sobre la metodología cuantitativa de trabajos académicos*. 3ciencias, 2020. doi: 10.17993/EcoOrgyCso.2020.59.
- [44] J. L. Arias, *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. Enfoques Consulting, 2020. [En línea]. Disponible en: <http://hdl.handle.net/20.500.12390/2238>
- [45] H. Egger, P. Egger, y D. Greenaway, “Intra-industry trade with multinational firms”, *Eur Econ Rev*, vol. 51, núm. 8, pp. 1959–1984, nov. 2007, doi: 10.1016/j.eurocorev.2007.01.004.