



ACADEMIA DIPLOMATICA DEL PERU
Javier Pérez de Cuéllar

MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES
CON MENCIÓN EN PROMOCIÓN ECONÓMICA

TESIS

AUGE Y CAÍDA DEL COMERCIO EXTERIOR
PERUANO-VENEZOLANO DURANTE LA
REVOLUCIÓN BOLIVIANARA

ANÁLISIS CRÍTICO DE LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE
PERÚ Y VENEZUELA
1998-2018

PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN
DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES
CON MENCIÓN EN PROMOCIÓN ECONÓMICA

AUTOR: Consejero Carlos Alberto Sánchez del Águila

LIMA – PERU

2019

A Fátima Noelia, amor de mi vida y compañera de viaje.

A Martina, Joaquín y Carlota, mis tres tesoros.

INDICE GENERAL

Dedicatoria
Índice General
Lista de Cuadros
Lista de Gráficos
Resumen con palabras claves
Resumen traducido al inglés

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. Fundamentación del problema de investigación
2. Planteamiento del problema de investigación
3. Objetivos de la investigación
 - 3.1. Objetivo general
 - 3.2. Objetivos específicos
4. Justificación de la investigación
5. Hipótesis de la investigación
 - 5.1. Hipótesis general
 - 5.2. Hipótesis específicas
6. Identificación y clasificación de las variables

CAPITULO II: MARCO TEORICO

1. Antecedentes de la investigación
2. Bases Teóricas
 - 2.1. Teoría de las Relaciones Internacionales
 - 2.2. Teorías de la Globalización, Estado Nación, Interdependencia, Integración y Regionalismo
 - 2.2.1. Globalización
 - 2.2.2. Estado-Nación
 - 2.2.3. Interdependencia
 - 2.2.4. Integración
 - 2.2.5. Regionalismo
 - 2.3. Teorías del Comercio Internacional
 - 2.3.1. Teorías Clásicas del Comercio Internacional
 - a) Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith
 - b) Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

- c) Teoría de la Dotación de los Factores de Producción: Modelo Heckscher-Ohlin
- 2.3.2. Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional
 - a) Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter
 - b) Teoría del Coste de Oportunidad de Gottfried Haberler
 - c) Modelo de Competencia Monopolística de Paul Krugman
- 2.3.3. Desarrollos recientes de las Teoría de Comercio Internacional
 - a) Modelo de Bernard, Redding y Schott
 - b) Aportes de Richard E. Baldwin y Rikard Forslid
- 2.4. Teoría del Capitalismo Rentístico
- 2.5. La competitividad de las empresas como base del crecimiento económico
- 2.6. El comercio internacional como herramienta de crecimiento económico
- 2.7. El proceso de acumulación de capital a nivel general
- 2.8. Bases teóricas adicionales
- 2.9. Consideraciones finales en torno al marco teórico presentado

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

- 1. Tipo y diseño de investigación
 - 1.1. Tipo de investigación
 - 1.2. Diseño de investigación
- 2. Población y muestra
- 3. Técnicas de recolección de datos y fuentes principales

CAPITULO IV: TRABAJO DOCUMENTAL Y ANALISIS RESULTADOS

- 1. Entorno Macroeconómico Perú y Venezuela 1998-2018
 - 1.1. Producto Interno Bruto - PIB
 - 1.2. Producto Interno Bruto per cápita
 - 1.3. Reservas Internacionales Netas
 - 1.4. Deuda Externa
 - 1.5. Riesgo país
- 2. Política Monetaria Perú-Venezuela
- 3. Política Cambiaria Perú-Venezuela
- 4. Política Fiscal Perú-Venezuela
- 5. Política Comercial del Perú y Venezuela

6. Comercio Exterior Perú-Venezuela

6.1. Comunidad Andina

6.2. Acuerdo de Alcance Parcial

6.3. Balanza Comercial Perú-Venezuela 1998-2018

7. Renta petrolera venezolana y productividad del sector hidrocarburos

8. Fraude importador venezolano

9. Competitividad de las empresas peruanas

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

1. Matriz de Consistencia

LISTA DE CUADROS

CAPITULO I

Cuadro N° 1: Variables, Dimensión e Indicadores

CAPITULO II

Cuadro N° 1: Teorías del comercio y su capacidad para explicar el comercio

CAPITULO IV

Cuadro N° 1: Balanza Comercial Perú 1998-2018

Cuadro N° 2: Balanza Comercial Perú 1998-2018

Cuadro N°3: Exportaciones Perú 1998-2018 - Tradicionales y No Tradicionales

Cuadro N° 4: Exportaciones Perú 1998-2018 - Tradicionales y No Tradicionales

Cuadro N° 5: Exportaciones Tradicionales por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 6: Exportaciones Tradicional por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 7: Exportaciones Tradicional por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 8: Exportaciones Tradicionales por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 9: Exportaciones No Tradicionales por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 10: Exportaciones No tradicionales por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 11: Exportaciones No Tradicionales por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 12: Exportaciones No Tradicionales por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 13: importaciones por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 14: Importaciones por Sector Perú 1998-2018

Cuadro N° 15: Importaciones por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 16: Importaciones por Producto Perú 1998-2018

Cuadro N° 17: Comercio Perú por principales países y regiones

Cuadro N° 18: Balanza Comercial Venezuela 1998-2018

Cuadro N° 19: Balanza Comercial Venezuela 1998-2018

Cuadro N° 20: Exportaciones Venezuela Publicas-Privadas 1998-2018

Cuadro N° 21: Exportaciones Venezuela Publicas-Privadas 1998-2018

Cuadro N° 22: Exportaciones Venezuela Petroleras-No Petroleras 1998-2018

Cuadro N° 23: Exportaciones Venezuela Petroleras-No Petroleras 1998-2018

Cuadro N° 24: Comercio Exterior Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 25: Comercio Exterior Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 26: Exportaciones Tradicionales-No Tradicionales Perú-Venezuela 2000-18

Cuadro N° 27: Exportaciones Tradicionales por Sector Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 28: Exportaciones Tradicionales por Sector Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 29: Exportaciones No Tradicionales por Sector Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 30: Exportaciones No Tradicionales por Sector Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 31: Exportaciones por Producto Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 32: Exportaciones por Producto Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 33: Importaciones por Producto Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 34: Importaciones por Producto Perú-Venezuela 2000-2018

Cuadro N° 35: Índice de Competitividad Empresarial Doing Business 2019

Cuadro N° 36: Empresas del Perú según Actividad Económica II Trimestre 2019

LISTA DE GRAFICOS

CAPITULO II

- Gráfico N° 1: Modelo del Diamante de la Ventaja Nacional de Porter
- Gráfico N° 2: La rentabilidad del petróleo: Venezuela- Estados Unidos
- Gráfico N° 3: Unidades económicas por personal ocupado para el año 2008

CAPITULO IV

- Gráfico N° 1: PIB Países Sudamérica – crecimiento promedio
- Gráfico N° 2: PIB Países Sudamérica – variación porcentual
- Gráfico N° 3: PIB Perú 1998 - 2018
- Gráfico N° 4: PIB Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 5: PIB Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 6: PIB Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 7: PIB Per cápita Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 8: PIB Per cápita Sudamérica 1998 - 2018
- Gráfico N° 9: RIN Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 10: Deuda externa total Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 11: Deuda externa total Perú – Venezuela 1998 - 2018
- Gráfico N° 12: Riesgo país Perú – Venezuela 2017-2018
- Gráfico N° 13: Riesgo país Latinoamérica 2017-2018
- Gráfico N° 14: Índice de precios al consumidor Perú 1998 - 2018
- Gráfico N° 15: Evaluación anual del precio medio del petróleo 1960 a 2019
- Gráfico N° 16: La inflación de Venezuela 2000-2018
- Gráfico N° 17: Índice precios al consumidor Venezuela 1998-2018
- Gráfico N° 18: Tipo de cambio Perú 1998 - 2018
- Gráfico N° 19: Tipo de cambio Perú 1998 - 2018
- Gráfico N° 20: Tipo de cambio e intervención cambiaria del BCRP 2007-2019
- Gráfico N° 21: Tipo de cambio oficial Venezuela: febrero 2003 - mayo 2010
- Gráfico N° 22: Tipos de cambio oficiales Venezuela: junio 2010 – febrero 2013
- Gráfico N° 23: Tipos de cambio oficiales Venezuela: marzo 2013 – enero 2015
- Gráfico N° 24: Tipos de cambio oficiales Venezuela: febrero 2015 – enero 2016
- Gráfico N° 25: Producción de petróleo en Venezuela y su precio 1999-2018
- Gráfico N° 26: Venezuela – Tipo de cambio no oficial 2011-2019
- Gráfico N° 27: La devaluación del bolívar 2013-2018
- Gráfico N° 28: Desempeño fiscal Perú 1998-2018
- Gráfico N° 29: Resultado fiscal Perú 1998 - 2018
- Gráfico N° 30: Gasto total Venezuela 2008-2015
- Gráfico N° 31: Evolución del déficit fiscal Venezuela (1998-2017*)
- Gráfico N° 32: Balanza comercial Perú 1998 – 2018
- Gráfico N° 33: Exportaciones Perú 1998-2018
- Gráfico N° 34: Exportaciones tradicionales por sector Perú 1998-2018
- Gráfico N° 35: Exportaciones tradicionales por producto Perú 1998 – 2018
- Gráfico N° 36: Exportaciones no tradicionales por sector Perú 1998-2018
- Gráfico N° 37: Exportaciones no tradicionales por producto Perú 1998-2018
- Gráfico N° 38: Exportaciones por sector Perú 1998-2018
- Gráfico N° 39: Importaciones por sector Perú 1998-2018
- Gráfico N° 40: Importaciones por producto Perú 1998-2018
- Gráfico N° 41: Importaciones por sector Perú 1998-2018
- Gráfico N° 42: Principales socios comerciales Perú 2016-2018

Gráfico N° 43: La economía Venezolana colapso durante el mandato de Maduro 2000-2018

Gráfico N° 44: Empresas industriales en Venezuela 199-2017

Gráfico N° 45: Producción de petróleo en Venezuela 200-2018

Gráfico N° 46: Importaciones y exportaciones por mercado Venezuela 1998-2012

Gráfico N° 47: Balanza comercial Venezuela 1998-2018

Gráfico N° 48: Exportaciones petroleras y no petroleras Venezuela 1998-2018

Gráfico N° 49: Importaciones petroleras y no petroleras Venezuela 1998-2018

Gráfico N° 50: Importaciones consumo final, consumo intermedio y formación bruta de capital Venezuela 1998-2018

Gráfico N° 51: Comercio exterior Perú – Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 52: Exportaciones tradicionales y no tradicionales Perú – Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 53: Exportaciones tradicionales por sector Perú – Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 54: Exportaciones no tradicionales por sector Perú – Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 55: Exportaciones por producto Perú – Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 56: Importaciones por producto Perú - Venezuela 2000-2018

Gráfico N° 57: Ingreso petrolero anual Venezuela 1979-2018

Gráfico N° 58: Precio sexta petróleo Venezuela 1998-2018

Gráfico N° 59: Producción de petróleo en Venezuela 1990-2018

Gráfico N° 60: Renta petrolera internacional 1999-2018

Gráfico N° 61: Productividad del sector hidrocarburos Venezuela 2002-2015

Gráfico N° 62: Exportaciones e importaciones Venezuela

Gráfico N° 63: Importación anual de café de Venezuela 1998-2014

Gráfico N° 64: Importación anual de carne Venezuela 1998-2013

Gráfico N° 65: Relación entre importaciones físicas y su costo de dólares 1998-2014

Gráfico N° 66: Valor agregado sector manufactura Perú 1999-2017

Gráfico N° 67: Productividad empresas peruanas 2008-2017

Gráfico N° 68: Principales productos exportados a Venezuela 1995-2017

Gráfico N° 69: Principales productos importados del Perú desde Venezuela

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito, analizar las causas objetivas y subyacentes que determinaron el súbito auge de las exportaciones peruanas a Venezuela y su posterior caída a niveles mínimos históricos, durante el período 1998-2018, abarcando 20 años de relaciones comerciales bilaterales entre ambos países.

Se buscará responder a preguntas como: ¿Qué factores sustentaron el auge y posterior caída de las exportaciones peruanas hacia Venezuela?; ¿Existe una correlación entre mejoras en la productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano y el incremento de las importaciones provenientes del Perú?; ¿Fueron mejoras en los niveles de competitividad de las empresas peruanas las que impulsaron el crecimiento de sus exportaciones al mercado venezolano?; ¿Cuáles fueron los principales sectores y empresas peruanas que ganaron mercado en el periodo de auge de la relación comercial y como asimilaron la drástica reducción de sus exportaciones a Venezuela?; ¿Qué fenómenos ocurrieron en la economía venezolana que redujeron de manera tan significativa las importaciones provenientes del Perú?; y ¿Qué acciones serían necesarias para un relanzamiento de las relaciones comerciales entre Perú y Venezuela?.

Palabras clave: Balanza comercial, productividad del trabajo industrial, entorno macroeconómico, renta petrolera, competitividad empresarial.

SUMMARY

The purpose of this research is to analyze the objective and underlying causes that determined the sudden rise of Peruvian exports to Venezuela and their subsequent fall to historical minimum levels, during the period 1998-2018, covering 20 years of bilateral trade relations between both countries.

It will seek to answer questions such as: What factors sustained the rise and subsequent fall of Peruvian exports to Venezuela?; Is there a correlation between improvements in the industrial labor productivity in the Venezuelan hydrocarbons sector and the increase in imports from Peru?; Were improvements in the levels of competitiveness of Peruvian companies that drove the growth of their exports to Venezuelan merchandise?; What were the main Peruvian sectors and companies that gained market during the boom in the trade relationship and how did they assimilate the drastic reduction of their exports to Venezuela?; What phenomena occurred in the Venezuelan economy that significantly reduced imports from Peru ?; And what actions would be necessary for a relaunch of trade relations between Peru and Venezuela?

Keywords: Trade balance, industrial labor productivity, macroeconomic environment, oil income, business competitiveness.

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación que se presentan, tiene como objetivo principal, analizar las causas -objetivas y subyacentes- que determinaron el súbito auge de las exportaciones peruanas a Venezuela y su posterior caída a niveles mínimos históricos, durante el período 1998-2018, abarcando 20 años de relaciones comerciales bilaterales entre ambos países.

Siguiendo la mencionada línea investigativa, buscaremos responder a preguntas como: ¿Qué factores sustentaron el auge y posterior caída de las exportaciones peruanas hacia Venezuela?; ¿Existe una correlación entre mejoras en la productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano y el incremento de las importaciones provenientes del Perú?; ¿Fueron mejoras en los niveles de competitividad de las empresas peruanas las que impulsaron el crecimiento de sus exportaciones al mercado venezolano?; ¿Cuáles fueron los principales sectores y empresas peruanas que ganaron mercado en el periodo de auge de la relación comercial y como asimilaron la drástica reducción de sus exportaciones a Venezuela?; ¿Qué fenómenos ocurrieron en la economía venezolana que redujeron de manera tan significativa las importaciones provenientes del Perú?; y ¿Qué acciones serían necesarias para un relanzamiento de las relaciones comerciales entre Perú y Venezuela?.

El trabajo está dividido en cuatro capítulos, donde vamos desarrollando progresivamente la temática formulada.

El primer capítulo se centra en la formulación del tema de la investigación, determinando su justificación, objetivos e hipótesis de investigación. Para el caso de la presente investigación la hipótesis principal es la siguiente: *“El auge de la relación comercial del Perú con Venezuela no se debió necesariamente a una mejora específica en la capacidad productiva y de competitividad de las empresas peruanas, sino al incremento de la renta petrolera venezolana durante el último superciclo de precios altos de materias primas, a la sobrevaluación de su moneda (Bolívar) y a la excesiva emisión monetaria inorgánica, todo lo cual*

terminó hipertrofiando el comercio exterior bilateral, siendo el Perú el mayor beneficiado.”

El segundo capítulo propone un marco teórico sobre el cual discurrirá la investigación, abordando conceptos fundamentales de la teoría de las relaciones internacionales y de comercio internacional, requeridos para el desarrollo del trabajo. De igual manera se revisará la teoría del capitalismo rentístico, herramienta analítica de suma utilidad para explicar el caso venezolano.

El tercer capítulo es de carácter metodológico, abordando el tipo de investigación y las variables que utilizarán en el presente estudio, así como todos los aspectos vinculados con las formalidades que debe cumplir un trabajo de grado.

El cuarto y último capítulo desarrolla las relaciones comerciales entre Perú y Venezuela entre los años 1998-2018, con el propósito de identificar las variables que han determinado su comportamiento, particularmente la balanza comercial y el impacto que sobre ella tienen otras variables como los ingresos excedentarios que percibe el Estado venezolano por concepto de renta petrolera, la productividad del sector hidrocarburos venezolano, la competitividad de las empresas peruanas y los entornos macroeconómicos de ambos países.

Esperamos con el presente trabajo de grado, identificar las determinaciones concretas que han originado los cambios de carácter estructural en las relaciones comerciales bilaterales peruano-venezolanas, y al mismo tiempo, llenar un vacío existente sobre la materia, siendo una investigación pionera y original al abordar una temática de la mayor importancia para las relaciones bilaterales peruano-venezolanas, como es el caso de sus relaciones comerciales.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. Fundamentación del problema de investigación

El presente trabajo de investigación busca analizar las causas objetivas y subyacentes que determinaron el súbito auge de las exportaciones peruanas a Venezuela y su posterior caída a niveles mínimos históricos, durante el período 1998-2018, abarcando 20 años de relaciones comerciales bilaterales entre ambos países.

Siguiendo la mencionada línea investigativa, este trabajo de grado buscará responder a las preguntas como: ¿Qué factores sustentaron el auge y posterior caída de las exportaciones peruanas hacia Venezuela?; ¿Existe una correlación entre mejoras en la productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano y el incremento de las importaciones provenientes del Perú?; ¿Fueron mejoras en los niveles de competitividad de las empresas peruanas las que impulsaron el crecimiento de sus exportaciones al mercado venezolano?; ¿Cuáles fueron los principales sectores y empresas peruanas que ganaron mercado en el periodo de auge de la relación comercial y como asimilaron la drástica reducción de sus exportaciones a Venezuela?; ¿Qué fenómenos ocurrieron en la economía venezolana que redujeron de manera tan significativa las importaciones provenientes del Perú?; y ¿Qué acciones serían necesarias para un relanzamiento de las relaciones comerciales entre Perú y Venezuela?.

Se considera relevante el tratamiento de las relaciones comerciales peruanas para las investigaciones que desarrollan temas económicos, particularmente, en las áreas de comercio exterior y relaciones económicas internacionales, debido al importante crecimiento económico experimentado por el Perú en los últimos 20 años, acompañado de un exitoso proceso de integración económica internacional, sustentado en la suscripción de acuerdos comerciales con las principales potencias comerciales del planeta, permitiendo a los productos peruanos tener acceso en condiciones preferenciales a los mayores y más competitivos mercados globales.

A lo mencionado, debemos añadir el importante papel jugado por Venezuela como uno de los principales socios comerciales regionales del Perú en el momento del auge de la relación comercial, además de su importante papel como potencia energética regional. El importe del intercambio comercial bilateral durante el periodo de estudio llegó a estar cercano a los USD 1.400 millones de dólares en su mejor momento¹ (2008 y 2012), convirtiendo a Venezuela en uno de los principales mercados regionales para el comercio exterior peruano. La asombrosa caída en el intercambio comercial bilateral y la gravísima crisis económica que afecta al país caribeño desde el año 2015, con el efecto colateral de la numerosa migración venezolana que ha llegado al Perú en los últimos años, constituyen temas de las relaciones exteriores peruanas y regionales de la mayor actualidad e interés.

De igual manera, consideramos necesario incorporar en el análisis las consecuencias generadas por el proceso político que viene desarrollándose en Venezuela desde el año 1999, denominado “Revolución Bolivariana”², el cual ha modificado profundamente las estructuras económicas y sociales del país caribeño; mereciendo al atención de todo el planeta por la crisis socio-económica

¹ De acuerdo con datos de la SUNAT, los años 2008 y 2012 fueron los de mayor intercambio comercial bilateral durante el periodo materia del presente estudio (1998-2018), sumando USD 1.394 y USD 1.367 millones, respectivamente. Las exportaciones peruanas a Venezuela alcanzaron sus mayores valores en dichos años con USD 1.063 millones el año 2008 y USD 1.149 millones el año 2012.

² Régimen político-militar de orientación política socialista, vigente en Venezuela desde la victoria electoral de Hugo Chávez el año 1998 y su ascenso al poder como Presidente Constitucional de Venezuela el 2 febrero de año 1999. Su base ideológica es el “Socialismo del Siglo XXI”, concepto acuñado el año 1996 por el sociólogo alemán-mexicano Heinz Dieterich Steffan; que adquirió difusión mundial tras ser mencionado por el Presidente Hugo Chávez en un discurso el 30 de enero de 2005 en el V Foro Social Mundial. De acuerdo con Heinz Dietrich, el modelo de Estado socialista que propone el Socialismo del Siglo XXI es un socialismo revolucionario que se fundamenta en la filosofía y la economía marxista, y se sustenta en cuatro ejes: 1) el desarrollismo democrático regional; 2) la economía de equivalencias; 3) la democracia participativa y protagónica; y, 4) las organizaciones de base. Tras la muerte del Presidente Hugo Chávez el 5 de marzo de 2013, le sucedió en el poder el Presidente Nicolás Maduro, aún en funciones, continuando con el proyecto bolivariano en Venezuela. Para mayor información véase: ENTREVISTA A HEINZ DIETERICH. “En Venezuela se han creado condiciones para construir el Socialismo del Siglo XXI”. *Kaos en la Red*. 3 de enero de 2007.

https://web.archive.org/web/20110520094850/http://www.kaosenlared.net/noticia.php?id_noticia=28818

a la que ha llevado a uno de los países potencialmente más ricos de la región, que cuenta con las mayores reservas de petróleo certificadas del planeta³.

A pesar de la relevancia del tema planteado, la búsqueda de información mostró absoluta escasez de trabajos de investigación previos, relativos al tema investigado; encontrándose únicamente artículos de opinión de carácter general, más ningún estudio orgánico sobre el particular.

Asimismo, es del caso mencionar que ha sido difícil acceder a información estadística sobre la economía venezolana, debido a la escasez de información por parte de las instituciones oficiales venezolanas, conjuntamente con la censura estadística que viene aplicando el régimen bolivariano desde el año 2015, con el propósito de ocultar la gravedad de la crisis económica que afecta a Venezuela.

Nuestro objetivo con el presente trabajo de grado, es identificar las determinaciones concretas que han originado los cambios en las relaciones comerciales bilaterales peruano-venezolanas, buscando llenar un vacío existente sobre la materia, siendo una investigación pionera y original al abordar una temática de la mayor importancia para las relaciones bilaterales peruano-venezolanas, como es el caso de sus relaciones comerciales.

Adicionalmente, la presente investigación pretende contribuir con elementos objetivos y recomendaciones pragmáticas que permitan revertir el significativo declive sufrido en el intercambio comercial bilateral desde el año 2013 a la fecha.

³ De acuerdo con información contenida en el "World Factbook 2019" de la Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos de América (CIA), citado por el artículo "Cuáles son los países con mayores reservas de petróleo y por qué esto no siempre es señal de riqueza" publicado el 1 de abril de 2019 en el portal digital de la BBC, Venezuela ocupa el primer lugar mundial entre los países con mayores reservas certificadas de petróleo con 300,9 miles de millones de barriles de petróleo, seguido por Arabia Saudita (266,5); Canadá (169,7); Irán (158,4); Irak (142,5); Kuwait (101,5); Emiratos Árabes Unidos (97,8); Rusia (80), Libia (48,4); Nigeria (37,1); Estados Unidos de América (36,5); Kazajistán (30); República Popular China (25,6); Qatar (25,2); y, Brasil (12,7); en los 15 primeros lugares a nivel global. Para mayor información véase: BBC NEWS MUNDO. "Cuáles son los países con mayores reservas de petróleo y por qué esto no siempre es señal de riqueza". 1 de abril de 2019.

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-47748488>

2. Planteamiento del problema de investigación

El presente estudio tiene el propósito de colaborar en la construcción de conocimientos generales y específicos relacionados con la evolución de la relación comercial entre Perú y Venezuela, durante el período 1998-2018, especificando las razones de su auge y caída.

Para tal propósito, se buscará construir indicadores que reflejen las diversas formas que reviste la relación comercial peruano-venezolana durante el periodo de estudio seleccionado, explicando los fundamentos económicos y políticos que han determinado los cambios más importantes en su comportamiento.

Asimismo, la presente investigación analizará la relación entre las diferentes variables que determinan los flujos de comercio entre ambos países, identificando los nodos causales e interrelaciones más significativas, cuya expresión objetiva serán las tendencias y comportamientos generales y particulares de los indicadores que miden el intercambio comercial entre Perú y Venezuela, siendo necesario abordar la composición detallada de las mercancías intercambiadas, cuantificadas en sus respectivas balanzas comerciales y de pagos.

De manera complementaria, resulta de la mayor relevancia el análisis de los entornos macroeconómicos de cada país para conocer y entender las orientaciones de sus respectivas políticas comerciales, siendo necesario su tratamiento en el marco del presente trabajo.

Al concluir el arqueo inicial de fuentes para la presente investigación, no se encontraron trabajos similares que analicen la temática planteada: “Análisis crítico de la evolución histórica de la relación comercial peruano-venezolana para el período 1998-2018”. Por tanto, se buscará ofrecer con esta investigación, indicadores que reflejen la actividad comercial bilateral, con el propósito de analizar y obtener conclusiones sobre las determinaciones concretas que han incidido en su comportamiento.

Una primera aproximación al objeto de estudio del presente trabajo de investigación, muestra que existe información de carácter estadístico⁴ y normativo⁵ que evidencia dos momentos claves en la relación comercial bilateral entre Perú y Venezuela: el auge (2004-2013) y la caída (2014-2018).

Asdrúbal Baptista, reconocido economista venezolano autor de la “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”, considera muy factible que un sobrecalentamiento de la economía venezolana producto de la expansión de la renta hidrocarburífera durante el denominado “superciclo de las materias primas”⁶ (1999-2014), sea la causa del incremento experimentado por las importaciones venezolanas, situación que se revirtió drásticamente, a partir del año 2014, con la caída del precio del barril petróleo a nivel internacional y la consecuente disminución acelerada de la renta petrolera venezolana⁷.

⁴ Intercambio comercial, balanza comercial, exportaciones, importaciones, entre otros.

⁵ El 22 de abril de 2006, el Canciller de la República Bolivariana de Venezuela, Alí Rodríguez Araque, remitió una comunicación al Secretario General de la Comunidad Andina, Allan Wagner Tizón, informando formalmente la decisión de su país de denunciar el Acuerdo de Cartagena. La salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina se concretó cinco años después de la formalización de la denuncia, el 22 de abril de 2011. El artículo 135º del Acuerdo de Cartagena establece que el país que denuncie dicho instrumento, debe mantener en vigencia, al menos durante cinco años, el Programa de liberación comercial que regula la zona de libre comercio existente entre los países andinos. Para mayor información véase: COMUNIDAD ANDINA. “*Secretaría General de la CAN recibió comunicación oficial de retiro de Venezuela*”. Sección Notas de Prensa. 22 de abril de 2006.

<http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=1903&accion=detalle&cat=NP&title=secretaria-general-de-la-can-recibio-comunicacion-oficial-de-retiro-de-venezuela>

⁶ Caixa Bank Research de Brasil se refiere al tema señalando que superciclo de materias primas (1999-2014), se refiere al fuerte crecimiento experimentado en el precio de los commodities, desde el fin de la década del 90 del siglo pasado hasta el año 2015, cuya expresión objetiva puede observarse en el comportamiento del índice de precios de commodities del Fondo Monetario Internacional (FMI) que se multiplicó por cuatro entre enero de 2000 y julio de 2008, antes de que la crisis financiera, para luego presentar una leve recuperación e iniciar un descenso sostenido hasta alcanzar su punto más bajo el año 2015. Tres fueron los factores que apoyaron la tendencia alcista: 1) creciente demanda de los países emergentes del Asia, particularmente China, que presentó tasas de crecimiento de dos dígitos -posicionándola como líder global de crecimiento- con importaciones de combustibles y productos mineros se han multiplicado por 16 desde principios de siglo; 2) rigideces de la oferta para adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda de commodities favorecieron el alza de precios; y, 3) bajos tipos de interés que impulsaron la búsqueda de rendimientos en activos alternativos, como los commodities, desde principios de siglo. Para Mayor información véase: CAIXA BANK RESEARCH. “*¿Ha llegado el fin del superciclo de materias primas?*”. Informe Mensual, 9 de junio de 2015.

<http://www.caixabankresearch.com/ha-llegado-el-fin-del-superciclo-de-las-materias-primas>

⁷ BAPTISTA, ASDRUBAL. “*Teoría Económica del Capitalismo Rentístico*”. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010.

En la misma línea, Manuel Sutherland, otro economista venezolano de orientación heterodoxa que ha trabajado el tema del comercio internacional venezolano y la renta petrolera, considera que el auge en las importaciones y exportaciones de Venezuela durante el periodo político denominado “Revolución Bolivariana”, se debe al incremento experimentado en el precio del barril de petróleo (1999-2014) a nivel internacional y a la sobrevaluación de la moneda venezolana (Bolívar), mientras que la caída obedecería a una significativa disminución en la renta petrolera venezolana, principal motor del intercambio comercial, producto de la caída en el precio del del barril de petróleo en los mercados globales, a partir del año 2014⁸.

Adicionalmente, es posible conjeturar que el descenso en la productividad del trabajo industrial venezolano, consecuencia del incremento experimentado por la renta petrolera durante el periodo del presente estudio, terminó impulsando la importación de toda clase de mercancías, incluidas las provenientes del Perú. El citado descenso en la productividad industrial guardaría cercana relación con la caída en la inversión en capital fijo y con una disminución continua del salario real en Venezuela, situación que se extiende hasta la fecha⁹.

Un dato relevante es la evolución del comportamiento de las importaciones totales (FOB)¹⁰ venezolanas durante el periodo 2003-2012, presentando un incremento del 454%¹¹, mientras que las importaciones provenientes del Perú presentaron un incremento de 1.000%.

⁸ SUTHERLAND, MANUEL. “2016: *La peor de las crisis económicas, causas, medidas y crónica de una ruina anunciada*”. Asociación Latinoamericana de Economía Marxista (ALEM)-Centro de Investigación y Formación Obrera (CIFO). 17 de febrero de 2016.

<https://alemcifo.wordpress.com/2016/02/17/2016-la-peor-de-las-crisis-economicas-causas-medidas-y-cronica-de-una-ruina-anunciada/>

⁹ FREIJE, S. “*Distribución y Redistribución del Ingreso en Venezuela*”. América latina hoy: Revista de ciencias sociales, Caracas, 2008, pp. 83-107

¹⁰ Las siglas FOB, acrónimo del término en inglés Free On Board, cuya traducción es «franco a bordo, puerto de carga convenido», se refieren a un incoterm -cláusula de comercio internacional- que se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior).

¹¹ SUTHERLAND, Manuel (2016), “*Crítica a la política económica del “socialismo del siglo XXI”: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales.*” Estudios Latinoamericanos (38), 39-63.

El presente trabajo de grado abordará la composición detallada de las mercancías intercambiadas por ambos países, identificando las tendencias generales que expresadas por sus respectivas balanzas de pagos, particularmente sus balanzas comerciales.

Los principales productos peruanos exportados a Venezuela en el periodo de auge de la relación comercial fueron: *t-shirt* de algodón; alambre de cobre refinado; camisas y blusas de fibras sintéticas o artificiales; camisas y blusas de algodón; tejidos y fieltros; y, conjuntos de punto, de algodón. El año 2012, las exportaciones superaron los USD 1.200 millones, correspondiendo el 58% a productos del sector textil-confecciones. En tanto que, las importaciones peruanas provenientes de Venezuela durante el periodo de estudio estuvieron compuestas principalmente productos derivados del petróleo. El año 2012, el principal producto importado fue el aceite crudo de petróleo, por valor de USD 200 millones, representando el 69% de las importaciones totales¹².

La investigación que se presenta, analizará la evolución del régimen comercial bilateral entre Perú y Venezuela, primero en el marco del comunitario de la Comunidad Andina (2000-2011) y posteriormente bajo el “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”, suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz; y vigente desde el 1 de agosto de 2013, de acuerdo a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 010-2013-MINCETUR.

El acuerdo comercial bilateral vigente otorga preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las Partes, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo de ambos países, a través del fortalecimiento de un intercambio comercial bilateral justo, equilibrado y transparente; estableciendo compromisos sobre los siguientes temas: a) Tratamiento Arancelario Preferencial; b) Régimen de Origen; c) Normas y

¹² ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU. “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=171&Itemid=190

Reglamentos Técnicos; d) Medidas Sanitarias, Zoonosanitarias y Fitosanitarias; e) Medidas de Defensa Comercial; f) Promoción Comercial; g) Administración del Acuerdo; y, h) Solución de Controversias.

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

El objetivo general de la presente investigación es:

“Analizar el comportamiento de la relación comercial entre Perú y Venezuela durante el período 1998-2018, con el propósito de hallar las determinaciones objetivas y subjetivas que hayan generado los cambios más significativos en la evolución de los principales indicadores económicos relativos al comercio exterior bilateral”.

3.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos que persigue este trabajo de estudio son:

- 1. Construir indicadores que den cuenta del contenido específico del comercio bilateral entre Perú y Venezuela en el periodo 1998-2018.*
- 2. Levantar data estadística sobre los principales rubros comerciales intercambiados entre los dos países durante el periodo seleccionado, así como sus variaciones.*
- 3. Explicar las causas determinantes probables¹³ que modificaron drásticamente la tendencia histórica de la balanza comercial entre los dos países estudiados.*

¹³ Sobrevaluación del tipo de cambio, variaciones en el precio internacional de los principales *commodities* de exportación, tasa de interés real negativa, mejorar en la productividad industrial y competitividad de las empresas peruanas, entre otros factores.

4. *Identificar las medidas de carácter político, económico, comercial y jurídico que tuvieron impacto directo en las significativas variaciones experimentadas en los indicadores comerciales entre los dos países.*
5. *Definir conceptualmente los indicadores estadístico-económicos que explican el comercio exterior peruano venezolano: comercio internacional, balanza de pagos, importaciones, política comercial, productividad del trabajo industrial, integración comercial, términos de intercambio, tipo de cambio, reservas internacionales, entre otros.*
6. *Analizar el comportamiento de los indicadores mencionados, observando sus variaciones intertemporales, identificando sus líneas de tendencia y procurando explicaciones a sus comportamientos.*
7. *Obtener conclusiones con el propósito de elaborar recomendaciones en materia de política exterior, económica, comercial, monetaria y fiscal, que puedan contribuir a la recuperación de la relación comercial entre Perú y Venezuela.*

4. Justificación de la investigación

Se considera importante el estudio sistemático de las relaciones comerciales entre Perú y Venezuela, debido a que el entendimiento de las diferentes variables que determinan su comportamiento, ayudará a comprender las razones de los significativos cambios experimentados en los indicadores comerciales de ambos países; información que resulta muy necesaria a la hora de analizar la política comercial peruana y venezolana con el propósito de plantear ajustes o mejoras.

Los resultados, conclusiones y recomendaciones contenidas en la presente investigación pretenden –modestamente– ser de utilidad para aquellas personas interesadas en la materia, brindando nuevos aportes que permitan profundizar en los estudios sobre la relación comercial peruano-venezolana, así como servir

de herramienta para los tomadores de decisión en materia de política exterior, económica y comercial, tanto del Perú como de Venezuela.

5. Hipótesis de la investigación

5.1. Hipótesis general

La hipótesis general que plantea el presente trabajo de investigación, a la luz del trabajo documental realizado en distintas fuentes de información estadística y el levantamiento de indicadores de la relación comercial bilateral entre ambos países, es la siguiente:

“El auge de la relación comercial del Perú con Venezuela no se debió necesariamente a una mejora específica en la capacidad productiva y de competitividad de las empresas peruanas, sino al incremento de la renta petrolera venezolana durante el último superciclo de precios altos de materias primas, a la sobrevaluación de su moneda (Bolívar) y a la excesiva emisión monetaria inorgánica, todo lo cual terminó hipertrofiando el comercio exterior bilateral, siendo el Perú el mayor beneficiado.”

5.2. Hipótesis específicas

Las hipótesis específicas son las siguientes:

- 1. La competitividad de las empresas peruanas ha mejorado en los últimos años, sin embargo, no ha sido la causa principal del significativo incremento de las exportaciones de productos peruanos a Venezuela en el periodo 1998-2018.*
- 2. El incremento de la renta petrolera venezolana, que le permitió sostener su dinámica importadora durante el periodo de estudio, se debió al significativo incremento del precio del barril de petróleo (2003-2008), y no a un aumento en la productividad del trabajo en el sector de hidrocarburos venezolano.*

3. *La política monetaria venezolana se basó en sostener una constante sobrevaluación de la moneda local, aumentando de manera artificial el poder de compra del Bolívar, abaratando las importaciones provenientes del Perú.*
4. *Resulta improbable que las empresas peruanas puedan recuperar el nivel de exportaciones que mantuvieron hacia Venezuela durante el periodo del auge del comercio bilateral, habida cuenta que dicho auge se debió a un factor económico exógeno de difícil reproducción en el corto plazo como fue el incremento del precio del petróleo y de la renta petrolera venezolana, que estuvo acompañado de una política cambiaria insostenible en el mediano plazo, como fue la sobrevaloración artificial del Bolívar.*
5. *La recuperación de la relación comercial entre Perú y Venezuela dependerá de la eliminación de las distorsiones económicas generadas por el modelo económico venezolano en el intercambio comercial bilateral, así como de una progresiva recuperación de la capacidad productiva de su economía.*

6. Identificación y clasificación de las variables

La presente investigación pretende analizar y explicar la relación entre la variable balanza comercial (comercio exterior peruano-venezolano) con las variables renta petrolera; productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano; competitividad de las empresas peruanas; y, políticas económicas y comerciales de Perú y Venezuela.

La variable balanza comercial será la variable central de la investigación. Las variables: renta petrolera; productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano; competitividad de las empresas exportadoras peruanas; y, políticas económicas y comerciales aplicadas en Perú y Venezuela; se estudiarán en su desarrollo histórico y en su relación con la variable central del presente trabajo, en tanto y en cuanto, la afectan de manera directa; procurándose desarrollar un estudio que permita medir el grado de relación causal existente con la variable central de la investigación.

A continuación se muestra el Cuadro N° 1, conteniendo las variables, dimensión e indicadores trabajados en el presente trabajo de investigación.

Cuadro N° 1: Variables, Dimensión e Indicadores

Variables	
Dependiente	Independiente
Comercio Exterior Peruano-Venezolano 1998-2018	<p>Políticas económicas y comerciales aplicadas en Perú y Venezuela</p> <p>Productividad del Trabajo Industrial del sector petrolero venezolano</p> <p>Renta Petrolera de Venezuela</p> <p>Competitividad de las empresas exportadoras peruanas</p>
Dimensión	
<p>1. Estudio de las políticas económicas del Perú y Venezuela, particularmente las que regularon su comercio exterior bilateral en el periodo 1998-2018.</p> <p>2. Análisis de la evolución del régimen comercial bilateral entre Perú y Venezuela, primero en el marco del régimen comunitario de la Comunidad Andina (1998-2011) y posteriormente por el “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”, suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela; y vigente desde el 1 de agosto de 2013, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 010-2013-MINCETUR.</p> <p>3. Estudio de la variación de la renta petrolera venezolana durante el periodo 1998-2018 y su impacto en la balanza de pagos, especialmente la balanza comercial bilateral.</p>	
Indicadores	
<p>Análisis de los principales indicadores macroeconómicos y comerciales del Perú y Venezuela en el período 1998-2018:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Balanza Comercial - Exportaciones - Importaciones - Tipo de Cambio - Términos de Intercambio - Producto Interno Bruto - Reservas Internacionales Netas - Productividad del Trabajo Industrial - Renta Petrolera - Competitividad de las empresas exportadoras - Emisión suplementaria/inorgánica 	

CAPITULO II: MARCO TEORICO

1. Antecedentes de la investigación

La búsqueda de fuentes que hayan tratado anteriormente el tema abordado en el presente trabajo de investigación, muestra una ausencia de estudios previos sobre el particular, existiendo muy poca información sobre la relación bilateral entre Perú y Venezuela durante el período 2000-2018, especialmente, en materia comercial. Por tanto, la investigación que se realizará podría ser pionera en abordar este tema.

En tal sentido, consideramos importante realizar un aporte sincero a la producción de conocimiento sobre la temática analizada que se analizará en el presente trabajo, allanando de esta manera el camino a otros investigadores que deseen profundizar en un asunto que consideramos de la mayor importancia para ambos países.

2. Bases Teóricas

Las bases teóricas sobre que las que sustenta presente investigación son:

2.1. Teoría de las Relaciones Internacionales

La Teoría de las Relaciones Internacionales (TRI) es una disciplina académica que forma parte de las ciencias políticas y su objeto de estudio son los vínculos que establecen los Estados entre sí, así como con otros actores que conforman el sistema internacional como: entidades supranacionales, organismos no gubernamentales (ONG), y empresas/corporaciones transnacionales¹⁴.

¹⁴ PORTO, Julián Pérez Porto y MERINO, María. *Definición de relaciones internacionales*. Publicado: 2008. Actualizado: 2012.
<https://definicion.de/relaciones-internacionales/>

Derecho, política, historia, geografía y economía, entre otras disciplinas, son algunas de las ciencias que conforman los fundamentos teóricos de la TRI, habiendo aportado de manera significativa a su desarrollo.

Las relaciones internacionales pueden clasificarse bajo los siguientes criterios¹⁵:

a) Relaciones bilaterales, multilaterales o globales, dependiendo del número de actores que intervienen.

b) Relaciones con interacciones directas o indirectas, a partir del grado de vinculación entre los actores participantes.

c) Relaciones de carácter político, económico, jurídico, mixto y militar, en base a la naturaleza de los temas que son objeto de estudio.

d) Relaciones de cooperación, partiendo de la búsqueda mutua de la satisfacción de los intereses de los actores participantes y haciendo uso de manera complementaria de sus poderes para llevar a cabo actuaciones coordinadas en beneficio mutuo.

e) Relaciones de conflicto, que se producen cuando dos actores tienen necesidades o demandas diferentes e incompatibles entre sí y utilizan sus poderes para mantener esas desigualdades, llegando en último extremo al uso de la fuerza.

El presente trabajo de investigación se enfocará en el ámbito de las relaciones bilaterales directas de carácter económico-comercial y de cooperación entre Perú y Venezuela durante el periodo 1998-2018.

¹⁵Idem.

2.2. Teorías de la Globalización, Estado Nación, Interdependencia, Integración y Regionalismo

Adicionalmente, el presente trabajo de investigación recurrirá a los marcos teóricos brindados por los siguientes conceptos, vinculados estrechamente con la TRI: Globalización, Estado-Nación, Interdependencia, Integración, Interés Nacional y Regionalismo.

2.2.1. Globalización

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define la palabra globalización en los siguientes términos: 1) Acción de globalizar; 2) Extensión del ámbito propio de instituciones sociales, políticas y jurídicas a un plano internacional; 3) Difusión mundial de modos, valores o tendencias que fomenta la uniformidad de gustos y costumbres; y, 4) Proceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción reguladora de los Gobiernos¹⁶.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) señala lo siguiente respecto al tema: *“La globalización económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, particularmente, a través del movimiento de bienes, servicios y capitales a través de las fronteras. El término a veces también se refiere al movimiento de personas (mano de obra) y conocimiento (tecnología) a través de las fronteras internacionales. Habiendo también dimensiones culturales, políticas y ambientales más amplias de la globalización”*¹⁷.

Una definición más amplia del sociólogo británico Anthony Giddens esbozada en el libro *“Un mundo desbocado: los efectos de la globalización en nuestras vidas”*,

¹⁶ DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (DRAE). “Globalización”. <https://dle.rae.es/?id=JFCXg0Z>

¹⁷ INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). “Globalization: A Brief Overview”. May, 2008. <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/pdf/053008.pdf>

postula que la globalización *“es una serie compleja de procesos y no uno sólo. (...) no está evolucionando equitativamente, y de ninguna manera es totalmente benigna en sus consecuencias. (...) se está descentrando cada vez más, no se encuentra bajo el control de un grupo de naciones, y menos aún de las grandes empresas. Sus efectos se sienten en los países occidentales tanto como en el resto. (...) No es -al menos por el momento- un orden mundial dirigido por una voluntad humana colectiva. Más bien está emergiendo de una manera anárquica, casual, estimulado por una mezcla de influencias”*¹⁸.

Por otro lado, los académicos anglosajones Steve Smith y John Baylis señalan en el libro *“The Globalization of World Politics: An introduction to International Relations”*, que la globalización es *“el proceso de creciente interconexión entre las sociedades, de tal manera que los eventos en una parte del mundo tienen cada vez mayor efecto en los pueblos y sociedades del resto del planeta”*¹⁹.

De igual manera, es preciso mencionar que el proceso de globalización se desarrolla o evoluciona en diferentes niveles, siendo los más importantes: a) la globalización económica, asociada con la liberalización económica/comercial mundial; b) la globalización política, vinculada a la universalización de los derechos humanos y la expansión de la democracia liberal representativa; y, c) la globalización cultural, relacionada con la globalización de la información -y algunos patrones culturales- producto de la revolución de la tecnología²⁰.

En lo que se refiere al futuro de la globalización, Dani Rodrik uno de los académicos más influyentes sobre el tema, nos señala lo siguiente: *“Tenemos que entender que la globalización no cae en nuestro regazo del cielo. Se ha construido y formado por nuestras propias decisiones. Sin embargo, no espero que en los próximos años veamos una gran desglobalización. Quizá veamos algunos ajustes, pero nada como el colapso de la economía mundial de los años*

¹⁸ GIDDENS, Anthony. *“Un mundo desbocado: los efectos de la globalización en nuestras vidas”*. Taurus, Buenos Aires, 1999, pp. 19-33.

¹⁹ SMITH, Steve y BAYLIS, John. *“The Globalization of World Politics: An introduction to International Relations”*. Oxford University Press, Oxford, 1997, p. 7.

²⁰ DEL PRADO, Josefina. *“Globalización, Interdependencia e Integración”*. Revista y Sociedad N° 24 de la PUPC, Lima, 24 de abril de 2005, p. 315.

de entreguerras del siglo XX. Los ganadores de la globalización —grandes empresas, bancos, trabajadores cualificados— son muy poderosos para que tenga lugar un retroceso significativo”²¹.

Adicionalmente, Dani Rodrik precisa: *“la globalización debe servir a los objetivos de los países y las sociedades, en vez de a la inversa. Eso significa que hay que crear reglas para la globalización basadas en la idea de que las diferentes naciones deben perseguir sus propias prioridades económicas y sociales. Hay que forjar un espacio político más grande para las regulaciones nacionales, normas de inversión, prácticas de propiedad intelectual, políticas industriales, políticas de los mercados financieros o los subsidios. Las reglas globales deben centrarse sobre todo en controlar o evitar los efectos negativos de las políticas de un país al resto del mundo”²².*

Respecto a su posición sobre el comercio internacional, en el marco del proceso de globalización económica, Dani Rodrik manifiesta que: *“Ningún político es elegido para servir a los intereses nacionales de otro país. Siempre es elegido para el interés nacional. Y es así como debe ser. La defensa clásica de la economía por un comercio más libre se centra en que sea beneficioso para el país de origen. Un país no tiene una determinada política comercial para beneficiar a otros países. Por lo tanto, no existe una incompatibilidad inherente entre la apertura económica y perseguir el interés nacional. Los conflictos emergen cuando los mercados no funcionan bien, las políticas sociales son débiles y los acuerdos comerciales son capturados por intereses especiales. En esos casos, es totalmente adecuado dar prioridad al interés nacional”²³.*

La presente investigación se centrará en el concepto de globalización económica desarrollado por el economista estadounidense Joseph Stiglitz, en el libro *“El Malestar de la Globalización”*, que la define como: *“la integración más estrecha*

²¹ RODRIK, Dani. Entrevista brindada al diario económico “El Confidencial” de España, con motivo de la publicación de su último libro *“Hablemos claro sobre el Comercio Mundial. Ideas para una globalización inteligente”*. 1 de diciembre de 2018.

https://www.elconfidencial.com/economia/2018-12-01/dani-rodrik-entrevista-globalizacion-trilema_1674846/

²² Ídem.

²³ Ídem.

*de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimiento y personas a través de las fronteras*²⁴.

2.2.2. Estado-Nación

Resulta importante analizar el papel del Estado-Nación en el nuevo orden mundial estructurado por el proceso de globalización, habida cuenta que este actor de las relaciones internacionales ha venido sufriendo importantes cambios en sus funciones, atribuciones y posición de poder dentro del sistema internacional de las primeras dos décadas del siglo XXI.

Existen dos aproximaciones que abordan el tema de las transformaciones que vienen afectando al Estado-Nación en tiempos de globalización:

a) La **aproximación tradicionalista/escéptica**, que postula que la globalización es un mito y que no hay nada nuevo en ella, afirmando que el Estado-Nación se mantiene intacto en sus competencias y atribuciones. Los que defienden esta postura, sostienen que la globalización no involucra necesariamente disminución del poder, funciones o autoridad de los Estados²⁵.

b) La **aproximación modernista**, argumenta que la globalización ha debilitado el poder, competencia y atribuciones de los Estados-Nación, debido a que el proceso de globalización financiera y la eliminación de las restricciones al movimiento internacional del capital financiero ha disminuido la capacidad de los bancos centrales para manejar los tipos de cambio, perdiendo autonomía en el manejo de las políticas monetarias y fiscales nacionales, debilitando la capacidad del Estado-Nación para gobernar los mercados, con la consecuente erosión de su soberanía²⁶.

²⁴ STIGLITZ, Joseph. *“El Malestar de la Globalización”*. Taurus, Buenos Aires, 2002, p. 34.

²⁵ Postura clásica de la Teoría de la Relaciones Internacionales defendida por académicos como: Hans MORGENTHAU, Raymond ARON, Robert GILPIN, Kenneth WALTZ y Stephen KRASNER.

²⁶ OMAN, Charles. *“Los Desafíos Políticos. Globalización y Regionalización”*. Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1996, p. 37.

Adicionalmente, en una era de economía globalizada los gobiernos nacionales se han visto obligados a tener que compartir sus poderes –funciones políticas, sociales y de seguridad, elementos básicos de su soberanía– con empresas transnacionales, organizaciones internacionales (OOII) y organizaciones no gubernamentales (ONG). En esa línea, podríamos señalar que el progresivo proceso de concentración de poder en manos de los Estados-Nación, que inició el año 1648 con la Paz de Westfalia, estaría cerrando su ciclo en las primeras décadas del siglo XXI²⁷.

En conclusión, es un hecho objetivo que el proceso de globalización ha mermado la capacidad de acción y soberanía de los Estados-Nación, sin embargo, mantiene la primacía entre los actores del sistema internacional. No obstante, no debe desconocerse el importante papel que ocupan actualmente en el escenario internacional, otros actores como las empresas/corporaciones transnacionales, los organismos internacionales, las organizaciones no gubernamentales, los *think tanks* y los medios de comunicación.

2.2.3. Interdependencia

Los académicos estadounidenses Robert Keohane y Joseph Nye, publicaron a fines de los años setenta, un estudio titulado *“Poder e Interdependencia: La política mundial en transición”*, donde desarrollan el concepto de interdependencia, diferenciándola del concepto interconexión, en los siguientes términos: *“Donde existen efectos de costo recíproco en los intercambios (aunque no necesariamente simétricos), hay interdependencia. Cuando las interacciones no implican efectos de costo significativos, simplemente hay interconexión”*. Añadiendo que: *“La interdependencia afecta la política mundial y comportamiento de los Estados, pero las acciones gubernamentales también influyen sobre los modelos de interdependencia”*²⁸.

²⁷ MATHEWS, Jessica. “Cambio de Poder”. Revista Foreign Affairs español, enero-febrero 1997.

²⁸ KEOHANE, Robert y NYE, Joseph. *“Poder e Interdependencia: La política mundial en transición”*. Grupo Editor Latinoamericano (GEL), Buenos Aires, 1988, p. 22.

Se considera que globalización e interdependencia se vinculan en la medida en que son vistos como fenómenos paralelos de este periodo histórico, caracterizado por una mayor vinculación y asociación entre los miembros de las diversas regiones de planeta²⁹.

Asimismo, Keohane y Nye establecen en su artículo *“Globalization: What's New, What Not”*, la diferencia entre globalización e interdependencia, precisando que la *“globalización o globalismo es un estado del mundo que involucra redes de interdependencia a distancias multicontinentales”*; donde el *“Globalismo es un tipo de interdependencia, pero con dos características. Primero, globalismo se refiere a redes de conexión (relaciones múltiples), no lazos aislados. (...) Segundo, para que una red de relaciones sea considerada global, debe incluir distancias multicontinentales, no simplemente redes regionales”*³⁰.

2.2.4. Integración

La interdependencia producida por el proceso de globalización, constituye un espacio propicio para el desarrollo de los procesos de integración entre Estados-Nación que negocian su participación en dichos procesos, en el marco de sus posibilidades y limitaciones, las de sus contrapartes, el contexto internacional, y sus intereses nacionales.

La teoría de las relaciones internacionales tiene dos aproximaciones al concepto de integración:

a) La aproximación realista³¹, señala que la necesidad de autopreservación de los Estados los llevará a establecer eventualmente alianzas con otros para

²⁹ DEL PRADO, Josefina. Op. Cit., p. 317.

³⁰ KEOHANE, Robert y NYE, Joseph. *“Globalization: What's New, What Not”* (and So What). Revista Foreign Policy, primavera 2000, p. 105.

³¹ La “aproximación realista” de la Teoría de la Relaciones Internacionales, parte de la base de que los Estados-Nación, por medio de sus estrategias y diplomáticos, actuarán en la arena internacional en función de sus recursos e intereses objetivos, relacionados con la riqueza y el poder, suponiendo además que quienes detentan el poder actuarán -casi siempre- en función de esos intereses. Los Estados-Nación no tienen otra opción que la de procurar la satisfacción de sus intereses nacionales. Esto es racional, dado que la comunidad internacional es un conjunto numeroso y desordenado de Estados-Nacionales que frecuentemente entran en conflictos y, en casos extremos, situaciones caóticas. Para la escuela realista, el idealismo podría ser un ardid

mantener o aumentar su poder, entendiendo la interdependencia como una debilidad de los Estados³².

b) La aproximación liberal³³, indica que la interdependencia –económica principalmente– contribuiría eventualmente al logro de una integración política en el nivel internacional, entendida como un juego de suma positiva, destacando que el crecimiento del comercio internacional y el mayor bienestar general de los individuos derivado del mismo, favorecen al establecimiento de un sistema internacional más estable y pacífico³⁴.

Argumentos de carácter histórico, cultural, geográfico, económico, ventajas comparativas y competitivas, búsqueda de seguridad, bienestar y balance de poder, son algunas de las razones principales que tradicionalmente se han esgrimido para explicar y justificar los procesos de integración³⁵.

utilizado por los Estados para ocultar su voluntad de poder, mediante proclamas de ideales grandiosos como la justicia, la igualdad, la autodeterminación de los pueblos o el apoyo a diversas ideologías. Partir de la base de una naturaleza humana inmutable, permite a los realistas aceptar los conceptos de "*homo economicus*", que con su tendencia a maximizar su búsqueda de ganancia, aumenta el bienestar general; y, del "*homo politicus*", que define su interés en términos de maximización de su poder. En otras palabras, el elemento conductor entre la razón y los hechos es el interés definido en función del poder. Para mayor información véase: HERRERA VEGAS, Jorge Hugo. "*El mito del Interés Nacional*". Comunicación privada del Embajador Jorge Hugo Herrera Vegas, en la sesión privada del Instituto de Política Internacional, en 3 de julio de 2014, Buenos Aires, Argentina.

<https://www.ancmyp.org.ar/user/files/HerreraVegas.I.14.pdf>

³² DEL PRADO, Josefina. Op. Cit., pp. 318-319

³³ La "aproximación idealista" de la Teoría de las Relaciones Internacionales parte de la base de que el realismo político conduce frecuentemente a guerras, lo que puede ser evitado mediante una diplomacia abierta y multilateral, regulada por el derecho internacional y los organismos internacionales. Un antecedente importante de la escuela idealista es el trabajo de Kant sobre la Paz Perpetua, en el que propone evitar las guerras mediante un esquema de seguridad colectiva como los de la Sociedad de las Naciones y las Naciones Unidas. Woodrow Wilson, autor de los famosos Catorce puntos, al analizar la Primera Guerra Mundial propuso un orden internacional fundado sobre los principios del idealismo y del liberalismo. Para los partidarios del idealismo, la escuela realista no tiene suficientemente en cuenta la heterogeneidad ideológica y cultural existente en el interior de los países, prestando poca atención a otros actores importantes como las organizaciones intergubernamentales, las empresas transnacionales o los movimientos políticos transnacionales. Los realistas, focalizados en el poder de los intereses no prestan suficiente atención al poder de las ideas. Por ejemplo, los grupos internos que presionan para dedicar crecientes recursos a la seguridad social, inevitablemente disminuyen la disponibilidad de recursos para el armamentismo y la guerra. Para mayor información véase: HERRERA VEGAS, Jorge Hugo. Op. cit.

³⁴ MINDREAU, Manuel. "*Introducción a la teoría de las relaciones internacionales*". Universidad del Pacífico, Lima, 2001, pp. 148-150.

³⁵ DEL PRADO, Josefina. Op. Cit., p. 319.

Adicionalmente, las aproximaciones teóricas tradicionales a los procesos de integración brindan los siguientes argumentos para apoyar la integración económica entre los Estados: a) favorece el desarrollo económico del país; b) evita aislarse dentro del proceso de globalización; c) permite la ampliación de mercados; d) favorece creación de puestos de trabajo; y, e) impulsa el aprovechamiento de las ventajas de la economía de escala³⁶.

Cabe mencionar que el concepto de integración no cuenta con una única definición, hecho que ha generado que este concepto sea utilizado en distintas disciplinas y contextos, presentando diferentes connotaciones. Particularmente, en el campo de la TRI, tenemos autores que han desarrollado las denominadas teorías de la integración, vinculadas estrechamente con la creciente interdependencia económica a nivel global, escenario en el cual la teoría del realismo político muestra limitaciones en su capacidad explicativa, por su enfoque rígido de dividir los asuntos internos y la política exterior³⁷.

Entre las principales definiciones del concepto integración, quisiéramos destacar los siguientes:

Karl Deutsch señala que *“integrar significa formar un todo con las partes, transformar unidades previamente separadas en componentes de un sistema coherente, con un sentimiento de comunidad que permita un flujo ininterrumpido de transacciones de comunicación a las que los componentes otorguen un contenido básicamente unívoco, allí donde antes se hablaba lenguajes diferentes”*³⁸.

Para Johan Galtung, *“la integración es el proceso por el cual dos o más actores forman un nuevo actor. Si el proceso se completa, se dice que el actor está integrado”*³⁹.

³⁶ Ídem.

³⁷ Ídem.

³⁸ SAN MARTIN, Alejandro. *“Relaciones Internacionales: Estrategia, Sistema, Poder, Conflicto, Integración y Dependencia”*. Maradentro Editores, Lima, 1987, p. 150.

³⁹ Ibídem. p. 151.

Asimismo, Ernst Hass precisa que la integración es un proceso *“por el cual los agentes políticos en diversos entornos nacionales diferentes están convencidos de cambiar su lealtad, expectativas y lealtades políticas hacia un nuevo centro, cuyas instituciones poseen o exigen jurisdicción sobre los estados nacionales preexistentes”*⁴⁰.

Adicionalmente, es del caso indicar que los procesos de integración tienen distintas manifestaciones o expresiones: física, militar, política, económica, cultural, entre otras; siendo la integración económica la expresión más difundida de los procesos de integración, y aunque pueda superponerse a las otras, no puede soslayarse que el factor económico es el más representativo y determinante en materia de los procesos de integración⁴¹.

A manera de síntesis, podemos señalar que la integración económica *“es el proceso de eliminación de trabas al comercio entre dos o más países, (...) con el objetivo de formar espacios económicos más amplios en los que se puedan aprovechar las ventajas del comercio internacional, como la creciente especialización o el incremento de la productividad”*⁴².

Cabe destacar que integración económica no es lo mismo que libre comercio. En la integración económica se eliminan las trabas entre los países integrados, manteniendo los aranceles a terceros países, mientras que en el libre comercio considera la eliminación arancelaria unilateral de todos los Estados-Nación en la arena del comercio mundial.

Según el grado de integración entre los distintos estados, se puede hablar de distintas fases de integración económica⁴³:

⁴⁰ DOUGHERTY, James y PFALTZGRAFF, Robert. *“Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales”*. Grupo Editor Latinoamericano (GEL), Buenos Aires, 1993, p. 445

⁴¹ DEL PRADO, Josefina. Op. Cit., p. 319.

⁴² ECONOMIPEDIA. *“Integración económica”*.

<https://economipedia.com/definiciones/integracion-economica.html>

⁴³ Ídem.

- a) **Acuerdo de comercio preferencial:** consiste en una reducción arancelaria a las importaciones procedentes de los países miembros, pero las políticas comerciales con terceros países son fijadas por cada país miembro de manera independiente.
- b) **Área de libre comercio:** los países miembros eliminan totalmente los aranceles, manteniendo su independencia en la fijación de la política comercial con terceros países.
- c) **Unión aduanera:** se trata de un área de libre comercio en la que la política comercial exterior es común (arancel externo común).
- d) **Mercado común:** es una unión aduanera con libre tránsito de capitales y mano de obra.
- e) **Unión económica:** es un mercado común con políticas macroeconómicas y sectoriales armonizadas.
- f) **Unión monetaria:** es una unión económica con una moneda común (política monetaria común).

Cabe precisar que estas fases pueden darse de manera sucesiva hasta la etapa final o los miembros pueden acordar una integración que se detenga en cualquiera de las etapas del proceso, dependiendo de la voluntad soberana de los Estados participantes⁴⁴.

El tema de la integración se asocia frecuentemente al campo económico y se le considera proceso eminente técnico, libre de interferencia política, sin embargo,

⁴⁴ El ejemplo arquetípico de los procesos de integración a nivel global es la Unión Europea (UE), mientras que a nivel de la región latinoamericana tenemos a la Comunidad Andina (CAN); Mercado Común del Sur (MERCOSUR); Mercado Común Centroamericano (MCCA); Sistema de Integración Centroamericano (SICA), Alianza del Pacífico (AP), Alianza Bolivariana para los Pueblos de América–Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); Sistema Latinoamericano de Integración (SELA), entre otros.

la integración de los Estados nacionales es un hecho eminentemente político, producto de la voluntad política de dos o más Estados de integrarse⁴⁵.

Bajo la mencionada premisa, el Secretario General de la Comunidad Andina, Sebastián Alegrett, señaló que *“la integración de las naciones es un hecho [eminentemente] político. No hay teoría económica o ciencia natural o social que pueda explicar por sí sola este tipo especial de relación entre países”*⁴⁶.

En tal sentido, *“la integración no debe entenderse como un fin en sí mismo, sino como un instrumento coadyuvante y complementario con los objetivos de desarrollo económico, político y social de cada Estado Nación participante”*⁴⁷.

Un Estado-Nación puede y debe evaluar con la mayor seriedad, de acuerdo a su interés nacional y a sus fortalezas/debilidades de carácter geopolítico, la conveniencia de una integración multilateral, regional, bilateral o mantenerse en autarquía; habida cuenta que puede resultar muy costoso participar indiscriminadamente en todos los escenarios de integración que se presentan cuando no existe un interés o proyecto nacional definido que oriente la política comercial exterior del Estado-Nación en el campo de las relaciones económicas internacionales⁴⁸.

2.2.5. Regionalismo

La regionalización se refiere a un proceso de integración de carácter regional de jure y de facto, existiendo tres aproximaciones al tema del regionalismo:

a) La **aproximación positiva** señala que los convenios regionales son positivos en la medida en que generan mayores niveles de comercio entre sus miembros, refuerzan el proceso de globalización económica, reduciendo los impedimentos

⁴⁵ DEL PRADO, Josefina. Op. Cit., p. 321.

⁴⁶ MALDONADO LIRA, Héctor. *“30 años de Integración Andina. Balance y Perspectivas”*. Secretaria General de la Comunidad Andina, mayo 1999, Lima, p. 9.

⁴⁷ *Ibidem*. p. 22.

⁴⁸ DEL PRADO, Josefina. Op. cit., p. 321.

al comercio entre países y estimulan la competencia al interior de las economías que forma parte de la asociación regional⁴⁹.

b) La **aproximación negativa** argumenta que los convenios regionales son negativos cuando generan desviación de comercio y actúan en contra de la globalización económica al favorecer el comercio entre países al interior de una región a expensas del comercio con países ajenos a ésta⁵⁰.

c) La **aproximación instrumental** indica que el regionalismo es el mecanismo utilizado por los gobiernos nacionales para conducir sus procesos de integración económica, sin perder autonomía política⁵¹.

De igual manera, es preciso distinguir entre el “viejo regionalismo” vinculado a prácticas proteccionistas y bloques cerrados, con el nuevo “regionalismo abierto” que, de acuerdo con la definición de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es el *“proceso que surge al conciliar [...] la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional, y que las complementen”*⁵².

La definición propuesta por CEPAL, considera que el regionalismo abierto resultaría compatible con la globalización y promovería políticas de liberalización comercial, evitando las políticas proteccionistas y desviaciones del comercio.

Otras aproximaciones como la del multilateralista: Jagdish Bhagwati, señalan que la expansión del regionalismo tendrá como consecuencia el debilitamiento

⁴⁹ OMAN, Charles. Op. cit., p. 21

⁵⁰ Ídem.

⁵¹ MONCAYO, Edgar. *“Las relaciones internacionales de la Comunidad Andina: Entre a Globalización y el Regionalismo Abierto”*. Secretaría General, 1999, Lima, p. 38.

⁵² COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL). *“El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”*. Santiago de Chile, 1994, p. 12.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/1/S9481108_es.pdf

del sistema multilateral de comercio administrado por la Organización Mundial de Comercio (OMC), alejándolo de su objetivo principal que es establecimiento de un régimen de libre comercio a nivel global⁵³. A lo mencionado, habría que añadir que más del 90% de los miembros de la OMC participan en bloques comerciales regionales cuya aparición se multiplicó desde finales del siglo pasado e inicios del siglo XXI⁵⁴.

El estancamiento en que han caído las negociaciones al interior sistema multilateral de comercio administrado por la OMC, que no ha mostrado ningún avance significativo en materia de liberalización del comercio a nivel global, desde el fracaso de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha⁵⁵ (2001), es un síntoma visible de los problemas que experimenta la gestión a nivel político del comercio mundial.

Al respecto, el economista Kurt Bayer, señala en el documento *“Disruption in Global Economic Governance”*: *“There is now ample evidence that multilateralism, as we have known it, is under threat. The 75-year old “liberal rules-based economic order” has lost attractiveness around the world, not least because it is seen linked to the 2008 economic and financial crisis”*⁵⁶.

Por otro lado, la incapacidad de las grandes potencias comerciales globales (Estados Unidos de América, Unión Europea, China, Japón, Corea del Sur, India) en avanzar en la liberalización del sistema multilateral de comercio durante las primeras dos décadas del presente siglo, ha venido acompañada de un periodo de proliferación de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y Acuerdos Comerciales Bilaterales (ACB), los cuales, si bien mejoran las preferencias

⁵³ MONCAYO Edgar. Op. cit., p. 38.

⁵⁴ DEL PRADO, Josefina. Op. cit., p. 320.

⁵⁵ La Ronda de Doha buscaba lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio; [siendo] uno de sus objetivos fundamentales mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. Para mayor información véase: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC). *“La Ronda de Doha”*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

⁵⁶ BAYER, Kurt. *“Disruption in Global Economic Governance”*. Background Paper. Emerging Markets Forum. Tokyo, Japan. October 28-30, 2018. p. 1.

comerciales entre sus socios, al mismo tiempo, socavan el régimen comercial multilateral.

En un contexto internacional caracterizado por una parálisis en las negociaciones al interior de la OMC para avanzar hacia un sistema multilateral de libre comercio y una proliferación de ACR y ACB, que favorecen el establecimiento de preferencias comerciales entre sus socios (en desmedro del resto de Estados); el futuro del sistema multilateral de comercio se vislumbra con una clara tendencia hacia la “fragmentación”⁵⁷, que favorecerá el incremento del intercambio comercial intra-bloque y entre bloques regionales, debilitando de esta forma la profundización de la liberalización del régimen multilateral del comercio.

Las principales tensiones políticas que presenta actualmente este escenario internacional fragmentado, que vienen generando mayor inestabilidad al interior del sistema multilateral de comercio, encuentran su expresión objetiva en hechos como la elección del Presidente Donald Trump en los Estados Unidos de América (EUA) el año 2017, la aprobación del Brexit en el Reino Unido el año 2016, la guerra comercial EEUU-China, el retiro de EUA del Trans-Pacific Partnership (TPP), la cancelación de las negociaciones del Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) entre EUA-UE, y los cuestionamientos de diversos Estados a la OMC -principalmente EUA- por su falta de resultados tangibles.

2.3. Teorías del Comercio Internacional

La “Teorías del Comercio Internacional” estudian el intercambio comercial entre dos o más países/regiones económicas diferentes, originado por la irregular distribución de recursos -y capacidades- a nivel global y la diferencia de precios entre países/regiones, favoreciendo la especialización y la estabilidad de los

⁵⁷ BAYER, Kurt. Op. Cit., p. 5

precios, permitiendo la importación, cuando la producción interna es insuficiente, y la exportación, cuando la producción nacional excedentaria⁵⁸.

Adicionalmente, de acuerdo con el académico español Oscar Bajo, la Teoría del Comercio Internacional concentra su análisis en dos grandes grupos de cuestiones sustantivas: a) Los determinantes de la estructura, dirección y volumen del comercio internacional, esto es, que bienes intercambia un país en los mercados internacionales, con qué países y en qué cantidades; y, b) Los efectos del comercio internacional sobre el bienestar de los países que lo llevan a cabo, así como el papel de la política económica en este contexto, es decir, como estimula o deprime las ventajas comerciales que expresan las compañías de diversa índole en sus países⁵⁹.

En términos generales, nos ocuparemos de dos grandes grupos de teorías: 1) Las “Teorías Clásicas del Comercio Internacional” que constituyeron la ortodoxia dominante hasta los años ochenta, basadas en la existencia de “competencia perfecta” en los mercados mundiales de bienes y factores, justificando el intercambio internacional de bienes en función de las distintas dotaciones de factores entre países y de las distintas intensidades con que se utilizan dichos factores en la producción de los diversos bienes; y, 2) Las “Nuevas Teorías del Comercio Internacional”, surgidas a partir de los años ochenta, que incorporan elementos de “competencia imperfecta” en el análisis de las relaciones económicas internacionales, indicando que los aspectos relacionados con el comportamiento estratégico de las empresas y la organización de los mercados, influyen al intercambio de productos similares entre países con parecidas dotaciones factoriales⁶⁰.

Adicionalmente, para fines explicativos se incorporará en el presente capítulo un tercer grupo teorías, al que denominaremos “Desarrollos recientes de la

⁵⁸ GARCIA, D. “*Las Teorías del Comercio Internacional*”. 11 de Junio de 2018. EALDE Business School.

<https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>

⁵⁹ BAJO RUBIO, OSCAR. “*Teorías del Comercio Internacional*”. Antoni Bosch, Barcelona, 1991, p. 10.

⁶⁰ BAJO RUBIO, OSCAR. “*Teorías del comercio internacional: una panorámica*”. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº 36, 1996, p. 12.

Teoría del Comercio Internacional”, donde exploraremos las últimas propuestas sobre la materia, centradas en la competencia imperfecta intra-industrial de los países desarrollados, cuyo comercio exterior se encuentra caracterizado por: a) un comercio de productos intensivos en el factor capital; b) un comercio de productos homogéneos, pero diferenciados; c) poseer economías de escala; y, d) Desarrollar de innovaciones tecnológicas.

2.3.1. Teorías Clásicas del Comercio Internacional

Las “Teorías Clásicas del Comercio Internacional”, se fundamentan en el supuesto de “competencia perfecta”⁶¹ en el comercio internacional, clasificándose en:

a) Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith

Teoría propuesta por Adam Smith⁶² en su célebre libro *“Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”*⁶³. Establece que cada país

⁶¹ La “competencia perfecta” en un mercado significa que ninguno de los agentes puede influir en el precio del bien o servicio, es decir, tanto los vendedores como compradores son precio-aceptantes. Se trata de un mercado en el que existen una gran cantidad de productores de un producto o servicio muy homogéneo, en donde la curva de demanda es perfectamente elástica y el precio de mercado (o de equilibrio) surge de la interacción entre oferentes y demandantes. Cuando hablamos de competencia perfecta nos referimos a una situación económica casi ideal y poco probable en la realidad, debido a que en el mundo real no existe una economía tan sencilla e ideal. No obstante, este modelo es muy útil en el estudio económico de mercados que tenga características parecidas, siendo muy pocos y raros los que puedan considerarse total o perfectamente competitivos. En ciertos aspectos, podemos encontrar algunos mercados parecidos en el sector agrícola, en el mundo de las subastas o en el mercado de materias primas (en menor grado). Entre las condiciones para que existan competencia perfecta se encuentran: a) Libre competencia; b) Producto homogéneo; c) Información perfecta; y, d) Ausencia de barreras de entrada o salida. Adicionalmente, todas estas empresas deben funcionar con la idea de maximizar su beneficio o bienestar; produce un equilibrio de mercado, donde la oferta de productos se iguala a la demanda. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. *“Competencia perfecta”*.

<https://economipedia.com/definiciones/competencia-perfecta.html>

⁶² **Adam Smith (1723-1790) fue un economista escocés, considerado el padre de la economía moderna. En sus teorías económicas combina historia, filosofía, desarrollo económico, psicología y ética, siendo uno de los máximos exponentes de la economía clásica.** Sus obras más conocidas son: *“Teoría de los sentimientos Morales”* (1759) y *“Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”* (1776). Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. *“Adam Smith”*.

<https://economipedia.com/definiciones/adam-smith.html>

⁶³ El título original de la obra en inglés es *“An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations”*, fue publicada en el año 1776 y también es conocida como “La riqueza de las naciones”. Adam Smith expone en la obra su análisis sobre el origen de la prosperidad de países como Inglaterra y los Países Bajos; desarrollando teorías económicas sobre la división del

debe especializarse en producir aquellas mercancías en las que tenga ventaja absoluta, medida por el “menor coste medio de la producción en términos de trabajo”, con respecto a los demás países⁶⁴.

La Teoría de la Ventaja Absoluta defiende la necesidad de una mínima regulación en el comercio internacional y sostiene que todos los países ganan con el comercio exterior, al alcanzar mayores niveles de eficiencia productiva en el sistema internacional de intercambios⁶⁵.

Las razones que llevaron a Adam Smith a sustentar su teoría fueron: 1) El dinero es un medio para realizar cálculos que no tenía en cuenta las relaciones productivas, únicamente los intereses de las autoridades; 2) La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro/metales preciosos acumulado(s), sino por la magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas; y, 3) El trabajo es el único patrón de medida que tiene la propiedad de mantenerse invariable frente al tiempo y la distribución, y con el cual todos los bienes pueden compararse, así como la riqueza puede cuantificarse en términos reales⁶⁶.

trabajo, el mercado, la moneda, la naturaleza de la riqueza, el precio de las mercancías en trabajo, los salarios, los beneficios y la acumulación del capital. De igual manera, examina diferentes sistemas de economía política, particularmente, el mercantilismo y la fisiocracia; y desarrolla la idea de un “orden natural económico” o “sistema de libertad natural”, resultado del libre ejercicio del interés individual que beneficia exitosamente -sin proponérselo- al bien común en la solución de problemas y satisfacción de necesidades por medio de la libre empresa, de la libre competencia y del libre comercio. La riqueza de las naciones es una obra fundacional ciencia económica, la economía clásica y del liberalismo económico.

⁶⁴ LA GRAN ENCICLOPEDIA DE ECONOMIA. “*La teoría de la ventaja absoluta*”.

<http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-absoluta-teoria-de-la/ventaja-absoluta-teoria-de-la.htm>

⁶⁵ Idem.

⁶⁶ VELETANGA, Gabriela. “*Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith*”. Economía y Finanzas Internacionales. Pontificia Universidad Católica del Perú.

<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

Adicionalmente, Adam Smith trató de llevar el principio de la “división del trabajo”⁶⁷ a nivel internacional, introduciendo el concepto de “división internacional del trabajo”⁶⁸, encontrándose con algunas dificultades vinculadas

⁶⁷ El concepto de “división del trabajo” se refiere a la fragmentación o descomposición de una actividad productiva en sus tareas más elementales y su reparto entre diferentes personas, según fuerza física, habilidad y conocimientos. De acuerdo con Adam Smith, el aumento de la producción derivado del principio de la división del trabajo, obedece a tres causas principales: 1) aumenta la habilidad y destreza de los trabajadores; 2) disminuye la pérdida de tiempo al pasar de una tarea a otra; y, 3) facilita la invención y el uso de grandes máquinas que abrevian considerablemente el trabajo y permiten a un hombre realizar la labor de muchos. La “división del trabajo” se aplica a muy diversos aspectos del proceso productivo y a sus repercusiones sociales; encontrándose estrechamente ligada a la división de la sociedad en categorías sociales: trabajadores intelectuales y manuales; capitalistas y proletarios (ciudad); terratenientes y campesinos (campo), entre otras divisiones. La “primera división del trabajo” que ha subsistido todos los estadios del desarrollo económico, es la división por sexos: masculino y femenino. La existencia de un excedente social de producción favorece la división del trabajo. Con la revolución neolítica y el surgimiento de la agricultura se generan por primera vez estos excedentes, apareciendo la división entre pastores y cultivadores, además del desarrollo de especializaciones artesanas, con intercambios de cerámicas y tapices. La generalización del intercambio supone la división profesional del trabajo: herreros, alfareros, tejedores, agricultores, médicos, guerreros, entre otros. La revolución metalúrgica dio nacimiento a nuevas especializaciones y trazó el modelo que se convertiría en la división general del trabajo: agricultura, industria y comercio (a lo que cabría añadir banca y Estado). A partir del siglo XV, el sistema de manufactura desarrollado en Europa occidental introduce la división del trabajo al interior de los oficios; fragmentando y subdividiendo el proceso productivo en una serie de operaciones simples. En tiempos más recientes, la mecanización y la organización científica del trabajo -sistemas de Taylor y Bedaux- aceleraron este movimiento. Las diferentes formas de división del trabajo conforman el marco que establece su determinación. Es así que, en las sociedades monárquicas y/o de castas, las tareas de concepción, dirección, control y ejecución son realizadas por categorías sociales que corresponden a una jerarquía de estatutos que pueden ser hereditarios, estar ligados a la propiedad de los medios de producción, a la posesión de títulos nobiliarios, o a la competencia profesional, como en el caso de las sociedades democráticas occidentales. En la empresa moderna, la división técnica del trabajo y la división social jerárquica entre quienes deciden, controlan y ejecutan, son complementarias. George Friedmann ha estudiado los efectos de la división técnica del trabajo en su obra *“El trabajo en migajas”*, señalando que entre los riesgos de una especialización precoz y de la parcialización de las tareas, se encuentra la generación de sentimientos de frustración en el trabajador, que explicarían la agravación de los conflictos sociales y las formas violentas que adoptan en ciertas categorías particularmente sometidas a la parcialización, poniendo como ejemplo a los obreros especializados. Par mayor información véase: LA GRAN ENCICLOPEDIA DE ECONOMIA. *“La división del trabajo”*.

<http://www.economia48.com/spa/d/division-del-trabajo/division-del-trabajo.htm>

⁶⁸ La “división internacional del trabajo” postula que los países del mundo pueden y deben especializarse en la producción de determinados bienes y servicios, con el objetivo de aprovechar sus ventajas comparativas/competitivas. La “división internacional del trabajo” se asemeja a la “división del trabajo” que se produce en una empresa o país, llevado a nivel internacional. Al igual que los trabajadores se especializan en la realización de determinadas tareas o áreas de estudio, a nivel internacional se observa que los países tienden a especializarse en determinadas industrias o actividades productivas. Para ilustrar lo señalado, podemos mencionar que mientras el Reino Unido tiene una clara especialización en el área de servicios financieros, Brasil presenta una sólida especialización en la producción de carne de bovino y soja. La “división internacional del trabajo” también se encuentra estrechamente relacionada con el concepto de cadenas globales de valor, donde las corporaciones transnacionales llevan a cabo distintas etapas de su cadena de producción en diversos lugares del mundo. Por tanto, la división internacional del trabajo tendría su origen en el aprovechamiento de las ventajas relativas/comparativas que tiene cada país. Entre los beneficios de la “división internacional del trabajo” podemos mencionar: 1) uso más eficiente de los recursos, al

con la aplicación de la “Teoría del Valor Trabajo (TVT)”⁶⁹, cuando se utiliza para explicar el comercio entre las naciones, debido al menor grado/ausencia de “movilidad de los factores productivos”⁷⁰ a nivel internacional.

aprovechar cada país sus recursos y potencial en las tareas donde cuenta con ventajas relativas/comparativas; 2) Disminución de los costos a través de dos medios: a) el aprovechamiento de ventajas comparativas; y, b) el aprovechamiento de economías de escala; y, 3) fomenta el desarrollo productivo de los países a través del intercambio comercial. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*La división internacional del trabajo*”.

<https://economipedia.com/definiciones/division-internacional-del-trabajo.html>

⁶⁹ La “Teoría del Valor” en la economía clásica está representada principalmente por las hipótesis de Adam Smith y de David Ricardo, que intentaron explicar las variables que determinan el valor de una mercancía. Para Adam Smith, considerado el padre de la economía moderna, el valor de un bien en el largo plazo se justifica por los factores de producción, enfatizando en las horas-hombre necesarias en el proceso de fabricación; precisando que, en el corto plazo, el valor (reflejado en el precio) estará determinado por la interacción entre oferta y demanda de la mercancía. Por otro lado, para David Ricardo, el valor de la mercancía dependerá del esfuerzo laboral necesario para producirla y de su disponibilidad/escasez. Cuanto más abundante sea un bien menor será su precio, mientras que, a mayor escasez del bien, mayor será su valor. La “Teoría del Valor de Adam Smith”, distingue entre “valor de uso” y “valor de cambio”; donde el “valor de uso” proviene del hecho de que el producto satisface una necesidad; ejemplo: los alimentos permiten saciar el hambre; mientras que el “valor de cambio” es el precio pagado en el mercado para adquirir un bien. Según Smith, el “valor de cambio” dependerá -en una economía primitiva o rudimentaria- de la cantidad de trabajo utilizada para la producción de la mercancía. Supongamos que para fabricar un vestido José invierte doce horas de trabajo. De igual modo, David requiere la mitad de ese tiempo para producir un par de zapatos. Entonces, José podría entregar el atuendo que confeccionó a cambio de dos pares de los zapatos que David manufactura. A esto se le conoce como la ley del valor-trabajo. No obstante, Smith advierte que en una economía más desarrollada la situación cambiaría por la asimetría de información ofertantes y demandantes. Para resolver este punto, Adam Smith planteó la “Teoría de los Costes de Producción”, que argumenta que, en el sistema de producción capitalista, los consumidores desconocen los tiempos necesarios en cada proceso productivo; por lo cual, el valor de cambio no estará determinado por el trabajo incorporado, sino que surgirá de la suma de tres elementos: 1) remuneraciones; 2) ganancias del capitalista; y, 3) rentas del latifundista. Cabe señalar que para Adam Smith existían tres grupos en la sociedad, cada uno propietario de un factor de producción: 1) Trabajadores: Dueños de la fuerza laboral. Reciben un salario/sueldo/remuneración a cambio de su esfuerzo; 2) Capitalistas: Propietarios del capital. Invierten dinero esperando recibir ganancias; y, 3) Terratenientes: Dueños de la tierra. Se les paga una renta o alquiler por el uso del suelo. Adicionalmente, de acuerdo con Adam Smith, existe un “precio natural” de la mercancía que se determina por la suma de las remuneraciones, las ganancias y las rentas; mientras que el “precio de mercado” dependerá de la ley de oferta y demanda. Si la cantidad producida del bien no alcanza para abastecer a todos los consumidores, el precio de mercado será mayor al precio natural; mientras que, cuando la cantidad demandada y la ofertada coinciden, el precio natural será igual al precio del mercado. Algunos académicos sostienen que Adam Smith no desarrolló propiamente una “teoría del valor”, debido a que no explica en detalle cómo se determinan las rentas y las ganancias. Por otro lado, la “Teoría del valor de David Ricardo” perfecciona el trabajo de Adam Smith, incorporando dos nuevos elementos: 1) El esfuerzo laboral necesario para fabricar un bien; precisando que éste puede ser variable y diferenciándose de Smith que lo asumió como constante; como ejemplo señala que campos más fértiles requieren menos horas de trabajo, en comparación a las zonas menos productivas; y, 2) La escasez del bien, resaltando que cuanto a mayor escasez de una mercancía, mayor será su valor, mencionando como ejemplo límite el caso de las obras de arte, que son bienes de difícil/imposible reproducción. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Teoría del valor en la economía clásica*”.

<https://economipedia.com/definiciones/teoria-del-valor-en-la-economia-clasica.html>

De manera complementaria, la “Teoría del Valor de Karl Marx” sostiene que el valor de una mercancía depende del trabajo socialmente necesario para producirla; calculándose en base al tiempo promedio de trabajo requerido por las empresas del sector para fabricar un determinado bien. Supongamos que una compañía invierte 10 horas para confeccionar una camisa blanca;

Una dificultad adicional de aplicación de la teoría de Adam Smith, sería que el país que tiene ventaja absoluta en la producción de varios bienes, produciría todos las mercancías, mientras que el otro país que carece de ventajas absolutas en la producción no produciría ningún bien; dificultad que fue superada por David Ricardo con su Teoría de la Ventaja Comparativa.

embargo, las firmas de la industria demoran en promedio 8 horas en fabricar esa misma prenda; por tanto, la empresa deberá pagar mayores salarios que la media del sector para manufacturar la misma mercancía; generando que los costes de producción sean más altos y las ganancias serán menores que la competencia. Entre las características de la “Teoría del valor de Karl Marx” destacan las siguientes: a) Sigue la línea de la teoría del valor en la economía clásica, al considerar al trabajo como el factor clave, pero incluye el concepto de competencia, de manera tal que el oferente que invierta menos horas hombre en fabricar un bien, obtendrá mayores beneficios; b) El intercambio se genera cuando dos bienes satisfacen necesidades diferentes, es decir, cuando no poseen el mismo “valor de uso”; c) Según la teoría marxista, todas las mercancías tienen en común una sustancia: el trabajo, que es la variable que permite establecer equivalencias para aceptar el intercambio; d) Karl Marx distingue entre los conceptos “producto” y “mercancía”; donde la “mercancía” tiene una utilidad (valor de uso) y un valor de cambio porque ha sido creada para venderse, mientras que un “producto”, se fabrica con el único fin de cubrir una necesidad de quien lo crea (o de sus familiares o amigos), no estando destinado al intercambio; e) Karl Marx sostiene que una mercancía siempre es la materialización de cierta cantidad de trabajo abstracto, medido por las horas hombre requeridas; y, f) El trabajo abstracto es todo esfuerzo humano, físico y mental, desplegado para un proceso de producción; mientras que el “trabajo concreto” es una acción específica, como podría ser el ensamblaje de una máquina. Por otro lado, para Karl Marx el tiempo no es una medida exacta del valor. Si asumimos simplemente que, a más horas trabajadas, más valioso será un bien, es posible concluir que los empleados más productivos son los que más demoran en cumplir su labor. Sin embargo, la realidad nos muestra que una persona es más eficiente, si logra realizar la misma faena en menos tiempo. Por esta razón, Karl Marx considera que debe tomarse como medida del valor, las horas hombre promedio requeridas en la industria para fabricar una determinada mercancía, obteniendo este indicador con los datos de todas las empresas de la industria de ese sector. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Teoría del Valor de Karl Marx*”.

<https://economipedia.com/definiciones/teoria-del-valor-de-karl-marx.html>

⁷⁰ El valor de una mercancía dentro del país viene determinado por la mano de obra necesaria para su producción. Si el producto de una determinada actividad productiva pudiera venderse a un precio superior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra ocupada en otras actividades productivas las abandonaría y se emplearía en la actividad de mayor remuneración; la oferta en esta industria aumentaría hasta que descendiera al nivel del valor trabajo contenido en el producto. Si el precio de una mercancía fuera inferior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra abandonaría esta industria y su oferta en el mercado descendería, con el consiguiente aumento del precio del producto, hasta que dicha diferencia desapareciera. Este reajuste de factores de producción en el mercado interno no se produce con la misma facilidad y flexibilidad en el mercado internacional debido al menor grado o ausencia de movilidad de factores de producción entre países. En síntesis, si bien la teoría del valor trabajo resulta ser un instrumento valioso para explicar el comercio en el interior de un país, sin embargo, no tendría la misma eficiencia cuando se utiliza para explicar el comercio entre las naciones. Para mayor información véase: LA GRAN ENCICLOPEDIA ECONOMICA. “*La Teoría de la Ventaja Absoluta*”.

<http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-absoluta-teoria-de-la/ventaja-absoluta-teoria-de-la.htm>

b) Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

Teoría propuesta por David Ricardo⁷¹ en su obra *“Principios de Economía Política y Tributación”*⁷², donde señala que cada país debe tender a especializarse en la producción y exportación de los bienes en los que tiene una ventaja comparativa, medida por el “menor coste medio de producción relativo” en términos de trabajo para producir un determinado bien, con respecto a los demás países⁷³.

David Ricardo perfecciona la “Teoría de la Ventaja Absoluta” de Adam Smith, señalando que, no obstante un país no tenga una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, en otras palabras, que fabrique todos sus productos de forma más cara que el resto del mundo, siempre le convendrá especializarse en aquellas mercancías en las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor⁷⁴.

A diferencia de la Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, la Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, señala que lo decisivo en el comercio internacional son los costes de producción relativos; mientras que al igual que Adam Smith, sostiene que el intercambio es posible y mutuamente beneficioso entre las naciones, porque favorece la especialización y la eficiencia productiva.

⁷¹ David Ricardo (1772-1823) fue un destacado economista inglés que forma parte la corriente de economistas clásicos de la ilustración inglesa como Adam Smith, Thomas Malthus, William Petty y Jhon Stuar Mill, conjuntamente con economistas clásicos de otras nacionalidades como el alemán Karl Marx y los franceses Jean-Baptiste Say y Frédéric Bastiat. También fue un hombre de negocios, agente de bolsa y especulador exitoso, así como miembro del Cámara de los Comunes del Parlamento Británico, logrando amasar una considerable fortuna. Su obra más reconocida es *“Principios de Economía Política y Tributación”* (1817). Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “David Ricardo”.

<https://economipedia.com/definiciones/david-ricardo.html>

⁷² El título original de la obra en inglés es *“On the Principles of Political Economy and Taxation”* y fue publicado el 1817. David Ricardo introduce en su obra conceptos como renta diferencial de la tierra y rendimientos marginales decrecientes, actualiza y perfecciona las teorías del valor y de la Ventaja Absoluta de Adam Smith, con la presentación de la teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional.

⁷³ LA GRAN ENCICLOPEDIA ECONOMICA. *“La teoría de la ventaja comparativa”*.

<http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa-teoria-de-la/ventaja-comparativa-teoria-de-la.htm>

⁷⁴ Ídem.

La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo, permite explicar una gran proporción del comercio internacional, específicamente aquella parte que corresponde al comercio inter-industrial, aquel comercio que se efectúa entre países con diferentes grados de desarrollo, diferentes bienes y desiguales dotaciones de los factores de producción. El patrón de comercio se establece de la siguiente manera: El país A (país capital-abundante) será exportador neto de manufacturas (capital intensivas) e importador neto de alimentos (trabajo-intensivos) y el país B (país trabajo-abundante) será exportador neto de alimentos (trabajo intensivos) e importador neto de manufacturas (capital-intensivas).

c) Teoría de la Dotación de los Factores de Producción: Modelo Heckscher-Ohlin

La “Teoría de la Dotación de los Factores de Producción” o “Dotación Factorial”, forma parte de la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional y es conocida también como el “Modelo Heckscher-Ohlin”⁷⁵. Postula que el comercio internacional se explica por las diferencias en la dotación de recursos –factores de producción– entre los diversos países y los efectos redistributivos sobre la remuneración de los mismos, particularmente, al factor trabajo en los países que participan del comercio internacional y su impacto en los salarios⁷⁶.

Utilizando los aportes elaborados previamente por Adam Smith (ventaja absoluta) y David Ricardo (ventaja comparativa); Eli Hecksher (1933) -a partir de

⁷⁵ El “Modelo de Heckscher-Ohlin” busca explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. Fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin (1933), a partir de un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher (1919). Se basa en el postulado de $2 \times 2 \times 2 = 2$ países, 2 bienes y 2 factores (capital y trabajo) y debe cumplir con los siguientes supuestos: a) Economías de Escala; b) Especialización; c) Las preferencias son iguales en ambas naciones; d) Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones; e) Hay movilidad perfecta de factores; f) No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional; g) Todos los recursos se emplean por completo; h) El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado. Para mayor información véase: QUIROZ, Luis. “*Fundamentos del modelo económico H-0 (Modelo Heckscher-Ohlin)*”. Blog de Economía y Finanzas Internacionales. Pontificia Universidad Católica del Perú. <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-modelo-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>

⁷⁶ CENTRO EUROPEO DE POSGRADO (CEUPE). “*El Modelo Heckscher-Ohlin*”. <https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>

los avances realizados por Bertil Ohlin (1919)-elaboró un modelo matemático de equilibrio general del comercio internacional, que analiza el comportamiento de los siguientes elementos: a) causas de la ventaja comparativa de un país; b) variación de la ventaja comparativa en el tiempo; c) influencia del comercio en el tamaño de las distintas industrias de una economía; d) influencia del comercio en las retribuciones de los factores de producción; y, e) beneficiados por el comercio internacional dentro de la economía de un país.

De acuerdo con el “Modelo de Heckscher-Ohlin”, suponiendo que dos países comercian en condiciones de “competencia perfecta”, la ventaja comparativa está determinada por tres elementos: 1) la interacción entre los recursos de un país; 2) la relativa abundancia de los factores de producción; y, 3) la tecnología⁷⁷.

Asimismo, el “Modelo Heckscher-Ohlin” indica que los países se especializarán en la exportación de los bienes cuya producción sea intensiva en el factor/recurso que existe en mayor abundancia en el país, mientras que tenderán a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor/recurso que es relativamente escaso en su territorio⁷⁸. Por lo mencionado, los países en desarrollo serán -generalmente- más intensivos en el uso del factor trabajo, mientras que los países desarrollados serán más intensivos en el uso del factor capital.

Por las razones mencionadas en el párrafo precedente, los países en desarrollo serán más intensivos en el uso del factor trabajo, al ser el factor abundante debido a que su proceso de acumulación de capital aún no se encuentra en proceso de consolidación, mientras que los países desarrollados serán más intensivos en el uso del factor capital, debido a que sus procesos de acumulación de capital ya se están maduros. Estos conceptos son conocidos como la Teoría de la Intensidad de los Factores.

⁷⁷ Ídem.

⁷⁸ Ídem.

El Modelo Hecksher-Ohlin se complementa con tres teoremas fundamentales: 1) El Teorema de Rybczynski⁷⁹, que afirma que, dados los precios de los bienes, un incremento en la oferta de un factor llevaría a un incremento en la producción del bien que utiliza intensivamente dicho factor y a una disminución en la producción del otro bien; 2) El Teorema de Stolper-Samuelson⁸⁰; que establece que un incremento en el precio del bien de importación (ejemplo la imposición de un arancel), llevaría a un incremento en la remuneración del factor escaso y a una disminución del factor abundante⁸¹; y, 3) El Teorema de la Igualación del Precio de Factores⁸²; que señala que, a través de libre comercio internacional los precios de los factores de los países que comercian entre sí tienden a igualarse, tanto en términos absolutos como relativos, sustituyendo a la movilidad internacional de factores⁸³.

⁷⁹ El "Teorema de Rybczynski" señala, que si en el "Modelo Hecksher-Ohlin" uno de los factores de producción se incrementa, para mantener constante los precios de los bienes y de los factores, será necesario que se incremente el output del bien intensivo en el uso del factor incrementado y que disminuya el output del otro bien, intensivo en el uso del factor que permanece constante. El razonamiento es el siguiente: para que los precios de los bienes permanezcan constantes, los precios de los factores deben permanecer constantes. Los precios de los factores pueden permanecer constantes sólo si permanece constante la proporción en la que los factores se emplean en las dos industrias. Esto puede hacerse, dada la expansión de un factor, mediante un incremento en el output de la industria que emplea a ese factor intensivamente y mediante la contracción del output de la otra industria, que libera el factor mantenido constante en una proporción mayor, posibilitando su uso con el factor que ha aumentado en la industria en expansión. Para mayor información véase: DICCIONARIO AKAL DE ECONOMIA MODERNA. "Teorema de Rybczynski". Ediciones Akal, Madrid, 1999, p. 376. <https://books.google.es/books?id=DAFM3fKV4XUC&lpg=PA376&ots=96nTilmMaP&dq=teorema%20Rybczynski&hl=es&pg=PA376#v=onepage&q=teorema%20Rybczynski&f=false>

⁸⁰ El "Teorema de Stolper-Samuelson" indica que, en el "Modelo Hecksher-Ohlin", bajo ciertos supuestos restrictivos, el comercio internacional necesariamente reduce la remuneración real de los factores de producción escasos. Un corolario de esta proposición es que el proteccionismo necesariamente elevará la remuneración real del factor escaso. Para mayor información véase: DICCIONARIO AKAL DE ECONOMIA MODERNA. "Teorema de Stolper-Samuelson". Ediciones Akal, Madrid, 1999, p. 376. <https://books.google.es/books?id=DAFM3fKV4XUC&lpg=PA376&ots=96nTilmMaP&dq=teorema%20Rybczynski&hl=es&pg=PA376#v=onepage&q=teorema%20Rybczynski&f=false>

⁸¹ BAJO RUBIO, Oscar. "Teorías del Comercio Internacional". Antoni Bosch, Barcelona, 1991, p. 39

⁸² PREZI. "Teorema de la Igualación de los precios de los factores".

<https://prezi.com/2phz5ldcfdqx/teorema-de-igualacion-del-precio-de-los-factores/>

⁸³ El "Teorema de Igualación de los Precios de los Factores", conocido también como el "Teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson", debido a que Paul Samuelson (Premio Nobel de Economía en 1976) fue quién lo comprobó rigurosamente. Este teorema indica que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos, a través de las naciones. La igualación absoluta de los precios de los factores significa que el libre comercio internacional también iguala los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones. En la realidad, la igualación de los precios de los factores no se observa a causa de enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales en tecnología. Para mayor información véase: ENCICLOPEDIA VIRTUAL EUMED.NET. "El Modelo Hecksher-Ohlin".

Algunos cuestionamientos al Modelo Hecksher-Ohlin, alegan que presenta algunos vacíos en la explicación del comercio internacional, al basarse en supuestos que no tienen validez en la realidad: como los referidos a rendimientos constantes a escala y, especialmente, la competencia perfecta, sin embargo, pese a sus limitaciones, es un modelo teórico que forma parte de las teorías del comercio internacional.

Siguiendo los criterios defendidos por la “Teoría de la Dotación Factorial” o “Modelo Hecksher-Ohlin”, podríamos señalar que, mientras Venezuela se ha especializado en la extracción/exportación de petróleo y derivados, debido a la abundancia de sus reservas hidrocarburíferas⁸⁴, el Perú se ha especializado en la extracción/exportación de minerales metálicos como: oro, plata y cobre y zinc, debido a su presencia abundante en nuestro territorio, al carácter polímetálico que le otorga la Cordillera de los Andes, así como por su histórica tradición minera y metalúrgica⁸⁵.

<http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=1&def=43>

⁸⁴ El Ministerio del Poder Popular de Petróleo de la República Bolivariana de Venezuela, en una comunicación pública el 17 de junio de 2019 en su portal oficial, señala que: “*Las reservas probadas y certificadas de petróleo en Venezuela ascendieron a 303.805.745 millones de barriles tras la incorporación de nuevos barriles provenientes de la Faja Petrolífera del Orinoco “Hugo Chávez” y de las denominadas áreas tradicionales*”. Para mayor información véase: MINISTERIO DEL PODER POPULAR DEL PETRÓLEO DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA. <http://www.minpet.gob.ve/index.php/es-es/27-noticias-slider/912-ascienden-reservas-probadas-de-petroleo-y-gas-de-venezuela>

⁸⁵ El Perú es el segundo productor a nivel mundial de plata, cobre y, ocupa el primer lugar a nivel Latinoamérica como productor de oro, zinc, estaño, plomo y molibdeno, teniendo en la Cordillera de los Andes su columna vertebral minera, al ser la principal fuente de depósitos minerales del mundo. Adicionalmente, el Perú tiene un importante potencial geológico. Es el primer país en el mundo en reservas de plata y se ubica entre las primeras ubicaciones en otros metales básicos y preciosos de acuerdo con el Servicio Geológico de los Estados Unidos. De igual manera, el Perú tiene un gran potencial en minerales no-metálicos -conocidos como Minerales Industriales- como el mármol travertino, diatomita (primer productor de América del Sur), bentonita, boratos y litio; encontrándose el Perú entre los pocos países en el mundo en los que se pueden encontrar amplios depósitos de estos minerales. Para mayor información véase: MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS DE LA REPUBLICA DEL PERÚ. <http://mineria.minem.gob.pe/institucional/peru-pais-minero/>

2.3.2. Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional

Las “Nueva Teorías del Comercio Internacional” se sustentan en el concepto de la “competencia imperfecta”⁸⁶, destacando las siguientes aproximaciones:

a) Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter

El académico estadounidense Michael E. Porter⁸⁷ actualizó las teorías clásicas de la Ventaja Absoluta (Adam Smith) y la Ventaja Comparativa (David Ricardo)

⁸⁶ La “competencia imperfecta” se produce en los mercados donde una o más empresas pueden influir -en mayor o menor medida- sobre el precio, debido a que ofertan productos diferenciados y/o limitan el suministro y acceso al mercado. Los distintos modelos de mercado de competencia imperfecta se clasifican en función del número de empresas participantes y presentan las siguientes características: a) Bajo grado de concentración de empresas; b) Vendedores tienen influencia sobre el precio; c) Diferenciación de productos; d) Información incompleta en el mercado; e) Precios altos y niveles de producción bajos; y, f) Fuertes barreras de entrada al mercado. Para mayor información véase: JIMENEZ, Aurelio. “¿Qué es la competencia imperfecta? Monopolios y Oligopolios”. Blog el Salmon, 14 de marzo de 2012.

<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-competencia-imperfecta-monopolios-y-oligopolios>

Respecto a los tipos de mercado de competencia imperfecta, podemos mencionar los siguientes: a) Monopolio: un solo ofertante, no existen productos sustitutos, tiene total control sobre el precio; b) Oligopolio: pocos ofertantes con productos homogéneos o poco diferenciados, tiene algún grado de control sobre el precio; c) Competencia Monopolística: muchos oferentes con productos diferenciados, tiene algún grado de control sobre el precio; d) Monopsonio: un solo demandante; tiene total control sobre el precio; y, e) Oligopsonio: pocos demandantes con algún control sobre el precio. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “Competencia imperfecta”.

<https://economipedia.com/definiciones/competencia-imperfecta.html>

⁸⁷ Michael Eugene Porter (n. 1947) es un influyente catedrático estadounidense que ostenta la cátedra Bishop William Lawrence en la Escuela de Negocios Harvard, dirige el Instituto para la Estrategia y Competitividad de la referida escuela y es considerado como el padre de la estrategia empresarial y la consultoría actual. Tras graduarse con honores en Ingeniería Mecánica y Aeroespacial por la Universidad de Princeton en 1969, obtuvo un MBA con distinción por la Harvard Business School, seguido por un Ph.D. en Economía Empresarial por la Universidad de Harvard (1973). Es una autoridad globalmente reconocida en temas de estrategia de empresa, consultoría, desarrollo económico de naciones/regiones, y aplicación de la competitividad empresarial a la solución de problemas sociales, de medio ambiente y de salud. Desde una orientación primera a temas de competitividad, con innovaciones tan importantes como: la cadena de valor, el modelo de las cinco fuerzas, los clústeres, los grupos estratégicos o los conceptos mismos de ventaja competitiva y estrategia, ha ido poniendo cada vez mayor atención en el entorno social de compañías y corporaciones, siempre desde una orientación competitiva. Durante las dos primeras décadas del siglo XXI, ha realizado importantes aportes en temas como la responsabilidad social empresarial y valor compartido. Los trabajos de Michel E. Porter han recibido el reconocimiento de numerosos gobiernos, corporaciones y círculos académicos, destacando en varios *rankings* como el más influyente experto académico en dirección de empresas y competitividad. Es autor de 18 libros y más de 125 artículos. Para mayor información véase: PORTER, Michael; ARGYRES, Nicholas; y, MCGAHAN, Anita. “An Interview with Michael – Abstract”. The Academy of Management Executive (1993-2005), Vol. 16, No. 2, Theme: Achieving Competitive Advantage (May, 2002), pp. 43-52.

https://www.jstor.org/stable/4165839?seq=1#page_scan_tab_contents

sobre la riqueza de las naciones y el enfoque de los factores tradicionales que explican la riqueza (tierra, recursos naturales y trabajo), con su “Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones”⁸⁸, al postular que, en la economía cada vez más globalizada y competitiva del siglo XXI, los factores tradicionales ya no tienen capacidad para explicar las razones por las cuales ciertos países generan mayor riqueza que otros. En la actualidad, la explicación de las razones de la riqueza estarían dadas por la competitividad y, particularmente, por la productividad de las naciones, sustentada en su capacidad industrial y expresada en una variedad de exportaciones con alto valor agregado a diversos mercados globales, acompañada de una sólida inversión de capital nacional fuera de las propias fronteras⁸⁹.

Michael Porter señala que las empresas logran obtener una “Ventaja Competitiva” mediante actos de innovación, mientras que en el caso de las naciones, la capacidad para innovar está influenciada por cuatro características amplias, que pueden ser resumidas en el “modelo del diamante de la ventaja nacional”⁹⁰: 1) condiciones de los factores; 2) condiciones de la demanda; 3)

⁸⁸ Nuevo desarrollo de la Teoría del Comercio Internacional que fuera formulado por el académico estadounidense Michael E. Porter, en su libro titulado en inglés *“The competitive advantage of nations”*, publicado el año 1989 por Editorial Plaza and James y traducido al español bajo el título *“La ventaja competitiva de las naciones”*, publicado el año 1989 por Editorial Vergara.

⁸⁹ PORTER, MICHAEL. *“La Ventaja Competitiva de las Naciones”*. Harvard Business Review América Latina, Noviembre 2007, pp. 2-23.

<https://es.calameo.com/read/00472423715ecda3a215b>

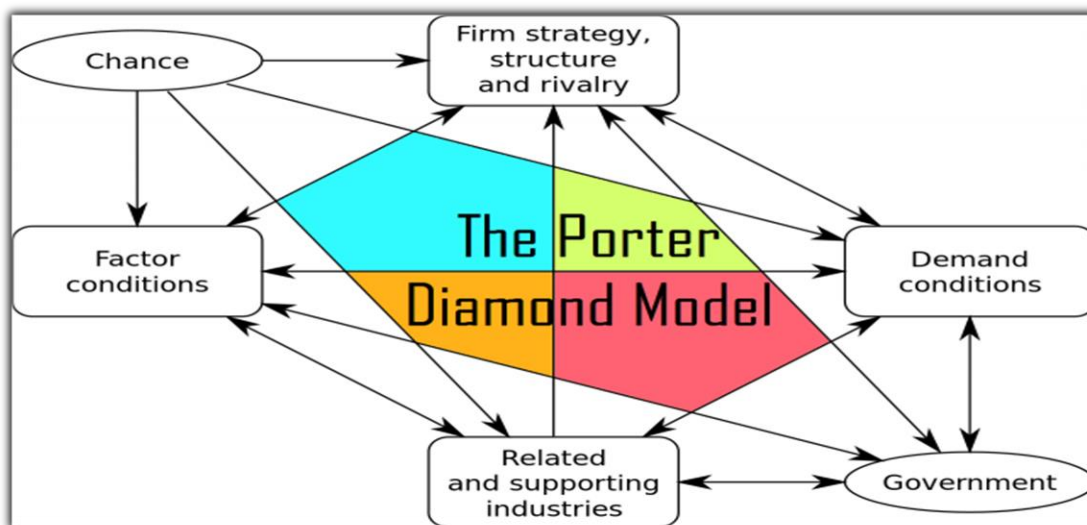
El título original del artículo en inglés es *“The Competitive Advantage of Nations”* y fue publicado en la edición estadounidense de la revista Harvard Business Review, número marzo-abril 1990.

http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf

⁹⁰ El “**diamante de Porter**” es un modelo que determina los factores que hacen a los países más competitivos y por medio del cual alcanzan el éxito empresarial. Presentado por Michael Porter por primera vez en 1990 en su libro *“La ventaja competitiva de las naciones”*, este modelo es la síntesis del estudio detallado de 10 naciones desarrolladas (Dinamarca, Alemania, Italia, Japón, Estados Unidos, Corea, Singapur, Suecia, Suiza y Reino Unido) y que factores favorecen a la competitividad de un país. El “diamante de Porter”, también conocido como el “diamante de la competitividad”, establece cuatro (4) factores que influyen directamente en la competitividad de un país o sector, así como de las empresas que lo conforman, los cuales se encuentran intrínsecamente relacionados unos con otros y en donde el aumento/reducción de alguno afecta positivamente o negativamente al resto. Los cuatro (4) factores del “diamante de Porter” son: 1) Condiciones de los factores de producción; 2) Condiciones de la demanda; 3) Sectores relacionados y de apoyo; y, 4) Estrategia, estructura y rivalidad. Las “condiciones de los factores” de producción hacen referencia a la existencia de mano de obra calificada, de un conocimiento científico, la existencia de recursos naturales próximos y la presencia de infraestructuras adecuadas. Las “condiciones de la demanda” se refieren a la presencia de una demanda local exigente que influya en las empresas hacia una mejora continua de sus productos y/o servicios, empujándolas a una continua innovación, acompañada de altos estándares de calidad. Los “sectores relacionados y de apoyo” hacen referencia a la existencia de proveedores competitivos que permitan un acceso rápido y seguro de sus productos y/o servicios, así como la presencia

industrias relacionadas y de apoyo; y 4) estrategia, estructura y rivalidad de las firmas. Bajo este modelo, los gobiernos nacionales deberían actuar como catalizadores y provocadores de espacios de innovación, sin involucrarse directamente en la competencia. A las cuatro factores mencionadas Porter agrega dos factores externos: 5) causalidad; y, 6) gobierno, lo cuales influyen directamente en el desempeño de los otros factores⁹¹.

Gráfico N° 1
Modelo del Diamante de la Ventaja Nacional de Porter



Fuente: CENTRO EUROPEO DE POSGRADO (CEUPE). “El diamante de Porter”.
<https://www.ceupe.com/blog/el-diamante-de-porter.html>

de intercambios de información entre empresa/proveedor que les permita crecer mutuamente. Por último, la “estrategia, estructura y rivalidad” se refieren al proceso y la facilidad para la creación, organización y gestión de las empresas de un determinado sector, así como el grado de rivalidad que mantienen entre ellas. Como ejemplo del “diamante de Porter” podemos señalar regiones geográficas como Silicon Valley en California, donde se han ubicado y desarrollado empresas del sector tecnológico que cuentan con profesionales altamente calificados, así como con grandes bases de conocimiento y empresas –matrices y proveedoras– de reconocido prestigio a nivel mundial, trabajando en un ambiente continuo de innovación debido al exigente y cambiante mercado del sector, todo ello promovido en un ambiente de alta competencia y rivalidad que favorece la competitividad global del sector. Michael Porter afirma que para que un país, sector o empresa, sea competitiva es necesario que los cuatro (4) factores actúen de manera equilibrada, no siendo necesario que todos actúen al 100%; sin embargo, si alguno de ellos presenta deficiencias significativas, mermará la competitividad global del sector. Adicionalmente a los cuatro (4) factores mencionados, Porter definió otros dos (2) factores externos que influyen en el diamante y la competitividad, siendo estos dos (2) factores adicionales: 5) la “Causalidad”; y, 6) el “Gobierno”. La “causalidad” hace referencia a los acontecimientos imprevistos y que están fuera de control tanto de las empresas como de los gobiernos en las que se ubican, acontecimientos como guerras, crisis financieras, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, irrupción de nuevas tecnologías radicales; mientras que el “gobierno” hace referencia al conjunto de leyes y decisiones gubernamentales que pueden influenciar positiva o negativamente sobre los cuatro (4) factores mencionados. Para mayor información véase: COMPETITIVIDAD Y ESTRATEGIA. “El diamante de Porter”.

<https://www.competitividadyestrategia.com/diamante-de-porter.html>

⁹¹ PORTER, Michael. Op. cit., pp. 9-23.

De acuerdo con Michael Porter: *“La prosperidad nacional se crea no se hereda. No surge de los dones naturales de un país, de sus reservas laborales, de sus tasas de interés o del valor de su moneda, como insiste la teoría económica clásica. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y perfeccionarse.”*⁹².

Como ejemplos de la “Teoría de la Ventaja Competitiva” de Michael Porter, podemos mencionar a los “clústers económicos”⁹³ italianos del calzado, las diversas industrias japonesas de las áreas automotriz, electrónica y robótica, con sus distintos grados de competitividad, así como las industrias estadounidenses de tecnología informática en Silicon Valley y cinematográfica en Hollywood⁹⁴.

La conclusión a la que llega Michael Porter, es que la competitividad de un país no está directamente relacionada a factores como el tipo de cambio, costo de la mano de obra, balance comercial positivo, nivel de intervención gubernamental o tasas de interés. La competitividad de un Estado-Nación dependerá de un buen liderazgo, tanto en el ámbito privado (academia, empresariado, organizaciones

⁹² PORTER, Michael. Op. cit. p. 3.

⁹³Un “clúster económico” es una concentración de empresas e instituciones que se agrupan alrededor de una actividad común y en una determinada localidad geográfica para alcanzar un alto índice de beneficio y eficiencia. se distinguen dos tipos de clúster económico: a) los integrados verticalmente, donde las sociedades se enlazan a través de la cadena de suministros; y, b) los integrados horizontalmente, en los que las diferentes organizaciones comparten una base común de conocimientos y un mercado similar para sus productos, empleando tecnologías, recursos humanos y bienes naturales semejantes. Los clústeres económicos se vienen utilizando desde hace relativamente pocos años como instrumento de la política industrial. Cabe indicar que un clúster debe incorporar la participación organismos gubernamentales y otras instituciones como universidades, centros de estudio, proveedores de capacitación y asociaciones de comercio, que proveen entrenamiento, educación, información, investigación y apoyo técnico. Adicionalmente, los clústeres alientan la competitividad y crean mercados más eficientes para todos los participantes del clúster, dinamizando la productividad y convirtiéndose en centros de innovación, tanto por la rivalidad que se da en algunas áreas como por la cooperación fluida que se da en otras. La eficiencia colectiva a la que llega el clúster puede ser de tipo pasivo o activo: a) el tipo pasivo es el resultado de las economías propias de la concentración geográfica y sectorial de las empresas; y, b) el tipo activo surge a partir de las consecuencias de las alianzas estratégicas que llevan a cabo los jugadores pertenecientes al clúster. Finalmente, es importante subrayar la influencia de los aspectos sociales y culturales que rodean al clúster, al determinar la confianza y cooperación que deben existir entre los agentes que constituyen el clúster. Si se carece de esos necesarios ingredientes (la confianza y la cooperación), existirían solamente concentraciones geográficas de empresas sin mayores beneficios. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “Clúster económico”.

<https://economipedia.com/definiciones/cluster-economico.html>

⁹⁴ PORTER, Michael. Op. cit. pp. 9, 18-23

de la sociedad civil) como en el público (clase política, sector público/burocracia) que permita crear las cuatro condiciones mencionadas en el “modelo de diamante de la ventaja nacional”, necesarias para el surgimiento de los clústeres productivos⁹⁵.

El comercio intra-industrial quedaría explicado por la “Teoría de la Ventaja Competitiva” de Michael Porter, aplicada a países desarrollados que tienen: a) la misma relación capital-trabajo; b) que elaboran bienes/productos homogéneos (intensivos en capital), pero diferenciados; c) donde existe información asimétrica; y, d) donde la producción se encuentra sustentada por economías de escala. El comercio internacional intra-industrial entre países desarrollados, al quebrar los supuestos básicos de modelos de competencia perfecta; requiere un marco de análisis diferente para su estudio, resultando necesario recurrir a los modelos de competencia imperfecta para una mejor comprensión del tema.

b) Teoría del Coste de Oportunidad de Gottfried Haberler

Gottfried Haberler reformuló la “Teoría de la Ventaja Comparativa” de David Ricardo, introduciendo el análisis del “Coste de Oportunidad”⁹⁶ en el comercio exterior, en reemplazo de la “Teoría del Valor Trabajo”, señalando que un producto no solamente estaba producido por el trabajo -como lo establece, sino también por los restantes factores de la producción: tierra y capital; resaltando que el libre comercio internacional aumenta la eficiencia económica y el nivel de vida de las sociedades que lo practican⁹⁷.

De acuerdo con Haberler, el “Coste de Oportunidad” en el comercio exterior estará referido a la alternativa productiva a la que se habrá que renunciar, para

⁹⁵ *Ibidem*. pp. 4-5.

⁹⁶ El “coste de oportunidad” es el coste de la alternativa a la que renunciamos cuando tomamos una determinada decisión, incluyendo los beneficios que podríamos haber obtenido de haber escogido la opción alternativa. Por lo tanto, son aquellos recursos que dejamos de percibir o que representan un coste, por el hecho de no haber elegido la mejor alternativa posible, considerando que se tienen recursos limitados, principalmente, el dinero y tiempo. El término “coste de oportunidad” también es denominado como “el valor de la mejor opción no seleccionada” (en inglés “second best”). Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Coste de oportunidad*”. <https://economipedia.com/definiciones/coste-de-oportunidad.html>

⁹⁷ POLINOMICS. “*Gottfried von Haberler*”. <https://policonomics.com/es/gottfried-haberler/>

permitir la producción del artículo en que se tenga mejores condiciones productivas para la exportación, respecto al resto de bienes de la economía⁹⁸.

Asimismo, la Teoría del Coste de Oportunidad de Gottfried Haberler liberó a la Teoría del Comercio Internacional de la restricción que le imponía la Teoría del Valor Trabajo, abriendo la posibilidad de una sustitución entre los factores de producción nacional (Tierra y Capital); donde el Coste de Oportunidad para el comercio exterior estará determinado por la “Frontera de Posibilidades de Producción o Curva de Transformación”⁹⁹ del Estado-Nación.

c) Modelo de Competencia Monopolística de Paul Krugman

La contribución de Paul Krugman¹⁰⁰ a la Teoría del Comercio Internacional con su “*Análisis de los patrones de comercio y localización de la actividad económica*”¹⁰¹, publicado en el Journal of International Economics el año 1979,

⁹⁸ Ídem.

⁹⁹ La Frontera de Posibilidades de Producción o Curva de Transformación es una representación gráfica de las cantidades máximas de producción que puede obtener una economía en un periodo determinado haciendo uso de todos los recursos que tiene disponibles. En una economía que cuenta con miles de productos, las alternativas para producir uno u otro bien y qué cantidad de cada uno son muy grandes. Cuando se escoge una alternativa, significa que se está renunciando a otras posibilidades. La relación entre lo que elegimos y a lo que renunciamos es el coste de oportunidad. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Frontera de Posibilidades de Producción*”.

<https://economipedia.com/definiciones/frontera-posibilidades-produccion.html>

¹⁰⁰ **Paul Krugman (1953) es un reconocido economista estadounidense, licenciado en economía en la Universidad de Yale y con un doctorado en la misma materia otorgado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts. Se ha desempeñado como docente en diversas universidades e imparte clases en la Universidad de Princeton. Fue galardonado con el premio Nobel de economía en el año 2008 y se ha mostrado muy crítico con el neoliberalismo económico y con los monetaristas. Su gran aportación al mundo de la economía se debe a sus trabajos en el campo del comercio internacional y en los que estudia la relación entre geografía y economía. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Paul Krugman*”.**

<https://economipedia.com/definiciones/paul-krugman.html>

¹⁰¹ El título en inglés del artículo del Paul Krugman es “*Increasing returns, monopolistic competition and international trade*”, publicado en el Journal of International Economics 9, 1979, pp. 469-479. Para leer texto completo del artículo visitar:

<http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/krugman-79.pdf>

Otros tres artículos de Paul Krugman que complementan la formulación de su nueva teoría del comercio internacional son: 1) KRUGMAN, Paul. “*Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*”. *American Economic Review*, 1980, 70(5), pp. 950-959. (https://www.princeton.edu/~pkrugman/scale_econ.pdf); b) KRUGMAN, Paul. “*Intraindustry Specialization and the Gains from Trade*”. *Journal of Political Economy*, 1981, 89(5), pp. 959-974. (DOI: [10.1086/261015](https://doi.org/10.1086/261015)); y 3) KRUGMAN, Paul. “*Trade, Accumulation, and Uneven Development*”. *Journal of Development Economics*, 1981, 8(2): 149-161. (DOI: [10.1016/0304-3878\(81\)90026-2](https://doi.org/10.1016/0304-3878(81)90026-2)).

modificó la visión establecida que postulaba que el comercio internacional y la localización de las actividades productivas se explicaban básicamente por las ventajas comparativas de los países, introduciendo el concepto de “Competencia Monopolística”¹⁰²; aporte académico que le valió años más tarde, el reconocimiento con el Premio Nobel de Economía del año 2008¹⁰³.

El “Modelo de Competencia Monopolística” de Paul Krugman, sostiene que parte del comercio internacional, especialmente el comercio entre países parecidos (ejemplo: con abundancia de capital), se explica por la existencia de la competencia imperfecta y economías de escala crecientes. La competencia imperfecta (competencia monopolística) implica que estos países producen productos semejantes, pero diferenciados (productos no homogéneos), requiriendo de economías de escala para abastecer a los mercados globales¹⁰⁴.

¹⁰² **La “competencia monopolística” es un tipo de competencia imperfecta en la que existe un alto número de vendedores en el mercado que tienen un cierto poder para influir en el precio de su producto.** Los productos que se ofrecen se caracterizan por tener cierta diferenciación que permite a las empresas puedan gozar de cierto poder de mercado a la hora de fijar sus precios, no siendo directamente “precio-aceptantes”, como en el caso de la competencia perfecta. En términos generales las características de este tipo de mercado serían las siguientes: a) gran número de vendedores u oferentes; b) productos que comercian no son homogéneos, existe diferenciación entre los productos, en aspectos como calidad, servicio post-venta, ubicación, entre otros; y, c) libertad de entrada y salida para las empresas en el mercado. A corto plazo, la competencia monopolística se asemeja al monopolio, ya que las empresas tienen cierto poder de mercado, pero a largo plazo, por el hecho de haber libertad de entrada y salida en el mercado, si las empresas que están dentro de ese mercado tienen beneficios, nuevas empresas entrarán en el mercado haciéndoles competencia, por lo que los beneficios de la supuesta diferenciación disminuirán, haciéndoles perder a las empresas originarias y el poder de mercado que poseían. Por tanto, el hecho de que en competencia monopolística el beneficio a largo plazo sea cero, es lo que le diferencia de un monopolio, donde debido a que no hay libertad de entrada y salida del mercado, sí es posible obtener beneficios a largo plazo. Como ejemplo podríamos nombrar el mercado de ropa para niños. Las empresas no venden ropa idéntica, si no que se diferencian en calidad, diseño, servicio en la venta. Esto puede hacer que cada empresa tenga cierto poder de mercado modificando los precios, sin ser ninguna de ellas la que tenga el poder dominante en el mercado de ropa de niños. Existen multitud de ejemplos de competencia monopolística, no obstante, aunque en muchos de ellos operen un gran número de empresas, siempre hay dos o tres que tienen un poder superior al del resto, pareciéndose a veces más un mercado oligopolístico que uno de competencia monopolística. Como ejemplo de lo mencionado, podemos citar el caso de la comida rápida, el cual a pesar de tener las características de un mercado de competencia monopolística, está claramente liderado por dos (McDonald’s y Burger King). Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “Competencia monopolística”.

<https://economipedia.com/definiciones/competencia-monopolistica.html>

¹⁰³ KRUGMAN, Paul. The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2008.

<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2008/krugman/facts/>

¹⁰⁴ AGUIRRE, Carlos. “La contribución de Paul Krugman a la disciplina económica y su impacto en el quehacer global”. Conexión ESAN. 24 de febrero de 2014.

<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/02/24/contribucion-paul-krugman-disciplina-economica/#nota1>

Las “economías de escala”¹⁰⁵ significan un menor costo unitario por producción en volúmenes grandes. Por tanto, la producción en grandes volúmenes a escala mundial será más eficiente, debiendo competir a nivel global las grandes empresas monopólicas transnacionales que producen productos semejantes¹⁰⁶.

A manera de ejemplo podemos citar los casos de la competencia de la industria automotriz de Estados Unidos de América (General Motors), Alemania (Mercedes Benz-BMW), Japón (Toyota-Mitsubishi), Hyundai (Corea del Sur); o entre las fabricantes de aeronaves como Air Bus (Alemania-Francia) y Boeing (Estados Unidos de América)¹⁰⁷.

2.3.3. Desarrollos recientes de las Teoría de Comercio Internacional

La Teoría del Comercio Internacional no consideró, hasta tiempos muy recientes, el papel de las empresas en el comercio internacional, asumiendo en los diferentes modelos de análisis que las empresas de un determinado sector de producción son idénticas (supuesto de la empresa representativa). Sin embargo, desde mediados de los años noventa, trabajos empíricos que han utilizado datos del comercio y la producción a nivel de empresa, revelan que las empresas - incluso dentro de una misma industria- son muy diferentes, y que tal heterogeneidad jugaría un papel muy importante en los resultados globales del comercio¹⁰⁸.

¹⁰⁵ Se denomina “economía de escala” a la situación en la que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. Se trata de una situación en la que cuanto más se produce, el coste que tiene la empresa por fabricar un producto es menor; produciéndose un mayor beneficio por cada unidad extra producida. Esta reducción del coste de fabricación unitario no se reduce porque baje el precio de las materias primas sino de aprovechar un material que tenemos ya comprado y en el que invertimos dinero en el pasado. Las economías de escala se pueden clasificar en dos tipos: 1) Interna: surgen dentro de la propia compañía; 2) Externa: nacen de factores externos, como el tamaño de la industria. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Economía de escala*”.

<https://economipedia.com/definiciones/economias-de-escala.html>

¹⁰⁶ AGUIRRE, Carlos. Op. cit.

¹⁰⁷ Ídem.

¹⁰⁸ GONZALEZ BLANCO, Raquel. “*Diferentes Teorías del Comercio Internacional*”. Revista de Economía ICE, Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica, N° 858, Enero-Febrero 2011, pp. 113-114.

<http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1393/1393>

Los académicos estadounidenses Andrew B. Bernard¹⁰⁹ y J. Bradford Jensen¹¹⁰, realizaron los primeros trabajos sobre la materia¹¹¹, motivados por el desconocimiento de la dinámica productiva y de la competencia de las empresas/sectores a nivel internacional¹¹².

Los resultados de los trabajos realizados por Bernard, Jensen, y otros autores, estuvieron enfocados principalmente en el sector manufacturero de los Estados Unidos de América, ofreciendo los siguientes resultados¹¹³:

1) Sólo un pequeño porcentaje de empresas son exportadoras (18% de las empresas estadounidenses en 2002)¹¹⁴.

¹⁰⁹ Andrew B. Bernard es un economista estadounidense, profesor de Economía Internacional en la Escuela de Negocios Tuck de la Universidad de Dartmouth, Estados Unidos de América (EUA), desde 1999. Recibió su doctorado en economía de la Universidad de Stanford en 1991 y ha sido profesor visitante del Instituto Tecnológico de Massachusetts y la Universidad de Yale. Es un experto en respuestas de las empresas y de la industria a la globalización. Fue uno de los primeros académicos en estudiar cómo las empresas responden a la globalización y ha publicado documentos sobre exportación, deslocalización, tercerización y productividad. También ha examinado la respuesta estratégica de las empresas estadounidenses y alemanas a la competencia de industrias de países de bajo costo como China, y los efectos de las reducciones de aranceles y costos comerciales en el desempeño de las empresas y el crecimiento de la productividad en la economía. En investigaciones recientes, ha documentado el surgimiento de productores de bienes sin fábrica en los Estados Unidos. De igual manera, ha revisado los puntos de vista tradicionales de la desindustrialización y explorado la dinámica de los nuevos exportadores y el papel de los intermediarios en el comercio mundial. Sus investigaciones actuales se centran en la evolución de las redes de producción globales (y nacionales) y las consecuencias para el desempeño de la empresa. Para mayor información véase: DARTMOUTH UNIVERSITY. Tuck School of Business. “Andrew B. Bernard”. <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/Andrew.Bernard/>

¹¹⁰ J. Bradford Jensen es un economista estadounidense, profesor titular de Negocios Internacionales en la Escuela de Negocios McDonough de la Universidad de Georgetown, Estados Unidos de América (EUA); recibió su PhD en economía de la Universidad de Stanford, EUA. Ha sido profesor visitante de Universidad Carnegie Mellon y de la Escuela de Negocios Tuck de la Universidad de Dartmouth, EUA. Es miembro senior no residente del Instituto Peterson de Economía Internacional e investigador asociado de la Oficina Nacional de Investigación Económica. Fue pionero en el uso de microdatos a nivel de planta para investigar el impacto del comercio internacional y la inversión en la economía. Su trabajo reciente examina la relación entre el comercio y el desempeño de la empresa y el impacto del comercio de servicios en la economía. Para mayor información véase: GEORGETOWN UNIVERSITY. McDonough Business School. “J. Bradford Jensen”. <https://cbpp.georgetown.edu/people/j-bradford-jensen/#>

¹¹¹ BERNARD, A. B. y JENSEN, J. B. “Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87”, Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics, 1995, pp. 67-112.

¹¹² GONZALEZ BLANCO, Raquel. Op. Cit., p. 114.

¹¹³ Ídem.

¹¹⁴ BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. “Firms in International Trade”. Journal of Economic Perspectives 21, 3, 2007, pp. 105-130.

2) La exportación está muy concentrada en un pequeño porcentaje de empresas exportadoras que realizan la mayor parte de la exportación (10% de las principales exportadoras manufactureras estadounidenses realizan el 96% de la exportación total del país).

3) La exportación supone un porcentaje reducido en la producción total (aunque hay variaciones sustanciales entre industrias).

4) En todos los sectores hay algunas empresas exportadoras, incluso en los sectores importadores netos.

5) Las empresas exportadoras son sustancialmente diferentes de las no exportadoras, incluso dentro del mismo sector/región, en aspectos como: a) tienen mayor dimensión, b) son más productivas, c) pagan salarios más altos, d) utilizan trabajadores más cualificados; y, e) son más intensivas en capital y tecnología.

Resultados similares se extraen de trabajos para otros países¹¹⁵, confirmando las conclusiones señaladas para una amplia gama de industrias y países; resultados empíricos que han llevado a la necesidad de plantear nuevos modelos de comercio internacional que consideren las diferencias entre empresas¹¹⁶.

¹¹⁵ BALDWIN, R. y FORSLID, R. "Trade Liberalization with Heterogeneous Firms". CEPR Discussion Paper, número 4635, Londres, 2004, p 2.

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=621548&rec=1&srcabs=771487&pos=2

¹¹⁶ En la actualidad el modelo más citado y empleado es el de M. MELITZ, que integra las diferencias entre empresas en el modelo de comercio de KRUGMAN (1980). Para mayor información véase: MELITZ, M. "The Impact of Trade on Intraindustry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71 (6), 2003, pp. 1695-1725.

a) Modelo de Bernard, Redding y Schott

Los economistas Andrew B. Bernard, Stephen J. Redding¹¹⁷, y Peter K. Schott¹¹⁸, formularon el “Modelo de Bernard, Redding y Schott”¹¹⁹, el cual, partiendo del modelo de ventajas comparativas, incorpora en el análisis firmas heterogéneas, para estudiar cómo las características de las empresas, los países y las industrias, interactúan para disminuir los costes de comercio. El modelo supone dos países, dos factores y dos industrias, estando cada industria constituida por una secuencia de empresas, cada una de las cuales produce una sola variedad diferenciada en su industria¹²⁰.

Considerando como supuestos: a) que los países difieren en la abundancia relativa de factores; b) que las industrias varían en la intensidad factorial; y, c) que las empresas tienen diferentes productividades; la investigación de Bernard, Redding y Schott, obtiene los siguientes resultados¹²¹:

1) Con la liberalización del comercio, las empresas de baja productividad tienen más probabilidades de fracasar y las de alta productividad tienen una mayor probabilidad de sobrevivir y crecer. Patrón que desplaza los recursos hacia las empresas de alta productividad, impulsa su crecimiento relativo y aumenta la

¹¹⁷ Stephen J. Redding es economista estadounidense, profesor titular de Economía de la Woodrow Wilson School of Public and International Affairs de la Universidad de Princeton, Estados Unidos de América. Ha centrado sus investigaciones en el comercio internacional y la geografía económica y la productividad, y el crecimiento económico. Para mayor información véase: Princeton University. Woodrow Wilson School of Public and International Affairs. “*Stephen J. Redding*”.

<https://www.princeton.edu/faculty-research/faculty/reddings>

¹¹⁸ Peter K. Schott es economista estadounidense, profesor de Economía Internacional en la Escuela de Negocios de la Universidad de Yale, Estados Unidos de América (EUA). Sus investigaciones se ha enfocado estudiar cómo las empresas y los trabajadores responden a la globalización. Sus proyectos más recientes examinan la disminución del empleo manufacturero en los EUA durante la década de 2000, la calidad relativa de las exportaciones de las economías en desarrollo frente a las desarrolladas, y la relación entre la política comercial y la productividad empresarial. Para mayor información véase: Yale University. Yale School of Management. “*Peter K. Schott*”.

<https://som.yale.edu/faculty/peter-k-schott>

¹¹⁹ BERNARD, A. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. “*Comparative Advantage and Heterogeneous Firms*”. *Review of Economic Studies*, 74, 1, 2007, p. 31-66.

<http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/HOHETRestud2007.pdf>

¹²⁰ *Ibidem*. p. 32.

¹²¹ GONZALEZ BLANCO, Raquel. *Op. Cit.*, pp. 114-116.

productividad global de toda la industria, la misma que será más elevada en los sectores de ventajas comparativas.

2) La liberalización del comercio, permite la expansión de la producción de las empresas exportadoras y aumenta la demanda de factores, haciendo subir el precio de los inputs de los factores, hasta el punto que las empresas de productividad baja no pueden cubrir sus costes fijos y se ven obligadas a salir del mercado.

3) Los resultados de la investigación concluyen que el comportamiento de las empresas heterogéneas amplía las ventajas comparativas de los países, creando una fuente de ganancia de bienestar con el comercio¹²²

d) Aportes de Richard E. Baldwin y Rikard Forslid

Los economistas Richard E. Baldwin¹²³ y Rikard Forslid¹²⁴ han estudiado el impacto de la liberalización del comercio con firmas heterogéneas. Sus

¹²² Para mayor información sobre el vínculo entre la liberalización del comercio y la productividad véase: 1) YEAPLE, S. R. "A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages". *Journal of International Economics* 65, 1, 2005, pp. 1-20.

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.595.491&rep=rep1&type=pdf>;
y, 2) MELITZ, M. J. y OTTAVIANO, G. I. P. "Market Size, Trade, and Productivity". *Review of Economic Studies*, 75, 1, 2008, pp. 295-316.
https://econpapers.repec.org/article/ouprestud/v_3a75_3ay_3a2008_3ai_3a1_3ap_3a295-316.htm

¹²³ Richard E. Baldwin es un economista estadounidense, profesor de Economía Internacional en el Instituto de Graduados de Estudios Internacionales y de Desarrollo en Ginebra, donde ha venido investigando la globalización y el comercio internacional durante los últimos 30 años. Después de obtener una licenciatura en economía de la Universidad de Wisconsin-Madison en 1980, recibió una maestría de la London School of Economics en 1981. Completó su doctorado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts en 1986, bajo la guía de Paul Krugman. Ha Recibido doctorados honorarios de la Turku School of Economics (Finlandia), la Universidad de St. Gallen (Suiza) y la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Ha sido Presidente del Centro de Investigación de Política Económica (CEPR), es investigador asociado en la Oficina Nacional de Investigación Económica y fue elegido dos veces como miembro del Consejo de la Asociación Económica Europea. Ha publicado extensamente en las áreas de globalización, comercio internacional, regionalismo, OMC, integración europea, geografía económica, economía política y crecimiento, y es reconocido como un experto en los factores económicos y los riesgos de la globalización. Para información véase: INSTITUTO DE GRADUADOS DE ESTUDIOS INTERNACIONALES Y DE DESARROLLO EN GINEBRA. "Richard E. Baldwin".
<https://graduateinstitute.ch/academic-departments/faculty/richard-edward-baldwin>

¹²⁴ Rikard Forslid es un economista sueco, profesor de Economía Internacional de la Universidad de Estocolmo. Sus investigaciones giran en torno al comercio internacional, economía del medioambiente, geografía económica, economía regional y crecimiento económico. Para mayor información véase. STOCKHOLM UNIVERSITY. "Rikard Forslid".
<https://www.su.se/english/profiles/forsl-1.181716>

investigaciones indican que las inversiones y la acumulación de capital pueden contribuir a asegurar y sostener las aglomeraciones¹²⁵. De igual modo, analizan los efectos de la acumulación de capital humano¹²⁶ y estudian cómo operan las fuerzas de aglomeración y de dispersión de los productores, de la mano de obra, y de los consumidores¹²⁷.

La contribución de Baldwin y Forslid, asume que los actores económicos operan en un contexto de competencia imperfecta, donde los rendimientos crecientes de escala de un determinado sector económico, constituyen la elección preferida. Asimismo, incorporan la idea de que los costes están directamente asociados al comercio y al transporte, pretendiendo descubrir qué fuerzas impulsan la aglomeración (fuerzas centrípetas) y cuáles favorecen la dispersión o desaglomeración (fuerzas centrífugas)¹²⁸.

¹²⁵ BALDWIN, R. E. "Agglomeration and endogenous capital". *Discussion Paper*, 1847. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR), 1998.

¹²⁶ BALDWIN, R. E. "Agglomeration and endogenous capital". *European Economic Review*, 43, 1999, pp. 253-280

¹²⁷ CUADRADO-ROURA, JUAN R. "¿Es tan "nueva" la "Nueva Geografía Económica"?", *Sus aportaciones, sus límites y su relación con las políticas*. Santiago, mayo 2014, Vol. 40, Nº 120. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612014000200001

¹²⁸ **El fenómeno de las "economías de aglomeración" lleva estudiándose desde los años 30**, aunque con más interés a partir de la segunda mitad de los 80 del siglo pasado. Economistas famosos como Paul Krugman o Joseph Stiglitz han trabajado esta línea de investigación. El fenómeno económico es, que las empresas tienen ventajas al localizarse todas en un único lugar, **principalmente por las economías de escala y por los efectos de red**. Es decir, se entiende que estar en Detroit les resulta favorable a los fabricantes de coches, o estar en Londres a los bancos, o un estudio de cine en Los Ángeles, o a la alta costura en Milán o París. La aglomeración tiene las ventajas de los **flujos de información y la reducción de ciertos costes** debido al producir las unas al lado de las otras. De igual manera, las "economías de aglomeración" serán útiles para la industria auxiliar, debido a que podrán atender a varios clientes a la vez, ofreciendo precios más competitivos. Del mismo modo, las "economías de aglomeración" son favorables para **las empresas respecto a los trabajadores**, dado que, si necesitan un empleado especializado en un tema específico, será más barato obtenerlo de la competencia si trabaja en la misma área geográfica, que si hubiera que ofrecerle suficiente como para que le compense desplazarse con su familia una larga distancia. Por otro lado, las "deseconomías de escala" surgen de las **desventajas que tiene la aglomeración**. Es decir, si las "economías de escala" serían una fuerza centrípeta que nos acerca al centro, las "deseconomías de escala" actuarían en sentido contrario como una fuerza centrífuga que nos aleja del centro. Cuando se alcanza cierto punto, a las empresas les empieza a resultar más costoso estar situadas en el mismo lugar y comienzan a pensar en relocalizarse. La relocalización puede darse por diferentes motivos: a) puede suceder que los trabajadores se pasen a la competencia por sueldos más altos, lo que implicaría que la industria acabe pagando sueldos muy altos a sus trabajadores para retenerlos, como sucede actualmente en el emporio tecnológico de Silicon Valley en California. Estados Unidos de América; b) **puede que simplemente se acabe el espacio disponible** para actividades intensivas en el mismo factor o que se incremente demasiado el coste de ciertos recursos (agua o electricidad); c) puede que colapsen las carreteras, como suele suceder en los atascos que se sufren en las grandes urbes del mundo; entre otros motivos. A veces la "desaglomeración económica" produce un **movimiento centro-periferia**, en el que se mueve la producción a las afueras, como sucede

Dentro de las fuerzas centrípetas destacan tres en particular: 1) los movimientos migratorios de la mano de obra; 2) las ligazones intersectoriales hacia adelante y hacia atrás entre las distintas ramas productivas (o empresas); y, 3) la elasticidad de la oferta del factor trabajo, vinculada al hecho de que puedan producirse transferencias de mano de obra entre ramas productivas, así como movimientos migratorios de carácter más general¹²⁹.

El proceso de aglomeración tiende a impulsar la migración de la mano de obra hacia las regiones en las que existe una producción inicial más elevada (capacidad productiva), donde se acumulan la mayor producción de bienes, servicios, y puestos de trabajo, de forma tal que se incrementa la demanda, los beneficios y las rentas locales, y se retroalimenta el proceso, con el objetivo de incentivar a un mayor número de empresas a producir más bienes y servicios¹³⁰.

La aglomeración -o concentración- resulta cada vez más atractiva, al existir una amplia base de producciones intermedias que precisan muchas de las empresas ya localizadas o en fase de localización, intensificándose los intercambios vía oferta y demanda, entre todos los actores económicos productores bienes y servicios¹³¹.

Asimismo, las economías de aglomeración aumentan cuando una empresa disfruta de rendimientos crecientes de escala en un centro o región determinados, situación que puede deberse a distintas causas: a) disponibilidad de recursos naturales o localización (que no están dispersos); b) posición monopolística o cuasi-monopolística de una o varias empresas (condiciones de competencia imperfecta); c) una decisión política tomada en el pasado (por

con ciertas empresas que se trasladan sus instalaciones o parte de su producción a las afueras de la ciudad o a ciudades cercanas para reducir costos logísticos y operativos, buscando alcanzar mayor competitividad. Para mayor información véase: NAVARRO, Javier. *“Economías de aglomeración, por qué la actividad económica tiende a acumularse”*. El Blog Salmón. 29 de noviembre de 2015.

<https://www.elblogsalmon.com/entorno/economias-de-aglomeracion-por-que-la-actividad-economica-tiende-a-acumularse>

¹²⁹ CUADRADO-ROURA, JUAN R. Op. Cit.

¹³⁰ Ídem.

¹³¹ Ídem.

ejemplo, la decisión de que una ciudad sea la capital del país); y, otras posibles razones que puedan plantearse al respecto¹³².

De igual manera, los rendimientos de escala existentes, atraen cada vez más personas buscando obtener salarios más elevados, encontrar una mayor/mejor oferta de empleos y disfrutar de algunos beneficios colaterales (oferta cultural, educativa o de ocio)¹³³.

El análisis de Richard E. Baldwin y Rikard Forslid sobre el impacto de la liberalización del comercio con firmas heterogéneas, concluye que la liberalización siempre conduce a ganancias de bienestar, aunque encontraron un efecto interesante, que es el “efecto anti variedad”, que significa: la variedad consumida -el rango de variedad de productos- puede reducirse en un país como resultado de la liberalización¹³⁴.

De lo expuesto, podemos señalar que los tres grandes grupos de Teorías del Comercio Internacional -Clásica, Nueva y Reciente- no son excluyentes, sino complementarios, debido a que las relaciones comerciales internacionales son muy complejas, no pudiendo ser explicadas por una sola causa o teoría. En el Cuadro 1 se puede apreciar un ilustrativo resumen de los principales grupos de teorías examinadas¹³⁵.

¹³² Ídem.

¹³³ Ídem.

¹³⁴ BALDWIN, R. y FORSLID, R. “*Trade Liberalization with Heterogeneous Firms*”. CEPR Discussion Paper, N° 4635, Londres, 2004, p. 2.

¹³⁵ BLANCO GONZALEZ, Raquel. Op. cit. p. 115.

CUADRO 1
TEORÍAS DEL COMERCIO Y SU CAPACIDAD PARA EXPLICAR LAS CAUSAS DEL COMERCIO

Hechos	«Viejas» teorías del comercio	«Nuevas» teorías del comercio	Modelo integrado	Modelo empresas heterogéneas	Modelo «integrado» empresas heterogéneas
	RICARDO (1817), HECKSCHER (1919), OHLIN (1933)	KRUGMAN (1980)	HELPMAN y KRUGMAN (1985)	MELITZ (2003), BERNARD <i>et al.</i> (2003)	BERNARD, REDDING y SCHOTT (2007)
Comercio					
Interindustrial	Sí	No	Sí	No	Sí
Intraindustrial	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Exportadores y no exportadores dentro de las industrias	No	No	No	Sí	Sí
Comercio y productividad					
Dentro de la industria los exportadores son más productivos que los no exportadores	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial aumenta la productividad de la industria mediante la reasignación. . .	No	No	No	Sí	Sí
Comercio y mercado laboral					
Cambios netos en el empleo en las industrias tras la liberalización comercial	Sí	No	Sí	No	Sí
Simultáneamente creación y destrucción bruta de empleo dentro de las industrias tras liberalización comercial	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial afecta a las retribuciones de los factores relativamente abundantes. . .	Sí	No	Sí	No	Sí

FUENTE: BERNARD, JENSEN, REDDING y SCHOTT (2007, página 107).

Fuente: Raquel González Blanco. “Diferentes Teorías del Comercio Internacional”. *Revista de Economía ICE, Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*, Nº 858, Enero-Febrero 2011 p. 115

2.4. Teoría del Capitalismo Rentístico

Como complemento a las Teorías del Comercio Internacional mencionadas en los acápites precedentes, consideramos pertinente incorporar como un marco teórico adicional de análisis para el presente trabajo de investigación, la “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”¹³⁶, desarrollada por el reconocido economista venezolano, Asdrúbal Baptista¹³⁷.

¹³⁶ BAPTISTA, ASDRUBAL. “*Teoría Económica del Capitalismo Rentístico*”. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010.

¹³⁷ Asdrúbal Baptista Troconis es un reconocido economista venezolano, abogado, profesor universitario y editor. Es profesor titular vitalicio del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) y de la Universidad de Los Andes, Catedrático Simón Bolívar de la Universidad de Cambridge y Fellow del Corpus Christi College. Es Individuo de Número Fundador de la Academia Nacional Venezolana de Ciencias Económicas. Entre 1991 y 1992 fue académico visitante en la Universidad de Harvard. En 1994 fue designado como Ministro de Estado para la Reforma de la Economía de Venezuela, en el gobierno de Rafael Caldera (1994-1999). Después de tres meses en el cargo lo abandonó por desacuerdo con el proyecto de Apertura Petrolera. Destacan como sus obras más importantes los libros “*Bases cuantitativas de la economía venezolana*”, “*Teoría económica del capitalismo rentístico*”, y “*Limites de la economía política*”. Para mayor información véase: ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE VENEZUELA. “*Asdrúbal Baptista*”.

La “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico” describe y analiza una realidad socio-económica donde, un Estado-Nación propietario de un medio de producción no producido¹³⁸, capta o recibe un ingreso o provento que le paga el mercado mundial con cargo a su propiedad; que presenta cuatro rasgos fundamentales: 1) el carácter de excedente absoluto de ese ingreso o provento, puesto que su contrapartida es un medio de producción no producido; 2) la causa primigenia que lo soporta, el ejercicio de un derecho de propiedad terrateniente; 3) la contraparte del derecho territorial ejercido, la relación del capital; y, 4) el ámbito donde toma lugar el ejercicio de propiedad, el mercado mundial¹³⁹.

A los aspectos mencionados, cabe añadir la particular racionalidad histórica de cada Estado-Nación, asociada con el ejercicio de su soberanía política, respecto de la utilización de un recurso o medio de producción generador de renta estatal¹⁴⁰.

Es así que, el Estado-Nación terrateniente que ejercita la propiedad nacional sobre un recurso no producido, se convierte en un agente económico “privado” en el ámbito del mercado mundial y en un agente político/público en el ámbito nacional¹⁴¹.

Bernard Mommer¹⁴², economista especializado en temas petroleros que trabajo conjuntamente el tema reseñado con Asdrúbal Baptista, señala en el prólogo a

<https://www.ancevenezuela.org.ve/ance/individuo-nro-actual/asdr%C3%BAbal%20baptista>

¹³⁸ El medio de producción no producido se refiere a recursos naturales renovables y/o no renovables vinculados con la producción agrícola (soya, maíz, trigo, entre otros), hidrocarburífera (petróleo y gas) y minera (oro, plata, cobre, zinc, coltán, entre otros)

¹³⁹ *Ibídem*, p. XXXI

¹⁴⁰ BAPTISTA, ASDRUBAL. “*El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana*”. Cuadernos del CENDES, Año 22, N° 60, Tercera Epoca, Setiembre-Diciembre 2005, p. 96

¹⁴¹ BAPTISTA, ASDRUBAL. “*Teoría Económica del Capitalismo Rentístico*”. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010, p. XIV.

¹⁴² Bernard Mommer (1943-) es un economista experto en materia petrolera, autor de varios trabajos académicos y libros sobre la influencia y efectos del crudo en la economía del país. En 2005 fue designado viceministro de Hidrocarburos, cargo que desempeñó hasta 2008 cuando fue nombrado gobernador de Venezuela ante la OPEP. En 2005 también ejerció como director externo de Petróleos de Venezuela (PDVSA). Es licenciado en Matemáticas y doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Tübingen, Alemania. De 1995 a 2001 se desempeñó como investigador senior del Oxford Institute for Energy Studies y del St. Anthony’s College de Oxford University. Fue docente en la Universidad de los Andes (ULA). Era uno de los autores petroleros

la primera edición de la “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico” (1997), que el capitalismo rentístico tiene tres características fundamentales que lo definen: “En primer lugar y por encima de todo, es una forma de desarrollo capitalista; 2) En segundo lugar, es una forma de desarrollo de un capitalismo nacional, favorecido, significativa y sostenidamente, por una renta internacional de la tierra. Presupone pues, que la economía nacional en cuestión se haya inserta en un mercado mundial ya altamente desarrollado. Tercero, esta renta internacional de la tierra corresponde, en primera instancia, al Estado”¹⁴³.

Asdrúbal Baptista construye su “Teoría del Capitalismo Rentístico”, en base a la experiencia histórica económica venezolana del siglo XX e inicios del XXI, partiendo del concepto de “renta de la tierra” desarrollado por los economistas clásicos, para luego analizar la influencia de la “renta territorial del petróleo” en la historia de Venezuela, sus imbricaciones en la vida económica, política y socio-cultural del país, así como las distorsiones que introdujo en el normal desarrollo económico¹⁴⁴.

Entre las principales distorsiones que introduce el capitalismo rentístico al normal desenvolvimiento de una economía, se mencionan las siguientes: a) desviación de la relación entre el ingreso nacional y el producto interno neto; b) incremento del tamaño relativo del empleo público; c) sobrevaloración de la tasa real de cambio; d) diferencias en la relación consumo-ingreso; e) anomalías en el comportamiento de las exportaciones, importaciones, balanza comercial; entre otras distorsiones, producto del ingreso excedentario o extraordinario percibido

y asesores preferidos del fallecido presidente Hugo Chávez, quien lo citaba en varias ocasiones en sus intervenciones. Fue un actor importante en el proceso de negociación de la migración de los convenios operativos a empresas mixtas, iniciativa emprendida por Chávez en 2006, para revertir la llamada Apertura Petrolera, implementada durante el gobierno de Rafael Caldera (1994-1999). Actualmente enfrenta un proceso judicial en Venezuela acusado de participar en una trama de corrupción dentro de PDVSA. Para mayor información véase: BANCA Y NEGOCIOS. “¿Quién es Bernard Mommer, acusado por la Fiscalía de corrupción en PDVSA?”. 29 de diciembre de 2017.

<http://www.bancaynegocios.com/quien-es-bernard-mommer-acusado-por-la-fiscalia-de-corrupcion-en-pdvsa/>

¹⁴³ BAPTISTA, ASDRUBAL. “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010, p. XVII.

¹⁴⁴ BAPTISTA, ASDRUBAL. “El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana”. Cuadernos del CENDES, Año 22, N° 60, Tercera Época, Setiembre-Diciembre 2005, pp. 95-111.

por la explotación petrolífera, desde inicio de la década de los años veinte del siglo pasado¹⁴⁵.

La teoría económica utiliza el término “renta” para nombrar una clase de remuneración a la que tiene derecho el propietario de unos medios de producción no producidos, cuando esos medios son parte de una relación económica moderna (capitalista)¹⁴⁶.

Sobre el particular, Karl Marx nos brinda mayores luces sobre la definición de “renta de la tierra”, diferenciándola del concepto “ganancia o beneficio” del capital tierra: *“El representante de la tierra como capital no es el terrateniente, sino el agricultor. Los frutos rendidos por la tierra como capital son intereses y beneficios industriales, no renta. La tierra, en cuanto rinde interés o beneficios, es un capital, y como tal capital no genera renta, valga decir, no es una propiedad territorial. [En suma,] la renta resulta de las relaciones sociales dentro de las cuales toma lugar el aprovechamiento de la tierra. No es el producto de una naturaleza más o menos durable del suelo. La renta es una consecuencia de la sociedad, no de la tierra”*.¹⁴⁷

Por tanto, siguiendo la lógica de Karl Marx, el agricultor sería el representante de la tierra como capital, mientras que el terrateniente sería el representante de la tierra como renta.

Continuando en esa línea, la Teoría Económica del Capitalismo Rentístico define a la “renta territorial del petróleo” o “renta petrolera” como: *“la participación del propietario de recurso en unos ingresos excedentarios generados en el mercado de trabajo mundial. [...] provento [extraordinario] del propietario terrateniente [que] no proviene del mercado de trabajo nacional”*¹⁴⁸; donde el valor financiero de la “renta petrolera” estará determinado por la diferencia entre la tasa general

¹⁴⁵ Ibídem. pp. 100-111.

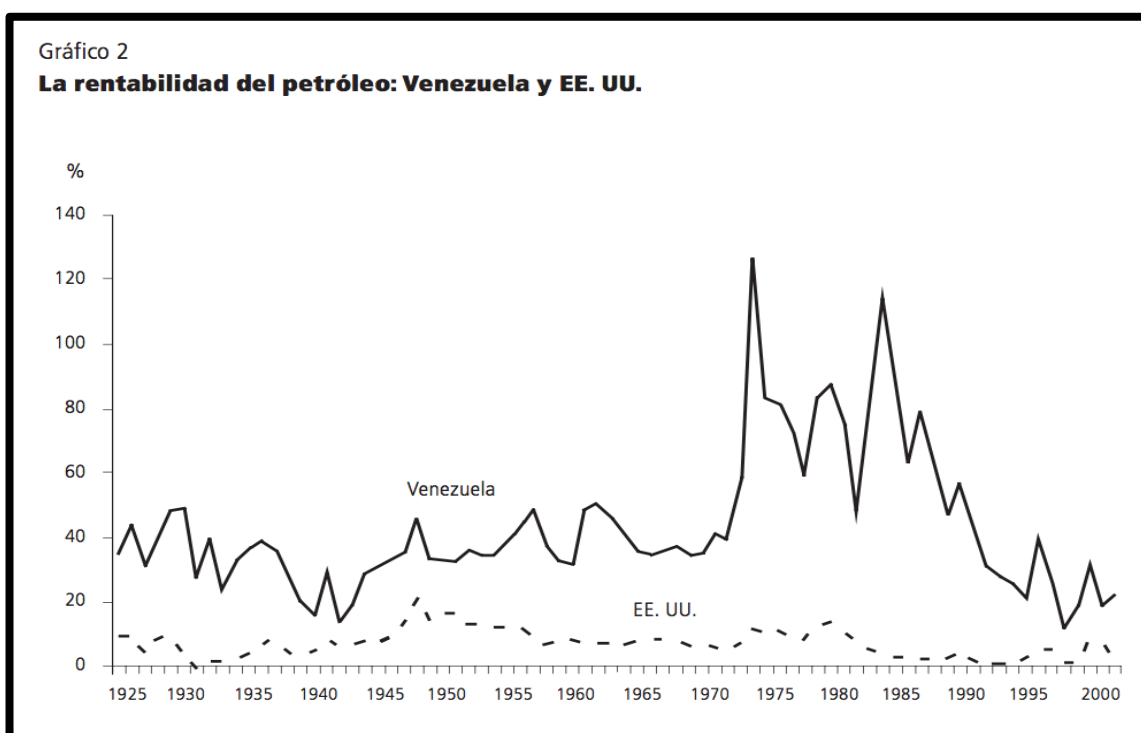
¹⁴⁶ Ibídem. p. 98.

¹⁴⁷ MARX, KARL. *“The Poverty of Philosophy [1847]”*. Progress Publishers, Nueva York, 1971, p.165.

¹⁴⁸ BAPTISTA, ASDRUBAL. *“Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”*. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010, p. XXXI

de rentabilidad del capital invertido en sector petrolero de los Estados Unidos de América (EUA)¹⁴⁹ y la tasa general de rentabilidad del capital del invertido en el sector hidrocarburos venezolano¹⁵⁰.

Para mayor ilustración sobre el concepto de renta petrolera, véase el Gráfico N° 1, donde se compara las tasas de rentabilidad del petróleo en los EUA y Venezuela. El espacio entre ambas curvas de tendencia -entre las líneas continua y punteada- sería la renta petrolera recibida por Venezuela, representada por el diferencial de tasas de ganancia del sector hidrocarburos en ambos países.



Fuente: BAPTISTA, ASDRUBAL. “El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana”, Cuadernos del CENDES, Año 22, N° 60, Tercera Época, Setiembre-Diciembre 2005, p. 100.

¹⁴⁹ Se toma como base referencial para el cálculo de la renta petrolera, la tasa general de la rentabilidad del capital invertido en sector petrolero de los Estados Unidos de América (EUA), debido a su importancia como productor y consumidor en la integración del mercado mundial de hidrocarburos, y porque las mismas se consideran como las peores condiciones productivas del mercado. A manera de ilustración, para el año 2000, la producción de petróleo por pozo en el mundo era de 75 barriles por día; en Venezuela era 150 barriles/día, mientras que en EUA la producción era de 10,9 barriles día (OPEC, Annual Statistical Bulletin, 2002). A mediados de 2019 la producción petrolera en Venezuela ha disminuido mucho, como consecuencia de diversos factores. Para septiembre de 2019 la producción diaria cayó a 644 mil barriles diarios, la cifra más baja en 74 años, según datos ofrecidos por la (OPEC, Monthly Review, October 2019).

¹⁵⁰ BAPTISTA, ASDRUBAL. “El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana”. Cuadernos del CENDES, Año 22, N° 60, Tercera Época, Setiembre-Diciembre 2005, pp. 96-98.

A tenor de lo señalado, podría decirse en términos generales que: *“el capitalismo rentístico es una estructura económica nacional con una doble sustantividad. Por un lado, es capitalista, en cuanto una porción de su ingreso disponible total, de cuantía importante, se crea en la relación del capital a escala universal y allí se lo capta. Por el otro lado es rentística, puesto que la relación de origen de ese excedente se funda en una propiedad nacional ejercida por el Estado sobre un recurso no producido, al que demanda y requiere el mercado mundial”*¹⁵¹.

Respecto a la evolución del comportamiento del capitalismo rentístico, Asdrúbal Baptista, partiendo de la experiencia histórica venezolana, particularmente de los arreglos económicos e institucionales de fines de la década de los setenta del siglo pasado, concluye lo siguiente: *“El desarrollo capitalista de una economía originalmente muy atrasada, basado en el aprovechamiento de una renta internacional de la tierra, sigue un curso previsible. A un periodo intenso y generalizado de crecimiento y maduración le sigue un aprovechamiento cada vez menor de la renta captada y empleada a los fines de crecer, hasta alcanzarse una situación en la que, con la madurez, aparecen necesidades institucionales y estructurales cuya satisfacción se enfrenta con la existencia misma de la renta. En esta condición históricamente final, los circuitos de la acumulación se entranan, impidiendo un desarrollo auto sostenido y prolongado. [...] Una vez desaparecida la adjetivación rentística del sujeto capitalista [Estado terrateniente], [...] la estructura [económica] fundamental hubiera de recobrar incólumes sus pautas propias [anteriores al periodo rentista]”*¹⁵².

En lo relativo a la capacidad -y limitaciones- de acción política del Estado-Nación Terrateniente, a propósito de los recursos extraordinarios de los que goza producto de la renta petrolera que percibe, Asdrúbal Baptista señala que el flujo de la renta internacional del petróleo que apropia el Estado terrateniente, cuyo uso o destino puede ser indistintamente la acumulación o el consumo, se

¹⁵¹ BAPTISTA, ASDRUBAL. *“Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”*. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010, pp. XXXI-XXXII.

¹⁵² *Ibíd.* p. XXXIV y XXXVI

constituye, desde el inicio, en un margen adicional de flexibilidad para la acción política transformadora o, en su defecto, de preservación política¹⁵³.

La razón de lo mencionado en el párrafo precedente, descansa en el hecho que este flujo no es propiamente producido, sino captado del mercado mundial con cargo a la propiedad del Estado terrateniente, por lo que no envuelve en su origen, las complejidades vinculadas con organización de las tareas de producir y comercializar bienes, así como el establecimiento de regímenes de competencia, mediante la conjunción de trabajo asalariado y medios de producción privados¹⁵⁴.

Por otro lado, el autor de la “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico” indica que, debería esperarse una congruencia sistemática entre el carácter de la producción y la naturaleza de los arreglos sociales, o dicho de otra manera, la relación social de producción emitirá señales fundamentales relativas a los arreglos políticos; la organización social; y, las pautas para la distribución de los ingresos; señales que portan la idea fundamental que estos arreglos sociales deben ser producto de cierto consenso y encontrarse muy bien fraguados, permitiendo asegurar la continuidad de la reproducción de la sociedad, sustentada en el acto mismo de la producción¹⁵⁵.

Adicionalmente, la “Teoría Económica del Capitalismo Rentístico” nos muestra una particular anomalía que presenta el Estado-Nación terrateniente que ejerce la propiedad nacional sobre un recurso no producido y recibe en contrapartida una renta de la tierra: el desarrollo de una autonomía -económico/financiera- respecto del cuerpo social al que representa, al no requerir los ingresos tributarios provenientes de la ciudadanía para el cumplimiento de sus funciones primordiales, debido a que sus necesidades económicas se encuentran cubiertas gracias al provento rentístico¹⁵⁶.

¹⁵³ *Ibidem*. pp. XXXVII y XXXVIII.

¹⁵⁴ *Ídem*.

¹⁵⁵ *Ídem*.

¹⁵⁶ *Ibidem*. pp. XIV-XV.

Finalmente, respecto a la utilización de la renta de a tierra captada por el Estado-Nación Terrateniente, Asdrúbal Baptista concluye que esta podría aprovecharse de dos maneras: 1) la construcción de un proyecto nacional no capitalista, que se traduciría en un régimen solidario de planificación global basado en la lógica del trabajo; o, 2) la transición hacia una sociedad no rentística transformado la relación de propiedad sobre el recurso que produce la renta, mediante la transferencia de tales recursos a agentes privados -nacionales o extranjeros-, para recibir a cambio tributos en reemplazo de renta, restableciéndose la dependencia del Estado-Nación con la sociedad, y preservando su capacidad de gasto, mediante la renovada capacidad impositiva tributaria sobre el ingreso de los privados en general¹⁵⁷.

2.5. La competitividad de las empresas como base del crecimiento económico

Unas de las variables más influyentes en la prosperidad económica de un Estado-Nación con relación a su comercio exterior, es la competitividad de su aparato productivo frente al de otros Estados-Nación, la cual se encuentra influenciada directamente por la capacidad de su industria para innovar y perfeccionarse continuamente. Podría decirse que la competitividad de las empresas de un Estado-Nación conforma lo que se denomina la “competitividad nacional”, base fundamental con la cual las empresas nacionales van creciendo y conquistando nuevos mercados paulatinamente¹⁵⁸.

De acuerdo con la “Crítica de la Economía Política”¹⁵⁹, la competitividad de una empresa está basada -según la ley del valor- en su capacidad de producir

¹⁵⁷ Ídem.

¹⁵⁸ BITAR, S., & TRONCOSO, E. (1982). “Venezuela, hacia una nueva estrategia industrial. Nueva Sociedad”, (62), 113-125.

¹⁵⁹ La “economía política” tiene como objeto de estudio las relaciones económicas. Las corrientes clásicas y neoclásicas de la economía política se caracterizan por naturalizar estas relaciones a partir de concebir al valor de las mercancías como un atributo natural de las mismas. La “economía política crítica” se contrapone a las corrientes de la economía política clásica y neoclásica, al reconocer el valor de las mercancías como un fenómeno puramente social y, en consecuencia, de carácter histórico. Sin embargo, esta economía política recae en el mismo tipo de naturalización que las corrientes a las que se opone, al concebir a la libertad de los individuos que subyace a la relación mercantil, como una característica natural del ser humano. De este modo, la “economía política crítica” se afirma como un tipo de teoría económica en tanto limita

mercancías por debajo del “Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario”¹⁶⁰, con respecto a otras empresas competidoras. Lo mencionado significa, que una empresa gastará menos tiempo o recursos (dinero, trabajo, energía, materiales) que sus competidores fabricando una mercancía determinada (exactamente igual a la de su competencia), que le permite obtener un rédito mayor que las demás cuando su producto se comercializa en el mercado nacional/mundial. Esto se traduce finalmente, en una mayor acumulación de capital o en un desplazamiento de competidores, si la empresa decide reducir precios e imponer sus mayores capacidades productivas (productividad) en el mercado¹⁶¹.

Desde otro ángulo, Michael Porter, especialista mundial en competitividad internacional y reconocido exponente de la economía ortodoxa, postula que las empresas obtienen ventajas frente a los mejores competidores del mundo, debido a la presión y el desafío, precisando que la ventaja competitiva se crea y

su objeto de estudio a las relaciones económicas abstraídas de la subjetividad de los individuos que las encarnan. En contraposición, la “crítica de la economía política” se constituye como la negación misma de toda “economía política” en cuanto su objeto de estudio es el carácter históricamente específico de la subjetividad humana enajenada en la mercancía. Para mayor información ver: CENTRO PARA LA INVESTIGACIÓN COMO CRÍTICA PRÁCTICA (CICP). “¿Economía política crítica o crítica de la economía política?. A 150 años de la publicación de *El Capital*”.

<https://cicpint.org/es/economia-politica-critica-o-critica-de-economia-politica-critica-150-anos-de-la-publicacion-de-el-capital/>

¹⁶⁰ El “Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario” (TTSN), es el tiempo que se necesita para elaborar una mercancía en las condiciones de producción socialmente normales. En la economía mercantil basada en la propiedad privada, la magnitud del TTSN para elaborar un producto se establece espontáneamente en el curso de la competencia entre los productores de mercancías. El TTSN determina la magnitud del valor de la mercancía. Los capitalistas en cuyas empresas el tiempo individual de trabajo es menor que el socialmente necesario perciben, además de la ganancia habitual, una plusvalía extraordinaria. Los fabricantes que producen una mercancía sobre la base de un tiempo individual de trabajo mayor que el socialmente necesario, sufren pérdidas y se ven obligados a mejorar la técnica de la producción, a elevar la productividad del trabajo. En caso contrario, se arruinan. Resulta, pues, que en el capitalismo, la contradicción entre el Tiempo Individual de Trabajo (TIT) y el TTSN presenta un carácter irreconciliable y antagónico. En la economía socialista, la magnitud del TTSN se forma bajo la acción planificada del Estado. Debido al crecimiento incesante de la productividad del trabajo social, se crean condiciones para reducir sistemáticamente, según un plan, el TTSN. Bajo el socialismo las contradicciones entre el TIT y el TTSN se resuelven de manera planificada. Las empresas en que el TIT es superior al socialmente necesario, elevan su productividad introduciendo maquinaria moderna, mejorando la organización, y así alcanzan el nivel o equiparan el TTSN con el TIT. Para mayor información véase: DICCIONARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA EDITADO POR BORISOV, ZHAMIN Y MAKÁROVA. “*Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario*”.

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/t/tiempots.htm>

¹⁶¹ IÑIGO CARRERA, JUAN. “*El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*”. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008, pp. 327.

https://cicpint.org/wp-content/uploads/2017/03/1%C3%B1igo-Carrera_El-capital.-Raz%C3%B3n-hist%C3%B3rica-sujeto-revolucionario-y-conciencia.pdf

se sostiene mediante un proceso altamente localizado y competitivo. Las diferencias en valores, culturas, estructuras económicas, instituciones e historias nacionales contribuyen al éxito competitivo. De igual manera, existen marcadas diferencias en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede o será competitiva en todas o incluso la mayoría de las industrias. En último término, las naciones tienen éxito en algunas industrias específicas, porque su entorno local es el más visionario, dinámico y desafiante, en ese nicho focalizado de la producción del bien donde tiene una ventaja competitiva¹⁶².

Por las razones mencionadas, existe entre los gobiernos una tendencia creciente a experimentar con diversas políticas orientadas a promover la competitividad nacional, desde esfuerzos para manejar o aproximarse a un tipo de cambio competitivo que estimule a la exportación, hasta nuevas medidas para gestionar el comercio, acompañadas de políticas para relajar la regulación antimonopolio en favor de los procesos de concentración y centralización de capital, que son los que finalmente garantizan a las empresas la tan necesaria elevada escala productiva (economía de escala) que les permita abaratar costos unitarios para competir de la manera más eficiente en el mercado global¹⁶³.

La transición de la ausencia de exportaciones no tradicionales o con valor agregado, distintas a las que portan renta del suelo (exportaciones mineras o agrícola), a una exportación diversificada y competitiva es la mayor recompensa para las políticas industriales que procuran la transformación económica de un Estado-Nación en la dirección de maximizar el potencial que deviene de las ventajas comparativas con las que cada país cuenta. A la luz de ello, la política industrial ha sido vital para lanzar en la región actividades exportadoras radicalmente nuevas. Lo mencionado puede observarse en algunos sectores

¹⁶² PORTER, Michael. *“La Ventaja Competitiva de las Naciones”*. Harvard Business Review América Latina, Noviembre 2007, pp. 2-23.

¹⁶³ SUTHERLAND, MANUEL. *“Crítica a la política económica del “socialismo del siglo XXI”: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales”*. Revista de Estudios Latinoamericanos N° 38, julio-diciembre 2019, México D.F., pp. 39-63.
<http://revistas.unam.mx/index.php/rel/article/view/57456>

productivos en el Perú (agroindustria de exportación y textil confecciones); mientras que en Venezuela ha sucedido lo contrario¹⁶⁴. (Agosin, Atal, & Co., 2010).

2.6. El comercio internacional como herramienta de crecimiento económico

A través del comportamiento del comercio exterior, puede evidenciarse el crecimiento económico de un país durante un determinado periodo de tiempo; donde el proceso de la sustitución de importaciones por producción interna y mayores exportaciones, forman parte de lo que se considera la base material de la prosperidad económica relativa en una nación¹⁶⁵.

En tal sentido, podemos señalar que el crecimiento económico de un país se manifiesta, principalmente, en su capacidad para sustituir competitivamente las importaciones, en las cuales tiene cierta potencialidad competitiva, y exportar productos manufacturados portadores de trabajo complejo (bienes alto valor agregado), que proporcionen divisas para cubrir el pago de las importaciones de las mercancías y servicios necesarios para sostener el esfuerzo económico nacional¹⁶⁶.

El crecimiento de los ingresos de divisas por encima de las necesidades de la población y del aparato productivo, aleja a la llamada “restricción externa”¹⁶⁷ como limitante del crecimiento, así como cualquier posibilidad de

¹⁶⁴ AGOSIN, MANUEL; ATAL, PABLO ET AL. *“La era de la productividad. Como transformar las economías desde sus cimientos”*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D.C., 2010.

¹⁶⁵ TORRES GAYTAN, RICARDO. *“Teoría del Comercio Internacional”* (1972). Siglo XXI Editores, México D.F., 2005.

¹⁶⁶ *Ibidem*.

¹⁶⁷ La “restricción externa” es un término bastante difundido entre economistas para hacer referencia al problema de disponibilidad de divisas o de desbalance externo, que enfrenta periódicamente una economía, interrumpiendo su crecimiento. Para caracterizar el funcionamiento de la economía entre la posguerra y mediados de los años setentas se desarrolló la explicación de los ciclos Stop & Go. De manera muy simplificada, la economía crecía hasta un punto tal que la escasez de divisas producía un salto en el dólar para equilibrar el mercado cambiario, la devaluación afectaba negativamente el ingreso real contrayendo la absorción interna y la economía entraba en recesión. Luego, por un par de años, se recuperaba la senda de crecimiento basada en una posición externa más holgada como consecuencia de la caída de las importaciones y algún impulso a las exportaciones. Desde mediados de los años setentas, ese esquema continuó siendo útil para explicar la dinámica de la economía, aunque con un elemento diferencial: la disponibilidad de recursos financieros globales que permitía posponer los ajustes externos. Sin embargo, si no se aprovecha esa ventana de tiempo para hacer las correcciones necesarias, el stop postergado finalmente llega e incluso con más intensidad al

insuficiencia de reservas internacionales como potencial desestabilizador, en el corto plazo, que pueden sufrir las economías denominadas “en vías de desarrollo”. Empero, una importante y súbita entrada de divisas en una economía resulta problemática, debido a que, ante la presencia de mercados cambiarios libres, determinados principalmente por la oferta y demanda de divisas, un resultado posible y esperado será la apreciación cambiaria de la moneda local; condición es parte de un fenómeno más amplio denominado “enfermedad holandesa”¹⁶⁸, que puede tener efectos negativos sobre las exportaciones menos competitivas.

La “enfermedad holandesa” tiene su origen en los Países Bajos a comienzos de los años setenta, cuando se descubrieron importantes yacimientos de gas que incrementaron fuertemente las exportaciones de dicho producto, generando como consecuencia un aumento significativo en la entrada de divisas al país, que condujo a la apreciación del tipo de cambio (cotización) del florín holandés, alcanzando niveles que ponían en peligro la competitividad externa del resto de los bienes y servicios de exportación de su economía, así como los niveles de actividad y empleo de sus sectores dependientes¹⁶⁹.

Producto del fenómeno mencionado, que afectó seriamente a la economía holandesa, la ciencia económica bautizó como “enfermedad holandesa”, a los efectos adversos que sufren diversos sectores de una economía como resultado de la apreciación del “tipo de cambio” de su moneda; donde el “tipo de cambio”

haberse acumulado desequilibrios de mayor magnitud. Para mayor información véase: SURT, MATIAS. “*La búsqueda restricción externa*”. El Economista. 9 de octubre de 2018.
<https://www.economista.com.ar/2018-10-la-buscada-restriccion-externa/>

¹⁶⁸En términos económicos, se denomina “enfermedad holandesa” o “mal holandés” a un síndrome macroeconómico de efectos adversos en la economía, originado por el auge de la exportación primaria de un recurso sobre el cual el país tiene ventajas comparativas; caracterizado por la apreciación de la moneda y la pérdida consecuente de competitividad de los restantes sectores exportadores, en especial los no tradicionales. El síndrome incluye la contracción del crecimiento a largo plazo, producto del clima adverso a la inversión. Este término tiene su origen en el proceso de deterioro observado en la economía holandesa como consecuencia de la explotación de yacimientos de hidrocarburos en el Mar del Norte. Para mayor información véase: DICCIONARIO DE ECONOMÍA PARA ESTUDIANTES. “*Enfermedad holandesa*”. Mendoza, 2009.
<http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=4&def=732>

¹⁶⁹DICCIONARIO DE ECONOMÍA. “*Enfermedad Holandesa*”. IE Bussines School, Madrid, 2008, pp. 22-23.
https://economy.blogs.ie.edu/files/2008/06/Nuevodiccionario_Econ.pdf

es el precio de una divisa extranjera, expresado en términos de moneda nacional. A raíz de la apreciación del tipo de cambio, se abaratan las importaciones, generando un fuerte aumento de la entrada de las mismas al mercado nacional, encareciéndose, al mismo tiempo, las exportaciones, que disminuyen, con el consecuente riesgo de una contracción económica¹⁷⁰.

Actualmente, la denominación enfermedad holandesa viene aplicándose en economía, a cualquier proceso económico que acarree pérdida internacional de competitividad. Como ejemplos de pérdida internacional de competitividad producto del “mal holandés” podemos señalar: a) un aumento drástico en las exportaciones de un sector; b) un aumento del precio internacional del principal producto de exportación y/o cualquier entrada de divisas, como las que provienen de la ayuda al desarrollo o las entradas de capital a corto (también llamados capitales golondrina o hot money); y, c) aumento significativo de las importaciones. También pueden sufrir del mal holandés los países receptores de remesas de los emigrantes; que envían divisas a sus países de origen, provocando un aumento de la oferta de divisas (dólares y euros), con la consiguiente apreciación de la moneda local¹⁷¹.

La presencia del fenómeno de la “enfermedad holandesa” es más grave en circunstancias en que no existen, o son muy limitadas, las barreras de entrada a las importaciones, a raíz de reducciones arancelarias unilaterales y/o la profusión de acuerdos comerciales en los que se destacan los tratados de preferencia arancelaria con la llamada: “Cláusula de la Nación Más Favorecida”¹⁷². La “enfermedad holandesa” puede ser tan grave, como la magnitud y persistencia

¹⁷⁰ Ídem.

¹⁷¹ Ídem.

¹⁷²El principio o cláusula de la “Nación Más Favorecida” (NMF) es una piedra angular del sistema multilateral de comercio concebido después de la Segunda Guerra Mundial. Trata de reemplazar las fricciones y distorsiones características de las políticas (bilaterales) basadas en la fuerza por las garantías de un marco basado en normas, en el que el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Por el contrario, las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación. Para mayor información véase: Organización Mundial de Comercio. “*Trato de la nación más favorecida*”.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s6p1_s.htm

temporal de la sobrevaluación de su tipo de cambio y la facilidad con la cual las empresas del país pueden perder competitividad, mutando a empresas productoras a importadoras, es decir, en exportadoras de renta¹⁷³.

Cabe indicar que tanto Perú como Venezuela, sufrieron de alguna manera los síntomas de la “enfermedad holandesa”, cuando vieron súbitamente aumentar sus ingresos por exportaciones, como consecuencia del aumento de los precios de sus principales *commodities* de exportación (petróleo para Venezuela, y cobre, oro y plata para el Perú), durante el periodo denominado “superciclo de precios de las materias primas” (1999-2014)¹⁷⁴, que se dio a inicio del presente siglo.

La abundancia de recursos naturales reduce los incentivos para la acumulación privada y pública de capital humano. En este escenario nadie se preocupa de capacitarse, es decir, el proceso nacional de acumulación de capital se fundamenta en la apropiación de la renta del suelo (minera o agrícola), tornándose el desarrollo de las fuerzas productivas completamente polarizado, y presentándose una clara dualidad, donde el sector que provee la renta del suelo se expande y crece con tecnología importada (y muchas veces en manos de transnacionales extranjeras), mientras los demás sectores económicos quedan estancados productivamente; enfocándose únicamente en procurar captar la renta de la tierra que percibe y administra el Estado-Nación; búsqueda que no

¹⁷³ ALARCO TOSONI, GERMAN. “Exportaciones, tipo de cambio y enfermedad holandesa: el caso peruano”. Investigación Económica, Vol. LXX, 275, enero-marzo de 2011, pp. 115-143.

¹⁷⁴ Caixa Bank Research de Brasil se refiere al tema en un artículo titulado “¿Ha llegado el fin del súper ciclo de materias primas?”, publicado en su Informe Mensual del 9 de junio de 2015, en el cual señala que superciclo de materias primas (1999-2014), se refiere al fuerte crecimiento experimentado en el precio de los *commodities*, desde el fin de la década del 90 del siglo pasado hasta el año 2015, cuya expresión objetiva puede observarse en el comportamiento del índice de precios de *commodities* del Fondo Monetario Internacional (FMI) que se multiplicó por cuatro entre enero de 2000 y julio de 2008, antes de que la crisis financiera, para luego presentar una leve recuperación e iniciar un descenso sostenido hasta alcanzar su punto más bajo el año 2015. Tres fueron los factores que apoyaron la tendencia alcista: 1) creciente demanda de los países emergentes del Asia, particularmente China, que presentó tasas de crecimiento de dos dígitos - posicionándola como líder global de crecimiento- con importaciones de combustibles y productos mineros se han multiplicado por 16 desde principios de siglo; 2) rigideces de la oferta para adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda de *commodities* favorecieron el alza de precios; y, 3) bajos tipos de interés que impulsaron la búsqueda de rendimientos en activos alternativos, como los *commodities*, desde principios de siglo. Para mayor información véase: CAIXA BANK RESEARCH. “¿Ha llegado el fin del súper ciclo de materias primas?”. Informe Mensual, 9 de junio de 2015.

<http://www.caixabankresearch.com/ha-llegado-el-fin-del-superciclo-de-las-materias-primas>

suele realizarse de la manera más “productiva”, sino a través de la utilización de herramientas políticas clientelistas; creando, en el peor de los casos (Venezuela), redes de corrupción y aprovechamiento político¹⁷⁵.

Es del caso recordar, que tanto Venezuela (petróleo) como Perú (minería), pueden catalogarse como países cuyo “proceso de acumulación de capital”, gira en torno a la apropiación de la renta del suelo¹⁷⁶. Los abundantes recursos naturales imbuyen a la población un falso sentido de seguridad y conducen al gobierno a perder la necesidad de diseñar, implementar y gerenciar políticas apropiadas para el crecimiento económico. En presencia de abundantes recursos, algunos Estados-Nación pueden tender a abandonar las actividades que presentan menor tasa de ganancia, conformándose con la apropiación, vía impuestos, de un elevado porcentaje de renta, que puede emplearse de una manera poco prudente.

La abundancia de recursos reduce los incentivos privados y públicos para ahorrar e invertir, influyendo en el crecimiento económico a mediano y largo plazo. Como antes se dijo, un ingreso excesivamente munificente derivado de la renta de la tierra, producto de las variaciones en el precio internacional de algún *commoditie*, y no de incrementos en la productividad, podría derivar en conductas irresponsables o populistas, en lugar del manejo presupuestaria sensato que requiere todo Estado-Nación responsable¹⁷⁷.

2.6. El proceso de acumulación de capital a nivel general

Entender el devenir de la productividad del trabajo y sus correlaciones, significa entrever científicamente el proceso de acumulación de capital a escala mundial, el cual toma la forma concreta nacional en su representación política: el Estado-

¹⁷⁵ SUTHERLAND, MANUEL. “2016: La peor de las crisis económicas, causas, medidas y crónica de una ruina anunciada”. Asociación Latinoamericana de Economía Marxista (ALEM)-Centro de Investigación y Formación Obrera (CIFO). 17 de febrero de 2016. <https://alemcifo.wordpress.com/2016/02/17/2016-la-peor-de-las-crisis-economicas-causas-medidas-y-cronica-de-una-ruina-anunciada/>

¹⁷⁶ IÑIGO CARRERA, JUAN. “El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008, pp. 329.

¹⁷⁷ ALARCO TOSONI, GERMAN. Op. cit. pp. 29.

Nación; complejo institucional representante del capital social que trata de acumularse desde el ámbito del mercado nacional. Así, al tratar de imponer lo que más le conviene a la industria local, el cuerpo negociante muestra, en apariencia, que dirige un proceso de acumulación nacional que se enfrenta a otros procesos de acumulación nacionales como externalidades competitivas. Empero, la anterior es una lectura inexacta. El proceso de acumulación de capital, es en esencia de carácter mundial/global, fundamentado en una serie de capitales individuales que compiten y se desarrollan a una escala ampliada, que les permite valorizarse a través del mundo, sin distinción de nacionalidad¹⁷⁸.

La diferenciación en cuanto a la magnitud de acumulación por cada alícuota del capital, deviene del monto en que puede valorizarse en el mercado mundial. El monto, está íntimamente ligado a la escala de acumulación de dicho capital. Por ello, los capitales medios internacionales (con escala adecuada para competir en el mercado mundial) están generalmente integrados por los sectores empresariales de varios países, siendo los que, debido a su envergadura económica, ejercen la capacidad mayor de influencia política en el planeta. Así, en la competencia internacional por la apropiación de la “tasa de ganancia media”, es donde se manifiesta abiertamente el sentido de “unidad global” del proceso de acumulación capitalista¹⁷⁹.

Adicionalmente, un factor muy importante que redundaba en la capacidad productiva industrial de un Estado-Nación es su escala de producción, traducida en el tamaño de sus industrias y empresas. Es así que, un capital con baja escala productiva es uno cuya potencialidad, plasmada en inversiones en capital constante (maquinaria, instalaciones etc.) y en capital variable (cantidad de fuerza de trabajo puesta en el proceso productivo), no tiene en su rama productiva la suficiente envergadura o fortaleza para producir la cantidad de mercancías suficiente que le permita captar la tasa media de ganancia en esa rama¹⁸⁰.

¹⁷⁸ IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008, pp. 330.

¹⁷⁹ *Ibidem*, pp. 332.

¹⁸⁰ IÑIGO CARRERA, JUAN. *“Conocer El Capital hoy. Usar críticamente El Capital”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, pp. 333.

El capital con baja escala productiva, produce invariablemente por encima del Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario (TTSN) que exige esa rama de la producción en el mercado local, tomando en cuenta competidores externos e internos. Un pequeño capital produce por lo general, de manera ineficiente (despilfarra recursos), es comúnmente ineficaz (consume más tiempo de trabajo del normalmente requerido) y por ende posee costos unitarios más altos que sus competidores, por ello vende mucho menos y siempre está en el filo de la bancarrota económica, encontrándose con frecuencia necesitado de ayudas estatales para su subsistencia¹⁸¹.

Para el caso venezolano, se usarán los primeros resultados del IV Censo Económico (IV CE) de 2007–2008¹⁸²; último censo realizado hasta el 2019. Lamentablemente, Venezuela vive una fuerte auto censura gubernamental, que impide la publicación de una importante cantidad de datos esenciales para investigar sobre la economía de ese país; dificultad que ya fuera explicada anteriormente. El IV CE registró todas las unidades económicas, con la muy importante excepción de las empresas pertenecientes al sector primario (sector agrícola y minero-petrolero) y el sector servicios enfocado a banca y a finanzas. Un adelanto de lo que evidencia el estudio del IV CE, es que la mayoría de las empresas en Venezuela son pequeña empresa inferior, tal como lo denomina el IVCE. Se afirma en el estudio recientemente citado que el 75,5 % de las empresas en el país explotan en su proceso de trabajo a menos de 4 trabajadores. Más aún, el 96,6 % de las empresas explotan a menos de 20 trabajadores. Sólo el 1,1% de las empresas explota a más 50 obreros en su ámbito laboral y sólo el 0,6% de las empresas pueden considerarse “grandes” porque valorizan la fuerza de trabajo de más 100 obreros. La figura X se muestra a continuación¹⁸³.

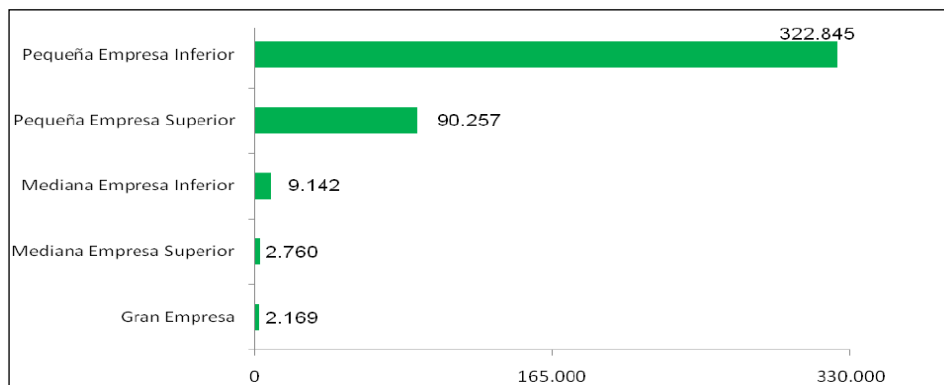
¹⁸¹ IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008, pp. 333.

¹⁸² INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *“IV Censo Económico 2007-2008. Primeros Resultados”*. Caracas, 2010.

<http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/IVCensoEconomico/pdf/InformeIVCE.pdf>

¹⁸³ Ídem.

Gráfico N° 3
Unidades económicas por personal ocupado para el año 2008



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), marzo 2010.

Lo visto con anterioridad, puede explicar -en gran parte- la supuesta escasa potencia productiva y comercial del país, al estar éste sumergido en un mar de pequeñas empresas, que generalmente tienden a ser ineficaces e ineficientes, comparadas con los capitales internacionales medios. Por ello, el argumento de la escasez productiva industrial de la nación, implica necesariamente plantearse las limitaciones de las políticas industriales y su correlación con la volatilidad que expresa su balanza de pagos y la debilidad que manifiesta su economía.

Considerando que uno de los ejes centrales de cualquier economía es su capacidad de producción industrial y la eficiencia productiva pueda detentar; se entiende que la capacidad productiva de las empresas determina su capacidad de competir en el mercado mundial. Por tanto, estudiar la evolución (período: 1998-2018) del rendimiento del trabajo industrial en Venezuela y Perú, permitiría acercarse a comprender fenómenos técnicos (obsolescencia en la maquinaria), fenómenos económicos (variabilidad del salario real) y fenómenos sociales (la distribución del ingreso). Por ello, se busca estudiar la productividad del trabajo industrial en ambos países, para entender el funcionamiento general de su industria y comprender la relación que ésta tiene con otras importantes variables que miden la actividad económica, particularmente el comercio exterior.

2.7. Bases teóricas adicionales

De manera complementaria a los marcos teóricos desarrollados en los acápites precedentes, se considerará oportuno recurrir a las siguientes investigaciones como fundamentación teórica adicional para el presente trabajo:

a) **“Salarios, productividad y empleo: la hipótesis de los salarios de eficiencia”¹⁸⁴ (1996)**, investigación desarrollada por María de los Angeles Carballo Pou, que estudia la correlación existente entre la productividad, el empleo, los salarios y la competitividad de las empresas, tomando como referencia el caso español.

b) **“Acumulación de Reservas Internacionales en Economías Emergentes”¹⁸⁵ (2011)**, trabajo realizado por José de Gregorio, donde se analizan las bases productivas de la acumulación de capital en varias economías latinoamericanas, basadas en series de datos transversales que colocaban a la productividad del trabajo, como una de las variables importantes para la aceleración del proceso de acumulación de capital. Este trabajo será de gran ayuda a la hora de comparar las distintas productividades del trabajo en diferentes países latinoamericanos y la disímil competitividad que muestran sus empresas.

c) **“Growth in an oil abundant economy: the case of Venezuela”¹⁸⁶ (2011)**, estudio llevado a cabo por Aganani Betty e Iza Amaia, sobre la evolución de la tasa del producto interno bruto y sus correlaciones con la renta petrolera, eje fundamental de la dinámica industrial de Venezuela, explicitando la especificidad económica de Venezuela en torno al fenómeno generado por la dinámica central

¹⁸⁴ CARABALLO POU, MARIA DE LOS ANGELES. “Salarios, productividad y empleo: la hipótesis de los salarios de eficiencia”. Cuadernos de Estudios Empresariales, Número 6, 1996, pp. 105-128.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=164254>

¹⁸⁵ DE GREGORIO, JOSE. “Acumulación de Reservas Internacionales en Economías Emergentes”. Cuadernos de Economía, Vol.30, Nº 55, 2011, pp. 77-89.

https://issuu.com/cuad.eco/docs/revista_cuadernos_de_economia_a_55

¹⁸⁶ BETTY, AGANANI, & AMAIA, IZA. “Growth in an oil abundant economy: the case of Venezuela”. Journal of Applied Economics, 14:1, 2011, pp. 61-79.

<https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1016/S1514-0326%2811%2960005-6?needAccess=true>

de la renta petrolera. Aunque no se analizará el efecto directo de la renta petrolera en la industria venezolana, si se medirá su efecto indirecto sobre la industria, los salarios y la distribución factorial y por hogares, del ingreso.

d) “Petróleo Global y Estado Nacional”¹⁸⁷ (2002) y “La cuestión petrolera”¹⁸⁸ (2008), de Bernard Mommer, trabajos que contienen un examen exhaustivo de la principal industria venezolana (responsable del 95% de las exportaciones totales del país) y su influencia determinante y central en el resto de industrias, en el tipo de cambio y la distribución del ingreso. Las explicaciones de la dinámica de la renta petrolera que ofrecen, serán determinantes en la realización metodológica de varios cálculos asociados a la productividad del trabajo.

2.8. Consideraciones finales en torno al marco teórico presentado

Las relaciones económico-comerciales entre Perú y Venezuela forman parte de diversos sistemas de integración económica en la región, en los cuales se manifiestan las diversas Teorías del Comercio Internacional, tanto en sus principios como en sus manifestaciones.

La teoría del comercio internacional ha experimentado una importante transformación en los últimos quince años; donde, tras décadas de predominancia absoluta de la teoría de Heckscher-Ohlin, ésta ha quedado circunscrita a un caso particular (la explicación del comercio de bienes producidos con intensidades factoriales muy diferentes entre países con dotaciones factoriales también muy diferentes – comercio norte-sur), al tiempo que han aparecido nuevas teorías basadas en la existencia de economías de escala, diferenciación de producto e innovación tecnológica que han mostrado mayor eficiencia para explicar las tendencias predominantes en el comercio mundial, traducidas en el intercambio de productos manufacturados

¹⁸⁷ MOMMER, BERNARD. “Petróleo Global y Estado Nacional”. Caracas, 2003.

<https://es.scribd.com/doc/80004891/2003-Petroleo-global-y-Estado-nacional-Bernard-Mommer>

¹⁸⁸ MOMMER, BERNARD. “La cuestión petrolera”. Edipius, Caracas, 2008.

<http://www.pdvsa.com/images/pdf/publicaciones/libros/lacuestionpetrolera.pdf>

homogéneos diferenciados entre las potencias industriales¹⁸⁹.

El instrumental proporcionado por las nuevas teorías del comercio internacional ha servido como punto de partida para el desarrollo de nuevos avances teóricos en la materia. Es así que, con el auge de los procesos de integración regional y la consiguiente internacionalización de la economía mundial, se hace cada vez más difícil determinar la línea demarcatoria entre la “Teoría del Comercio Internacional” y la “Teoría de la Localización”¹⁹⁰, situación que ha generado nuevos desarrollos orientados a analizar los efectos de la integración económica sobre la localización industrial, así como su influencia en la innovación tecnológica y en el crecimiento a largo plazo¹⁹¹.

Un Estado-Nación será competitivo si sus empresas -estatales y privadas- son capaces de utilizar eficientemente sus recursos, alcanzando altos niveles de productividad. Por medio de ésta elevada productividad, el Estado-Nación buscará trazar un camino para proporcionar un nivel de vida más elevado a su población (medido por el ingreso per cápita) y traducido monetariamente en salarios que permitan la adquisición de una canasta mínima de bienes y servicios para reproducir su fuerza de trabajo en mejores condiciones que las etapas

¹⁸⁹ BAJO RUBIO, OSCAR. “*Teorías del comercio internacional: una panorámica*”. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, Nº 36, 1996, pp. 24-25.

¹⁹⁰ La “Teoría de la Localización” es conjunto de técnicas, métodos y modelos que permiten determinar con criterio económico, la ubicación óptima de la empresa o unidad económica de producción. La “localización óptima” es aquel lugar geográfico que, *caeteris paribus*, le proporciona a la empresa el máximo beneficio. La teoría de la localización comprende el estudio de los efectos del espacio sobre la organización de la actividad económica. El saber dónde debe ubicarse una actividad económica. Cuando la ubicación de otras actividades económicas ya viene dada, constituye el punto de partida de la teoría de la localización. El espacio penetra en las relaciones económicas de dos formas: a) costes originados por el desplazamiento de factores o de productos; y, b) efectos de las actividades económicas sobre otras adyacentes (efecto vecindad o economías de aglomeración). Alfred Marshall afirmaba en sus “Principios de Economía” que la actividad económica depende del tiempo y del espacio, pero consideraba que la variable tiempo es mucho más relevante que la variable espacio. Walter Isard, uno de los principales teóricos de la teoría de la localización, culpa a Marshall, debido a su gran influencia intelectual, del olvido por parte de los economistas del estudio de los efectos de la variable espacio. En las obras de los economistas alemanes Johann Heinrich von Thünen, Alfred Weber y August Lósch se encuentran los primeros antecedentes de la teoría de la localización, enriquecida notablemente durante las últimas décadas por la aplicación a la resolución de problemas de localización industrial de la programación lineal (en especial, la programación lineal en números enteros) y la teoría de los grafos, así como de otras técnicas y modelos de investigación operativa. Para mayor información véase: LA GRAN ENCICLOPEDIA DE ECONOMÍA. “*Teoría de la Localización*”.

<http://www.economia48.com/spa/d/localizacion-teoria-de-la/localizacion-teoria-de-la.htm>

¹⁹¹ BAJO RUBIO, OSCAR. Op. cit. pp. 24-25.

previas. Corresponde a las empresas de un Estado-Nación (estatales y privadas) alcanzar y mantener altos niveles de productividad, mediante actos de innovación, procurando un constante abaratamiento en los costes unitarios medios y la agregación de mayores y mejores características a las mercancías que producen¹⁹².

Adicionalmente, podemos señalar la expansión de los recursos a disposición de un Estado-Nación producto de inusitado ingreso extraordinario generado por captación de renta de la tierra, puede romper el contrato social establecido de manera tácita en la sociedad, es decir, el contrato mediante el cual el ciudadano acepta pagar impuestos, a cambio que el Estado se los devuelva en servicios el ciudadano requiera (salud, educación, seguridad, infraestructura, entre otros); facultando al ciudadano a tener una postura de crítica y de exigencia continua para con el Estado, independientemente cual sea el gobierno. Cuando este contrato se quiebra producto de ingresos rentísticos muy elevados, el Estado-Nación suele presentarse como una especie de “padre bondadoso” que no requiere de los impuestos de los ciudadanos, teniendo a los ciudadanos a su disposición como destinatarios de transferencias directas clientelares, con las cuáles el ciudadano pierde incentivos para trabajar de manera más eficaz y productiva.

Por lo mencionado, la investigación que se desarrollará, tratará de entender el devenir general del proceso de acumulación de capital nacional (peruano y venezolano), en un marco competitivo más abierto y correlacionado al devenir de la producción industrial mundial y a sus respectivos ciclos industriales.

Finalmente, un Estado-Nación puede y debe evaluar con la mayor seriedad, de acuerdo a su interés nacional y a sus fortalezas/debilidades de carácter geopolítico, la conveniencia de una integración multilateral, regional, bilateral o mantenerse en autarquía; habida cuenta que puede resultar muy costoso participar indiscriminadamente en todos los escenarios de integración que se presentan cuando no existe un interés o proyecto nacional definido que oriente la

¹⁹² KRUGMAN, Paul & WELLS, Robin. *“Macroeconomía: Introducción a la Economía”*. Editorial Reverte, Barcelona, España, 2006.

política comercial exterior del Estado-Nación en el campo de las relaciones económicas internacionales.

CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1. Tipo y diseño de investigación

1.1. Tipo de investigación

La presente investigación será de tipo teórico-económico, cuantitativo descriptivo, documental, particular, multidisciplinario, histórico, exploratorio, diacrónico, transversal y no experimental; basada en la inducción probabilística y en la medición de la data disponible en materia de comercio exterior y productividad que se consiga de Perú y Venezuela para el periodo 1998-2018. La investigación aspirará a realizar inferencias basadas en los datos y sus correlaciones¹⁹³.

1.2. Diseño de la investigación

El diseño de la presente investigación será correlacional y multivariable¹⁹⁴.

2. Población y muestra

La población y muestra de la presente de la presente investigación estará conformada las estadísticas disponibles en materia de comercio exterior y productividad del trabajo que se pueda obtener de Perú y Venezuela para el periodo 1998-2018, conjuntamente con data adicional sobre el comportamiento de otros indicadores económicos como Producto Interno Bruto, Reservas Internacionales Netas, Renta Petrolera, e Índice de Competitividad Empresarial Global.

¹⁹³ SANTOS JIMENEZ, Ofelia. *“Asesoría de Tesis. Capítulo III. Metodología de Investigación”*. Plataforma Virtual Academia Diplomática del Perú, Lima, 2019.

¹⁹⁴ Ídem.

3. Técnicas de recolección de Datos

Para la presente investigación, además de las lecturas, entrevistas, encuestas y análisis de documentos, se trabajará directamente con data estadística existentes en las fuentes oficiales de Perú y Venezuela para el periodo 1998-2018.

Las principales fuentes complementarias a la bibliografía, que proveerán información para la presente investigación son las siguientes:

a) República del Perú

- Instituto de Estadística e Informática (INEI)
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)
- Ministerio de Comercio e Integración (MINCETUR)
- Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE)
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ)

b) República Bolivariana de Venezuela

- Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela (INE)
- Banco Central de Venezuela (BCV)
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)
- Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior e Inversión Inversión Internacional (MPPCOEXIN)
- Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores (MPPRE)

c) Organismos Internacionales

- Comundiad Andina (CAN)
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
- Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- CAF-Banco de Desarrollo de Latinoamerica (CAF)

CAPITULO IV: TRABAJO DOCUMENTAL Y ANALISIS RESULTADOS

1. Entorno Macroeconómico Perú y Venezuela 1998-2018

El análisis de las principales variables macroeconómicas de los Estados-Nación materia del presente trabajo de investigación, resulta indispensable para conocer los fundamentos, fortalezas y debilidades de sus economías, así como de insumo previo para el análisis de sus respectivas políticas comerciales para el periodo de 1998-2018.

La economía peruana ha tenido un crecimiento muy significativo en los último veinte años, impulsada por los altos precios de sus principales minerales de exportación, un manejo monetario y fiscal muy profesional por parte de sus autoridades y un proceso de integración económica internacional a los principales mercados globales muy exitoso, que le ha permitido expandir en 150% su economía en el periodo 1998-2018.

Por otro lado, la República Bolivariana Venezuela, luego de experimentar un periodo importante de expansión económica entre los años 2003-2013, producto del incremento del precio del barril de petróleo a nivel internacional, a partir del año 2014, inicia un proceso de decrecimiento generalizado que se prolongó hasta el 2018. El periodo que va entre los años 2013-2018, se caracterizó por una política monetaria y fiscal fue manejada privilegiando con criterios políticos antes que técnico-económicos, lo que condujo a que la economía venezolana a se redujera a casi la mitad de su tamaño en el lapso de los últimos cinco años, presentando un contracción acumulada de 44,3%, según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)¹⁹⁵, fenómeno sin precedentes en la historia económica de la región sudamericana.

¹⁹⁵ COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL). "Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2018. República Bolivariana de Venezuela". https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/106/BPE2018_Venezuela_es.pdf

Las razones por cuáles Perú y Venezuela gozaron de crecimientos económicos tan dispares, no serán abordadas en este trabajo porque la investigación tiene otros objetivos, sin embargo, podemos mencionar que ambos países vieron su Producto Interior Bruto (PIB) crecer significativamente, buena parte del periodo de estudio, gracias a los ingresos extraordinarios percibidos producto de la exportación de sus principales materias primas (Perú: cobre, oro, plata y zinc – Venezuela: petróleo), impulsadas por el súper ciclo de precios altos de los commodities (1999-2014).

El interés fundamental del presente trabajo de grado, será identificar y analizar las variaciones en el comercio exterior bilateral entre ambas naciones durante el período 1998-2018, y las principales variables principales que afectaron su comportamiento, particularmente la renta petrolera venezolana, la productividad del trabajo industrial del sector hidrocarburos venezolano y la competitividad del sector empresarial peruano.

1.1. Producto Interno Bruto - PIB

De acuerdo con datos de la CEPAL, el Perú fue la nación con mayor crecimiento económico promedio en los últimos veinte años en Sudamérica, mostrando un crecimiento promedio del PIB para el periodo 1998-2018 de 4,7%; seguido por Bolivia con 4,1% y Chile con 3,7%, en segundo y tercer lugar, respectivamente. Completan el ranking Colombia (3,3%), Paraguay (3,2%), Ecuador (3,1%), Uruguay (2,8%), Brasil (2,2%), Argentina (2,0%) y Venezuela (-0,7%).

En el caso de Venezuela, presenta un decrecimiento promedio de PIB de -0,7% para el periodo 1998-2018. Cabe señalar que este país viene ocupando el último puesto en el ranking de crecimiento del PIB de los países sudamericanos los últimos cinco años.

Gráfico N° 1

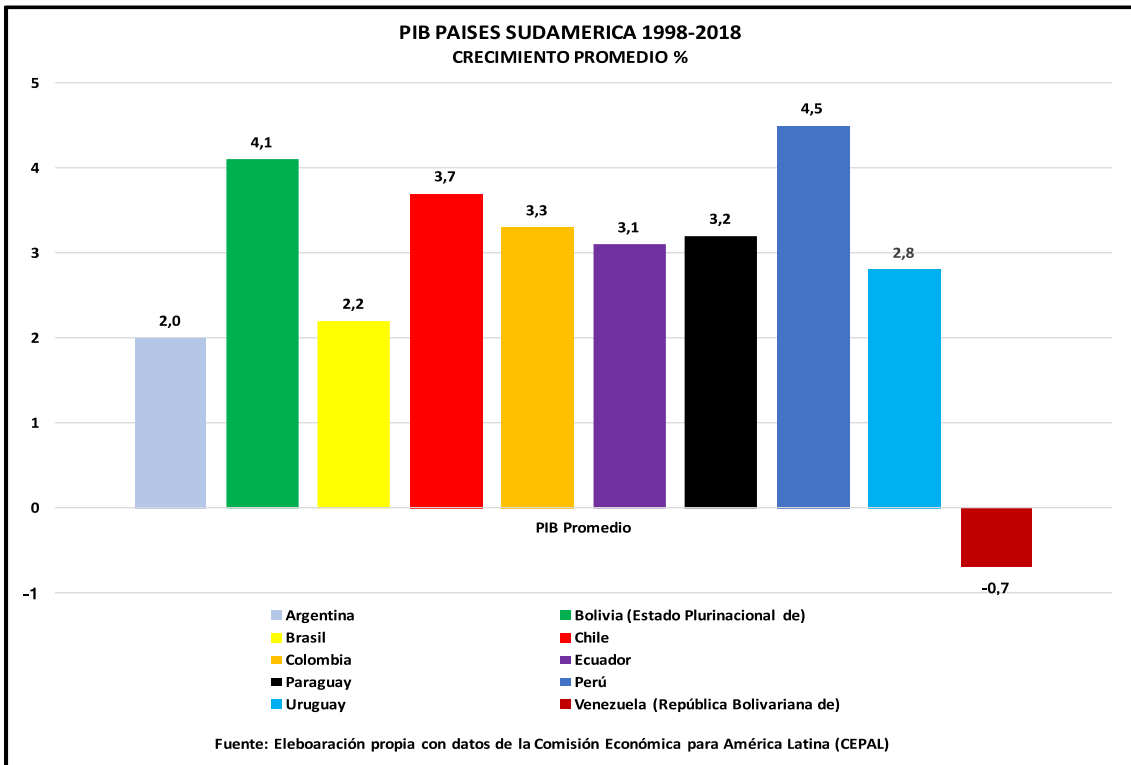
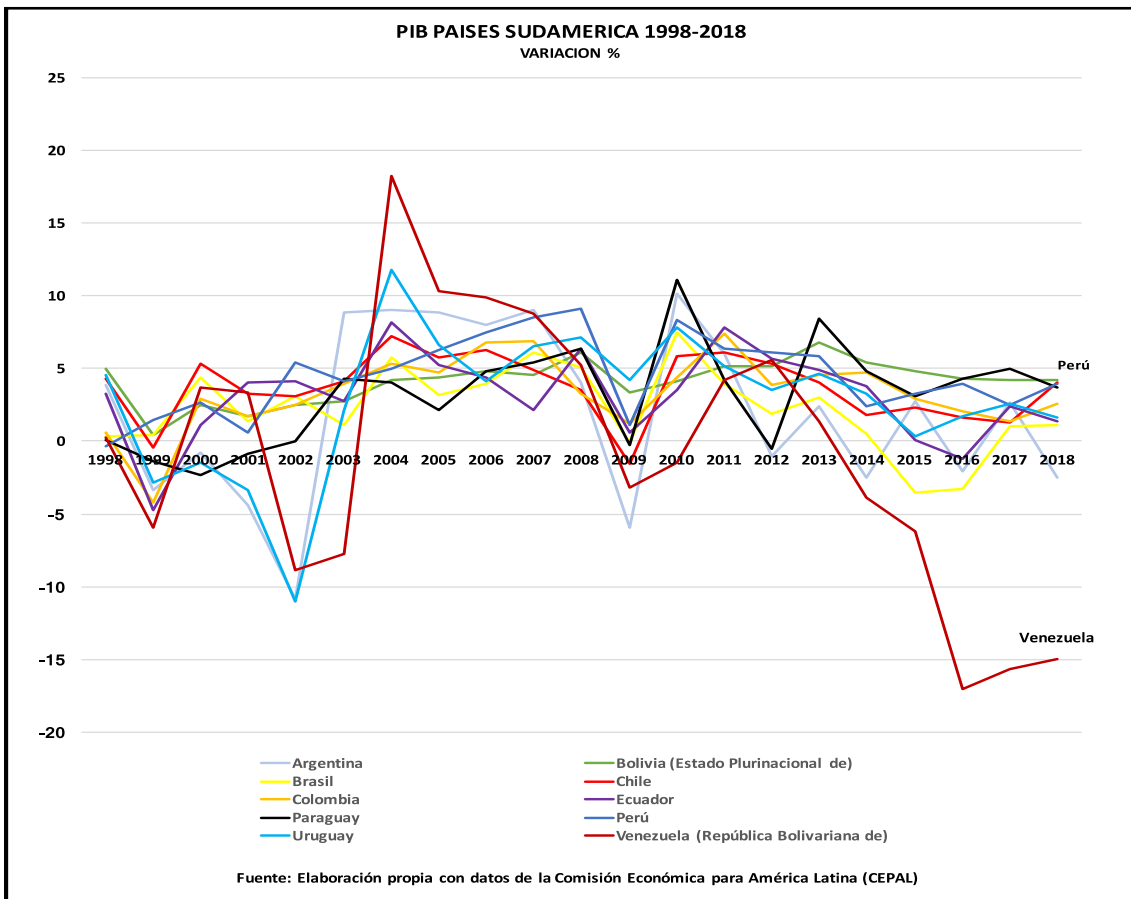


Gráfico N° 2



Con relación al comportamiento del PIB del Perú en el periodo 1998-2018, la data del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) sobre la evolución de PIB (“precios constantes”¹⁹⁶ del año 2007), presenta un crecimiento sostenido y estable durante los últimos veinte años, logrando una expansión de más de 150%, crecimiento económico muy significativo, estimulado por los altos precios de sus principales *commodities* mineros¹⁹⁷ y agrícolas¹⁹⁸ de exportación, los cuales experimentaron sostenidas elevaciones en sus precios, durante el periodo del súper ciclo de precios altos de materias primas (1999-2014), ciclo que

¹⁹⁶ Los “precios constantes” son aquellos que sirven como referencia en un momento determinado para establecer una comparación con precios posteriores. Concepto muy frecuentemente empleado en el ámbito de la economía y las finanzas. Conocidos también como precios del año base. Por medio de los precios constantes, es posible en el espectro económico realizar diferentes tipos de comparaciones o análisis de variaciones de diferentes mediciones como el PIB o el IPC entre distintos periodos de tiempo. Con estos precios de diversos bienes o servicios, se determina el año base o referencia a partir del cual se realiza el estudio. El principal motivo de los analistas económicos y financieros para utilizar este indicador es evitar la influencia que tiene sobre estas mediciones la fluctuación de precios a lo largo del tiempo o inflación, para poder obtener mejores resultados y conclusiones, tomando como referencia u origen un año base, resultando posible llevar a cabo estimaciones sobre múltiples variables de la economía teniendo en cuenta la variación real de los precios. Lo que diferencia a los precios constantes de los precios corrientes, es que tienen en cuenta el papel y la influencia de la inflación en sus mediciones, estableciendo para cada periodo de tiempo la evolución de los precios a partir de un año base. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “*Precios constantes*”.

<https://economipedia.com/definiciones/precios-constantes.html>

Los “precios corrientes” son los precios actuales. Concepto muy frecuentemente empleado en el ámbito de la economía para diferenciarlo de los precios constantes, que son los precios de un año base anterior. Por medio de los precios corrientes, es posible realizar diferentes tipos de comparaciones o análisis de variaciones de diferentes mediciones nominales como por ejemplo el PIB entre distintos periodos de tiempo, es decir calcular la diferencia entre bienes producidos en cada año a los precios respectivos de cada año, siendo estos influenciados por la fluctuación de precios a lo largo del tiempo o inflación, al contrario que los precios constantes, que calculan las mediciones sin tener en cuenta la variación de precios, estimando la variación real. Este aspecto es el que diferencia a los precios constantes de los precios corrientes, que sí que tienen en cuenta el papel y la influencia de la inflación en sus mediciones, ya que establecen para cada periodo de tiempo la evolución de los precios. Para mayor información véase: “*Precios corrientes*”.

<https://economipedia.com/definiciones/precios-corrientes.html>

¹⁹⁷ Los principales minerales exportados por el Perú son: Cobre, Plata, Oro, Zinc, Boro, Plomo, Indio, Selenio, Molibdeno, Cadmio, Roca Fosfórica y Estaño. En el ranking mundial de producción minera, el Perú ocupa el segundo lugar en Planta, Cobre y Zinc; en tanto que a nivel Latinoamérica, ocupa el primer lugar en Oro y Zinc, y segundo lugar en Plata y Cobre. Para mayor información véase: ORGANISMO SUPERVISOR DE LA INVERSION EN ENERGIA Y MINERIA (OSINERGMIN). Observatorio Energético Minero. “*Perú en el ranking mundial de producción minera*”.

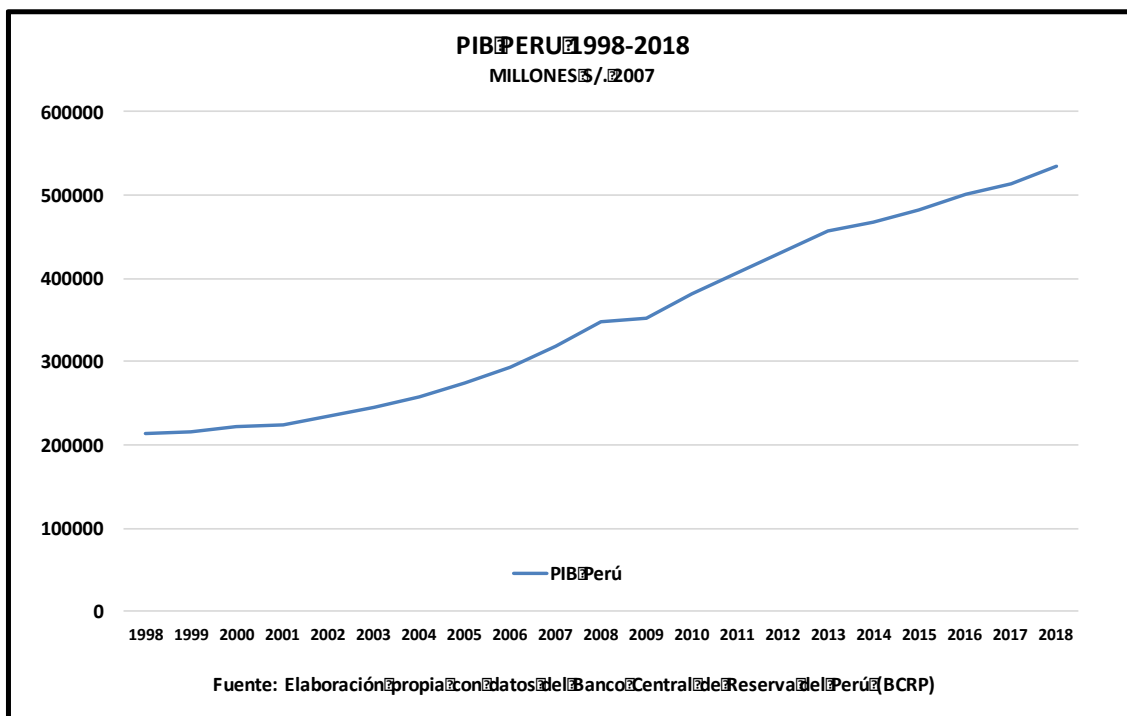
<http://observatorio.osinergmin.gob.pe/peru-ranking-mundial>

¹⁹⁸ Los principales productos agrícolas exportados por el Perú son: Uvas, Paltas (aguacate), Mango, Café, Espárragos y Quinoa. A nivel mundial, Perú es el segundo exportador de Espárragos y el tercero en Paltas. Para mayor información véase: PERU INFO. “*Estos son los principales productos que exporta el Perú*”.

<https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/29/los-principales-productos-que-exporta-el-peru>

coincide (en gran parte) con el arco temporal que abarca la presente investigación. A lo que habría que añadir, el buen manejo monetario y fiscal de las autoridades peruanas sirvieron soporte para su buen desempeño económico.

Gráfico N° 3



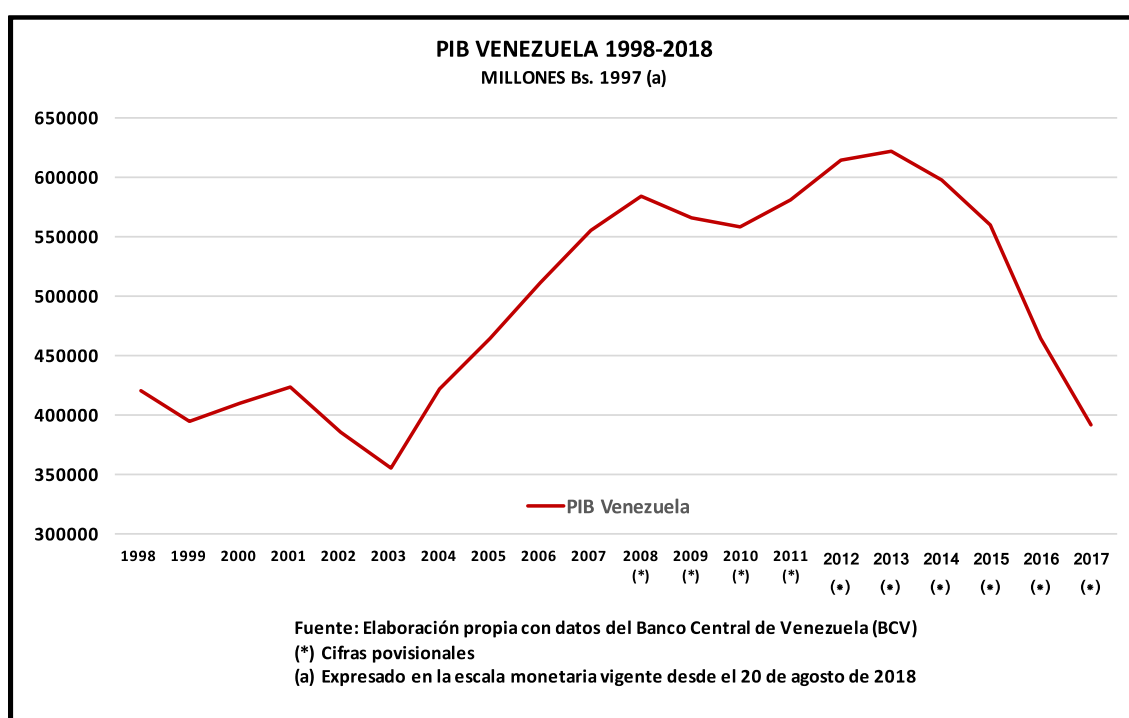
Por otro lado, de acuerdo la información estadística del Banco Central de Venezuela (BCV), el comportamiento del PIB de venezolano en el periodo 1998-2018, muestra un evolución con tres momentos bien definidos: un primer momento de decrecimiento en los años 1998-2002, un segundo momento de expansión significativa del PIB en el periodo 2003-2013, logrando casi duplicarse, y un tercer periodo de decrecimiento sostenido entre los años 2014-2018, hasta llevar su PIB a niveles similares a los del año 2000.

Venezuela sufrió los años 2002-2003 fuertes “externalidades políticas”¹⁹⁹ que impactaron negativamente en su economía, haciéndola decrecer de manera muy severa. La referida caída en el PIB venezolano -por razones extraeconómicas-

¹⁹⁹ Paro petrolero organizado el año 2002 por los trabajadores de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA).

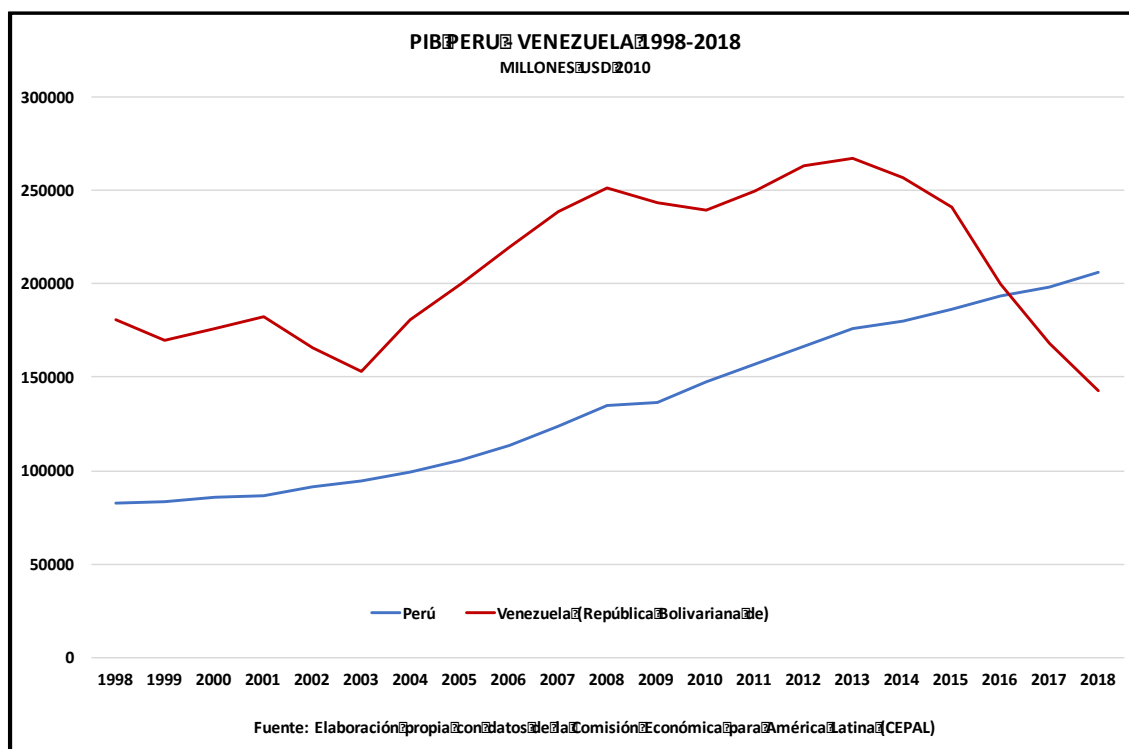
tuvo un “efecto rebote” el año 2004, con un crecimiento de cercano 18% para ese año. Posteriormente, entre los años 2005 y 2008 Venezuela continuó creciendo, sustentada en los altos precios del petróleo de la época. La crisis mundial del año 2008 quedó reflejada el año 2009 en una severa caída en los precios de los *commodities*, que empujó a la baja a la economía venezolana hasta el año 2010, para después recuperarse durante el período 2011-2013, su último ciclo de crecimiento, y luego iniciar un proceso de decrecimiento sostenido de este indicador entre 2014 y 2018.

Gráfico N° 4



La evolución del PIB venezolano ha sido totalmente opuesta a la del PIB peruano, tomando en consideración la crisis económica que atraviesa ese país desde el año 2012, acentuada el 2014 con el brusco descenso del precio internacional del barril de petróleo, principal producto de exportación vevezolano que representa el 95% de sus ingresos por concepto de divisas, llevando al país caribeño a la crisis económica y social más profunda de su historia republicana.

Gráfico N° 5

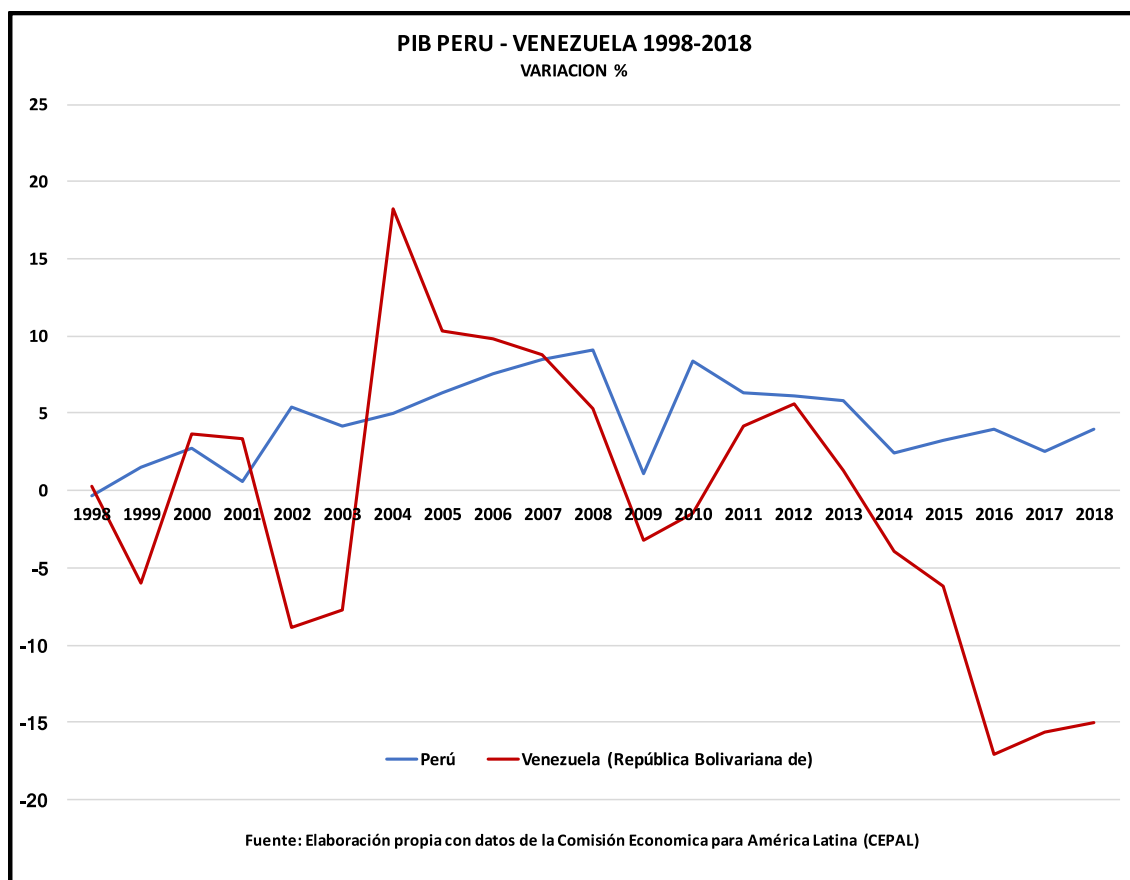


Claramente las tendencias seguidas por los PIB de ambos países han sido opuestas, con un PIB peruano creciendo sostenidamente los últimos veinte años, y PIB venezuela que, luego de alcanzar su auge el año 2013, inició un ciclo de caída sin precedentes en su historia económica republicana, que lleva cinco años seguidos, generando un profundo decrecimiento de la economía venezolana, con el consecuente deterioro de las condiciones de vida de su población.

Respecto a la evolución de las variaciones porcentuales interanuales del PIB de Perú y Venezuela durante entre 1998-2018, podemos señalar que el PIB peruano presentó tres caídas importantes en el ritmo de crecimiento de la economía peruana los años 2001, 2009 y 2014, sucesos estadísticos de relevancia, vinculados directamente con fuertes oscilaciones en su balanza de pagos, al reflejar este indicador el comportamiento de los precios internacionales de sus principales *commodities* de exportación.

Las caídas del PIB peruano reseñadas, se explicarían por las siguientes razones: a) la caída del año 2001, fue producto del fin del Gobierno de Alberto Fujimori, su huida al Japón y la crisis política que se generó este vacío de poder; b) la caída del año 2009, se originó a raíz de la crisis financiera internacional del año 2008, cuyo epicentro estuvo en Wall Street; mientras que, c) la caída del año 2014, coincide con el años de inicio del fin del súperciclo de precios altos de materias primas.

Gráfico N° 6



En lo que se refiere a las variaciones interanuales del PIB venezolano para el periodo de estudio, la economía venezolana presenta tres caídas severas en su ritmo de crecimiento los años 1999, 2002 y 2009, las cuales se explicarían por las siguientes razones: a) la caída del año 1999, coincide con el inicio del Gobierno del Presidente Hugo Chávez Frías y la incertidumbre político-económica generada por este suceso; b) la caída del año 2002, es producto del paro petrolero de ese año y las graves consecuencias económicas que generó;

y, c) la caída del año 2008, fue consecuencia de la crisis financiera internacional de ese año, que impacto a todo el planeta.

Adicionalmente, es del caso señalar que el PIB venezolano viene contrayéndose de manera sostenida desde el año 2013, llevando cinco años consecutivos de decrecimiento, con los inevitables efectos negativos en su economía, como la falta empleo, caída de la producción y la demanda interna, una fuerte tensión social, expresada muchas veces en actos de protesta, violencia e inseguridad ciudadana²⁰⁰.

1.2. Producto Interno Bruto per cápita

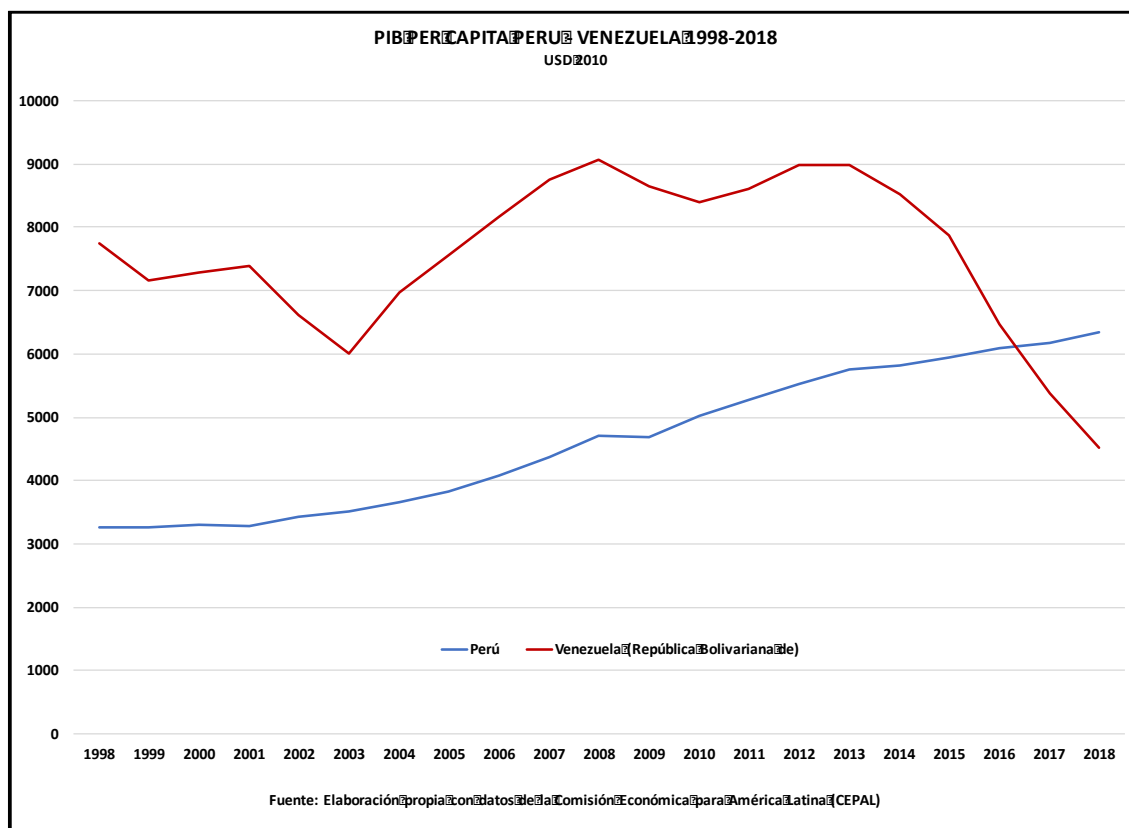
La evolución del PIB per cápita de Perú y Venezuela durante el periodo 1998-2018, ha seguido la misma trayectoria que los PIB totales de cada país.

En el caso peruano, vemos una expansión sostenida de su PIB per cápita, pasado de USD 3.266,8 dólares el año 1998 a USD 6.341,9 dólares el año 2018, un crecimiento real del orden 94,8%, expansión que estuvo acompañada de bajos índices de inflación y estabilidad cambiaria como veremos más

²⁰⁰ De acuerdo cifras del Informe Anual 2018 del Observatorio Venezolano de Violencia (OVV), Venezuela, con una tasa de 81,4 continúa siendo por otro año, el país más violento de América Latina. De acuerdo con pronósticos sobre los países más violentos de Centroamérica, Venezuela duplicará la tasa esperada para Honduras este año (40 víctimas por 100 mil/h) y se ubicará por encima de la que tendrá El Salvador, que se espera sea menor de 60 muertes por 100 mil/h. Adicionalmente, el informe señala en sus conclusiones que la situación de violencia generalizada en el país y el control de amplias zonas del territorio por las bandas criminales y el delito que se ha mantenido el año 2018. A pesar de la disminución de la tasa de muertes violentas, en Venezuela se mantiene una epidemia de violencia propiciada, tanto por la actuación de los criminales, como por la violencia del Estado. Otra de las conclusiones de informe es que la violencia en Venezuela se ha ruralizado. La violencia, que otrora era un fenómeno urbano, se ha vuelto también rural, porque han aparecido un nuevo tipo de bandas delincuenciales, cuyos integrantes viven y operan desde las zonas boscosas o los pequeños caseríos del campo, desde donde salen a delinquir y porque ante la crisis económica del país, la ausencia de dinero efectivo y la escasez de alimentos, la producción agroalimentaria se ha convertido en el nuevo botín de los delincuentes. La sociedad venezolana ha sido profundamente afectada por el empobrecimiento, la diversificación de la violencia y el deterioro de la institucionalidad pública que debía ser garante de su protección y seguridad, no su amenaza o agente de vulneración de sus derechos. Para mayor información véase: OBSERVATORIO VENEZOLANO DE VIOLENCIA. "Informe Anual de Violencia 2018 - Venezuela". <https://observatoriodeviolencia.org.ve/ovv-lacso-informe-anual-de-violencia-2018/>

adelante. El año 2017 el PIB per cápita peruano superó por primera vez al venezolano en el periodo de estudio, tendencia que se mantuvo el año 2018.

Gráfico N° 7



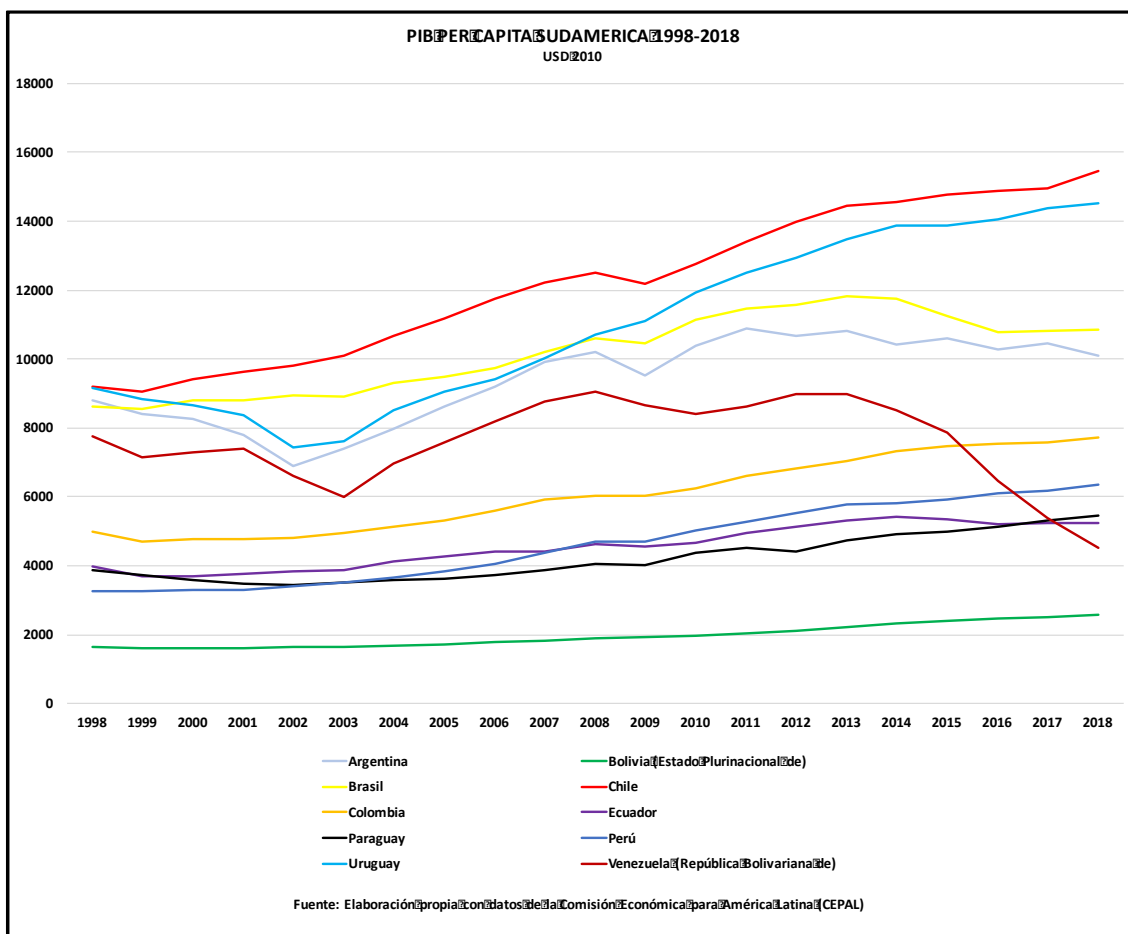
Por otro lado, Venezuela, luego de presentar una importante expansión de este indicador entre los años 2003-2013, inició un proceso de decrecimiento sostenido desde el 2014 hasta la fecha, pasando su PIB per cápita de USD 7.763,4 dólares el año 1998 a USD 4.520 dólares, un retroceso del orden del 41,6%.

Entre los años 1998-2013, el PIB per cápita venezolano duplicó al peruano; sin embargo, a partir del año 2013, este indicador inició un proceso de decrecimiento continuo por cinco años seguidos, que lo ubica en penúltimo lugar en Sudamérica para el año 2018, según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

A nivel sudamericano, al cierre del 2018, Chile lidera el ranking de PIB per cápita con USD 15.433 dólares, seguido de Uruguay con USD 14.534 dólares. En un

segundo grupo se encuentran Brasil y Argentina con USD 10.852 y USD 10.105 dólares respectivamente. En tanto que, el tercer grupo lo conforman Colombia con USD 7.722 dólares, Perú con USD 5.457 dólares, Ecuador con 5.253 dólares, Venezuela con USD 4.520 dólares, y Bolivia con USD 2.586 dólares, ocupando el último lugar.

Gráfico N° 8



En el periodo 1998-2018 Perú paso de penúltimo a sexto lugar en el ranking de PIB per cápita en Sudamérica; mientras que Venezuela pasó del quinto al penúltimo lugar en 20 años.

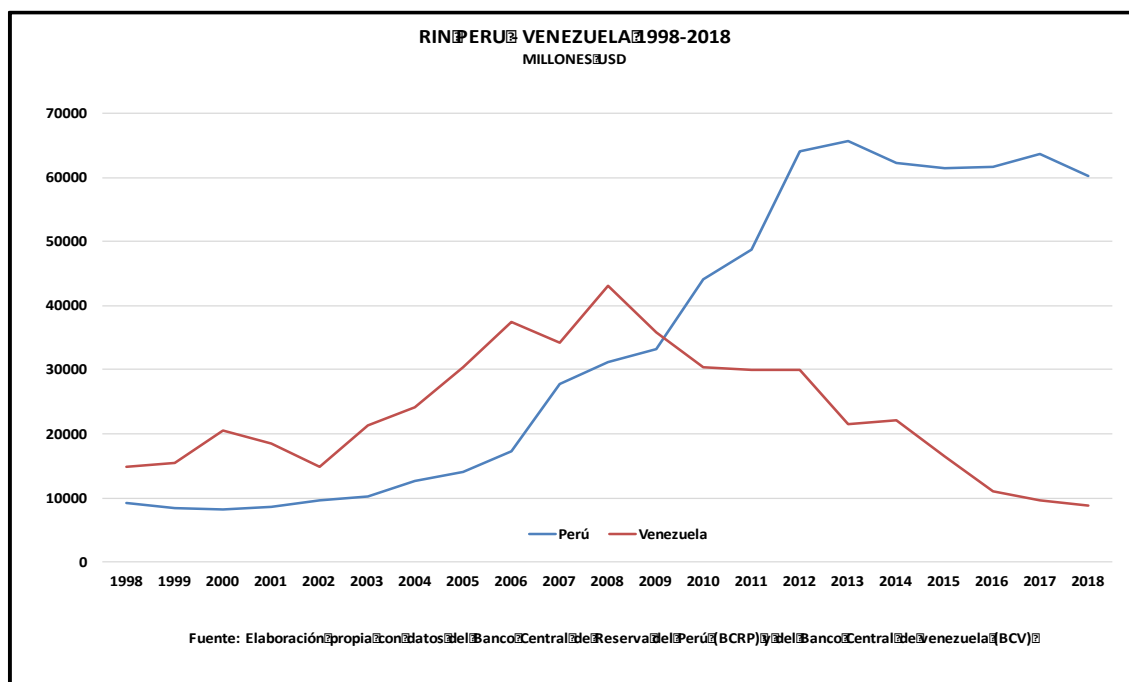
1.3. Reservas Internacionales Netas

El stock de Reservas Internacionales Netas (RIN) acumulado, resulta un indicador relevante para verificar el desempeño económico del Perú y Venezuela, además de ser la base económica para solventar sus importaciones.

El comportamiento de las RIN del Perú y Venezuela para el periodo 1998-2018, muestra claramente dos tendencias bien diferenciadas seguidas por este indicador para cada país.

Entre los años 1998-2008, las RIN venezolanas fueron en promedio 25% mayores que las peruanas. A partir del año 2009, las RIN del Perú alcanzan a las reservas venezolanas, produciéndose un cambio de tendencia de carácter decreciente en la curva que mide el stock de las RIN de Venezuela, tendencia decreciente que se prolongó hasta el año 2018.

Gráfico N° 9



De acuerdo con el BCV, al cierre del año 2018, el valor de las RIN venezolanas era de USD 8.840 millones, un valor 80% menor al del pico máximo de RIN alcanzado el año 2008, cuando registró USD 43.127 millones.

En el caso del Perú, según el BCRP, sus RIN crecieron de manera sostenida entre los años 1998-2018, pasando de USD 9.183 millones el año 1998 a USD 60.121 millones, una expansión del 555%.

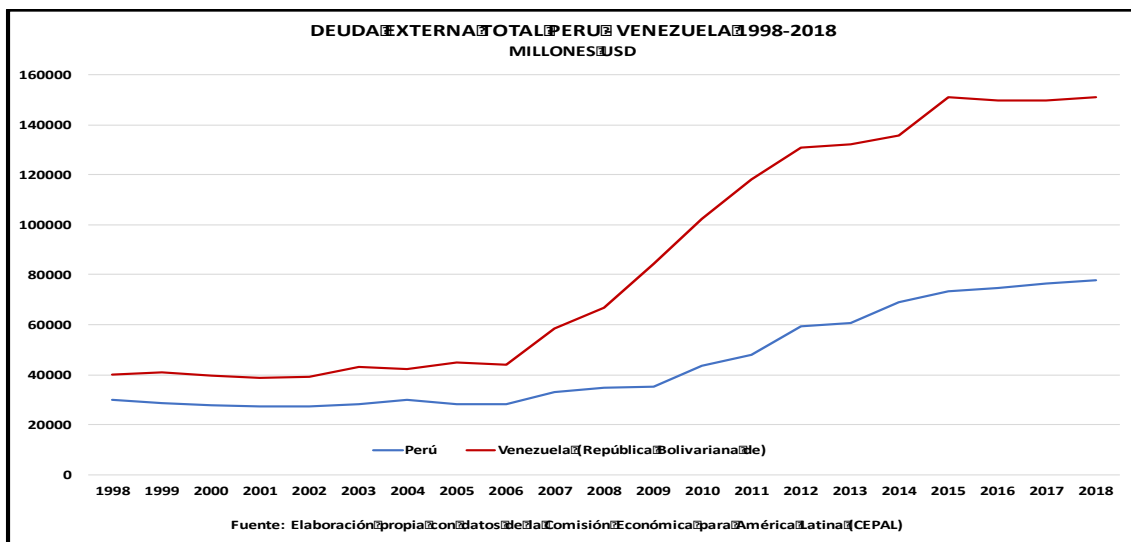
La tendencia inicial que acompañó el comportamiento de las RIN de Perú y Venezuela en el periodo 1998-2008, se revirtió completamente para el cierre del año 2018, considerando que las RIN peruanas superan en seis veces a las RIN venezolanas.

1.4. Deuda Externa

El indicador deuda externa, mide el nivel de endeudamiento de un Estado con el exterior, constituyendo un índice relevante para analizar el comportamiento de las economías del Perú y Venezuela.

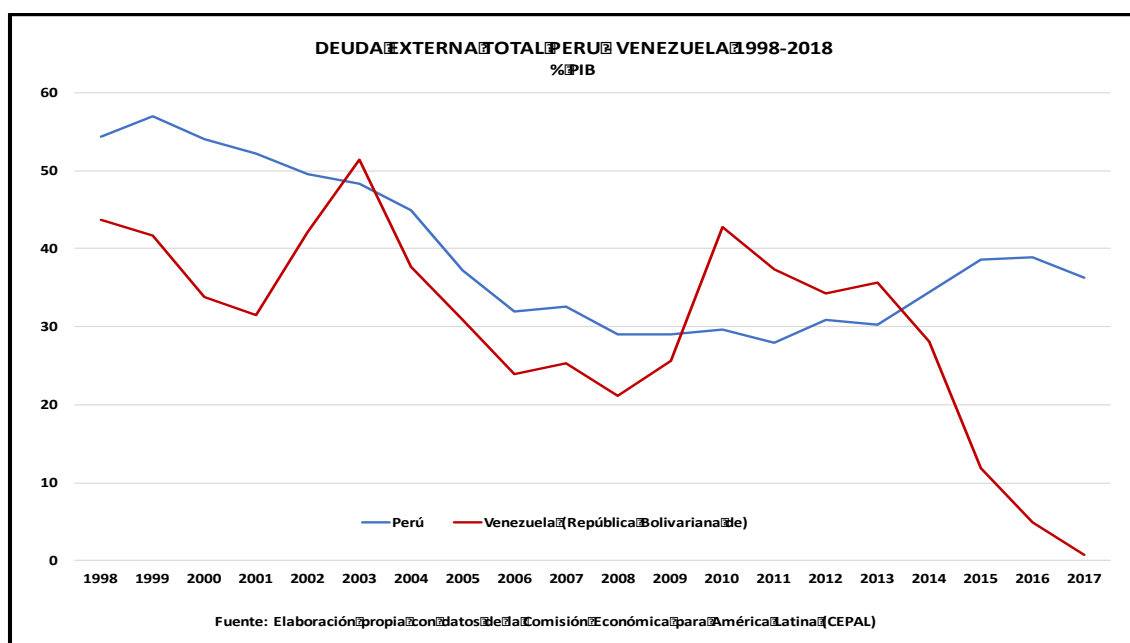
La deuda externa total peruana creció durante el periodo 1998-2018, de USD 30.142 millones el año 1998, a USD 77.786 millones el año 2018, un incremento de 258% en veinte años; mientras que, la deuda externa total venezolana para el mismo periodo, pasó de USD 39.911 millones en año 1998, a USD 151.209 millones el año 2018, un crecimiento de 378% en veinte años; según la CEPAL.

Gráfico N° 10



Respecto al tamaño de la deuda externa pública como porcentaje del PIB para el caso de Perú y Venezuela, Perú presenta una tendencia decreciente del porcentaje de deuda externa sobre el PIB a lo largo del periodo 1999-2011, bajando el indicador de 56,9% del PIB el año 1999 a 27,9% el año 2011, disminución del indicador en casi la mitad de su valor, hecho que se explica, más que por una reducción del endeudamiento, por la significativa expansión experimentada por el PIB peruano a lo largo del periodo de estudio.

Gráfico N° 11



En el caso de Venezuela, el porcentaje de deuda externa pública sobre PIB muestra fluctuaciones a lo largo del periodo 1998-2018. Entre los años 1998-2001 presenta una tendencia decreciente, pasando de 43,7% el año 1998 a 31,6% el año 2001. El año 2002 el endeudamiento externo venezolano sufre un significativo incremento pasando cerrando ese año con un indicador de 42,9% del PIB. Seguidamente, vuelve a iniciar un proceso decreciente entre los 2003-2008, llegando a alcanzar este indicador el 21,1% del PIB el año 2008. Entre los años 2009-2010 se vuelve a incrementar este índice llegando a 42,7% del PIB, para iniciar nuevamente el año 2011 un periodo descendente que se prolonga hasta el año 2017 (no hay datos del 2018 para Venezuela).

Es del caso mencionar que, entre los años 1998-2009 el porcentaje de deuda externa sobre PIB de Perú fue mayor al venezolano. Del año 2010 al 2013 la situación se revierte. A partir 2014, los datos no serían confiables por la escasez y fiabilidad de la data estadística oficial sobre la economía venezolana.

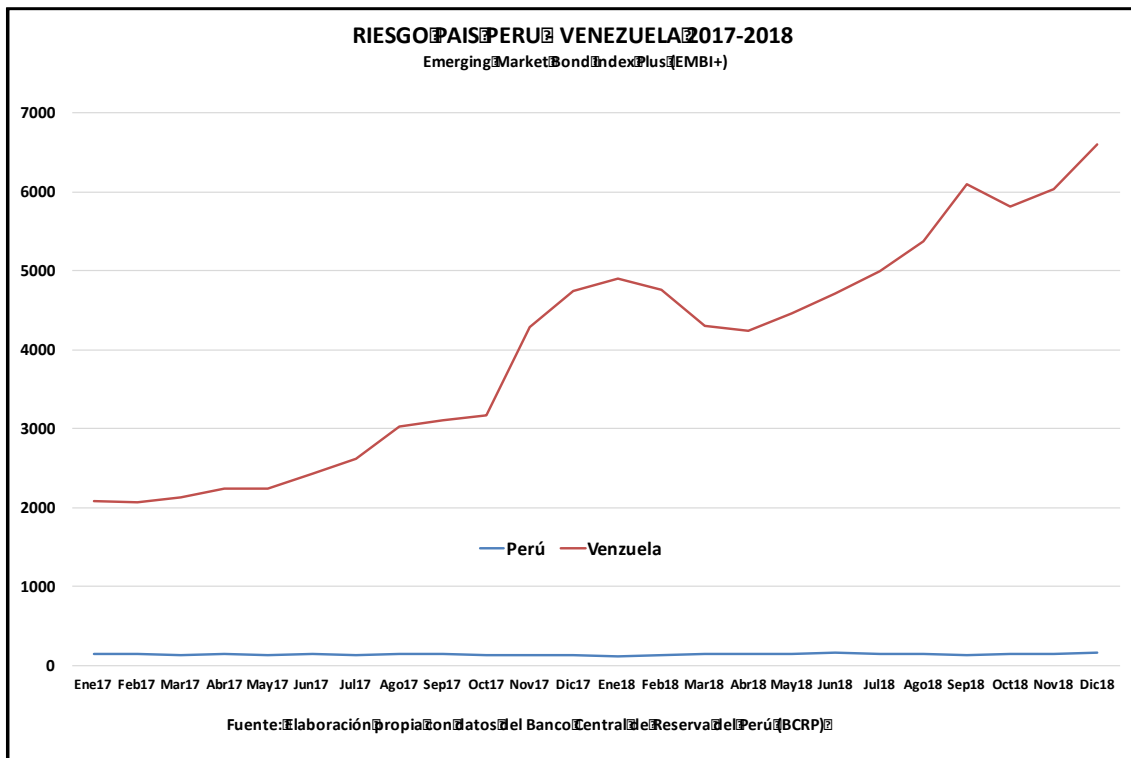
1.5. Riesgo país

El comportamiento del riesgo país, es otro indicador muy importante acerca de la solidez económica, financiera e institucional de un Estado-Nación y sobre la percepción que existe sobre este, por parte de los agentes económicos -y políticos- en el mercado internacional.

El riesgo país se refiere a las contingencias específicas que presenta de cada Estado-Nación, asociadas con conflictos internos, riesgos regulatorios y cambiarios, así como aspectos legales y jurídicos que puedan afectar las operaciones -y la voluntad de pago- de las empresas que operan en un país determinado. Los inversionistas cobran un adicional (*premium*) sobre la tasa de interés de mercado, dependiendo de este riesgo, relacionado con el riesgo de la deuda del Estado (deuda soberana), que se estima sobre la diferencia entre el rendimiento de la deuda externa en dólares de un país emergente determinado y el rendimiento que otorgan los bonos del tesoro de los EUA (considerada como deuda libre de riesgo o riesgo cero). El índice EMBI+ (por sus siglas en inglés: *Emerging Market Bond Index Plus*), elaborado por el Banco de Inversión J.P. Morgan, es el indicador más utilizado para medir el riesgo país²⁰¹.

²⁰¹ INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS. "Riesgo país".
<https://www.ipe.org.pe/portal/riesgo-pais/>

Gráfico N° 12

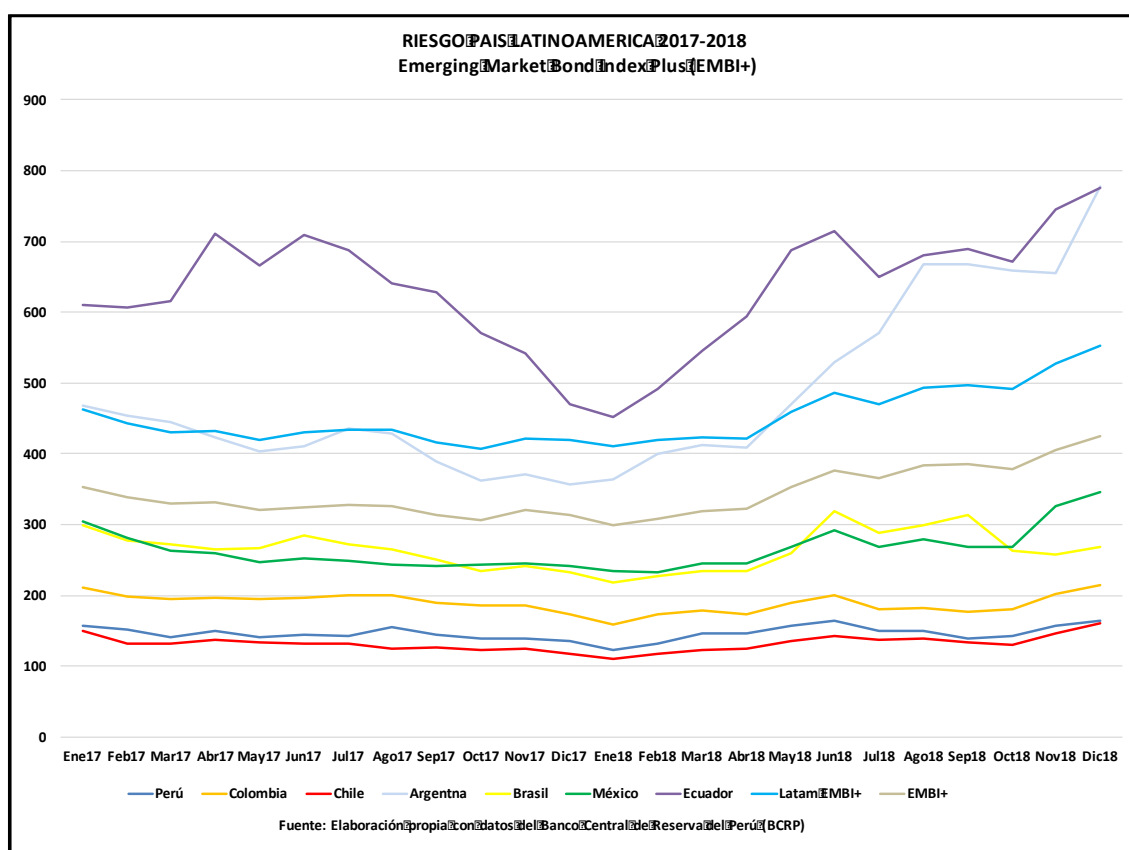


De la información obtenida del BCRP para los años 2017-2018, se aprecia que mientras el Perú mantiene un comportamiento estable de su indicador riesgo país, Venezuela presenta una curva ascendente sostenida a partir del mes de octubre de 2017 que extiende hasta el final del periodo, denotando el deterioro de este indicador y la percepción de riesgo que existe sobre ese país.

El promedio del indicador riesgo país para el Perú los años 2017-2018 fue de 145 puntos para el 2017 y 142 puntos para el año 2018, mientras que para Venezuela, el valor promedio del 2017 fue de 2.845 puntos y el del 2018 fue de 3.078 puntos, de acuerdo con el índice EMBI+ de JP Morgan.

Cabe indicar que Perú se encuentra a nivel Latinoamérica como uno de los países con el riesgo país más bajo de la región para el periodo 2017-2018, superado únicamente por Chile, mientras que Venezuela ocupa por lejos el primer lugar en Sudamérica.

Gráfico N° 13



2. Política Monetaria Perú-Venezuela 1998-2018

Perú

En el Perú, la “política monetaria”²⁰² se encuentra constitucionalmente a cargo del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y se basa en la aplicación de un

²⁰² La “política monetaria” es la disciplina de la política económica que controla los factores monetarios para garantizar la estabilidad de precios y el crecimiento económico. Aglutina todas las acciones que disponen las autoridades monetarias (los bancos centrales) para ajustar el mercado de dinero. Mediante la política monetaria los bancos centrales dirigen la economía para alcanzar unos objetivos macroeconómicos concretos. Para ello utilizan una serie de factores, como la masa monetaria o el coste del dinero (tipos de interés). Los bancos centrales utilizan la cantidad de dinero como variable para regular la economía. Mediante el uso de la política monetaria, los países tratan de tener influencia en sus economías controlando la oferta de dinero y así cumplir con sus objetivos macroeconómicos, manteniendo la inflación, el desempleo y el crecimiento económico en valores estables. Los principales objetivos de la política monetaria son: a) Controlar la inflación: Mantener el nivel de precios en un porcentaje estable y reducido. Si la inflación es muy alta se usarán políticas restrictivas, mientras que si la inflación es baja o hay deflación, se utilizarán políticas monetarias expansivas; b) Reducir el desempleo: Procurar que haya el mínimo número de personas en situación de desempleo. Para ello se utilizarán políticas expansivas que impulsen la inversión y la contratación; c) Conseguir crecimiento económico: Asegurar que la economía del país crece para poder asegurar empleo y bienestar. Para ello se utilizarán políticas monetarias expansivas; y, d) Mejorar el saldo de la

esquema de “Metas Explícitas de Inflación”²⁰³ desde el año 2002, que contempla un rango de entre 1% y 3% para la tasa de “inflación”²⁰⁴, medida como la

balanza de pagos: Vigilar que las importaciones del país no son mucho más elevadas que las exportaciones, porque podría provocar un aumento incontrolado de la deuda y decrecimiento económico. Los objetivos de la política monetaria difícilmente podrán lograrse con el uso de la política monetaria en solitario. Para conseguirlos será necesario la puesta en marcha de políticas fiscales que se coordinen con la política monetaria. De hecho, las políticas monetarias tienen múltiples limitaciones, y por ello, muchos economistas están en contra de la utilización de estas políticas, asegurando que pronuncian los ciclos económicos. Además, muchas veces los mecanismos de la política monetaria no consiguen los objetivos deseados, sino que alteran otros factores. Por ejemplo, si aumentamos la masa monetaria de una economía para conseguir crecimiento económico, puede que lo único que consigamos es un aumento de los precios. Según su objetivo las políticas monetarias pueden ser de dos tipos: 1) Política monetaria expansiva: Consiste en aumentar la cantidad de dinero en el país para estimular la inversión y con ello, reducir el desempleo y conseguir crecimiento económico. Su uso suele provocar inflación; y, 2) Política monetaria restrictiva: Trata de reducir la cantidad de dinero del país con el fin de reducir la inflación. Cuando se aplican políticas restrictivas se corre el riesgo de ralentizar el crecimiento económico, aumentar el desempleo y reducir la inversión. Existen varios mecanismos de la política monetaria para llevar a cabo ese tipo de políticas expansivas o restrictivas, como variar el coeficiente de caja, modificar las facilidades permanentes o realizar operaciones en el mercado abierto. Por ejemplo, comprar oro o deuda para introducir dinero en el mercado. Según la agresividad del mecanismo utilizado podemos distinguir dos tipos de políticas monetarias: 1) Política monetaria convencional: Es aquella que utiliza los mecanismos tradicionales. Cuando hablamos de mecanismos tradicionales nos referimos a los tipos de interés oficiales y la previsión de liquidez (por ejemplo, el coeficiente de caja); y, 2) Política monetaria no convencional: Cuando la política monetaria convencional no funciona, se utilizan herramientas no convencionales. Es decir, no tradicionales. El objetivo es inyectar o drenar liquidez a la economía mediante mecanismos más agresivos. Para mayor información véase: ECONOMIPEDIA. “Política monetaria”.

<https://economipedia.com/definiciones/politica-monetaria.html>

²⁰³ El enfoque de política monetaria de “metas de inflación” (en inglés “inflation targeting”), consiste en un compromiso explícito y público de mantener la estabilidad monetaria, a través del uso de metas de inflación, fue implementado por primera vez en 1990, en Nueva Zelanda, para luego extenderse a 26 países, entre los que se encuentran: Canadá, Reino Unido, Suecia, Australia, Israel, Polonia, Brasil, Chile, Colombia, Sudáfrica, Corea, México, Turquía y República Checa, entre otros, y cada uno con sus respectivas metas de inflación. Para mayor información véase: PARODI, Carlos. “¿Cómo funciona la política monetaria en el Perú?”. Blog del diario Gestión, 1 de junio de 2012.

<https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2012/01/como-funciona-la-politica-mone.html/>

²⁰⁴ La “inflación” es un aumento generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo. Es un fenómeno que ocurre en todos los países. Los Bancos Centrales siempre tratan de que en su país haya algo de inflación, normalmente entre el dos y el tres por ciento, dado que, de no existir inflación, los precios bajarían (deflación), el mayor temor de cualquier responsable económico de un país. La deflación puede ralentizar el consumo y el crecimiento económico; pudiendo, además, derivar en una espiral deflacionista con terribles consecuencias para la economía del país. La inflación es uno de los aspectos más importantes en el estudio de la macroeconomía y en la política monetaria de los bancos centrales. Una de las funciones de los precios es permitir a los compradores indicar la cantidad de producto que desean comprar según el precio del mercado y a los empresarios determinar la cantidad de producto que desean vender a cada precio. Los precios garantizan que los recursos se repartan de manera eficiente para alcanzar un equilibrio de mercado y así, los recursos se pueden asignar de manera eficiente. La inflación puede ser buena, mientras se mantenga estable y no muy elevada, por las siguientes razones: a) El alza en los precios ayuda a reducir el valor de las deudas, tanto de los hogares, como de las empresas y el Gobierno; b) La subida de los precios además provoca que la gente prefiera consumir ahora en vez de más tarde, porque entonces los precios serán más caros, acción fundamental para que el dinero circule y haya transmisión de bienes en una economía. Los principales inconvenientes de la inflación son: a) Pérdida de poder adquisitivo: Si la subida de los salarios no es por lo menos igual a la subida que hay en los

variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana (IPC) en los últimos doce meses y calculada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)²⁰⁵.

El propósito de “meta de inflación” es ‘anclar’ las expectativas de los agentes económicos a ese indicador para brindar seguridad sobre el manejo responsable de la moneda nacional. El Perú adoptó el esquema el año 2002, con una meta de 2.5% +/-1% para luego rebajarla a 2% +/-1% a partir del año 2007.

Empero, en ocasiones, la inflación puede ser afectada por factores que escapan al control del BCRP, ocasionando que temporalmente los precios aumenten o disminuyan de tal manera que se ubiquen fuera de la banda establecida como meta. La credibilidad de la meta de inflación a mediano y largo plazo es un elemento esencial de la política monetaria del Perú, por lo que el BCRP no puede permitir que la inflación se salga de la banda por periodos prolongados. Estas desviaciones de la inflación fuera de la banda meta no son penalizadas por ley. No obstante, a fin de mantener la inflación dentro del rango meta, el BCRP aplica medidas como la modificación del nivel de la “tasa de interés de referencia interbancaria” (TIRI)²⁰⁶, que usan a los bancos en sus transacciones, o mediante

precios, el poder adquisitivo bajará; y b) Disminuye el ahorro: La inflación provoca que el dinero pierda valor, por lo que motivará a consumir y gastar el dinero, en vez de ahorrarlo, ya que si el dinero va a valer menos en el futuro, los ciudadanos e inversores preferirán gastarlo ahora. Para el cálculo de la inflación, existen dos principales indicadores para están que miden el comportamiento de los precios: a) el índice de precios del consumidor (IPC), compuesto por grupos de bienes y servicios, desde alimentos, ropa, medicinas hasta comunicaciones, transporte, vivienda y ocio; y, b) el deflactor del PIB, que tiene en cuenta la variación de precios de todos los bienes y servicios producidos en un país. La inflación se puede producir por cuatro razones: 1) por un aumento de la demanda; 2) cuando aumentan los costes de las materias primas; c) por las propias expectativas; y, d) por aumentos de la oferta monetaria. Los tipos de inflación son: a) Estancamiento: Se da cuando existe inflación y además decrecimiento del PIB.; b) Inflación subyacente: Es aquella subida de precios que excluye los productos energéticos; c) Deflación: Se trata de la inflación negativa. Es decir, cuando los precios en lugar de subir, bajan. Además, según el porcentaje de aumento de los precios podríamos decir que existen los siguientes niveles: a) Inflación moderada: Cuando la subida de precios no alcanza el 10% anual; b) Inflación galopante: Se da en el caso de que existan inflaciones desmedidas. Estamos hablando incluso de dos y tres dígitos; y, c) Hiperinflación: Son aumentos de precios que superan el 1000% en un año y provocan graves crisis económicas. ECONOMIPEDIA. “Inflación”.

<https://economipedia.com/definiciones/inflacion.html>

²⁰⁵ BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP). “Preguntas frecuentes. ¿Cuál es la meta del BCRP?”

<http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/preguntas-frecuentes.html#5>

²⁰⁶ La “tasa de interés de referencia interbancaria” (TIRI), es la tasa de interés que los bancos comerciales se cobran entre sí para préstamos de muy corto plazo. Este indicador lo establece

cambios en las “tasa de encaje”²⁰⁷ en moneda nacional o extranjera. Estas medidas permiten modificar la cantidad de recursos disponibles destinados a préstamos, impactando en la actividad económica y en los precios²⁰⁸.

El objetivo del BCRP de mantener una baja tasa de inflación, es crear las condiciones necesarias para un normal desenvolvimiento de las actividades económicas, contribuyendo a alcanzar mayores y sostenidas tasas de crecimiento económico; evitando de esta forma los costos y distorsiones que generan una inflación alta. Adicionalmente, una tasa de inflación elevada resulta perjudicial para el desarrollo de la economía porque impide que la moneda cumpla adecuadamente sus funciones básicas de: a) medio de cambio, b) unidad de cuenta, y, c) depósito de valor. De igual manera, los procesos

el BCRP en función de la meta de inflación, con propósito de influenciar la actividad económica del país. El funcionamiento de la TIRI en la práctica es el siguiente: los bancos comerciales se prestan dinero entre sí de manera rutinaria; aquellos bancos con exceso de liquidez prestan voluntariamente a aquellos a los que les falta liquidez; siendo la TIRI el costo de ese préstamo, indicador que es establecido por el BCRP en función de la meta de inflación, para influenciar la actividad económica. Para ejemplificar lo señalado, supongamos que el BCRP observa presiones inflacionarias que harían peligrar la consecución de la meta. Frente a esta situación, establece un aumento de la TIRI. Al hacerlo, los préstamos entre bancos comerciales se vuelven más caros. Los bancos comerciales que reciben el préstamo trasladarán ese mayor costo a la tasa de interés que le cobran a los clientes (consumidores o inversionistas) cuando acuden a pedir un préstamo. La mayor tasa de interés desincentiva el pedido del préstamo y, al bajar el consumo y la inversión, disminuye la demanda y se atenúan las presiones inflacionarias. Lo contrario ocurre al disminuir la TIRI. En síntesis, a mayor inflación, mayor TIRI y, a menor inflación, menor TIRI. Para mayor información véase: PARODI, Carlos. “¿Cómo funciona la política monetaria en el Perú?”. Blog del diario Gestión, 1 de junio de 2012.

<https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2012/01/como-funciona-la-politica-mone.html/>

²⁰⁷ La “tasa de encaje” se define como un porcentaje de los depósitos que las instituciones financieras deben mantener y no pueden disponer para realizar sus actividades de intermediación financiera. El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) establece la tasa tanto para fondos en moneda nacional como extranjera. De la misma manera, estos fondos deben estar en forma de efectivo en bóvedas de las mismas instituciones financieras y como depósitos de cuenta corriente del BCRP. El BCRP utiliza la tasa de encaje para controlar la disponibilidad de fondos prestables en el sistema financiero. Si la economía se encuentra en un entorno de contracción, una reducción del encaje, disminuirá las restricciones al crédito y brindará liquidez a la economía. La tasa de encaje legal también es empleada para controlar el flujo de capitales del exterior. A mayores tasas de encaje, menores incentivos a entradas de capitales de corto plazo. Por último, la tasa de encaje en moneda extranjera le permite al BCRP enfrentar los riesgos que implica un mercado financiero dolarizado como el peruano. Este mayor requerimiento evita que ante situaciones de crisis, exista una fuga de capitales. Un caso de la aplicación de la tasa de encaje como instrumento de política monetaria fue durante la crisis financiera internacional 2007-2009. Inicialmente, se aumentaron los niveles exigidos de encaje, para evitar una fuga de capitales. En segunda instancia, se decidió reducir los encajes a menos de la mitad de su nivel, con el objetivo de insertar liquidez a la economía para que ésta se recupere. Para mayor información véase: INSTITUTO PERUANO DE ECONOMIA (IPE). “Tasa de encaje”.

<https://www.ipe.org.pe/portal/tasa-de-encaje-0/>

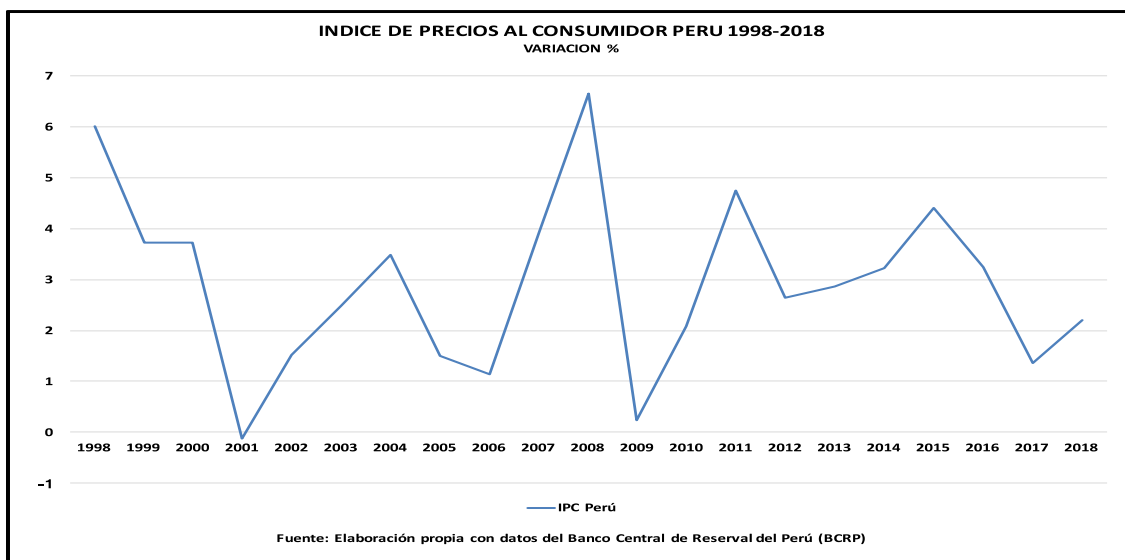
²⁰⁸ INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA (IPE). “Meta de inflación del BCR”.

<https://www.ipe.org.pe/portal/meta-de-inflacion-del-bcr/>

inflacionarios distorsionan el sistema de precios relativos de la economía, generando incertidumbre, desalentando la inversión y reduciendo la capacidad de crecimiento de largo plazo. Más aún, al desvalorizarse la moneda con alzas generalizadas y continuas de los precios de los bienes y servicios, se perjudican -principalmente- a aquellos segmentos de la población con menores ingresos, que carecen de mecanismos de protección contra un proceso inflacionario²⁰⁹.

La política monetaria aplicada por el BCRP durante el periodo 1998-2018, se ajustó a lo establecido en su normativa, manteniéndose el Índice Precios al Consumidor (IPC) en el rango de las metas de inflación programadas la mayor parte del periodo de estudio, con excepción de los años 2001 (-0,13%); 2004 (3,48%); 2007 (3,93%); 2008 (6,65%); 2011 (4,74%) y 2015 (4,40%); en los cuales no se pudo alcanzar la meta establecida por efecto de externalidades económicas y políticas de carácter interno y externo²¹⁰. No obstante, pese a que los años señalados no se pudo cumplir con la meta de inflación establecida por el BCRP, por las causas mencionadas; la desviación de la meta fue mínima, garantizando la estabilidad de los precios y de la economía en general.

Gráfico N° 14



²⁰⁹ BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP). "Preguntas frecuentes. ¿Cuál es el objetivo del BCRP?"

<http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/preguntas-frecuentes.html#5>

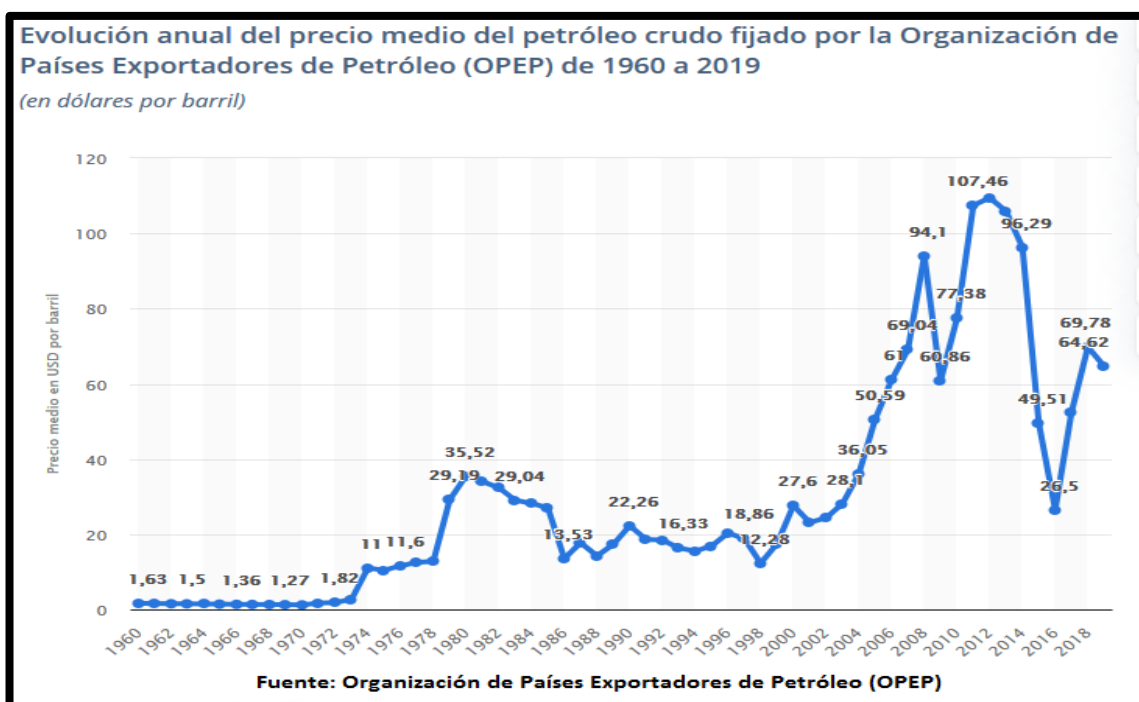
²¹⁰ Año 2001 crisis política por caída del Gobierno de Alberto Fujimori y huida al Japón, años 2007-2008 crisis financiera internacional, año 2015 fin del súper ciclo de materias primas.

Venezuela

En el caso de Venezuela, su política monetaria se encuentra a cargo del Banco Central de Venezuela (BCV) y su diseñado tiene como fundamento a la renta petrolera que percibe producto de los ingresos extraordinarios de las exportaciones de petróleo, recurso financiero extraordinario que terminó generando en el mediano y largo plazo, serias distorsiones a la economía venezolana, como veremos más adelante en el acápite sobre el tema.

Entre 1998 y 2012, los tiempos jugaron a favor de Venezuela, en lo que fue el comportamiento de los precios del petróleo, los cuales se incrementaron de manera significativa esos años, permitiéndolo cubrir las necesidades de la economía venezolana con dicho excedente y mantener la inflación bajo control (relativo) en un promedio de 23%, con un tipo de cambio sobrevaluado, que terminó abaratando la importación de mercancías del resto del mundo y, al mismo tiempo, restando competitividad a la producción industrial nacional venezolana, como consecuencia del sobre costo que le generaba su moneda sobrevalorada, el “Bolívar”.

Gráfico N° 15



Durante el periodo del Presidente Hugo Chávez (1999-2012), el precio de barril experimento un alza sostenida y significativa, pasando de USD 12 dólares el 1998 a USD 36 dólares el año 2004, para elevar nuevamente su cotización a USD 94 dólares el año 2008, alcanzando su precio máximo el año 2012, cuando el precio del barril de petróleo se comercializó en USD 107 dólares en el mercado internacional de materias primas, de acuerdo con datos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

A partir del año 2013, al poco tiempo de asumir el poder el Presidente Nicolás Maduro, el súper ciclo de materias primas llega a su fin, hecho que quedó evidenciado con una sostenida caída del precio del petróleo entre los años 2014-2016, cuando alcanzó un mínimo de USD 26,5 dólares, para luego de una breve recuperación, estabilizarse alrededor de los USD 65 dólares. La caída abrupta del precio del barril de petróleo, significó una importante merma de divisas para el Estado venezolano, impidiéndole cubrir las necesidades de importación de mercancías para la población e insumos para su industria. A partir del año 2014 comenzó la debacle de los precios, con una la devaluación de la moneda que alcanzó cifras récord en América Latina.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó que la inflación anual de Venezuela puede alcanzar la cifra de 1.370.000 % para el cierre del año 2018.

Según el FMI, la inflación venezolana en 2018 superó el 1.370.000%²¹¹; mientras que la Asamblea Nacional de Venezuela informó en diciembre de 2018 que su país cerró 2018 con una inflación de 1.698.844,2 %, cifra que confirma la gravedad de la crisis económica que atraviesa el país y la espiral hiperinflacionaria en la que entró el país caribeño desde el año 2016²¹².

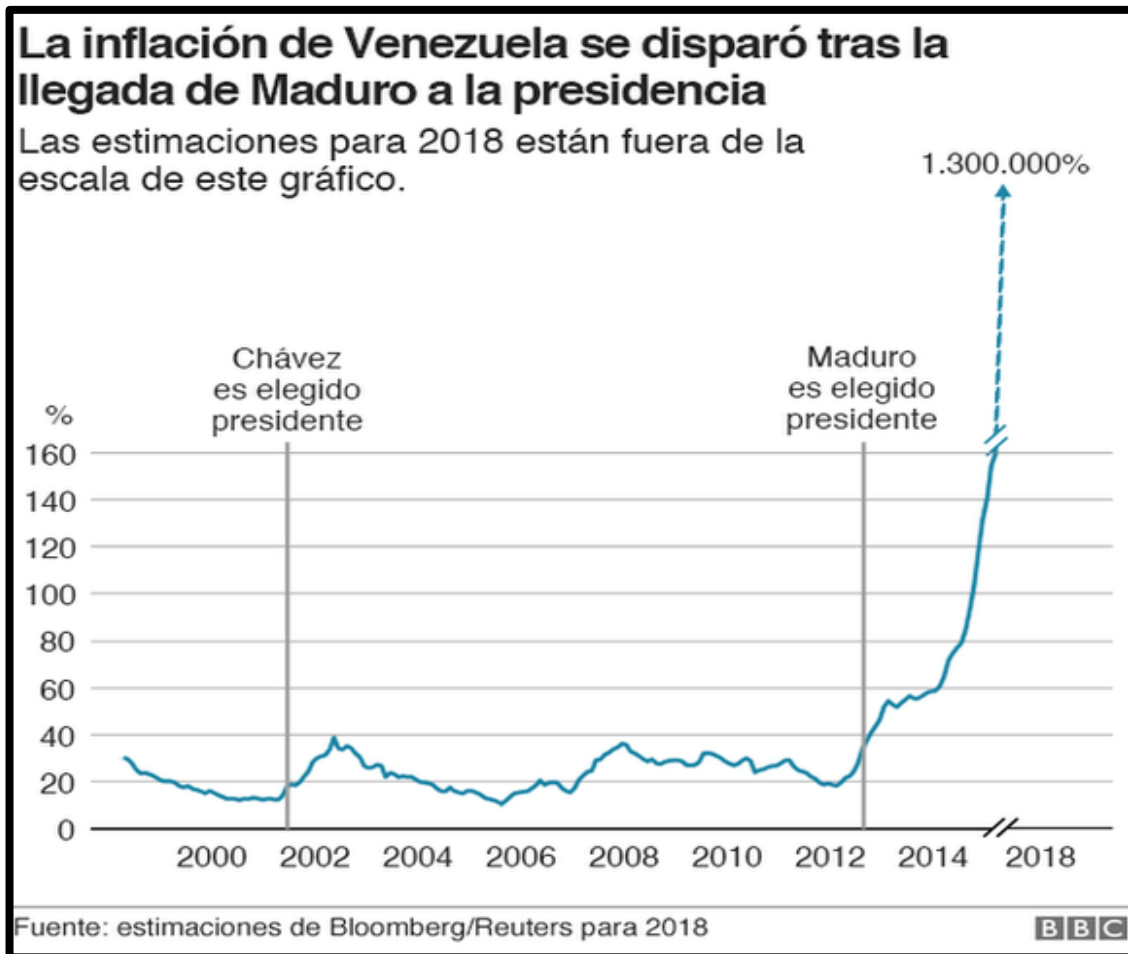
²¹¹ PANAM POST. "Inflación anual de Venezuela cerrará en 1.370.000 %: FMI". 20 de diciembre de 2018.

<https://es.panampost.com/sabrina-martin/2018/12/20/inflacion-venezuela-fmi/>

²¹² EFE. "Venezuela cierra 2018 con una inflación de casi 1.700.000 %, según el Parlamento". 9 de enero de 2019.

<https://www.efe.com/efe/america/economia/venezuela-cierra-2018-con-una-inflacion-de-casi-1-700-000-segun-el-parlamento/20000011-3862116>

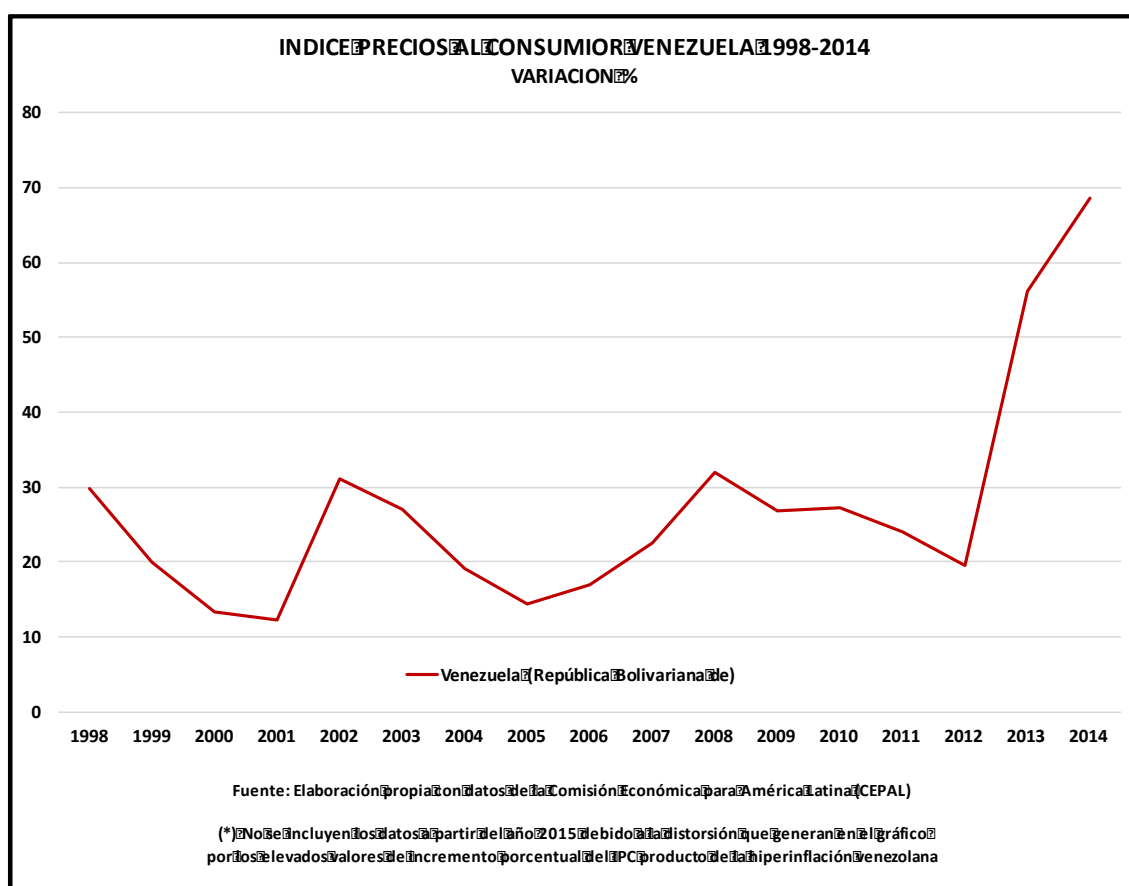
Gráfico N° 16



Respecto, al comportamiento del Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Venezuela durante el periodo 1998-2018, éste ha sido muy distinto al del IPC peruano.

De acuerdo con datos de la CEPAL, el promedio del IPC venezolano para el periodo 1998-2012, fue de 23,3%; con un máximo de 35% el año 1998 y un mínimo de 12,5% el año 2001. A partir del año 2013, el IPC de Venezuela inicia un espiral ascendente registrando 40,6% año 2013; 63,2% el año 2014; 121,7% el año 2015; 254,9% el año 2016, 438% el año 2017; y, 65.374,1% el año 2018. Huelgan los comentarios respecto de esta cifras, síntoma inequívoco de la severa crisis económica y social que atraviesa desde el año 2014 la República Bolivariana de Venezuela.

Gráfico N° 17



3. Política Cambiaria Perú-Venezuela 1998-2018

Perú

El Perú opera bajo un “régimen de tipo de cambio²¹³ flotante” desde la década de los noventa, cuando adoptó este régimen como parte un plan integral de

²¹³ El “tipo de cambio” es la relación entre el valor de una divisa y otra, es decir, nos indica cuantas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra. El tipo de cambio que se determina por la oferta y demanda de cada divisa en el mercado de divisas. En algunos sistemas de tipo de cambio los bancos centrales de un país intervienen en el mercado de divisas para establecer un tipo de cambio que favorezca a su economía. El mercado donde se negocia el tipo de cambio es el mercado de divisas o FOREX (Foreign Exchange) uno de los más populares entre los inversores. Los tipos de cambio pueden ser fijos o flotantes, dependiendo si interviene o no el banco central para establecer su precio. El “régimen de tipo de cambio fijo”, es aquel dónde el gobierno de un país establece el valor de su moneda nacional asociando el valor con el de la moneda de otro país. Entre los regímenes de tipo de cambio fijo existen varias alternativas dependiendo de la actuación del banco central: a) Régimen de convertibilidad o caja de conversión: es la categoría más estricta de tipo de cambio fijo, se establece por ley un tipo de cambio. Sus reglas funcionan de la misma forma que el patrón oro, el banco central se obliga a convertir de manera inmediata en la moneda vinculada cada vez que algún ciudadano presente dinero en efectivo. Para ello, debe tener el 100% de su masa monetaria respaldada por dólares

estabilización macroeconómica que buscaba reducir la hiperinflación y salir de la profunda recesión en la que se encontraba su economía.

El régimen de tipo de cambio que aplica el BCRP es de tipo “administrado o flotación sucia”, donde el precio de la divisa se establece por el libre juego oferta y la demanda en el mercado, pero con “intervenciones selectivas” del Banco Central, comprando o vendiendo divisa, para estabilizar la moneda; conseguir los objetivos de política económica, y ante la presencia de externalidades internas o externas, que puedan afectar el normal desempeño de la economía peruana.

Al evitar fluctuaciones bruscas del tipo de cambio, el BCRP reduce los efectos negativos sobre la actividad económica del descalce de monedas asociado a la dolarización financiera. No obstante, la intervención del BCRP en el mercado

guardados en sus reservas; b) Régimen convencional de tipo fijo: un país fija su moneda con márgenes de +/- 1% sobre otra moneda o cesta de monedas. Puede para ello utilizar políticas directas de intervención (comprar o vender la divisa), o políticas indirectas de intervención (bajar o subir los tipos de interés); c) Tipo de cambio dentro de bandas horizontales: las fluctuaciones permitidas de la moneda son algo más flexibles, por ejemplo un +/- 2%. también se conoce como tipo de cambio con zona objetivo; d) Tipo de cambio móvil: el tipo de cambio se ajusta de manera periódica, normalmente por una mayor inflación con respecto a la moneda vinculada. Se puede hacer de forma pasiva o activa, anunciado con anterioridad e implementando los ajustes anunciados; y, e) Tipo de cambio con bandas móviles: es similar al tipo de cambio con bandas horizontales, pero el ancho de las bandas se va incrementando poco a poco. Se suele utilizar como paso intermedio a un tipo de cambio flotante. El régimen de tipo de cambio flotante, es aquel donde la tasa de cambio se encuentra determinada por la libre oferta y la demanda de divisas en el mercado. Existen dos tipos de cambio flotante: uno completamente libre (flotación limpia) y otro algo intervenido: 1) Flotación limpia: el tipo de cambio se obtiene del libre juego de la oferta y la demanda en el mercado de divisas, sin ninguna intervención del banco central. Se conoce también como “flotación independiente”; 2) Flotación sucia: el tipo de tipo de cambio se obtiene del libre juego de la oferta y la demanda, pero con intervenciones selectivas del banco central, comprando o vendiendo divisa para estabilizar la moneda y conseguir los objetivos económicos. Se le conoce también como “tipo de cambio flotante administrado”. Además de la clasificación anterior, existen otras clasificaciones. Una de ellas es la clasificación entre tipo de cambio real y nominal: 1) El “tipo de cambio real” de una divisa, es el poder adquisitivo de la misma en función de los precios del país de otra divisa; mientras que, 2) El “tipo de cambio nominal” de una divisa es su valor corriente o la cotización oficial de un tipo de cambio en el mercado de divisas. Podemos diferenciar entre tipos directos, indirectos y cruzados: 1) Tipos directos: cuando el dólar es la divisa base. Ejemplos: USD/JPY o USD/CAD; 2) Tipos indirectos: el dólar es la divisa de cotización. Ejemplos: EUR/USD o GBP/USD; y, 3) Tipos cruzados: el dólar no es ni divisa base ni de cotización. Se opera con una divisa contra otra que no es el dólar. Pero hay que tener cuenta el dólar, ya que, aunque no aparezca en el cruce final, se emplea en los cálculos; se negocia la primera divisa contra el dólar y después se negocia el dólar contra la segunda divisa. Ejemplos: EUR/GBP o GBP/CAD. Existen pocas divisas que se cambian directamente. Ejemplos: USD/EUR, USD/GBP, GBP/EUR, EUR/CHF. Para mayor información véase. ECONOMIPEDIA. “*Tipo de Cambio*”.

<https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>

cambiarlo no implica compromiso con algún nivel de tipo de cambio, pues ello podría no ser consistente con la meta de inflación del Banco Central, restándole credibilidad a la política monetaria²¹⁴.

El comportamiento del valor del tipo de cambio del Perú muestra que, tras un incremento en su valor experimentado entre los años 1998-2002, pasando de S/. 2,92 soles por dólar el año 1998 a S/. 3,51 soles por dólar el año 2002; inicia un proceso sostenido de descenso en el periodo 2003-2012; pasando de S/. 3,47 soles por dólar el año 2003 a S/. 2,63 soles por dólar para el año 2012; entre los años 2013-2016 su valor se recupera pasando de S/. 2,70 a S/. 3,37 soles por dólar; finalmente, luego de un breve descenso el año 2017, registrando S/. 3,26 soles por dólar, vuelve a reajustarse al alza para el año 2018, con un valor de S/. 3,28 soles por dólar.

Cabe destacar sobre el comportamiento del tipo de cambio en el Perú, que sus fluctuaciones han sido poco significativas y dentro de las previsiones del BCRP durante el periodo 1998-2018, lo cual ha permitido brindarle estabilidad y previsibilidad a la economía peruana y a sus agentes económicos.

La variación promedio anual del tipo de cambio del Perú se mantuvo en una banda de +/- 10% durante el periodo 1998-2018, con algunas fluctuaciones mayores al 5% que obligaron al BCRP a intervenir en el mercado de divisas.

²¹⁴ BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP). “Preguntas frecuentes. ¿Por qué realiza el BCRP operaciones cambiarias?”. <http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/preguntas-frecuentes.html#5>

Gráfico N° 18

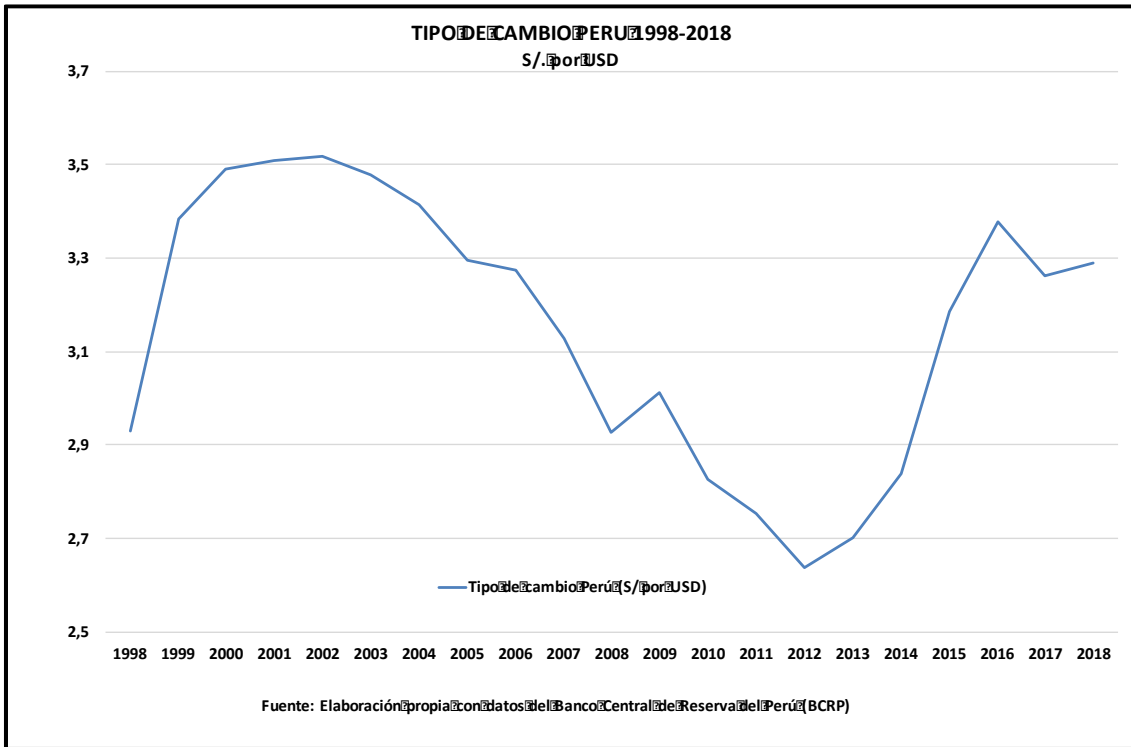
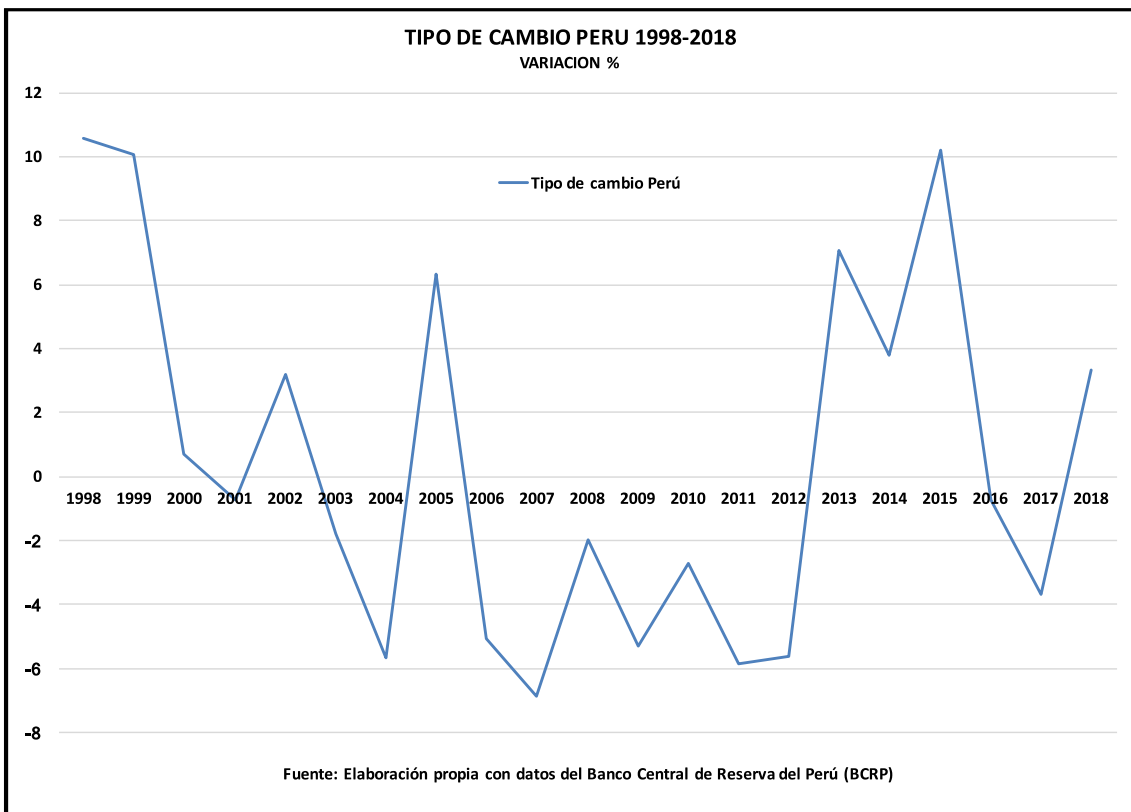


Gráfico N° 19

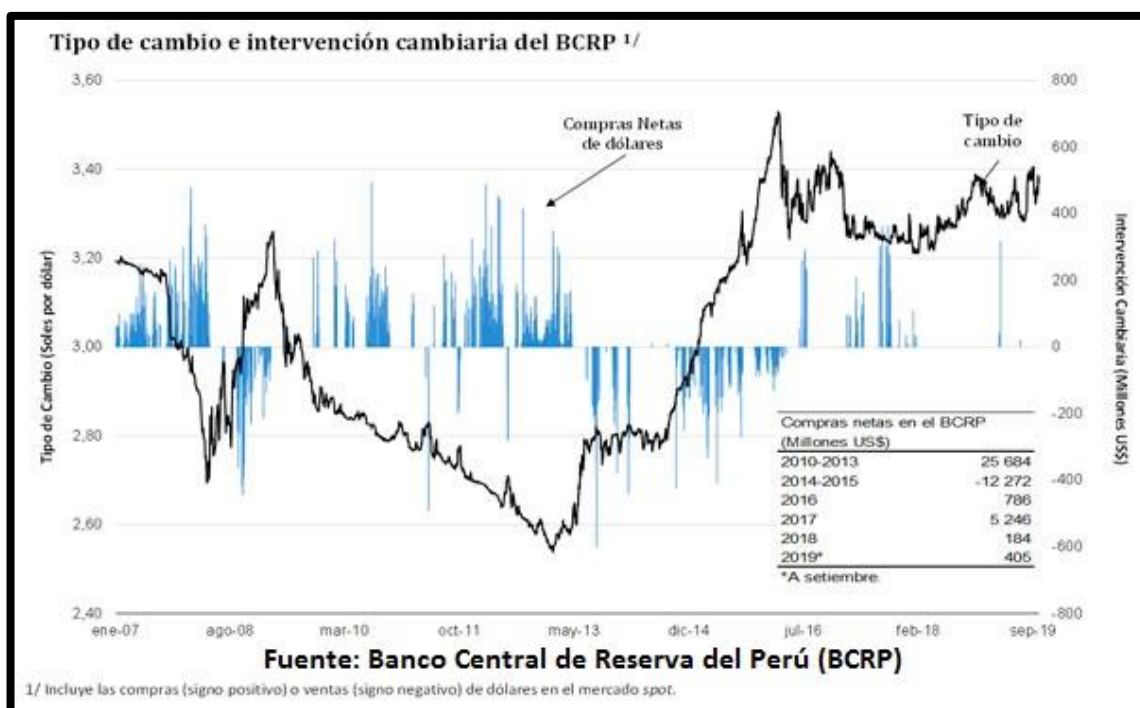


Como ejemplos de intervenciones del BCRP en el mercado cambiario en los últimos años, por significativas fluctuaciones del tipo de cambio, podemos citar las siguientes: a) En los cuatro primeros meses de 2008 se observó una importante entrada de capitales de corto plazo del exterior ("capitales golondrinos") que presionaron a una caída acelerada del tipo de cambio. Ante esta situación, el BCRP intervino en el mercado cambiario comprando moneda extranjera por USD 8.728 millones a fin de reducir la volatilidad del tipo de cambio, lo que a su vez permitió acumular reservas internacionales y fortalecer la liquidez internacional del país; b) Entre setiembre de 2008 y febrero de 2009, el BCRP enfrentó un escenario de mayor preferencia por liquidez en dólares ante lo cual respondió mediante la venta de moneda extranjera en el mercado cambiario por USD 6.843 millones para atender la demanda por la misma, a fin de reducir la volatilidad del valor de nuestra moneda; c) Entre los años 2010 y 2013, el BCRP ha realizado compras netas por USD 25.684 millones, entre los años 2014 y 2015 ha realizado ventas netas por USD 12.272 millones y entre los años 2016 y 2017 ha realizado compras netas por USD 6.032 millones; y, finalmente, d) entre enero de 2018 y setiembre de 2019 el BCRP compró USD 589 millones²¹⁵.

A diferencia de la meta de inflación, en el caso del tipo de cambio no existe una meta cambiaria. Por tanto, el BCRP interviene en el mercado cambiario - exclusivamente- para evitar fluctuaciones bruscas del precio del dólar, sin tener una meta específica del valor del tipo de cambio.

²¹⁵ BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP). "Preguntas frecuentes. ¿La intervención bancaria busca fijar el tipo de cambio?". <http://www.bcrp.gob.pe/sobre-el-bcrp/preguntas-frecuentes.html#5>

Gráfico N° 20



Venezuela

En el caso venezolano, la política cambiaria se encuentra a cargo del Banco Central de Venezuela (BCV), que aplicó en el periodo 1998-2018 un “sistema de control de cambio”, con excepción del año 2002 y, a partir de agosto de 2018, periodos donde el Gobierno estableció un sistema de movilidad de capital con control estatal.

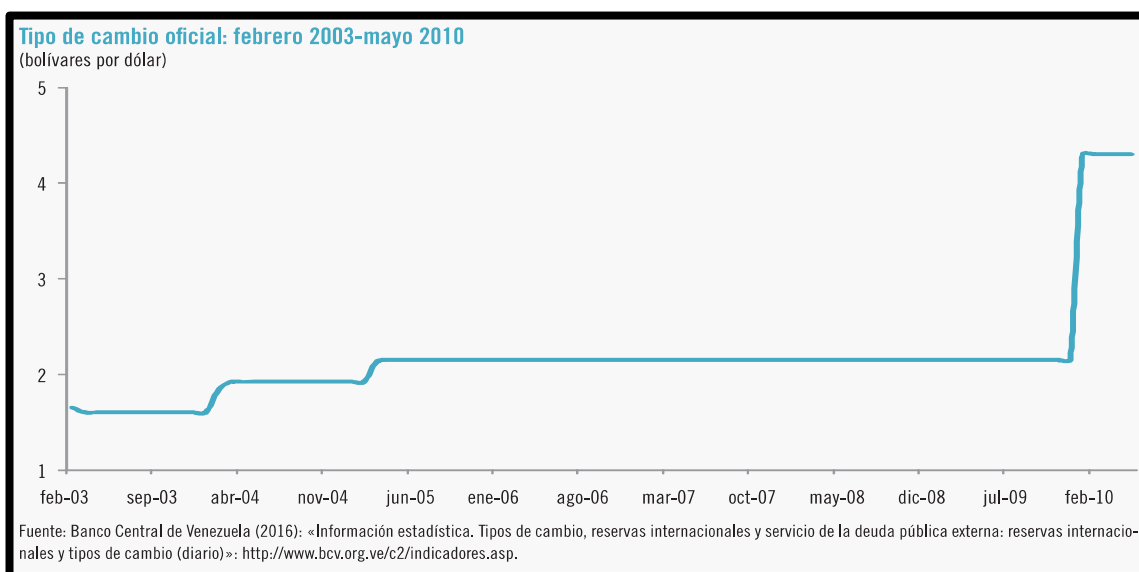
Solventado por los altos precios del petróleo, el Presidente Hugo Chávez implementó, a partir del año 2003, la regulación y el control sobre la compra-venta de divisas por mecanismos oficiales en la República Bolivariana de Venezuela. Si bien los controles de cambio en Venezuela empezaron en 1983, con el llamado “Viernes Negro”, la opacidad en la adjudicación de los montos se acentuó bajo la finado presidente Chávez y el actual mandatario Nicolás Maduro.

El sistema de control de cambios en Venezuela comenzó el 5 de febrero de 2003, con la creación de la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi). Desde la

instauración del control de cambio se han implementado diversos mecanismos oficiales para la asignación de divisas por parte del BCV²¹⁶.

El primer mecanismo fue Cadivi —que pasó a llamarse Centro Nacional de Comercio Exterior (Cencoex) en 2013— única vía para la asignación oficial de divisas hasta mayo de 2010. Su tipo de cambio fue devaluado en tres oportunidades en los años 2004, 2005 y 2010²¹⁷.

Gráfico N° 21



Adicionalmente, durante esos años, los venezolanos tuvieron acceso a un mecanismo no oficial para obtener divisas: el mercado permuta de títulos venezolanos en moneda extranjera; sin embargo, con la Ley de Reforma Parcial de la Ley Contra Ilícitos Cambiarios de mayo de 2010, el Banco Central de Venezuela pasó a controlar la compra y la venta de títulos en moneda extranjera, con lo cual paralizó el mercado permuta y quedó ilegalizado el que, hasta ese

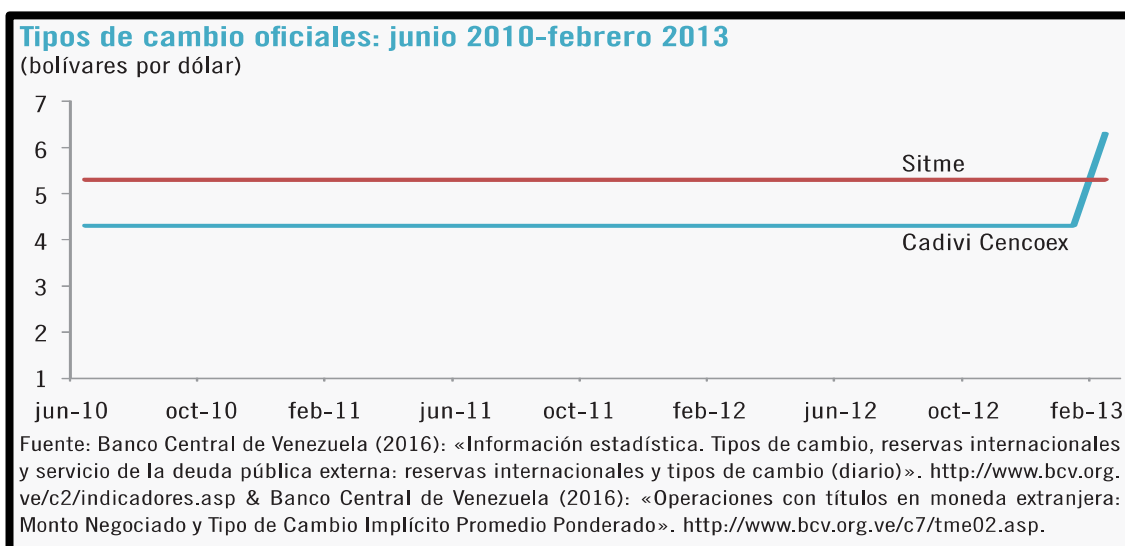
²¹⁶ Para mayor información sobre la cronología de los sistemas de control de cambio en Venezuela véase: ACTUALIDAD-24.COM. “Devaluación Bolívar Dólar – Historia”. <https://www.actuallidad-24.com/2019/03/devaluacion-Bolivar-Dolar-historico.html>

²¹⁷ Para mayor sobre la cronología de las devaluaciones del bolívar en el periodo de estudio véase: VENEZUELA PARA EL MUNDO. “Cronología: Devaluación del Bolívar”. <https://venezuelaparaelmundo.com/cronologia-devaluacion-del-bolivar/>

momento, era el que establecía el valor de referencia para el valor “dólar paralelo o libre”²¹⁸.

El segundo mecanismo fue el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (Sitme), creado en junio de 2010, en sustitución del mercado permuta y como mecanismo oficial complementario a Cadivi. El BCV pasó a ser el encargado de elegir los instrumentos financieros que podrían ser comerciados en moneda extranjera, determinando diariamente las bandas entre las cuales podía fluctuar el precio de esos instrumentos. Los tipos de cambio Cadivi y Sitme se mantuvieron hasta febrero de 2013, cuando se eliminó el Sitme y se devaluó el tipo de cambio Cadivi²¹⁹.

Gráfico N° 22



El tercer mecanismo fue el Sistema Complementario de Administración de Divisas (Sicad), que comenzó a funcionar en marzo de 2013 para complementar al sistema Cadivi. La asignación de divisas se haría mediante subastas convocadas por rubros. Las personas, naturales o jurídicas, y los montos asignados fueron discrecionales²²⁰.

²¹⁸ ABADI, Anabela y RAGUA, Daniel. “Control cambiario: Trece años en cifras”. Debates IESA, Volumen XXI, Número 1, Enero-Marzo 2016, pp. 48-51.

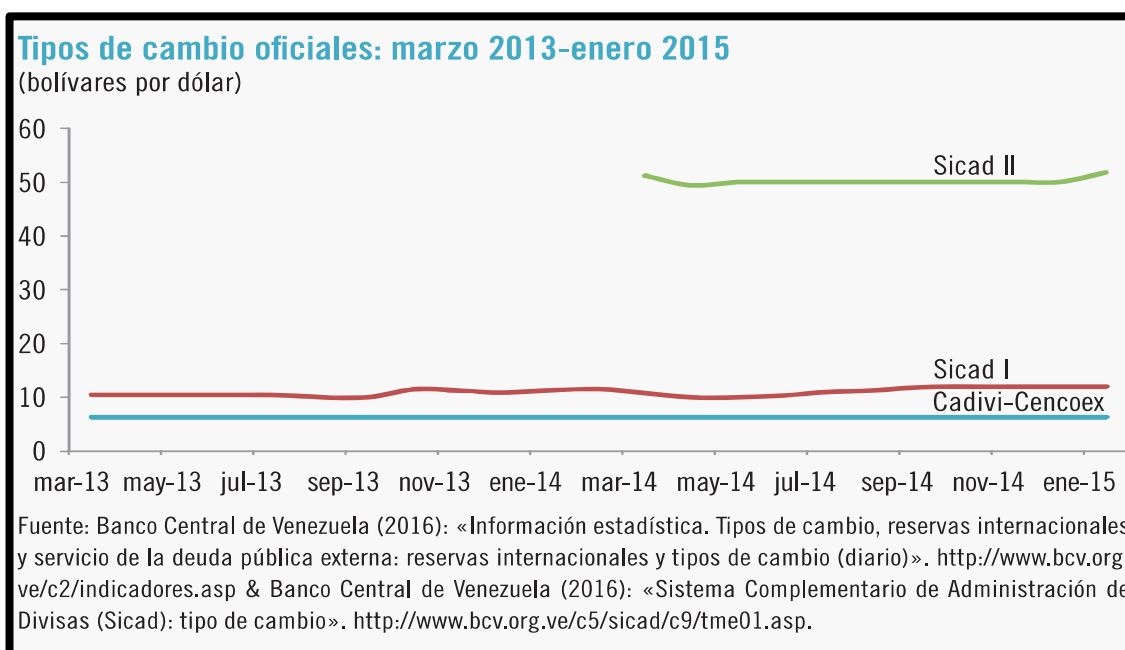
<http://virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/wp-content/uploads/2016/04/2016-1-abadiragua.pdf>

²¹⁹ Ídem.

²²⁰ Ídem.

El cuarto mecanismo fue el Sicad II, creado el año 2014, mediante el cual personas naturales y jurídicas podían solicitar divisas que serían asignadas en efectivo o en títulos valores según los límites y modalidades establecidas en los respectivos convenios cambiarios. Sicad I y Sicad II fueron fusionados en febrero de 2015²²¹.

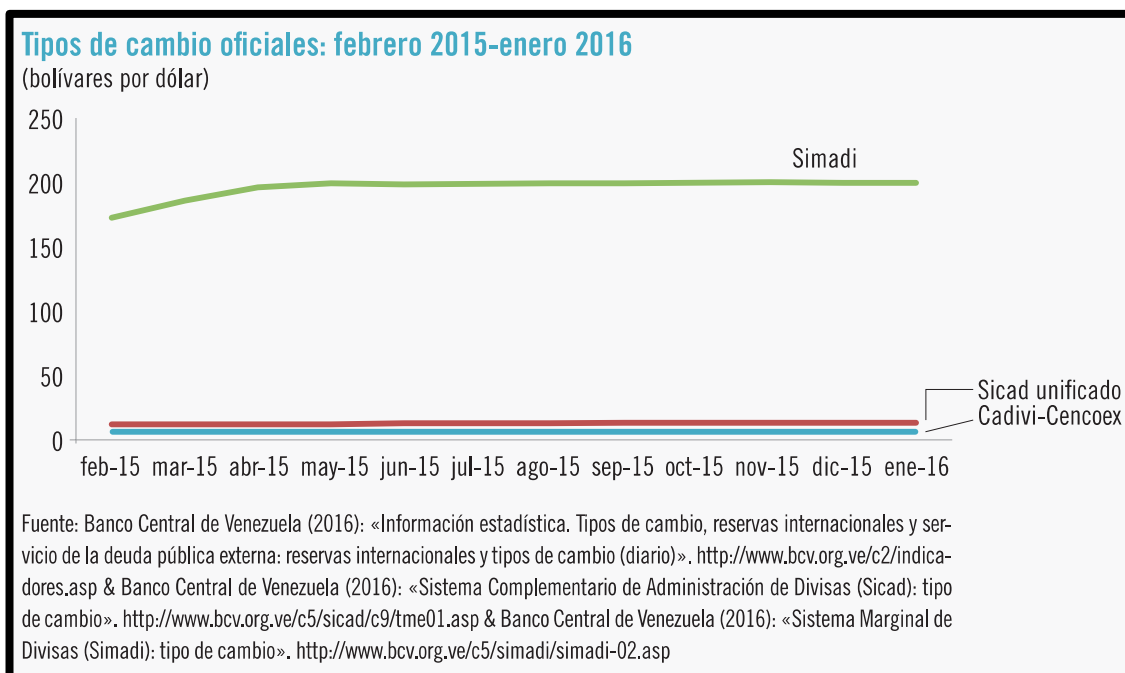
Gráfico N° 23



El quinto mecanismo fue el Sistema Marginal de Divisas (Simadi), que entró en funcionamiento en febrero de 2015, esperando que permitiera un mayor acceso a divisas ofrecidas por el gobierno o particulares, mediante operaciones de negociación o menudeo, contando con un importante número de puntos de atención, tanto de la banca pública, como de los operadores de cambio autorizados y las casas de bolsa. Las divisas adquiridas en Simadi podían registrarse contablemente a la tasa de la transacción.

²²¹ Ídem.

Gráfico N° 24



Un cuarto mecanismo fueron las tasas Dipro y Dicom, aplicadas simultáneamente entre los años 2016 y 2018. Mientras en el Dipro se podía comprar dólares a un valor protegido de Bs. 10 bolívaes fuertes, destinados para la importación de bienes básicos (medicinas y alimentos), en el Dicom el oficial llegó a costar hasta un monto 700 veces superior. Esa diferencia, según datos de la Asamblea Nacional, hizo que el país perdiera al menos USD 80.000 millones a través de contratos que nunca se completaron²²²; a lo que habría que agregar las denuncias de los exministros del régimen bolivariano, Héctor Navarro y Jorge Giordani, quienes solicitaron hacer una investigación para rastrear el destino de USD 300.000 millones durante la última década, particularmente aquellos asignados en el periodo del mecanismo Cadivi²²³.

El último y vigente mecanismo fueron las “Mesas de Cambio”, aprobado por el BCV el año 2018, sin embargo, llega a total destiempo de las necesidades de su

²²² LEON, Ibis. “\$ 80 mil millones perdió la República por corrupción, estima la AN”. Efecto Cocuyo. 20 de diciembre de 2017.

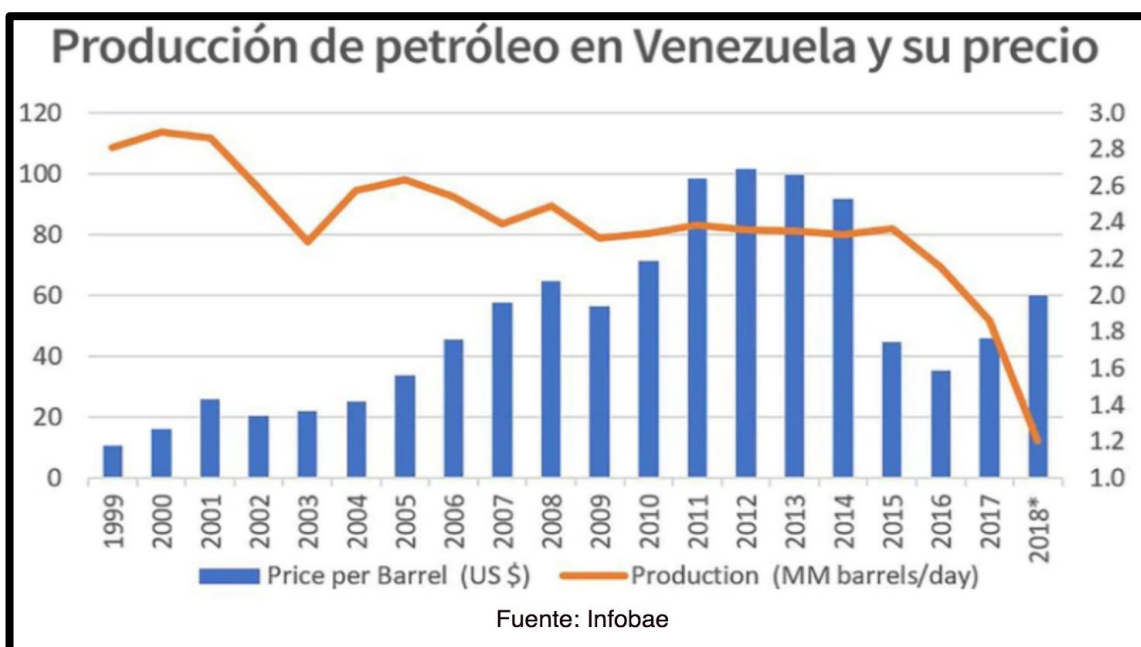
<https://efectococuyo.com/politica/80-mil-millones-perdio-la-republica-por-corrupcion-estima-la-an/>

²²³ CHINEA, Eyanir y PONS, Corina. “ENTREVISTA-Ex ministros denuncian malversación de 300.000 mln dir de en última década por corrupción en Venezuela”. Agencia Reuters. 2 de febrero de 2016.

<https://lta.reuters.com/articulo/domesticNews/idLTAKCN0VB1SO>

economía venezolana y con importantes adversidades, siendo la principal, la escasez de divisas en el mercado venezolano, como consecuencia de la caída en la producción petrolera, que impide al sector público ofertar montos en moneda extranjera. Es decir, el Gobierno flexibilizó los sistemas cambiarios cuando no existe oferta pública de divisas. Los mermados ingresos del Estado venezolano ya no alcanzan para cubrir todas las demandas de la población. A lo mencionado, cabe añadir que el nuevo esquema cambiario también tiene las limitantes de las sanciones financieras de los Estados Unidos y la poca confianza de los propios agentes económicos que son los usuarios del sistema, factores restringen aún más las operaciones²²⁴.

Gráfico N° 25



De acuerdo con las autoridades venezolanas, el nuevo mecanismo cambiario es abierto, es transparente y está diseñado para el desarrollo de la economía, de las empresas privadas y para las personas naturales que decidan tener acceso a divisas, eliminando todos los convenios anteriores y declarando la libre convertibilidad de la moneda en todo el territorio nacional; donde el BCV centralizará la compra y venta de divisas producto de la exportación de las

²²⁴ EFE. "Empieza a regir en Venezuela Nuevo esquema cambiario". 7 de setiembre de 2018. <https://www.portafolio.co/internacional/empieza-a-regir-en-venezuela-nuevo-esquema-cambiario-520917>

empresas públicas nacionales como la estatal petrolera PDVSA. Por su parte, las empresas privadas podrán quedarse con el 80 % de las divisas que les generen sus exportaciones, mientras que el 20 % restante tiene que ser pagado a la autoridad monetaria venezolana²²⁵.

Adicionalmente, existe en Venezuela un mercado paralelo de compra-venta de divisas que surgió en el mismo momento en que se establece el control de cambios en Venezuela. Hasta mayo de 2010, el referencial del dólar paralelo era el dólar permuta obtenido de las transacciones de compra-venta de títulos valores venezolanos cotizados en dólares. Desde que se ilegalizó el mercado de permuta, el mercado paralelo, cuya tasa se establece en la página web “Dolar Today”²²⁶, es el referente informal del valor del dólar, sin embargo, carece de mecanismos transparencia. El gráfico sobre la evolución de la cotización del dólar paralelo se explica por sí mismo²²⁷. 8

Gráfico N° 26



Desde el inicio del control de cambio en Venezuela el año 2003, se han decretado distintos sistemas cambiarios -Cadivi (2003); Sitme (2010); Cencorex (2013); Sicad I (2013); Sicad II (2014); Simadi (2015); Dipro (2016); Dicom

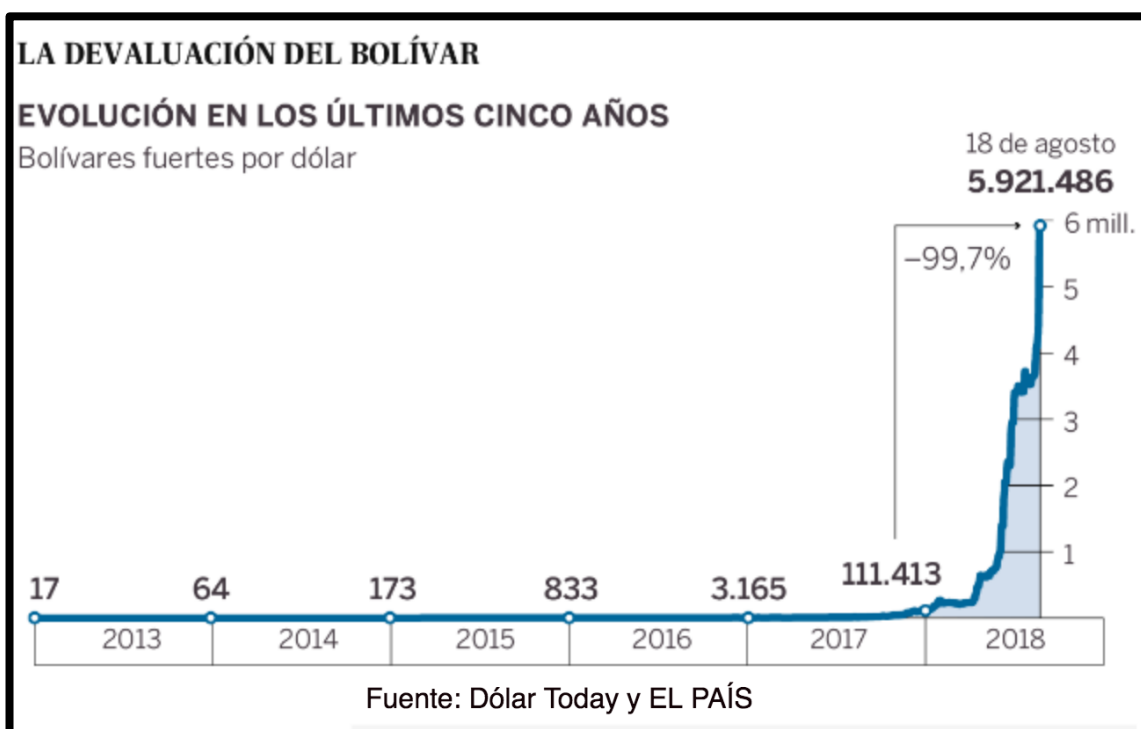
²²⁵ Ídem.

²²⁶ DÓLAR TODAY. Noticias y Dólar Paralelo.
<https://dolartoday.com/>

²²⁷ ABADI, Anabela y RAGUA, Daniel. Op. cit.

(2016); Nuevo Dicom (2018); Petro y Mesas de Cambio (2018)- por los Gobiernos de los Presidentes Hugo Chávez y Nicolás Maduro. Lo que inició como una herramienta para evitar la fuga de capitales en un contexto de paros petroleros y conflictos políticos, terminó extendiéndose por 16 años hasta prácticamente desaparecer, a causa de la escasez de divisas y las constantes devaluaciones²²⁸.

Gráfico N° 27



La aplicación del sistema de control de cambio en Venezuela se convirtió con el paso del tiempo en un elemento distorsionante de la económica y en fuente de corrupción. Durante los 16 años de aplicación de sistemas cambiarios en Venezuela, el Bolívar ha perdido completamente su valor. Mediante devaluaciones e inflación el poder adquisitivo de los venezolanos se desplomó; situación que hubiera sido más grave, de no haber ocurrido los dos procesos de reconversión monetaria en Venezuela.

²²⁸ FERNANDEZ, Isabel. "Cronología: Así ha sido el control cambiario en Venezuela los últimos años". Efecto Cocuyo. 29 de enero de 2018. [https://www.venepress.com/article/Cronologia Así ha sido el control cambiario Venezuela durante los últimos años1517243780033](https://www.venepress.com/article/Cronologia%20Asi%20ha%20sido%20el%20control%20cambiario%20Venezuela%20d%20urante%20los%20ultimos%20anos1517243780033)

En el periodo 1998-2018, la República Bolivariana de Venezuela ha pasado por tres signos monetarios²²⁹ y ha sufrido dos procesos de reconversión monetaria implementados los años 2008 y 2018, respectivamente. La primera reconversión monetaria del año 2008 fue llevada adelante por el Presidente Hugo Chávez, quitándole tres ceros a la moneda y cambiéndole la denominación de “Bolívar” a “Bolívar Fuerte”. La segunda reconversión monetaria del año 2018 fue impulsada por el Presidente Nicolás Maduro, retirándole cinco ceros a la moneda y modificando su nombre de “Bolívar Fuerte” a “Bolívar Soberano”²³⁰.

4. Política Fiscal Perú- Venezuela 1998-2018

Perú

La política fiscal peruana sigue un esquema de reglas desde 2001; consolidado y/o perfeccionado durante las últimas dos décadas. Bajo el esquema actual, el gobierno fija niveles máximos de gasto no financiero, de manera consistente con una guía estructural de largo plazo, garantizando de esta forma que el comportamiento del sector público sea fácilmente predecible por los diversos agentes económicos, contribuyendo con la estabilidad macroeconómica.

La reglas fiscales en el Perú se implementaron el año 2001, en el marco de la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal, que establecía un compromiso con un resultado fiscal equilibrado en el ciclo, mediante la implementación de dos reglas fiscales complementarias entre sí: 1) un límite al déficit fiscal del sector público de 1% del PBI (limitante en épocas no tan buenas); y, 2) un techo al incremento anual del gasto de consumo (que tenía por fin reducir la prociclicidad en las épocas buenas). Sin embargo, no es sino hasta 2006 que se incorporaron indicadores del Resultado Fiscal Estructural del Sector Público No Financiero (SPNF) en el Marco Macroeconómico Multianual (MMM), siguiendo prácticas

²²⁹ Bolívar entre los 1998-2007, Bolívar Fuerte entre los años 2008-2018 y Bolívar Soberano vigente desde agosto de 2018.

²³⁰ CASTRO, Maolis. *“Cómo funciona la reconversión monetaria que plantea Nicolás Maduro”*. EL PAÍS, 21 de agosto de 2018.
https://elpais.com/internacional/2018/08/20/america/1534787286_014183.html

modernas de implementación de política fiscal en economías pequeñas y abiertas²³¹.

En octubre de 2013, se publicó la Ley de Fortalecimiento de la Responsabilidad y Transparencia Fiscal donde se establecieron nuevas reglas fiscales. En enero de 2014, se publicó la metodología de cálculo del Resultado Económico Estructural (REE) del SPNF; mientras que en enero de 2016, se incorporaron mejoras en el cálculo del REE, que se justificaban por los cambios estructurales que experimentados por los determinantes de las finanzas públicas del Perú en los últimos años²³².

El principal componente de la regla fiscal peruana es el Resultado Económico Estructural del Sector Público No Financiero; indicador que captura la capacidad de generación de ingresos permanentes de la economía y, de esta manera, aísla los componentes cíclicos, que en el caso peruano se relacionan con el ciclo económico y con la evolución cíclica de los precios de las materias primas que el Perú exporta²³³.

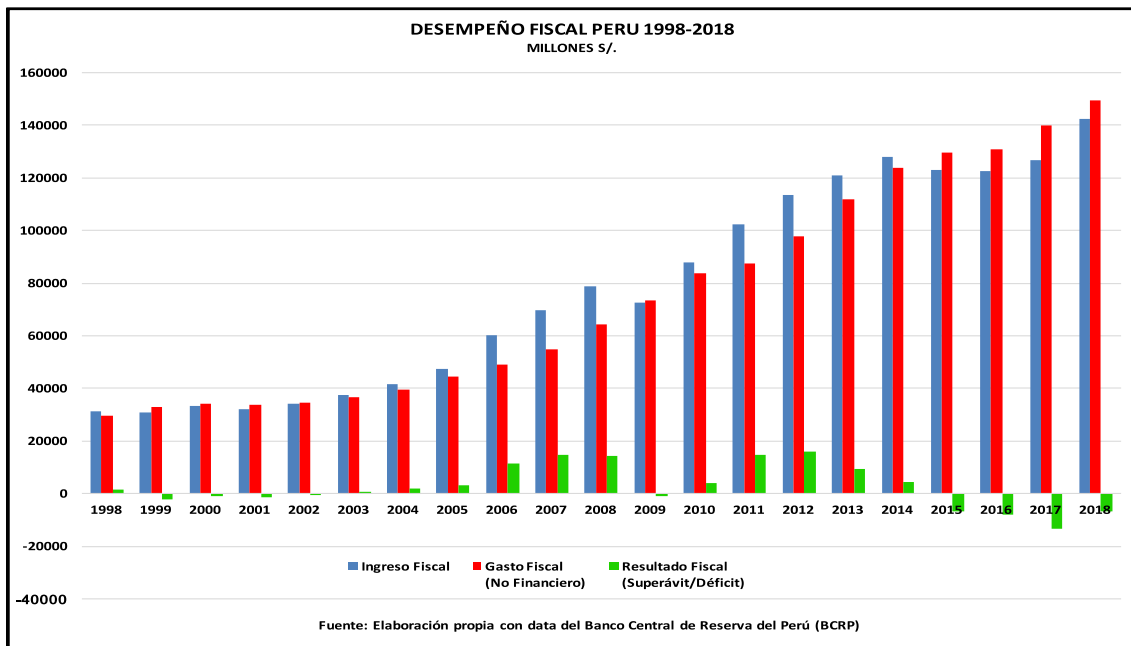
La política fiscal implementada por el Perú a inicios del siglo XXI ha dado resultados muy positivos en sus cuentas fiscales para el periodo 1998-2018.

²³¹ CESPEDES, Nikita; LENGUA-LAFOSSE, Patricia; ROJAS, Carlos y RODRIGUEZ, Jesús. *“Política fiscal de Perú: ajustes metodológicos del cálculo del Resultado Económico Estructural”*. Revista Moneda N° 167, Setiembre 2016, pp. 32-36.
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-167/moneda-167.pdf>

²³² Ídem.

²³³ Ídem.

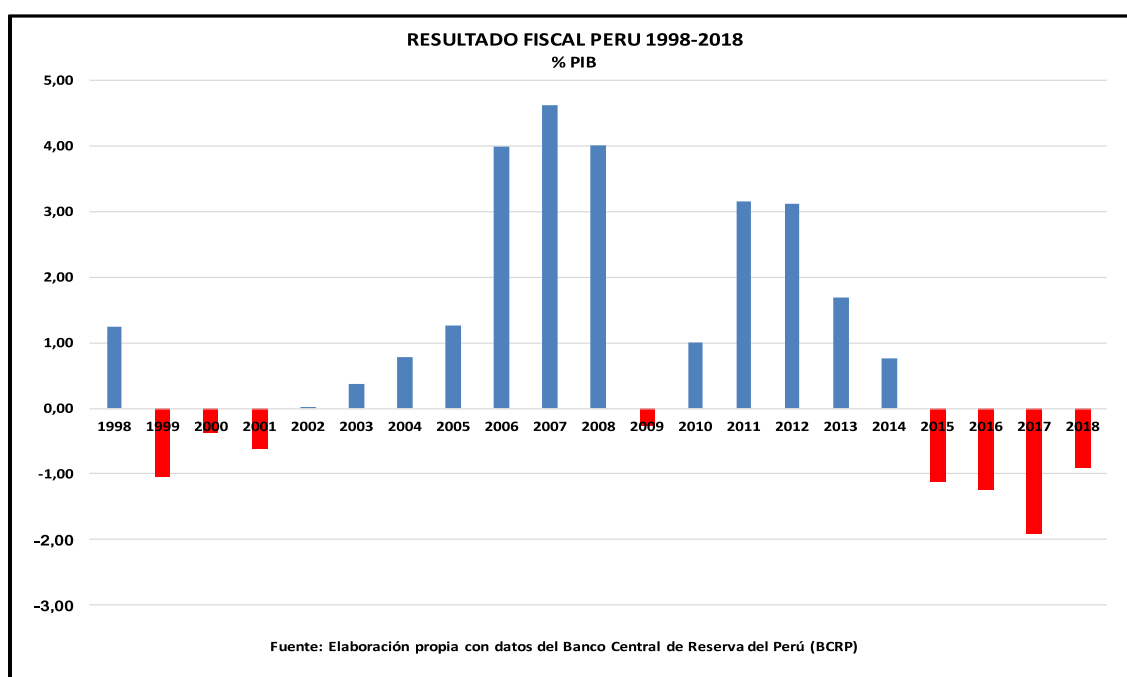
Gráfico N° 28



Tomando como referencia el resultado fiscal anual como porcentaje del PIB, para el caso peruano, observamos un resultado fiscal positivo (superávit) para la mayor parte periodo, con excepción de los años 1999-2001, 2009 y 2015-2018, que presentan resultados fiscales negativos producto de externalidades de carácter internacional como: a) crisis financiera asiática de 1998; b) la crisis financiera internacional del 2008; y, c) el fin del súper ciclo de materias primas de 2014.

Cabe mencionar que, durante la mayor parte del periodo de estudio el Perú presentó superávit fiscal y su déficit fiscal nunca supero el 2% de su PIB, demostrando un manejo responsable y profesional de sus cuentas fiscales

Gráfico N° 29



Venezuela

La política fiscal aplicada por Venezuela en el periodo 1998-2018, se ha caracterizado por no respetar los equilibrios fiscales básicos establecidos por la teoría económica.

En el periodo que abarca la presente investigación, las cuentas fiscales venezolanas han sido severamente afectadas por la crisis económico-institucional ocurrida en los últimos cinco años en ese país, que ha llevado a su economía a una situación de grave deterioro, presentando un déficit fiscal permanente, producto del crecimiento desmedido del gasto público, el mantenimiento de subsidios regresivos y la poca claridad en las cuentas fiscales²³⁴.

Desde hace décadas se ha hecho creer que Venezuela es un país rico y que, al tener las reservas de petróleo más grandes del mundo, los impuestos no juegan

²³⁴ OLIVEROS, Asdrúbal y CASTILLO, Lerner. "Reforma Fiscal: Plan de rescate para la inversión eficiente del gasto público". CEDICE, Observatorio Económico-Legislativo, Caracas, 2016, p 17. http://cedice.org.ve/observatoriolegislativo/wp-content/uploads/2017/04/cedice_reformafiscalFINAL.pdf

un papel tan importante en la economía, debido a que la renta petrolera resulta suficiente para cubrir los gastos del Gobierno y apoyar el crecimiento del país de manera inclusiva. Asimismo, la mayoría de los gobiernos que han transitado por la historia moderna venezolana, han planteado que la renta petrolera debe usarse para fomentar e incentivar el crecimiento en los otros sectores “productivos” del país²³⁵.

La pérdida de institucionalidad que ha experimentado el régimen venezolano en las últimas dos décadas, acompañada de la ideología del “Socialismo del Siglo XXI” que incorpora una agenda de “inclusión social” basada en el mantenimiento de “subsidios regresivos”, han generado que Venezuela presente en los últimos años déficit en sus cuentas internas y externas²³⁶.

En teoría, un país que recibe altos ingresos por venta de petróleo no debería tener mayor problema en cubrir sus gastos básicos, especialmente cuando el costo de extraer/producir el petróleo, en el caso venezolano, es considerado como de “bajo costo” y la población no excede los 30 millones de habitantes. No obstante, una mala administración de los recursos y la aplicación de subsidios regresivos, han logrado consumir cualquier tipo de ingreso excedentario producto de la renta petrolera, llevando al país a una situación de déficit prolongado, incluso con ingresos extraordinarios por exportaciones petroleras por encima de los US\$50.000 millones²³⁷.

El déficit de las cuentas fiscales venezolanas se debe básicamente a los siguientes factores:

- 1) Incremento del gasto. Los gobiernos de los Presidentes Hugo Chávez y Nicolás Maduro incrementaron agresivamente el gasto público sin tomar en consideración el crecimiento económico o el de los ingresos. Según la Oficina Nacional del Tesoro (ONT) de Venezuela, en términos nominales el gasto público creció interanualmente a una tasa promedio de 48,7% en el período

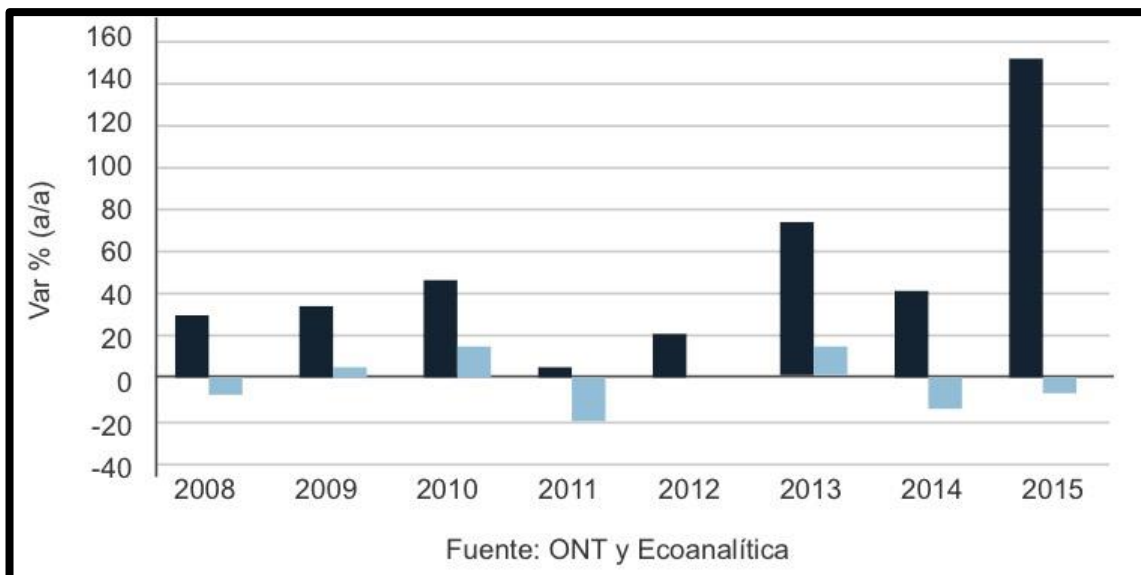
²³⁵ *Ibíd.* p. 18.

²³⁶ *Ídem.*

²³⁷ *Ídem.*

2008-2015, mientras que en términos reales disminuyó 1,5%. Incremento desmesurado que ha ocasionado que el Gobierno venezolano gaste más de lo que le ingresa, generando una situación de déficit fiscal permanente²³⁸.

Gráfico N° 30
GASTO PUBLICO TOTAL VENEZUELA 2008-2015



Adicionalmente, el gasto público no logró incrementar la productividad del país en el mediano/largo plazo, debido a una ejecución ineficiente del mismo; propiciando que el desbalance fiscal producto del mal manejo siga afectando la economía del país en el futuro. Si bien el incremento del gasto puede agregar cierto dinamismo positivo en la economía, un exceso del mismo sólo traerá efectos perniciosos como la inflación y la mala locación de recursos por parte del Estado, que desembocan en ineficiencias y corrupción²³⁹, como veremos más adelante en el caso del fraude importador venezolano.

2. Subsidios regresivos. La economía venezolana ha mantenido en los últimos años “subsidios regresivos”²⁴⁰, es decir, subvenciones que no mejoran la calidad de vida de los “más necesitados”, sino que terminan favoreciendo a las personas con mayores ingresos, que no requieren del subsidio. De acuerdo con cálculos

²³⁸ *Ibíd.* p. 20

²³⁹ *Ídem.*

²⁴⁰ Como ejemplo de los subsidios regresivos aplicados por el Gobierno venezolano podemos mencionar el subsidio a la gasolina, a la electricidad, al gas y los cupos de dólares electrónicos y viajeros.

de la consultora Ecoanalítica, el subsidio a la gasolina promedio en el periodo 2008-2015, fue de 3,3% del PIB, mientras que el déficit fiscal se mantuvo alrededor de los 13,4% del PIB²⁴¹.

El subsidio es una de las herramientas que poseen los Gobiernos para cerrar la brecha de desigualdad social y crear oportunidades de crecimiento y desarrollo, sin embargo, una mala focalización de los mismos puede generar los efectos contrarios: incremento en la desigualdad, incremento en la corrupción y del clientelismo político e incluso contracción económica, como podemos evidenciar en el caso venezolano.

3. Deterioro de la institucionalidad. La ausencia de mecanismos de control institucional para la determinación y ejecución del presupuesto público venezolano, genera incentivos negativos para la creación de distorsiones en la economía. El Gobierno bolivariano ha podido manejar las finanzas estatales sin mayor control ni transparencia, lo que ha producido un gasto fiscal más allá de sus posibilidades, sin oposición alguna. Prueba de ello es que el BCV financia a la empresa estatal Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), actividad que había sido ilegal por muchos años, puesto que sólo puede generar inflación y descontrol en los recursos fiscales. Asimismo, la falta de información ha impedido que se haga contraloría, dado que, sin información no se puede saber hacia dónde han sido dirigido los recursos.²⁴²

4. Concentración de Poder. El Poder Ejecutivo venezolano se ha encargado de asumir el control de la mayoría de los poderes públicos sin mayor resistencia, y en caso de haberla, no ha durado mucho en el tiempo²⁴³. El Gobierno bolivariano se ha encargado de generar mecanismos que burlen el entramado constitucional e institucional del país para poder ejecutar gastos que le permitan mantenerse en el poder²⁴⁴.

²⁴¹ OLIVEROS, Asdrúbal y CASTILLO, Lerner. Op. cit., p. 21.

²⁴² *Ibíd.* p. 22.

²⁴³ Como ejemplo podemos citar el caso de la nueva Asamblea Nacional (AN) de Venezuela, órgano del Estado venezolano elegido democráticamente que se ve imposibilitado a ejecutar sus labores.

²⁴⁴ OLIVEROS, Asdrúbal y CASTILLO, Lerner. Op. cit., p. 22.

No hay que olvidar que los ingresos del Gobierno son generados por la industria petrolera que el mismo Estado controla, donde el 80% del presupuesto nacional depende de los tributos pagados por la industria petrolera, liberando al Estado de la necesidad recurrir a los impuestos de la ciudadanía para financiar el gasto fiscal, lo cual, sumado al deterioro institucional del país, le otorga al Gobierno venezolano un margen de maniobra increíblemente discrecional para la ejecución gasto público²⁴⁵.

5. Capacidad de financiarse sin mayor costo. Los niveles de déficit fiscal alcanzados por el Gobierno venezolano en los últimos años, se deben a la capacidad que tuvo para la obtención de financiamiento externo durante el súperciclo de precios de materias primas que elevó los precios del petróleo generándole importantes recursos excedentarios vía renta petrolera, así como por la vía del endeudamiento interno, a través del BCV, aprovechando la falta de control interno (contraloría). Venezuela para poder “vivir” más allá de las posibilidades contó con recursos adicionales generados fuera de la estructura de su sistema de presupuesto público, provenientes de organizaciones autónomas (BCV, PDVSA) y la banca internacional pública (China, Rusia) y privada (Wall Street)²⁴⁶.

Ante la actual crisis económica y la falta de confianza en la economía venezolana por parte de los agentes económicos nacionales e internacionales, el Gobierno venezolano se ha visto imposibilitado de conseguir financiamiento externo, lo cual, sumado a los niveles de inflación que sufre su economía interna producto de la emisión inorgánica descontrolada de bolívares, han mermado de manera significativa la capacidad del Estado bolivariano para el cumplimiento de sus obligaciones²⁴⁷.

Según las cifras expuestas por el Gobierno venezolano, entre los años 2008-2011, el déficit fiscal se ubicaba en promedio en 8,4% del PIB. No obstante, la

²⁴⁵ *Ibidem*. pp. 22-23.

²⁴⁶ *Ibidem*. p. 22.

²⁴⁷ *Ídem*.

consultora Ecoanalítica ha estimado que en el periodo 2008-2015, el déficit alcanzó los 13,4% del PIB²⁴⁸.

La crisis económica que experimenta Venezuela actualmente es catalogada como una de las peores crisis de la historia reciente, por el impacto negativo de las políticas aplicadas, que ha llevado varios economistas y sociólogos a catalogar a la República Bolivariana de Venezuela como un “Estado Fallido”²⁴⁹. De igual manera, es del caso señalar que, en Venezuela, ya no se habla de recesión económica, sino de “depresión económica”²⁵⁰.

El concepto de Estado Fallido hace referencia a aquellos países cuyos Estados han perdido la capacidad de controlar el monopolio de la fuerza y la eficacia en

²⁴⁸ *Ibíd*em. p. 24

²⁴⁹ *Ibíd*em. p. 25

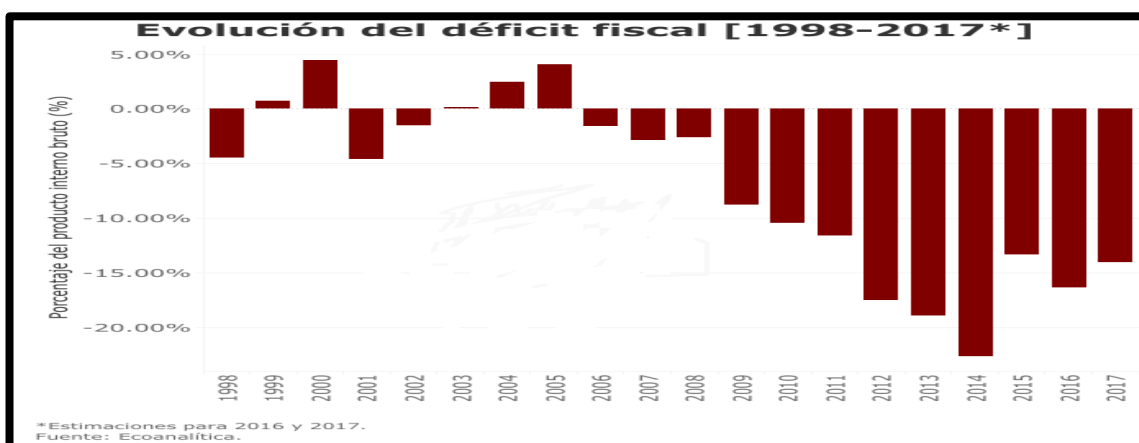
²⁵⁰ Una “depresión económica” es un periodo de grave decrecimiento de la actividad económica. Es la fase del ciclo económico en que la economía está en el fondo. La depresión económica es la fase posterior a la recesión económica. Suele traer una disminución importante del PIB, quiebra de empresas y bancos, tasas de desempleo altas y la congelación del crédito en la economía. Además, las depresiones económicas van acompañadas por hundimientos en las bolsas, que provocan pérdidas de valor alarmantes y el pánico entre los inversores. Las consecuencias y características de una depresión son similares a las de una recesión, pero de mayor magnitud, tanto en tiempo, como en decrecimiento económico. Así como en las recesiones los precios suelen bajar, en las depresiones es común situaciones de hiperinflación o de deflación. También puede existir un estado de inflación y depresión que se conoce como estanflación. Se suele hablar de depresión cuando la recesión se acentúa en el tiempo y cuando la actividad económica no muestra síntomas de mejora en algunos de sus principales aspectos; sin embargo, no existe un consenso sobre cuándo una crisis económica pasa de ser una recesión a ser considerada una depresión. Así como la recesión se da cuando existen dos trimestres consecutivos con tasas negativas de variación del PIB, no existe medida para determinar cuando existe una depresión. Hay economistas que han intentado fijarla como un descenso del PIB mayor de 10% o una recesión prolongada durante más de tres años. Una de las más duras críticas al sistema capitalista es el surgimiento de las depresiones. Cada corriente de pensamiento lo ve de una manera diferentes: 1) Teoría capitalista: Habla de ellas como una de las peores fases de un ciclo económico; 2) Marxismo: Defiende que las depresiones son una muestra de la inviabilidad del sistema capitalista; y, 3) Liberalismo económico: Proponen reducir la magnitud de los ciclos económicos mediante la regla de Hayek. La depresión económica es la fase del ciclo económico en que la actividad económica está estancada o decrece y no presenta síntomas de mejora. Precede a la recesión económica. Cuando termina suele comenzar un periodo de recuperación antes de comenzar la expansión económica. A lo largo de la historia económica se han visto varias depresiones económicas: Grecia durante la crisis financiera 2008-2013; Argentina entre 1999 y 2003 (4 años de recesión, superando tasas negativas del 10% anual); Crack de 1929: Comienza en EEUU donde el PIB de 1933 llegó a ser un 27% menor que el de 1929, esta depresión terminó afectando a todo el planeta; Larga Depresión o gran depresión entre 1873 y 1896; Pánico de 1837 en EEUU. Para información véase: Economipedia. “*Depresión económica*”. <https://economipedia.com/definiciones/depresion-economica.html>

proveer a su población los bienes públicos imprescindibles. Estos, para superar su condición, deben obtener ayuda de la comunidad internacional²⁵¹.

Se han identificado tres categorías de inestabilidad estatal vinculada con los Estados Fallidos: 1) la primera categoría abarca a los Estados fallidos cuya condición ha producido una crisis interna generalizada, como ejemplos podemos citar: Bosnia, Camboya, Liberia y Somalia; 2) la segunda categoría concierne a los Estados en proceso de debilitamiento, como ejemplos podemos citar: Etiopía, Sudán y Zaire; y, 3) la tercera categoría reúne a los Estados en proceso reciente de creación o independencia, con una institucionalidad incipiente, como ejemplos podemos citar: las ex Repúblicas Socialistas Soviéticas y los Estados que surgieron de la desintegración de Yugoslavia. Venezuela encajaría en la primera categoría.

Durante el periodo 1998-2018, Venezuela solo tuvo cinco años de superávit fiscal (1999, 2000, 2003, 2004 y 2005), para todo el resto del periodo presenta déficit en sus cuentas públicas. El déficit venezolano se acentúa a partir del año, a partir del año, hasta llegar a superar el 20% del PIB el año 2014, el 15% el año 2016 y 14% el año 2017, de acuerdo con datos proyectados de la consultora venezolana Econanalítica, ante la falta de estadísticas oficiales.

Gráfico N° 31



²⁵¹ MANCERO, Anita y MUNERA, Oscar. "Los Estados fallidos: una visión desde la Geopolítica". URVIO Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad N° 22, Quito, Junio 2018, pp. 41-57. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/urvio/article/view/3081/2287>

Dada la gravedad de la crisis económica venezolana, en agosto de 2018, el Presidente Nicolás Maduro anunció el “Programa de Recuperación Económica, Crecimiento y Prosperidad”, que consiste en un conjunto de medidas de política destinadas a estabilizar la inflación y retomar la senda del crecimiento de la economía; entre las que destaca el objetivo de un déficit fiscal cero²⁵².

Para compensar la caída de los ingresos y el limitado acceso a los mercados internacionales, el fisco venezolano ha recurrido al financiamiento monetario interno. Se estima que entre 2016 y 2018 en promedio el financiamiento monetario (señoreaje e impuesto inflacionario) superó el 20% del PIB. El ente encargado de las finanzas públicas venezolanas no ha publicado cifras sobre el gasto, pero al parecer este se ha reducido de manera significativa, a juzgar por la contracción (9,5%) del gasto de consumo final del Gobierno en los tres primeros trimestres de 2018²⁵³.

Cabe señalar finalmente sobre este punto, que el incremento del déficit fiscal venezolano en los últimos años se debe principalmente a la caída del precio del petróleo desde 2014 y el incremento del gasto público del Gobierno bolivariano en el marco de su modelo político populista. Estas cifras son preocupantes para un país cuya economía ha perdido diversificación y capacidad productiva; mientras que la productividad de -lo que queda de- su industria, se encuentra en caída libre.

5. Política Comercial del Perú y Venezuela 1998-2018

Perú

La política comercial del Perú fue diseñada a inicios de la década de los años noventa del siglo pasado, con una visión de largo plazo basada en la apertura

²⁵² COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL). *“Estudio Económico para América Latina y el Caribe 2019. República Bolivariana de Venezuela”*. 2019, p. 2.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44674/179/EEE2019_Venezuela_es.pdf

²⁵³ Ídem.

comercial y una mejora de la competitividad de las exportaciones peruanas de bienes y servicios, particularmente aquellos con valor agregado²⁵⁴.

Con la entrada del siglo XXI, el Perú adoptó la apertura comercial internacional como una política de Estado; creándose el año 2002 el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) e iniciándose un largo proceso de negociaciones que culminó con la suscripción de una red de Acuerdos de Libre Comercio (ALC), que han contribuido a impulsar de manera significativa el crecimiento y desarrollo de su economía.

A la fecha, el Perú cuenta con veintiun (21) ALC vigentes, tanto de carácter bilateral como multilateral, con sus principales socios comerciales regionales y globales: Estados Unidos de América, Unión Europea, China, Canadá, México, Costa Rica, Cuba, Chile, Japón, Venezuela, Singapur, Corea del Sur, Tailandia, Panamá, Honduras, Organización Mundial de Comercio (OMC), Comunidad Andina (CAN), Alianza del Pacífico (AP), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico²⁵⁵.

Adicionalmente, tienes cinco (4) ALC suscritos, por entrar vigencia con: Brasil, Australia, Guatemala Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CTPPP); y tres (3) en proceso de negociación con: India, Turquía y El Salvador. El Perú también participa en las negociaciones del Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA) y el Programa de Doha para el Desarrollo de la OMC²⁵⁶.

La política peruana de suscripción de ALC ha traído consigo importantes beneficios para su economía, los cuales se han traducido en el crecimiento de las cifras de exportaciones e importaciones peruanas para el periodo que abarca el presente trabajo de investigación 1998-2018.

²⁵⁴ PLAN ESTRATEGICO NACIONAL EXPORTADOR PERU AL 2025- PENX 2025.
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101_215.pdf

²⁵⁵ ACUERDOS COMERCIALES PERU. “¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?”.
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php>

²⁵⁶ Ídem.

Balanza Comercial Perú 1998-2018

Según cifras del BCRP, la balanza comercial peruana en el periodo 1998-2018, pasó de USD -2.461,97 millones a USD el año 1998 a USD 7.196.53 millones el año 2018, exhibiendo un crecimiento de 392,91%, un superávit promedio de USD 3.162 millones y un valor máximo de USD 9.224,44 millones el año 2011. Cabe mencionar que el Perú pestró déficit fiscales los años 1998-2001 y 2014-2015.

En lo referente a las exportaciones totales peruanas, éstas pasaron de USD 5.756,77 millones el año 1998 a USD 49.066,48 millones el año 2018, experimentando un crecimiento de en veinte años de 752,33%, un promedio de USD 26.701,18 millones y un valor máximo de USD 47.461 millones el año 2012.

Asimismo, las importaciones totales pasaron de USD 8.218,74 millones el año 1998 a USD 41.869,94 millones, presentando un incremento de 409,44% en dos décadas, un promedio de USD 23.538,44 millones y un valor máximo de USD 42.356 el año 2013.

Cuadro N° 1

BALANZA COMERCIAL PERU 1998-2018				
VALOR FOB MILLONES USD				
Año/Categoría	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
1998	5.756,77	8.218,74	13.975,51	-2.461,97
2018	49.066,48	41.869,94	90.936,42	7.196,53
Total 1998-2018	560.724,76	494.307,31	1.055.032,07	66.417,45
Valor Máximo	49.066 (2012)	42.356 (2013)	90.936 (2018)	9.224 (2011)
Valor mínimo	57567 (1998)	6.710 (1999)	12798 (1999)	-2916 (2015)
Promedio Anual 1998-2018	26.701,18	23.538,44	50.239,62	3.162,74
Variación % 1998-2001	22,04%	-12,34%	1,82%	-92,74%
Variación % 2002-2012	514,61%	454,84%	485,36%	1890,82%
Variación % 2013-2018	114,48%	98,85%	106,71%	1426,60%
Variación % 1998-2018	752,33%	409,44%	550,68%	392,31%

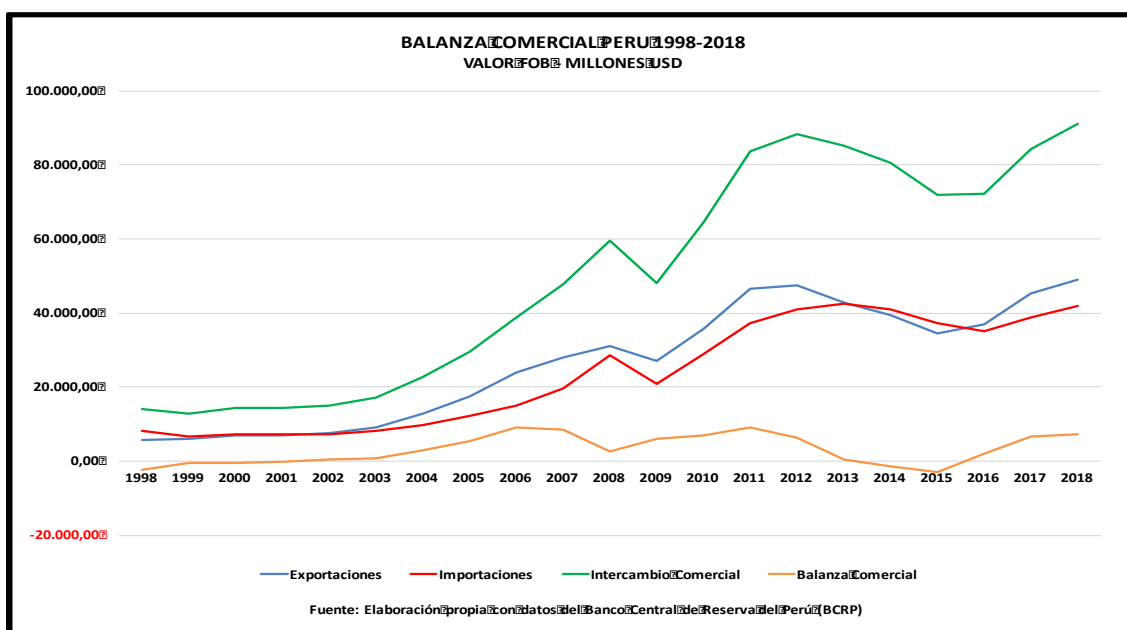
Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Cuadro N° 2

BALANZA COMERCIAL PERU 1998-2018					
VALOR FOB MILLONES USD					
Año	Categoría	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
1998		5.756,77	8.218,74	13.975,51	-2.461,97
1999		6.087,52	6.710,48	12.798,01	-622,96
2000		6.954,91	7.357,57	14.312,48	-402,66
2001		7.025,73	7.204,48	14.230,21	-178,75
2002		7.713,90	7.392,79	15.106,69	321,11
2003		9.090,73	8.204,85	17.295,58	885,88
2004		12.809,17	9.804,78	22.613,95	3.004,39
2005		17.367,68	12.081,61	29.449,29	5.286,08
2006		23.830,15	14.844,08	38.674,23	8.986,07
2007		28.094,02	19.590,52	47.684,54	8.503,50
2008		31.018,48	28.449,18	59.467,66	2.569,30
2009		27.070,52	21.010,69	48.081,21	6.059,83
2010		35.803,08	28.815,32	64.618,40	6.987,76
2011		46.375,96	37.151,52	83.527,48	9.224,44
2012		47.410,61	41.017,94	88.428,54	6.392,67
2013		42.860,64	42.356,18	85.216,82	504,45
2014		39.532,68	41.042,15	80.574,83	-1.509,47
2015		34.414,35	37.330,79	71.745,14	-2.916,44
2016		37.019,78	35.131,62	72.151,40	1.888,16
2017		45.421,59	38.722,08	84.143,67	6.699,52
2018		49.066,48	41.869,94	90.936,42	7.196,53

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 32



La composición de las exportaciones e importaciones peruanas en el periodo 1998-2018, es otro dato relevante que será materia de análisis en el presente trabajo de investigación.

Las estadísticas del BCRP señalan que las Exportaciones Tradicionales (ET)²⁵⁷ pasaron de USD 3.711,86 millones el año 1998 a USD 35.637,72 millones, mostrando un significativo crecimiento de 860%, un promedio anual de USD 19.666 millones y un valor máximo de USD 35.896 millones el año 2012.

Las Exportaciones No Tradicionales (ENT)²⁵⁸, también experimentaron un incremento muy importante, pasando de USD 1.966,89 millones el año 1998 a USD 13.210,17 el año 2018, señalando un aumento de 673,15%, un promedio de USD 6.881 millones y un valor máximo de USD 13.240 millones el año 2018.

Finalmente, el rubro Exportaciones de Otros Bienes (EOB) pasó de USD 78,02 millones el año 1998 a USD 188,58 millones el año 2018, alcanzando un crecimiento de 241,70% para el periodo de estudio.

²⁵⁷ Las “Exportaciones Tradicionales” (ET) incluyen básicamente productos mineros, agrícolas, hidrocarburos y harina de pescado determinados por el Decreto Supremo 076-92-EF.

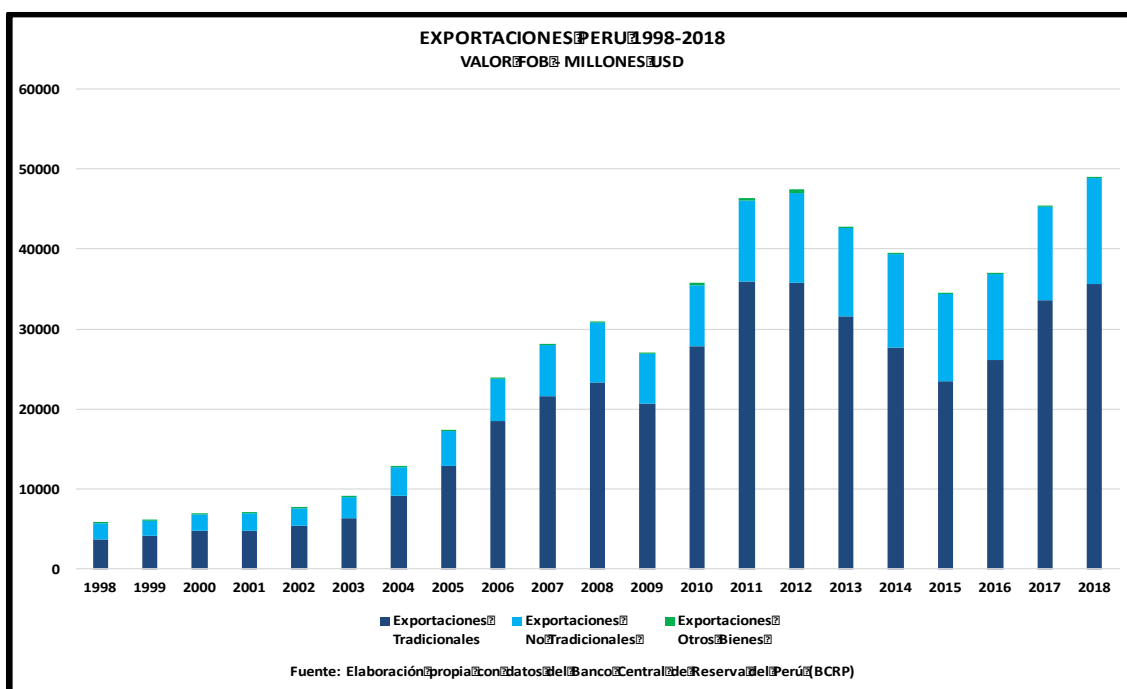
²⁵⁸ Las “Exportaciones No Tradicionales” (ENT) incluyen a las demás partidas arancelarias no señaladas en el Decreto Supremo 076-92-EF y son productos que tienden a tener un mayor valor agregado. El BCRP los agrupa en agropecuarios, textiles, pesqueros, maderas y papeles, químicos, metal-mecánicos, sidero-metalúrgicos y joyería, minería no metálica y otros, los cuales son presentados en la Nota Semanal del BCR en los cuadros 58 y 59. El clasificador de ENT que utiliza el BCRP es referencial y corresponde al Arancel de Aduanas 2017 publicado en el D.S. 342-2016-EF.

Cuadro N° 3

EXPORTACIONES PERÚ 1998-2018 TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES VALOR FOB MILLONES USD			
Año/Categoría	Exportación Productos Tradicionales	Exportación Productos No Tradicionales	Exportación Otros Bienes
1998	3.711,86	1.966,89	78,02
2018	35.637,72	13.240,17	188,58
Total 1998-2018	413.001,42	144.512,54	3.210,80
Promedio Anual	19.666,73	6.881,55	152,90
Valor Máximo	35.896,34	13.240,17	344,84
Valor Mínimo	3.711,86	1.876,40	69,33
Variación % 1998-2001	27,44%	10,98%	44,36%
Variación % 2002-2012	568,12%	396,29%	286,68%
Variación % 2013-2018	12,95%	19,61%	-20,84%
Variación % 1998-2018	860,10%	573,15%	141,70%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 33



Cuadro N° 4

EXPORTACIONES PERÚ 1998-2018				
TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES				
VALOR FOB MILLONES USD				
Año	Categoría	Productos Tradicionales	Productos No Tradicionales	Otros Bienes
1998		3.711,86	1.966,89	78,02
1999		4.141,80	1.876,40	69,33
2000		4.804,44	2.043,75	106,72
2001		4.730,31	2.182,78	112,64
2002		5.368,57	2.256,15	89,18
2003		6.356,32	2.620,38	114,04
2004		9.198,57	3.479,12	131,48
2005		12.949,56	4.277,05	141,08
2006		18.461,05	5.278,53	90,57
2007		21.666,40	6.313,13	114,49
2008		23.265,73	7.562,31	190,45
2009		20.720,21	6.196,08	154,23
2010		27.850,27	7.698,54	254,27
2011		35.896,34	10.175,85	303,77
2012		35.868,73	11.197,04	344,84
2013		31.552,98	11.069,43	238,22
2014		27.685,64	11.676,53	170,51
2015		23.432,15	10.894,65	87,56
2016		26.136,90	10.782,48	100,40
2017		33.565,85	11.725,31	130,43
2018		35.637,72	13.240,17	188,58

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Una mirada más cercana al comportamiento de las ET en el periodo 1998-2018 nos muestra que el sector que más creció fue el minero, que pasó de USD 2.746,69 millones el año 1998 a USD 28.898,65 millones, mostrando una expansión de 952,12%, un promedio de USD 15.370 millones y un valor máximo de USD 28.898 millones el año 2019, datos que confirma la condición de país minero del Perú. El segundo lugar lo ocupa el sector petróleo y gas, que pasó de USD 232,54 millones el año 1998 a USD 4.038,71 millones, presentando un crecimiento de 1.636%, un promedio anual de USD 2.268 millones y un valor máximo de USD 5.270 millones el año 2013. El tercer lugar lo ocupa el sector

pesquero, que pasó de USD 409,93 millones el año 1998 a USD 1.938,09 millones el año 2018, señalando un crecimiento de 372,78%, un promedio de USD 1.404 millones y un valor máximo de USD 2.311 millones el año 2.011. Finalmente, el cuarto lugar lo ocupa el sector agrícola, que pasó de USD 322,69 millones el año 1998 a USD 762,26 millones el año 2018, indicando un aumento de 136,22%, un promedio de USD 623 millones y un valor máximo de USD 1.689 millones el año 2011.

Cuadro Nº 5

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR SECTOR PERU 1998-2018											
VALOR FOB EN MILLONES USD											
Sector	Puesto	Exportaciones 1998	Exportaciones 2018	Exportaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación% 1998-2001	Variación% 2002-2012	Variación% 2013-2018	Variación% 1998-2018
Minero	1	2.746,70	28.898,66	322.786,40	15.370,78	28.898,66	2.746,70	16,70%	621,11%	21,48%	952,12%
Petróleo y Gas Natural	2	232,54	4.038,71	47.632,75	2.268,23	5.270,96	232,54	68,29%	1007,52%	-23,38%	1636,75%
Pesquero	3	409,93	1.938,09	29.487,21	1.404,15	2.311,71	409,93	125,94%	159,06%	13,56%	372,78%
Agrícola	4	322,69	762,26	13.095,06	623,57	1.689,35	207,46	-35,71%	406,32%	-3,01%	136,22%

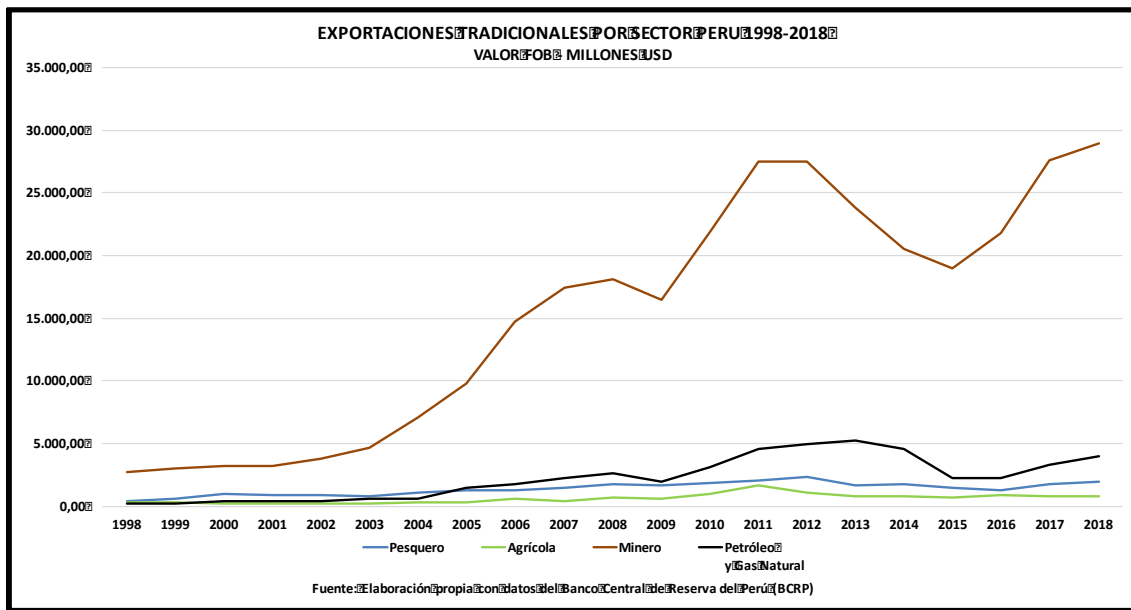
Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Cuadro Nº 6

EXPORTACION TRADICIONAL POR SECTOR PERU 1998-2018				
VALOR FOB EN MILLONES USD				
Año/Sector	Minero	Petróleo y Gas Natural	Pesquero	Agrícola
1998	2.746,70	232,54	409,93	322,69
1999	3.008,02	250,78	600,90	282,09
2000	3.220,13	380,73	954,65	248,93
2001	3.205,29	391,34	926,22	207,46
2002	3.808,95	451,06	892,34	216,23
2003	4.689,91	620,98	821,30	224,12
2004	7.123,82	645,96	1.103,69	325,11
2005	9.789,85	1.525,62	1.303,01	331,08
2006	14.734,51	1.817,70	1.335,16	573,67
2007	17.439,35	2.306,45	1.460,18	460,43
2008	18.100,97	2.681,44	1.797,39	685,93
2009	16.481,81	1.920,82	1.683,21	634,37
2010	21.902,83	3.088,12	1.884,22	975,10
2011	27.525,67	4.567,80	2.113,52	1.689,35
2012	27.466,67	4.995,54	2.311,71	1.094,81
2013	23.789,45	5.270,96	1.706,70	785,88
2014	20.545,41	4.562,27	1.730,53	847,43
2015	18.950,14	2.302,31	1.456,95	722,75
2016	21.776,64	2.212,74	1.269,03	878,50
2017	27.581,61	3.368,86	1.788,50	826,89
2018	28.898,66	4.038,71	1.938,09	762,26

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 34



Un análisis por producto de las ET para el periodo 1998-2018, nos muestra que el producto que ocupa el primer puesto es el cobre, que pasó de USD 778,84 millones en el año 1998 a USD 14.938,55 millones el año 2018, mostrando un crecimiento de 1.818,06%; el segundo lugar lo ocupa el oro, que pasó de USD 928,48 millones el año 1998 a USD 8.258,51 millones el año 2018, indicando una expansión de 789,47%; el tercer puesto es para el petróleo crudo y sus derivados, que pasó de USD 232,54 millones en 1998 a USD 2.280,41 millones en el año 2018, un crecimiento de 1.188,74%; el cuarto lugar es para el zinc, que pasó de USD 445,20 millones el año 1998 a USD 2.573,90 millones el año 2018, presentando un crecimiento de 478%; el quinto lugar es para la harina de pescado, que pasó de 391,97 millones el año 1998 a USD 1.563,56 millones el año 2018, una expansión de 298,89%; el sexto lugar es para el plomo, que pasó de USD 208,69 millones el año 1998 a USD 1.545,47 millones el año 2018, señalando un crecimiento de 640,56%; el sétimo puesto lo ocupa el café, que pasó de USD 286,88 millones el año 1998 a USD 682,15 millones el año 2018, indicando un crecimiento de 137,78%; el octavo lugar es para el molibdeno, que pasó de USD 26,86 millones el año 1998 a USD 612,50 millones el año 2018, mostrando un crecimiento de 2.180,41%; el noveno lugar es para el estaño, que pasó de USD 118,62 millones el año 1998 a USD 351,77 millones el año 2018, presentando un incremento de 196,54%; el décimo puesto lo ocupa el gas

natural, que pasó de USD 283,54 el año 1998 a USD 1.041,81 el año 2018, señalando un crecimiento de 471,66%; el onceavo lugar es para el hierro, que pasó de USD 96,36 millones el año 1998 a USD 484,36 millones el año 2018, indicando un crecimiento de 402,65%; el doceavo lugar lo ocupa la plata refinada, que pasó de USD 130,56 millones el año 1998 a USD 122.69 millones el año 2018, presentando un decrecimiento de -6,03%; el treceavo puesto es para aceite de pescado, que pasó de USD 17,96 millones el año 1998 a USD 373,53 millones el año 2018, mostrando un aumento de 1.985,60%; el catorceavo lugar es para el algodón, que pasó de USD 4,00 millones el año 1998 a USD 1,97 millones el año 2018, indicando un decrecimiento de -55,27%; y finalmente, el puesto quince lo ocupa el azúcar, que pasó de USD 26,81 millones el año 1998 a USD 14,11 millones el año 2018, señalando un decrecimiento de -47,36%.

Cuadro N° 7

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR PRODUCTO PERU 1998-2018											
VALOR FOB MILLONES USD											
Producto	Puesto	Exportaciones 1998	Exportaciones 2018	Exportaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación % 1998-2001	Variación % 2002-2012	Variación % 2013-2018	Variación % 1998-2018
Cobre	1	778,84	776,34	134.449,42	6.402,35	14.938,55	776,34	26,55%	751,31%	52,11%	1818,06%
Oro	2	928,48	1.192,46	108.706,99	5.176,52	10.745,52	928,48	25,60%	411,29%	-3,25%	789,47%
Petróleo Crudo y Derivados	3	232,54	250,78	39.790,51	1.894,79	3.899,13	232,54	68,29%	490,19%	-23,14%	1188,74%
Zinc	4	445,20	462,39	26.828,38	1.277,54	2.573,90	419,42	-5,79%	155,77%	82,05%	478,15%
Harina de Pescado	5	391,97	532,84	24.527,24	1.167,96	1.780,12	391,97	113,04%	138,48%	14,64%	298,89%
Plomo	6	208,69	177,10	22.419,07	1.067,57	2.575,33	177,10	-6,08%	1179,03%	-12,98%	640,56%
Café	7	286,88	267,90	11.805,73	562,18	1.597,22	180,50	-37,08%	465,12%	-1,94%	137,78%
Molibdeno	8	26,86	24,32	8.605,43	409,78	1.106,77	24,32	22,42%	352,80%	72,28%	2180,41%
Estaño	9	118,62	132,88	8.493,75	404,46	841,62	118,62	26,06%	164,52%	-33,34%	196,54%
Gas Natural (*)	10	n.d.	n.d.	7.842,24	871,36	1.371,84	283,54	0,00%	369,27%	-24,06%	471,66%
Hierro	11	96,36	66,73	7.571,60	360,55	1.030,07	66,56	-15,54%	798,07%	-43,47%	402,65%
Plata Refinada	12	130,56	169,33	5.237,33	249,40	595,45	118,03	29,16%	9,70%	-74,40%	-6,03%
Aceite de Pescado	13	17,96	68,06	4.959,98	236,19	541,66	17,96	407,57%	585,03%	9,24%	1985,60%
Algodón	14	4,00	1,59	74,68	3,56	7,79	1,10	19,00%	-22,96%	5,01%	-55,27%
Azúcar	15	26,81	9,38	501,31	23,87	64,75	5,83	-37,55%	-69,63%	1,27%	-47,36%

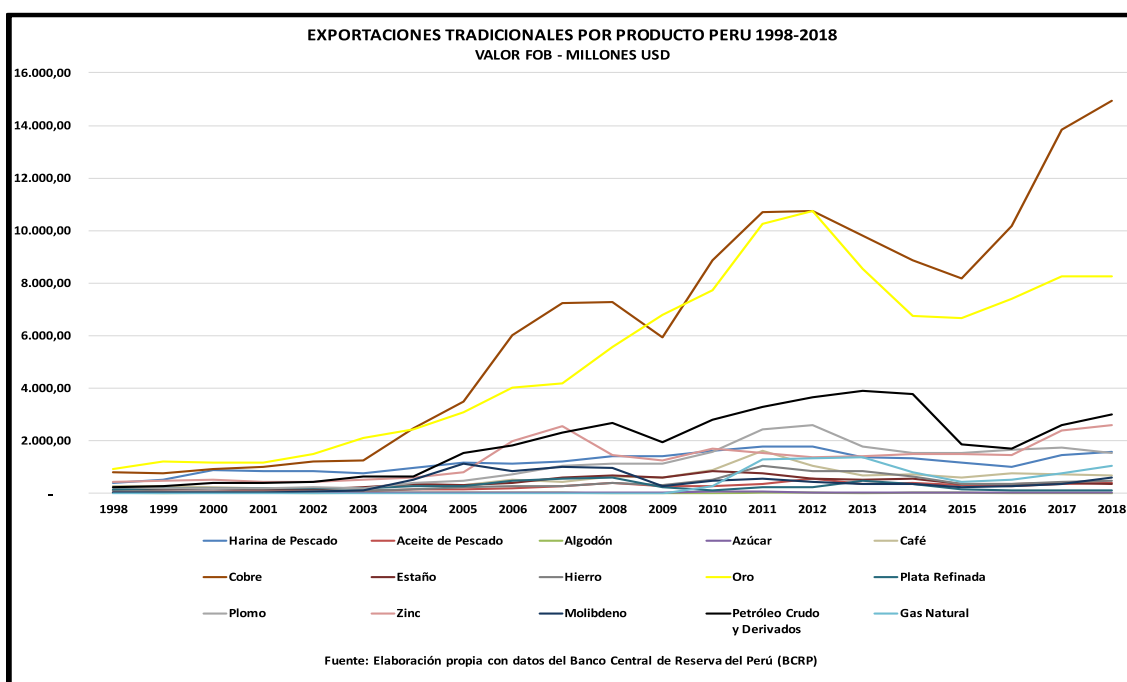
Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP
 (*) Las exportaciones de Gas Natural se iniciaron en el año 2010

Cuadro N° 8

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR PRODUCTO PERU 1998-2018															
VALORES FOB - MILLONES USD															
Año/Producto	Cobre	Oro	Petróleo Crudo y Derivados	Zinc	Harina de Pescado	Plomo	Café	Molibdeno	Estaño	Gas Natural	Hierro	Plata Refinada	Aceite de Pescado	Algodón	Azúcar
1998	778,84	928,48	232,54	445,20	391,97	208,69	286,88	26,86	118,62	n.d.	96,36	130,56	17,96	4,00	26,81
1999	776,34	1.192,46	250,78	462,39	532,84	177,10	267,90	24,32	132,88	n.d.	66,73	169,33	68,06	1,59	9,38
2000	932,58	1.144,69	380,73	495,76	874,01	190,39	223,32	33,13	170,23	n.d.	66,56	179,50	80,64	5,00	16,02
2001	985,65	1.166,15	391,34	419,42	835,07	196,01	180,50	32,88	149,53	n.d.	81,39	168,63	91,15	4,77	16,74
2002	1.187,09	1.500,71	451,06	428,94	823,15	210,78	188,09	64,36	155,35	n.d.	82,95	173,65	69,19	2,33	16,28
2003	1.260,52	2.101,64	620,98	528,72	742,23	201,35	181,13	94,58	211,05	n.d.	94,07	191,04	79,07	5,71	19,19
2004	2.480,62	2.424,29	645,96	576,84	954,46	389,10	289,89	505,93	345,67	n.d.	129,09	260,16	149,23	6,29	14,58
2005	3.471,79	3.095,38	1.525,62	805,11	1.147,45	491,44	306,66	1.106,77	301,43	n.d.	216,09	280,60	155,56	3,29	12,72
2006	5.995,54	4.032,40	1.817,70	1.991,21	1.139,05	712,58	515,04	834,14	408,96	n.d.	255,98	479,57	196,11	7,00	42,95
2007	7.219,07	4.187,40	2.306,45	2.539,41	1.210,97	1.032,96	426,95	991,17	595,10	n.d.	285,42	538,23	249,20	3,22	18,77
2008	7.276,95	5.586,03	2.681,44	1.468,30	1.412,60	1.135,66	645,09	943,09	662,77	n.d.	385,09	595,45	384,79	2,30	24,72
2009	5.935,40	6.790,95	1.920,82	1.233,22	1.425,50	1.115,81	584,72	275,97	591,21	n.d.	297,68	214,08	257,71	2,69	34,89
2010	8.879,15	7.744,63	2.804,59	1.696,07	1.609,97	1.578,81	888,73	491,94	841,62	283,54	523,28	118,21	274,24	1,10	64,75
2011	10.721,03	10.235,35	3.284,29	1.522,54	1.780,12	2.426,74	1.597,22	563,69	775,59	1.283,52	1.030,07	219,45	333,40	7,79	47,59
2012	10.730,94	10.745,52	3.664,98	1.352,34	1.770,05	2.575,33	1.023,61	428,27	558,26	1.330,56	844,83	209,57	541,66	4,40	5,83
2013	9.820,75	8.536,28	3.899,13	1.413,84	1.363,83	1.776,06	695,64	355,52	527,71	1.371,84	856,81	479,25	342,87	1,71	13,93
2014	8.874,91	6.729,07	3.775,91	1.503,55	1.335,12	1.522,51	734,12	360,16	539,56	786,36	646,70	331,08	395,41	3,74	37,10
2015	8.167,54	6.650,60	1.853,24	1.507,66	1.157,91	1.548,27	613,68	219,63	341,69	449,08	350,00	137,80	299,03	3,23	18,36
2016	10.171,20	7.385,96	1.689,37	1.465,45	998,66	1.657,87	760,55	272,67	344,26	523,38	343,76	120,46	270,37	1,53	28,31
2017	13.844,96	8.270,48	2.596,69	2.398,51	1.458,71	1.726,13	713,88	367,86	370,48	772,16	434,37	118,03	329,79	1,20	18,29
2018	14.938,55	8.258,51	2.996,91	2.573,90	1.563,56	1.545,47	682,15	612,50	351,77	1.041,81	484,36	122,69	374,53	1,79	14,11

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)
 (*) Las exportaciones de Gas Natural se iniciaron en el año 2010

Gráfico N° 35



Respecto al comportamiento por sector de las ENT en el periodo 1998-2018, el sector que ocupó el primer lugar en crecimiento fue el agropecuario, que pasó de USD 302,18 millones el año 1998 a USD 5.913,49 millones el año 2018, presentando un crecimiento de 1.956,92%; el segundo lugar lo ocupa el sector textil-confecciones que pasó de USD 533,55 millones el año 1998 a USD 1.401,90 millones el año 2018, alcanzando un incremento de 262%; el tercer

lugar lo ocupa el sector químico, que pasó de USD 196,76 millones el año 1998 a USD 1.562,31 millones el año 2018, mostrando un aumento de 794%; el cuarto lugar lo ocupa el sector pesquero, que pasó de USD 224,85 millones el año 1998 a USD 1.328,67 millones el año 2018, presentando un aumento de 590,91%; el quinto lugar es para el sector sidero-metalúrgico y joyería, que pasó de USD 355,02 millones el año 1998 a USD 1.324,71 millones el año 2018, indicando un aumento de 373,14%; el sexto lugar es para el sector minerales no metálicos que pasó de USD 51,63 millones el año 1998 a USD 629,21 millones el año 2018, una expansión de 1.218,67%; el séptimo puesto es para el sector metal-mecánico, que pasó de USD 105,01 millones el año 1998 a USD 590,50 millones el año 2018, mostrando un incremento de 562,32%; el octavo puesto es para el sector maderas y papales, que paso de USD 68,71 millones el año 1998 a USD 338,97 millones el año 2018, señalando una expansión de 493%; en tanto que, el noveno lugar lo ocupa el rubro otros, que pasó de USD 129,17 millones el año 1998 a USD 150,40 millones el año 2018, presentando un crecimiento de 16%.

Cuadro Nº 9

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTOR PERU 1998-2018											
VALOR FOB MILLONES USD											
Sector	Puesto	Exportaciones 1998	Exportaciones 2018	Exportaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación% 1998-2001	Variación% 2002-2012	Variación% 1998-2018	Variación% 2013-2018
Agropecuario	1	302,18	5.913,49	46.958,97	2.236,14	5.913,49	302,18	0,45	4,61	0,72	18,57
Textil-Confecciones	2	533,55	1.401,90	27.728,93	1.320,43	2.177,06	533,55	0,24	2,22	-0,27	1,63
Químico	3	196,76	1.562,31	18.899,75	899,99	1.654,82	194,84	0,25	5,39	0,03	6,94
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	4	355,02	1.324,71	16.310,46	776,69	1.324,71	222,38	-0,32	4,85	0,00	2,73
Pesquero	5	224,85	1.328,67	12.941,29	616,25	1.328,67	163,82	-0,12	5,21	0,29	4,91
Metal-Mecánico	6	105,01	590,50	6.684,58	318,31	590,50	76,28	0,52	3,98	0,08	4,62
Minerales No Metálicos	7	51,63	629,21	6.593,18	313,96	722,27	46,66	0,12	9,62	-0,13	11,19
Maderas y Papeles y Manufacturas	8	68,71	338,97	6.118,99	291,38	438,08	68,71	1,07	1,47	-0,21	3,93
Otros	9	129,17	150,40	2.276,39	108,40	277,29	27,09	-0,72	7,42	0,05	0,16

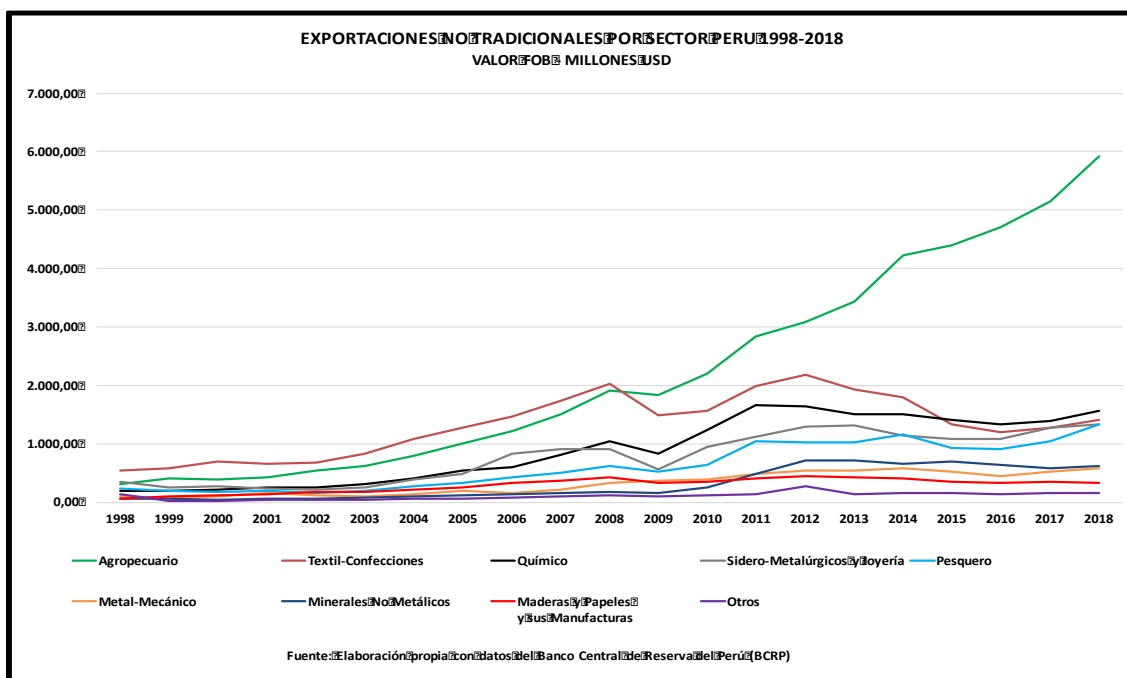
Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Cuadro N° 10

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTOR PERÚ 1998-2018									
VALOR FOB MILLONES USD									
Año/Sector	Agropecuario	Textil-Confecciones	Químico	Sidero-Metalúrgicos y Joyería	Pesquero	Metal-Mecánico	Minerales No Metálicos	Maderas y Papeles y sus Manufacturas	Otros
1998	302,18	533,55	196,76	355,02	224,85	105,01	51,63	68,71	129,17
1999	405,69	575,41	194,84	254,52	190,26	76,28	51,43	100,90	27,09
2000	394,04	700,68	212,32	264,83	176,80	96,57	46,66	123,04	28,81
2001	436,74	664,23	246,63	242,48	197,01	160,03	57,74	142,12	35,81
2002	549,78	676,65	255,90	222,38	163,82	109,55	67,99	177,15	32,93
2003	623,59	823,25	316,39	261,95	204,96	99,37	73,53	172,39	44,95
2004	800,63	1.092,38	415,01	391,11	277,13	136,14	94,47	214,32	57,95
2005	1.007,70	1.275,11	537,67	493,42	322,67	190,92	118,19	261,42	69,95
2006	1.220,12	1.472,57	601,67	828,89	432,90	164,42	135,44	333,29	89,23
2007	1.512,15	1.736,47	805,03	905,58	499,52	220,37	164,97	361,69	107,35
2008	1.912,65	2.025,85	1.040,80	908,78	621,94	327,78	175,89	427,77	120,86
2009	1.827,61	1.495,38	837,80	570,93	517,92	368,93	148,02	335,84	93,65
2010	2.202,55	1.560,83	1.228,27	949,29	643,65	393,05	251,68	359,18	110,03
2011	2.835,53	1.989,86	1.654,82	1.129,59	1.049,42	475,91	491,97	401,69	147,05
2012	3.082,70	2.177,06	1.636,32	1.301,06	1.016,93	545,32	722,27	438,08	277,29
2013	3.444,37	1.927,97	1.510,03	1.320,08	1.030,26	544,49	721,94	427,33	142,95
2014	4.231,31	1.800,20	1.514,97	1.148,53	1.155,35	581,30	663,61	416,26	165,03
2015	4.408,64	1.331,18	1.405,95	1.080,63	932,59	533,20	698,46	352,98	151,01
2016	4.701,77	1.196,06	1.341,52	1.084,15	908,69	445,02	640,33	322,06	142,88
2017	5.145,73	1.272,34	1.384,75	1.272,53	1.045,96	520,43	587,74	343,81	152,02
2018	5.913,49	1.401,90	1.562,31	1.324,71	1.328,67	590,50	629,21	338,97	150,40

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 36



Respecto al detalle de las ENT por producto para el periodo 1998-2018, el producto líder de exportaciones fueron las prendas de vestir y otras confecciones, que pasaron de USD 337,27 millones el año 1998 a USD 991,36

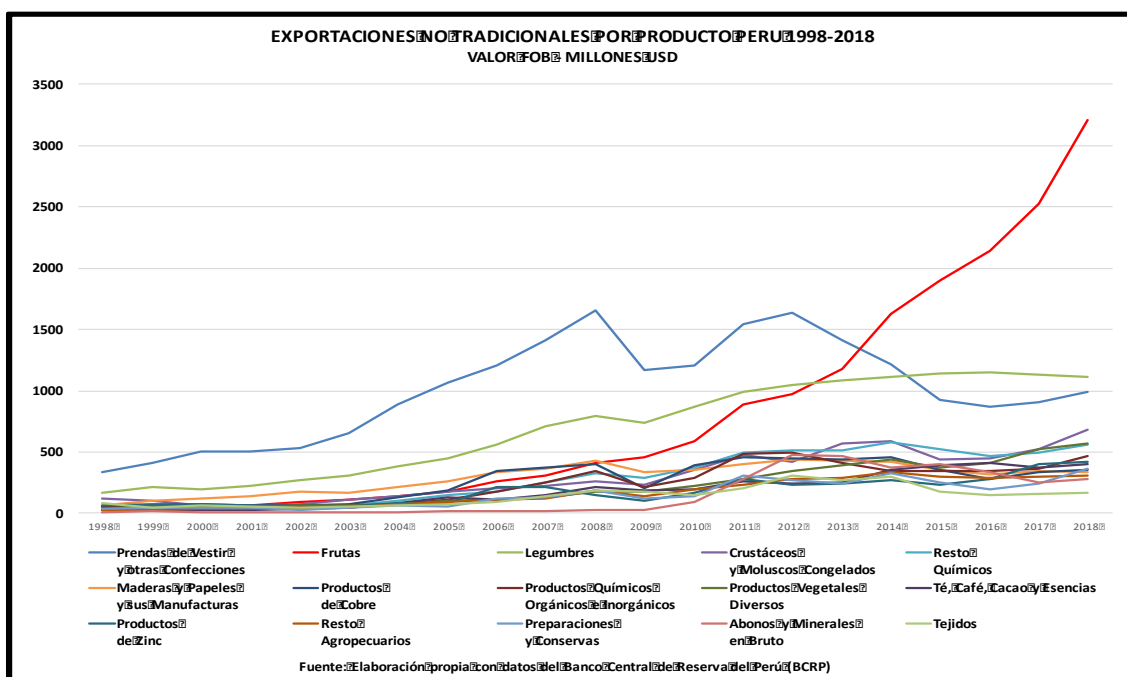
millones el año 2018, presentando un crecimiento de 294,02%; el segundo lugar lo ocupan las frutas, que pasaron de USD 27,02 millones el año 1998 a USD 3.207,81 millones el año 2018, alcanzando un significativo incremento de 11.870,68%; el tercer puesto es para las legumbres, que pasaron de USD 172,45 millones el año 1998 a USD 1.113,68 millones el año 2018, mostrando un incremento de 645,79%; el cuarto lugar es para crustáceos y moluscos congelados, que pasaron de USD 124,49 millones el año 1998 a USD 685,92 millones el año 2018, indicando un aumento de 550,97%; el quinto lugar es para resto químicos; el sexto puesto es para maderas y papeles, que pasaron de USD 60,71 millones el año 1998 a USD 338,97 millones el año 2018, señalando un crecimiento de 493,35%; el séptimo lugar es para productos de cobre, que pasaron de USD 52,86 millones el año 1998 a USD 355,26 millones el año 2018, alcanzando una expansión de 672,06%; el octavo lugar es para productos químicos orgánicos e inorgánicos, que pasaron de USD 60,22 millones el año 1998 a USD 467,92 millones el año 2018, presentando un crecimiento de 776,99%; el noveno puesto es para productos vegetales diversos, que pasaron de USD 35,94 millones el año 1998 a USD 572,22 millones el año 2018, mostrando un aumento de 1.592,65%; el décimo puesto es para el té, café, cacao y esencias, que pasaron de USD 25,45 millones el año 1998 a USD 397,68 millones el año 2018, señalando un incremento 1.562,65%; el onceavo lugar lo ocupan los productos de zinc, que pasaron de USD 65,00 millones el año 1998 a USD 421,92 millones el año 2018, indicando una expansión de 649,15%; el doceavo puesto es para resto de agropecuarios, el treceavo puesto lo ocupan preparaciones y conservas, que pasaron de USD 40,34 millones el año 1998 a USD 366,68 millones el año 2018, presentando un aumento de 908,87%; el catorceavo lugar es para abonos y minerales en bruto, que pasaron de USD 12,20 millones el año 1998 a USD 284,87 millones el año 2018, mostrando un crecimiento de 2.335,18%; y, el quinceavo puesto lo ocupan los tejidos, que pasaron de USD 81,62 millones el año 1998 a USD 167,38 millones el año 2018, señalando un crecimiento de 205,7%.

Cuadro N° 11

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR PRODUCTO PERÚ 1998-2018											
VALOR FOB MILLONES USD											
Producto	Puesto	Exportaciones 1998	Exportaciones 2018	Exportaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación % 1998-2018	Variación % 1998-2018	Variación % 1998-2018	Variación % 1998-2018
Prendas de vestir y otras confecciones	1	337,17	991,36	21.062,48	1.002,98	1.652,23	337,17	50,43%	208,43%	-30,02%	194,02%
Frutas	2	27,02	3.207,81	17.200,31	819,06	3.207,81	27,02	145,58%	986,13%	171,94%	11770,68%
Legumbres	3	172,45	1.113,68	14.670,07	698,57	1.151,47	172,45	31,16%	285,64%	2,86%	545,79%
Crustáceos y moluscos congelados	4	124,49	685,92	6.298,70	299,94	685,92	61,65	-50,48%	468,87%	21,13%	450,97%
Resto Químicos	5	60,31	563,78	6.158,75	293,27	579,56	43,94	-27,15%	992,04%	10,03%	834,75%
Maderas y papeles y sus manufacturas	6	68,71	338,97	6.118,99	291,38	438,08	68,71	106,85%	147,30%	-20,68%	393,35%
Productos de Cobre	7	52,86	355,26	5.561,72	264,84	461,13	52,86	22,86%	548,79%	-18,84%	572,06%
Productos Químicos Orgánicos e Inorgánicos	8	60,22	467,92	5.078,55	241,84	492,12	48,19	-4,16%	841,83%	12,89%	676,99%
Productos Vegetales Diversos	9	35,94	572,22	4.697,51	223,69	572,22	35,94	52,57%	410,12%	46,67%	1492,05%
Té, Café, Cacao y Esencias	10	25,45	397,68	3.963,74	188,75	415,49	24,02	16,54%	521,07%	58,41%	1462,65%
Productos de Zinc	11	65,00	421,92	3.791,69	180,56	421,92	41,24	4,81%	477,18%	74,64%	549,15%
Resto Agropecuarios	12	31,72	308,61	3.492,69	166,32	337,42	31,04	9,91%	553,22%	7,27%	873,02%
Preparaciones y Conservas	13	40,34	366,68	3.257,63	155,13	366,68	25,67	7,14%	949,42%	51,68%	808,87%
Abonos y Minerales en Bruto	14	12,20	284,87	3.179,67	151,41	480,82	11,61	6,56%	3851,52%	-39,01%	2235,18%
Tejidos	15	81,62	167,38	2.967,90	141,33	312,04	49,44	-29,09%	531,12%	-38,72%	105,07%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 37



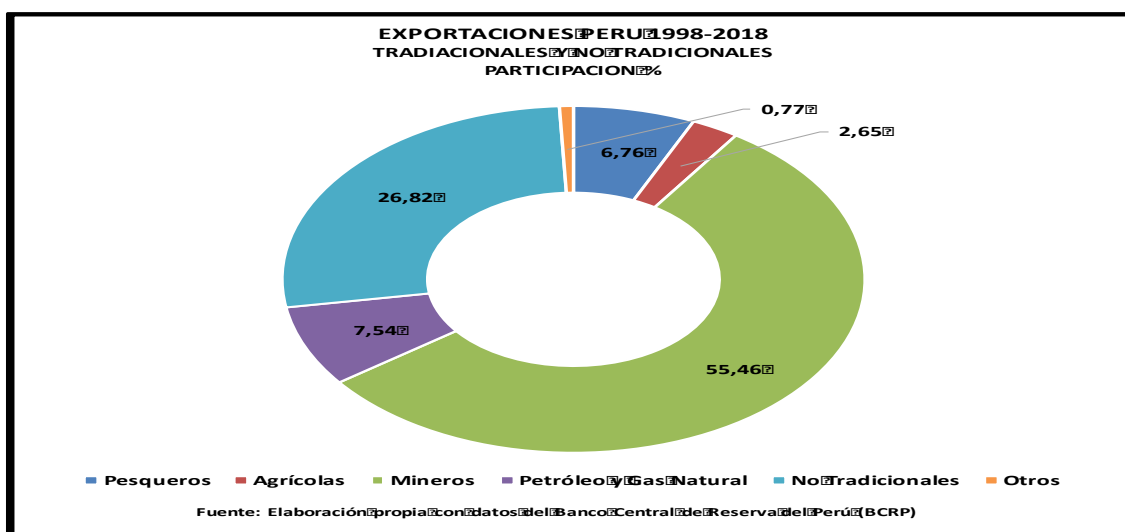
Cuadro N° 12

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR PRODUCTO PERU 1998-2018															
VALOR FOB EN MILLONES USD															
Año/Producto	Prendas de vestir y otras confecciones	Frutas	Legumbres	Crustáceos y Moluscos Congelados	Resto Químicos	Maderas y Papeles y sus Manufacturas	Productos de Cobre	Productos Químicos Orgánicos Inorgánicos	Productos Vegetales Diversos	Té, Café, Cacao y Esencias	Productos de Zinc	Resto Agropecuarios	Preparaciones y Conservas	Abonos Minerales en Bruto	Tejidos
1998	337,17	27,02	172,45	124,49	60,31	68,71	52,86	60,22	35,94	25,45	65,00	31,72	40,34	12,20	81,62
1999	414,40	52,68	212,19	105,90	51,11	100,90	54,10	53,17	66,44	30,47	75,28	31,04	42,81	15,02	51,11
2000	505,96	52,51	198,22	64,12	50,69	123,04	78,18	48,19	64,80	24,02	76,44	40,04	46,41	11,61	61,72
2001	507,21	66,36	226,19	61,65	43,94	142,12	64,94	57,72	54,84	29,66	68,12	34,86	43,23	13,00	57,88
2002	532,11	89,22	270,83	74,37	47,42	177,15	69,51	52,25	68,54	38,48	41,24	43,12	25,67	12,17	49,44
2003	654,65	111,19	308,17	109,54	64,57	172,39	75,67	64,86	66,43	47,15	59,71	49,48	46,15	12,38	54,20
2004	887,31	139,50	379,52	142,70	106,86	214,32	129,54	78,22	74,53	85,62	87,21	74,90	60,72	13,46	63,96
2005	1.062,58	178,34	452,21	181,85	152,58	261,42	183,99	109,35	99,68	132,26	87,03	91,92	55,59	15,86	70,78
2006	1.209,18	259,20	562,95	201,94	177,88	333,29	344,66	178,83	108,35	116,48	211,70	107,63	120,75	16,74	95,06
2007	1.410,58	310,93	713,33	224,73	251,17	361,69	377,17	256,45	134,85	150,63	215,03	125,27	126,69	21,99	138,18
2008	1.652,23	412,11	797,72	261,79	331,83	427,77	402,41	347,39	180,04	216,81	154,13	184,64	190,45	32,35	185,45
2009	1.174,06	462,62	739,38	231,15	291,75	335,84	204,59	217,68	173,18	185,08	103,21	143,68	121,53	32,09	173,91
2010	1.202,40	593,56	865,76	354,05	374,73	359,18	390,97	287,67	225,20	196,00	171,35	195,02	140,94	93,20	145,00
2011	1.542,98	887,92	994,71	478,62	491,70	401,69	461,13	489,62	282,18	264,37	283,76	234,72	309,89	283,68	204,43
2012	1.641,20	969,04	1.044,44	423,08	517,83	438,08	450,96	492,12	349,62	238,98	238,03	281,65	269,41	480,82	312,04
2013	1.416,54	1.179,61	1.082,72	566,29	512,38	427,33	437,74	414,48	390,15	251,04	241,60	287,70	241,74	467,12	273,15
2014	1.217,59	1.628,01	1.111,65	587,90	579,56	416,26	455,72	348,72	444,22	354,52	267,93	337,42	326,28	374,97	296,32
2015	928,19	1.901,68	1.142,53	438,78	523,37	352,98	359,55	346,42	374,19	392,71	236,31	301,67	248,62	398,26	182,21
2016	871,93	2.143,62	1.151,47	453,48	469,71	322,06	277,37	344,48	412,77	415,49	283,55	292,54	193,85	336,65	148,72
2017	902,83	2.527,37	1.129,95	526,36	495,55	343,81	335,38	362,81	519,37	370,85	403,13	295,07	239,88	251,23	155,31
2018	991,36	3.207,81	1.113,68	685,92	563,78	338,97	355,26	467,92	572,22	397,68	421,92	308,61	366,68	284,87	167,38

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

En lo que se refiere a la composición de las exportaciones peruanas durante el periodo 1998-2018, de acuerdo con el BCRP, las exportaciones mineras fueron las que representaron el mayor porcentaje, con un valor promedio de participación de 55,46%, seguidas de las ENT con un promedio de participación de 26,82%, en tercer lugar las exportaciones de petróleo y gas con un promedio de participación de 7,54%; en cuarto lugar las exportaciones pesqueras con 6,76%, en quinto lugar la exportación de productos agrícolas con una participación de 2,65%; y el resto otros con 0,77%.

Gráfico N° 38



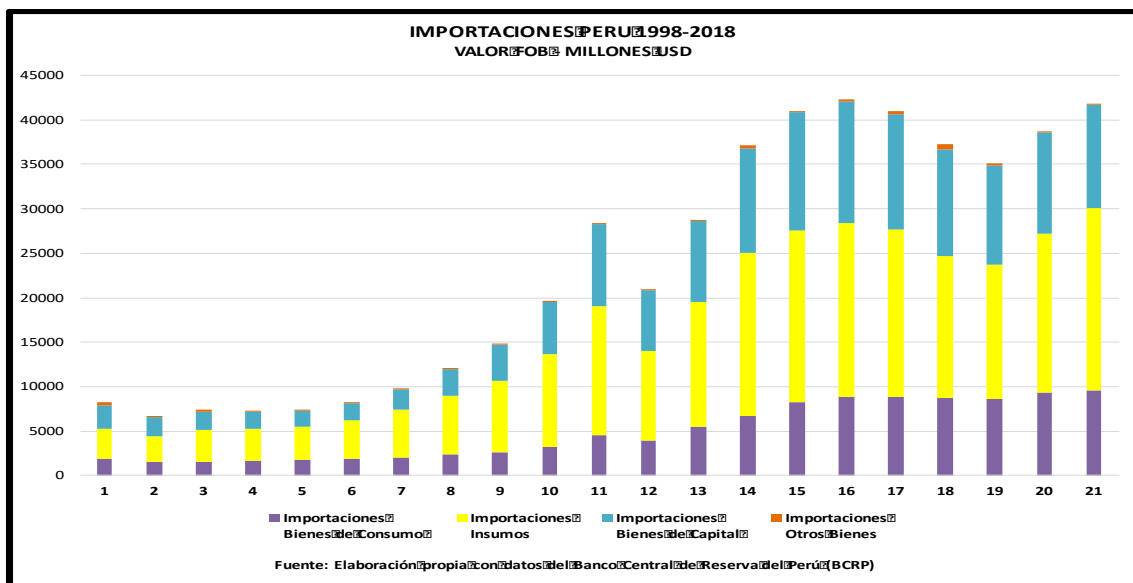
Las importaciones peruanas también experimentaron un sostenido crecimiento en el periodo 1998-2018, acompañando el crecimiento de las exportaciones. De acuerdo con el BCRP, en lo que se refiere a las importaciones por sector, la importación de insumos fue el sector de mayor crecimiento, pasando de USD 3.359,51 millones el año 1998 a USD 20.515,61 millones el año 2018, mostrando un incremento de 510,67%; el segundo lugar es para bienes de capital, que pasaron de USD 2.562,44 millones el año 1998 a USD 11.640 millones el año 2018, alcanzando una expansión de 354,29%; el tercer lugar lo ocupan los bienes de consumo, que pasaron de USD 1.922,26 millones el año 1998 a USD 9.590,51 el año 2018, presentado un aumento de 398,92%; el cuarto lugar lo ocupa importación de otros bienes, que pasó de USD 374,54 millones el año 1998 a USD 122,88 millones el 2018, indicando un decrecimiento de -67,19%.

Cuadro Nº 13

IMPORTACIONES POR SECTOR PERU 1998-2018											
VALOR FOB MILLONES USD											
Sector	Puesto	Importaciones 1998	Importaciones 2018	Importaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación% 1998-2018	Variación% 1998-2018	Variación% 1998-2018	Variación% 1998-2018
Insumos	1	3.359,51	20.515,61	236.010,17	11.238,58	20.515,61	2.979,85	5,71%	442,73%	5,06%	510,67%
Bienes de Capital	2	2.562,44	11.640,93	150.813,93	7.181,62	13.663,65	1.842,27	-25,02%	594,71%	-14,80%	354,29%
Bienes de Consumo	3	1.922,26	9.590,51	103.219,97	4.915,24	9.590,51	1.467,64	-14,95%	404,74%	8,45%	398,92%
Otros Bienes	4	374,54	122,88	4.263,24	203,01	663,92	49,44	-74,07%	49,61%	-61,77%	-67,19%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico Nº 39



Cuadro N° 14

IMPORTACIONES POR SECTOR PERU 1998-2018				
VALOR FOB MILLONES USD				
Año	Insumos	Bienes de Capital	Bienes de Consumo	Otros Bienes
1998	3.359,51	2.562,44	1.922,26	374,54
1999	2.979,85	2.117,41	1.467,64	145,60
2000	3.610,55	2.113,98	1.494,21	138,83
2001	3.551,19	1.921,28	1.634,90	97,11
2002	3.740,36	1.842,27	1.754,13	56,03
2003	4.339,89	1.974,23	1.841,29	49,44
2004	5.363,63	2.360,98	1.995,13	85,04
2005	6.599,90	3.063,55	2.307,76	110,40
2006	7.981,42	4.123,38	2.616,10	123,18
2007	10.428,54	5.854,32	3.188,92	118,74
2008	14.556,35	9.232,58	4.520,10	140,15
2009	10.076,46	6.849,65	3.962,36	122,22
2010	14.023,48	9.073,70	5.488,74	229,40
2011	18.332,49	11.729,67	6.733,75	355,61
2012	19.273,21	13.347,39	8.252,05	145,29
2013	19.527,83	13.663,65	8.843,27	321,43
2014	18.797,28	12.910,90	8.899,10	434,87
2015	15.910,53	12.002,29	8.754,05	663,92
2016	15.139,98	11.112,90	8.614,44	264,30
2017	17.902,12	11.316,46	9.339,24	164,26
2018	20.515,61	11.640,93	9.590,51	122,88

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Respecto al desagregado de la importación peruana por producto para el periodo 1998-2018, el primer lugar es para el producto materias primas para la industria, que pasó de USD 2.572,83 millones el año 1998 a USD 12.463,44 millones el año 2018, mostrando un crecimiento de 384,43%; el segundo lugar lo ocupa bienes de capital para la industria, que pasó de USD 1.742,54 el año 1998 a USD 7.373,10 millones el año 2018, señalando un aumento de 323,13%; el tercer puesto es para combustibles, lubricantes y conexos, que pasó de USD 582,24 millones el año 1998 a USD 6.593,35 millones el año 2018, indicando un crecimiento de 1.032,40%; el cuarto lugar lo ocupa bienes de consumo no duraderos, que pasó de USD 1.165,98 millones el año 1998 a USD 5.304,55 millones el año 2018, presentando un aumento de 354,94%; el quinto puesto es para bienes de consumo duradero, que pasaron de USD 756,28 millones el año 1998 a USD 518,13 millones el año 2018, presentando un decrecimiento de -31,49%; el sexto lugar lo ocupó equipos de transporte, que pasó de USD 562,77

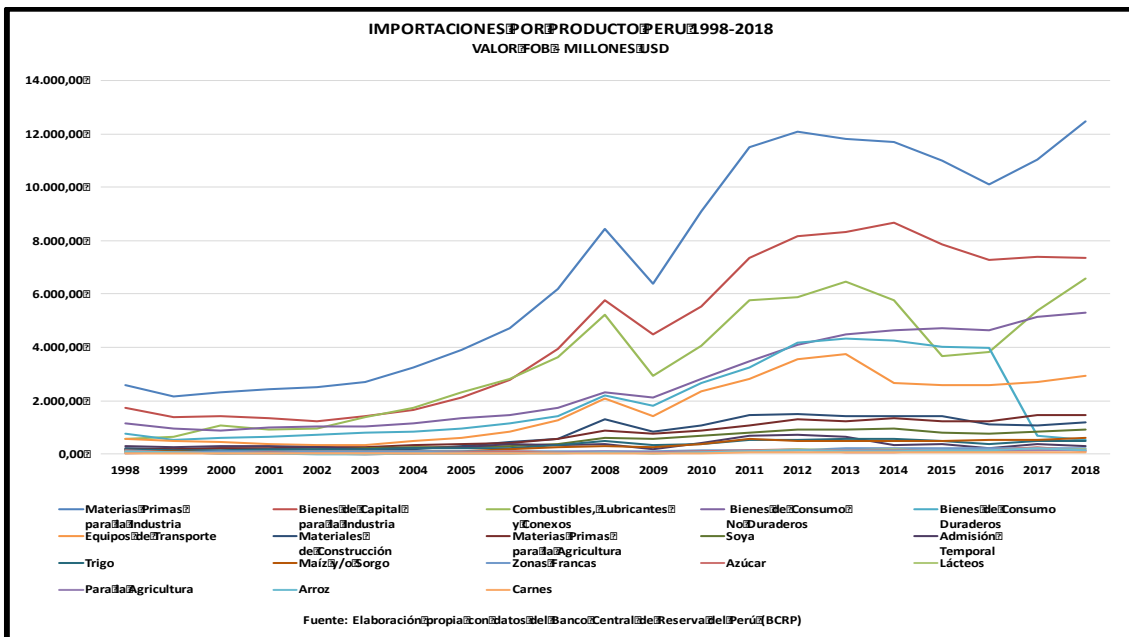
millones el año 1998 a USD 2.925,52 millones el año 2018, mostrando un incremento de 419,85%; y, en sétimo lugar se ubica materiales de construcción, que paso de USD 216,08 millones el año 1998 a USD 1.192,64 millones el año 2018, indicando un crecimiento de 451,95%.

Cuadro N° 15

IMPORTACIONES POR PRODUCTO PERU 1998-2018 VALOR FOB MILLONES USD											
Producto	Puesto	Importaciones 1998	Importaciones 2018	Importaciones 1998-2018	Promedio Anual 1998-2018	Valor Máximo	Valor Mínimo	Variación % 1998-2001	Variación % 2002-2012	Variación % 2013-2018	Variación % 1998-2018
Materias Primas para la Industria	1	2.572,83	12.463,44	148.418,53	7.067,55	12.463,44	2.153,57	-6,17%	380,69%	5,35%	384,43%
Bienes de Capital para la Industria	2	1.742,52	7.373,10	97.296,84	4.633,18	8.688,68	1.226,97	-21,91%	565,68%	-11,46%	323,13%
Combustibles, Lubricantes	3	582,24	6.593,35	71.618,76	3.410,42	6.593,35	582,24	55,97%	503,55%	2,16%	1032,40%
Bienes de Consumo No Duraderos	4	1.165,98	5.304,55	55.588,05	2.647,05	5.304,55	888,37	-15,38%	295,52%	17,84%	354,94%
Bienes de Consumo Duraderos	5	756,28	518,13	40.356,72	1.921,75	4.341,76	518,13	-14,28%	477,53%	-88,07%	-31,49%
Equipos de Transporte	6	562,77	2.925,52	35.168,18	1.674,68	3.762,37	323,12	-34,03%	1000,07%	-22,24%	419,85%
Materiales de Construcción	7	216,08	1.192,64	16.654,61	793,08	1.488,07	168,27	-22,12%	447,66%	-17,36%	451,95%
Materias Primas para la Agricultura	8	204,43	1.458,82	15.972,88	760,61	1.468,52	185,29	11,96%	419,16%	17,26%	613,59%
Soya	9	144,97	935,06	10.897,08	518,91	946,18	97,20	-9,45%	378,99%	1,59%	544,99%
Admisión Temporal	10	319,97	312,10	7.478,90	356,14	734,34	187,56	-4,22%	177,16%	-51,86%	-2,46%
Trigo	11	177,51	489,06	7.231,12	344,34	568,47	149,36	-5,23%	201,57%	-13,97%	175,51%
Maíz y/o Sorgo	12	124,33	600,07	6.408,43	305,16	600,07	79,48	-35,75%	450,52%	19,60%	382,65%
Zonas Francas	13	79,94	212,40	2.917,22	138,92	237,81	78,94	37,01%	23,70%	-10,68%	165,72%
Azúcar	14	138,63	112,87	2.044,76	97,37	257,83	2,64	-63,93%	527,38%	44,48%	-18,58%
Lácteos	15	81,42	186,02	1.803,97	85,90	203,55	23,12	-47,71%	433,91%	45,91%	128,48%
Insumos para la Agricultura	16	41,08	149,68	1.694,30	80,68	160,50	17,06	-48,92%	569,70%	14,21%	264,39%
Arroz	17	95,92	144,36	1.649,64	78,55	211,22	4,44	-84,14%	1610,78%	31,80%	50,50%
Carnes	18	24,33	74,89	863,23	41,11	74,89	16,36	-32,75%	277,73%	13,01%	207,83%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

Gráfico N° 40



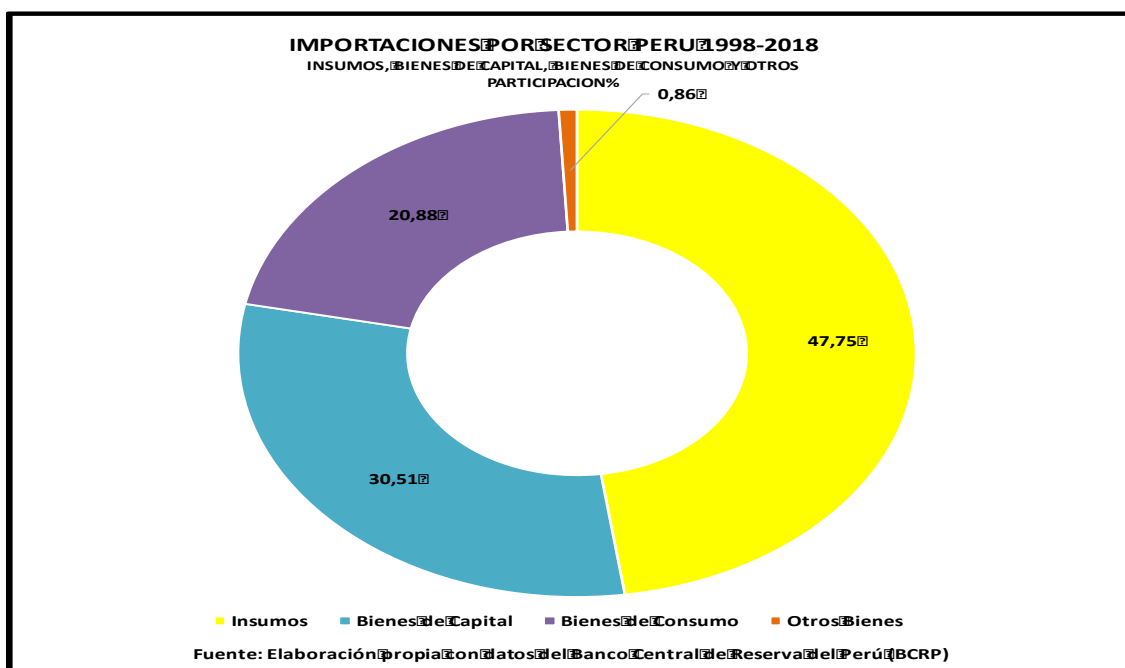
Cuadro N° 16

IMPORTACIONES PERU POR PRODUCTO 1998-2018																		
VALORES EN MILLONES US\$																		
Año	Materias Primas para la Industria	Bienes de Capital	Combustibles Lubrificantes	Bienes de Consumo	Bienes de Consumo	Equipos de Transporte	Materiales de	Materias Primas	Soya	Admisión Temporal	Trigo	Maíz/otro Sorgo	Zonas Francas	Azúcar	Lácteos	Insumos para la Agricultura	Arroz	Carnes
1998	2.572,83	1.742,52	582,24	1.165,98	756,28	562,77	216,08	204,43	144,97	319,97	177,51	124,33	79,94	138,63	81,42	41,08	95,92	24,33
1999	2.153,57	1.385,51	640,99	943,84	523,79	476,73	196,19	185,29	97,20	255,54	156,19	100,53	78,94	74,54	56,82	58,96	51,97	19,50
2000	2.315,15	1.430,40	1.083,31	888,37	605,84	440,70	212,64	212,09	102,95	305,43	149,36	79,48	94,64	40,71	43,53	30,24	23,77	17,99
2001	2.414,20	1.360,78	908,11	986,64	648,26	371,24	168,27	228,88	131,27	306,48	168,23	79,88	109,52	50,01	42,57	20,98	15,22	16,36
2002	2.516,46	1.226,97	975,12	1.032,15	721,99	323,12	271,72	248,79	195,39	264,95	171,26	92,11	112,80	30,02	31,22	20,47	8,71	17,04
2003	2.685,75	1.422,20	1.376,19	1.034,62	806,66	335,93	199,04	277,95	224,33	187,56	185,35	98,67	98,78	2,64	23,12	17,06	4,44	21,79
2004	3.261,48	1.660,68	1.753,64	1.152,75	842,38	479,71	191,61	348,51	255,42	213,66	219,63	119,04	99,14	44,58	35,65	28,98	26,38	20,98
2005	3.890,33	2.114,31	2.325,42	1.337,78	969,98	607,00	305,19	384,16	246,18	275,50	209,42	122,92	104,14	68,17	34,39	37,06	42,55	22,86
2006	4.737,51	2.783,88	2.807,99	1.462,58	1.153,53	837,98	470,48	435,93	299,21	364,85	224,42	172,29	104,14	100,33	45,95	31,04	14,00	23,70
2007	6.209,01	3.958,01	3.631,04	1.750,69	1.438,23	1.256,30	589,52	588,49	395,69	322,12	345,33	257,88	107,68	84,07	60,42	50,49	30,59	27,47
2008	8.457,69	5.764,64	5.224,62	2.328,35	2.191,75	2.073,30	1.304,54	874,05	625,10	360,59	489,07	309,85	112,88	72,27	77,18	90,10	87,69	41,85
2009	6.373,73	4.497,90	2.929,31	2.136,95	1.825,42	1.426,41	853,77	773,41	560,66	196,49	346,04	265,93	110,28	57,33	36,87	71,57	49,11	33,55
2010	9.092,80	5.538,75	4.063,01	2.808,52	2.680,22	2.368,57	1.086,67	867,67	679,38	419,68	368,16	371,58	131,34	121,38	80,57	79,71	54,62	49,14
2011	11.488,46	7.345,05	5.751,65	3.488,55	3.245,21	2.825,01	1.449,07	1.092,37	795,02	698,38	536,31	563,80	136,07	138,10	97,54	110,55	118,16	55,14
2012	12.096,28	8.167,71	5.885,33	4.082,38	4.169,67	3.554,49	1.488,07	1.291,60	935,89	734,34	516,46	507,08	139,53	188,33	166,70	137,11	149,06	64,35
2013	11.830,04	8.327,09	6.453,66	4.501,51	4.341,76	3.762,37	1.443,12	1.244,14	920,41	648,37	568,47	501,75	237,81	78,12	127,50	131,06	109,53	66,27
2014	11.704,38	8.688,68	5.754,21	4.656,51	4.242,59	2.659,68	1.421,77	1.338,70	946,18	326,30	554,96	478,62	216,67	80,31	203,55	140,77	126,95	68,06
2015	11.003,19	7.841,59	3.670,86	4.731,25	4.022,81	2.579,16	1.421,05	1.236,48	790,84	364,41	486,32	485,49	206,55	141,12	124,48	160,50	133,56	74,26
2016	10.108,29	7.268,19	3.819,07	4.638,22	3.976,22	2.588,07	1.112,40	1.212,61	770,82	215,63	390,90	523,98	212,06	163,40	107,55	144,24	151,84	57,67
2017	11.043,95	7.398,89	5.389,66	5.155,67	675,99	2.714,14	1.060,78	1.468,52	845,11	386,55	478,67	553,16	211,93	257,83	140,91	142,65	211,22	66,03
2018	12.463,44	7.373,10	6.593,35	5.304,55	518,13	2.925,52	1.192,64	1.458,82	935,06	312,10	489,06	600,07	212,40	112,87	186,02	149,68	144,36	74,89

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP

En lo que se refiere a la composición de las importaciones peruanas para el periodo 1998-2018, el primer lugar es para la importación de insumos con un 47,5%; el segundo puesto es para bienes de capital con 30,51%, el tercer puesto es para bienes de consumo con 20,88%; y el cuarto lugar es para otros bienes con 0,86%.

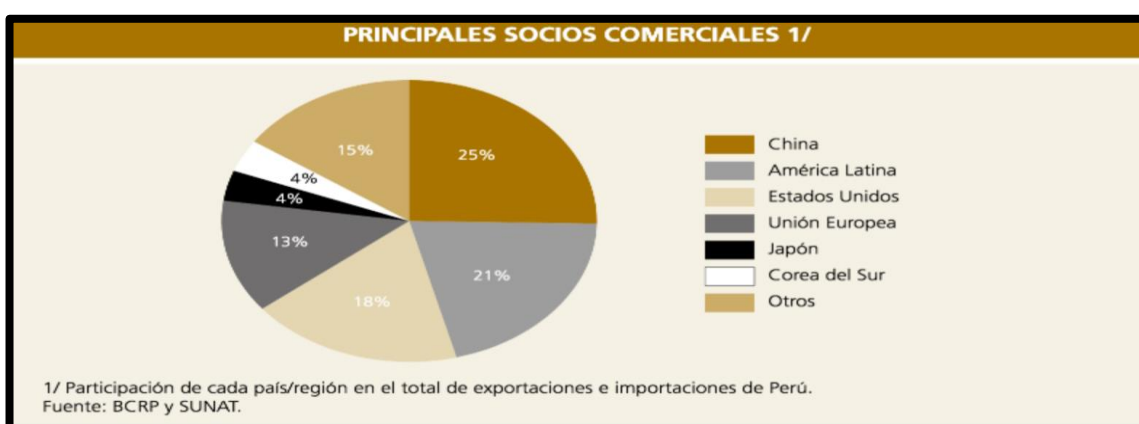
Gráfico N° 41



Principales socios comerciales Perú

En lo que se refiere a los principales socios comerciales del Perú en el periodo 2016-2018, podemos mencionar que el primer lugar lo ocupa China, que representa el 25% de las exportaciones peruanas, el segundo puesto es para América Latina (21%); el tercer lugar es para los Estados Unidos de América (18%); el cuarto para la Unión Europea (13%), y el quinto lugar para Japón (4%) y Corea del Sur (4%).

Gráfico N° 42



Entre los principales socios comerciales regionales del Perú para el periodo 2016-2018, podemos citar a: Bolivia, Brasil, Chile, México, Colombia y Ecuador.

Cuadro N° 17

COMERCIO POR PRINCIPALES PAÍSES Y REGIONES 1/
(Millones de US\$)

	Exportaciones 2/			Importaciones 3/			X + M		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
China	8 487	11 627	13 238	7 880	8 576	9 775	16 367	20 203	23 013
Estados Unidos	6 233	6 985	7 939	6 741	7 697	8 757	12 974	14 682	16 696
Brasil	1 205	1 597	1 720	2 034	2 347	2 304	3 239	3 945	4 023
México	465	418	440	1 647	1 729	1 899	2 112	2 146	2 339
Ecuador	652	814	858	1 067	1 545	1 889	1 719	2 358	2 748
Colombia	711	674	761	1 143	1 447	1 549	1 855	2 120	2 309
Chile	1 010	1 044	1 227	1 155	1 328	1 457	2 166	2 372	2 684
Alemania	891	935	1 126	1 080	1 031	1 057	1 970	1 967	2 183
Japón	1 264	1 881	2 178	982	985	1 011	2 245	2 866	3 188
Corea del Sur	1 393	2 153	2 462	1 212	974	928	2 605	3 127	3 390
España	1 220	1 854	1 804	612	1 012	906	1 832	2 866	2 711
Canadá	1 686	1 201	923	623	652	652	2 309	1 853	1 576
Bolivia	1 337	1 668	1 837	385	365	428	1 723	2 033	2 265
Suiza	2 572	2 349	2 086	151	141	140	2 723	2 491	2 227
Resto	7 956	10 222	10 467	8 420	8 892	9 118	16 376	19 114	19 585
TOTAL	37 082	45 422	49 066	35 128	38 722	41 870	72 210	84 144	90 936
China	8 487	11 627	13 238	7 880	8 576	9 775	16 367	20 203	23 013
América Latina	6 432	7 643	7 655	8 783	10 409	11 107	15 215	18 052	18 762
Estados Unidos	6 233	6 985	7 939	6 741	7 697	8 757	12 974	14 682	16 696
Asia (menos China)	5 047	7 946	8 736	5 297	5 118	5 242	10 343	13 065	13 978
Unión Europea	5 577	6 530	7 249	4 176	4 719	4 572	9 753	11 249	11 821
Otros	5 306	4 691	4 249	2 251	2 202	2 418	7 557	6 893	6 667

X: Exportaciones M: Importaciones
1/ Las importaciones fueron agrupadas por país de origen.
2/ Las exportaciones excluyen otros bienes vendidos y reparación de buques y aeronaves extranjeras.
3/ Las importaciones excluyen material de defensa, otros bienes comprados y la reparación de buques y aeronaves nacionales en el exterior.
Fuente: SUNAT.

Venezuela

La política comercial venezolana se encuentra estrechamente influenciada por los ingresos que percibe producto de la renta petrolera. Desde la década de los años treinta del siglo XX, en la medida que Venezuela se fue consolidando como potencia productora y exportadora de petróleo, el resto de su aparato productivo de bienes y servicios pasó a jugar un papel secundario, situación que le fue generando una marcada dependencia y vulnerabilidad.

Con la aparición del petróleo y su progresiva explotación industrial, el Venezuela modifica su estructura agrícola-rural, facilitando su modernización, traducida en el crecimiento de centros urbanos, los niveles de alfabetización y una progresiva transformación productiva. Para los años sesenta, con el predominio del modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en la región, se inicia un proceso de estímulos para formar una economía no petrolera, que tiene como expresión emblemática el desarrollo del complejo industrial en la Guayana venezolana²⁵⁹.

En esa línea, se adoptaron medidas para la promoción de la capacidad productiva no petrolera y para la promoción de exportaciones; destacando: 1) la creación del Fondo para el Financiamiento de las Exportaciones (FINEXPO); 2) la incorporación de Venezuela en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y 3) el uso de medidas para-arancelarias orientadas a la generación y protección de la capacidad productiva. En ese periodo también resalta: 4) la creación del Instituto de Comercio Exterior (ICE) venezolano, orientado a la promoción de las exportaciones no petroleras y la administración de las negociaciones comerciales internacionales; y, 5) la incorporación al Grupo Andino con la suscripción del Acuerdo de Cartagena (1973), que desde su

²⁵⁹ LEVY-CARCIENTE, Sary y ARELLANO, Félix. *“La política comercial de venezolana: una oportunidad desaprovechada”*. International Centre for Trade and Sustainable Development. PUENTES, Volume 14, Number 3, 3 June 2013.
<https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-comercial-venezolana-una-oportunidad-desaprovechada>

establecimiento pretendía conformar una zona de libre comercio, una unión aduanera y un mercado común²⁶⁰.

La Venezuela no petrolera crecía lentamente bajo una protección oficial débil y poco estructurada, que inicialmente se concentró en el manejo discrecional de instrumentos para-arancelarios. En ese contexto, fue generándose capacidad productiva en el sector agrícola primario y en la agroindustria, así como un importante parque industrial en sectores como siderurgia, aluminio, vidrio, metalmecánica y forestal. Sobresalen también otros sectores que alcanzaron cierta capacidad productiva e incluso exportadora como la industria para el ensamblaje automotriz, cerámica y textiles. Empero, las políticas cambiaria, financiera, fiscal, arancelaria, de educación, de incentivos, de innovación tecnológica, entre otras, se adoptaron de forma aislada, inconexa y carente de una orientación hacia los fines de promoción de la capacidad productiva exportadora no petrolera²⁶¹.

Dos cambios importantes ocurren en la década de los noventa del siglo XX en la política comercial venezolana, lográndose importantes avances en las exportaciones no petroleras: 1) se promulga el Decreto Número 239²⁶² sobre Política Comercial; y, 2) la integración latinoamericana adquiere un nuevo dinamismo y se avanza significativamente en la apertura de mercados²⁶³.

El Decreto Número 239 representa un punto de inflexión en el comercio exterior venezolano, fundamentalmente para la producción no petrolera; estableciendo, entre otras medidas: a) la reforma arancelaria, b) la eliminación de restricciones paraarancelarias, c) la flexibilización de los procedimientos administrativos para exportar, d) la instauración de mecanismos para enfrentar la competencia desleal, e) el diseño de la política integral de promoción de exportaciones, f) la adecuación de los compromisos a nivel del Grupo Andino, y, g) la incorporación

²⁶⁰ Ídem.

²⁶¹ Ídem.

²⁶² GACETA OFICIAL DE LA REPUBLICA DE VENEZUELA. Decreto Número 239. Caracas, 24 de mayo de 1989.

<http://www.tradex.com.ve/wp-content/uploads/2019/05/Decreto-239-Politica-Comercial-en-Venezuela-G.O.-34.230-p%C3%A1ginas-eliminadas.pdf>

²⁶³ LEVY-CARCIENTE, Sary y ARELLANO, Félix. Op. cit.

de Venezuela primero al GATT en 1990 y posteriormente a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Las acciones mencionadas, constituyeron el primer esfuerzo ambicioso en organizar las políticas en materia de comercio exterior de Venezuela, buscando articular aspectos institucionales, fiscales, arancelarios, integración económica y promoción de exportaciones, orientados a la producción no petrolera, enfatizando los rubros de productividad y competitividad²⁶⁴.

No obstante, el decreto exhibía limitaciones importantes, debido a que no se incluyeron temas cruciales, como los aspectos financieros, resultando en un instrumento débil su aplicación práctica, puesto que las condiciones políticas que se vivían en aquel entonces en Venezuela, como reacción al programa de racionalización económica que intentó desarrollar el Presidente Carlos Andrés Pérez en su segundo gobierno, afectaron seriamente los esfuerzos que se estaban realizando en el ámbito del comercio exterior, concretamente en la promoción de exportaciones no petroleras²⁶⁵.

Entre los elementos de racionalización que se concretaron con el Decreto Número 239, destaca la organización y simplificación del arancel de aduanas, pues se reduce significativamente su aplicación discrecional. Luego, en la medida que se asume el Arancel Externo Común de la Comunidad Andina, se disminuyen los niveles de protección y dispersión arancelaria, lo que pretendía coadyuvar a la competitividad de los sectores productivos²⁶⁶.

El Decreto Número 239 también incluye avances en el plano institucional, como la creación del Ministerio de Comercio Exterior de Venezuela, contribuyendo a la jerarquización y racionalización del papel de las negociaciones comerciales internacionales, particularmente las iniciativas en materia de integración económica. En ese contexto, se produce la incorporación de Venezuela a la Organización Mundial de Comercio²⁶⁷ (OMC) y la consolidación de su

²⁶⁴ Ídem.

²⁶⁵ Ídem.

²⁶⁶ Ídem.

²⁶⁷ La Organización Mundial del Comercio (OMC) es una organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son

integración comercial, principalmente en el caso de la Comunidad Andina²⁶⁸ (CAN), donde se logró perfeccionar la zona de libre comercio, adoptando, con algunas limitaciones, la unión aduanera²⁶⁹.

De esta forma, en la década de los noventa Venezuela incrementa la participación de la oferta exportable no petrolera en el total de sus exportaciones con ayuda del sector privado, llegando a representar el 30% de las exportaciones totales para 1998. Es del caso destacar que, en la década de los años noventa siglo XX, Venezuela alcanzó balanzas comerciales superavitarias con varios socios en la Comunidad Andina, especialmente con Colombia y Perú, a través de la participación exclusiva de las exportaciones no petroleras, incluyendo productos con mayor valor agregado provenientes del complejo industrial de Guayana; generando empleos vinculados al comercio exterior; y concretando mejoras en términos de bienestar social²⁷⁰.

los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible. Entre sus funciones se encuentran: 1) administrar un sistema mundial de normas comerciales, 2) funcionar como foro para la negociación de acuerdos comerciales, 3) ocuparse de la solución de las diferencias comerciales entre sus Miembros; y, 4) atender las necesidades de los países en desarrollo. La OMC cuenta actualmente con 164 miembros. Para mayor información véase: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC). “¿Qué es la OMC?”.

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm

²⁶⁸ La Comunidad Andina (CAN) es un organismo internacional supranacional conformado por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, que cuenta con diversos órganos e instituciones que integran el Sistema Andino de Integración (SAI) cuyo objetivo es alcanzar un desarrollo integral, equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, con proyección hacia una integración sudamericana y latinoamericana. El 26 de mayo de 1969, se suscribió el Acuerdo de Cartagena, Tratado Constitutivo que fija los objetivos de la integración andina, define su sistema institucional y establece mecanismos y políticas que deben ser desarrolladas por los órganos comunitarios, poniendo en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino y, hoy en día, como Comunidad Andina (CAN). Sus objetivos principales son los siguientes: 1) PROMOVER el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; 2) ACELERAR el crecimiento y la generación de empleo productivo para los habitantes de los Países Miembros; 3) FACILITAR la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; 4) DISMINUIR la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; 5) FORTALECER la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros; y, 6) PROCURAR un mejoramiento persistente en el nivel de la vida de los habitantes de la subregión. Además de los cuatro miembros plenos mencionados, la CAN cuenta con cinco (5) países asociados: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; y un observador: España. Para mayor información véase: COMUNIDAD ANDINA (CAN). “Somos Comunidad Andina”.

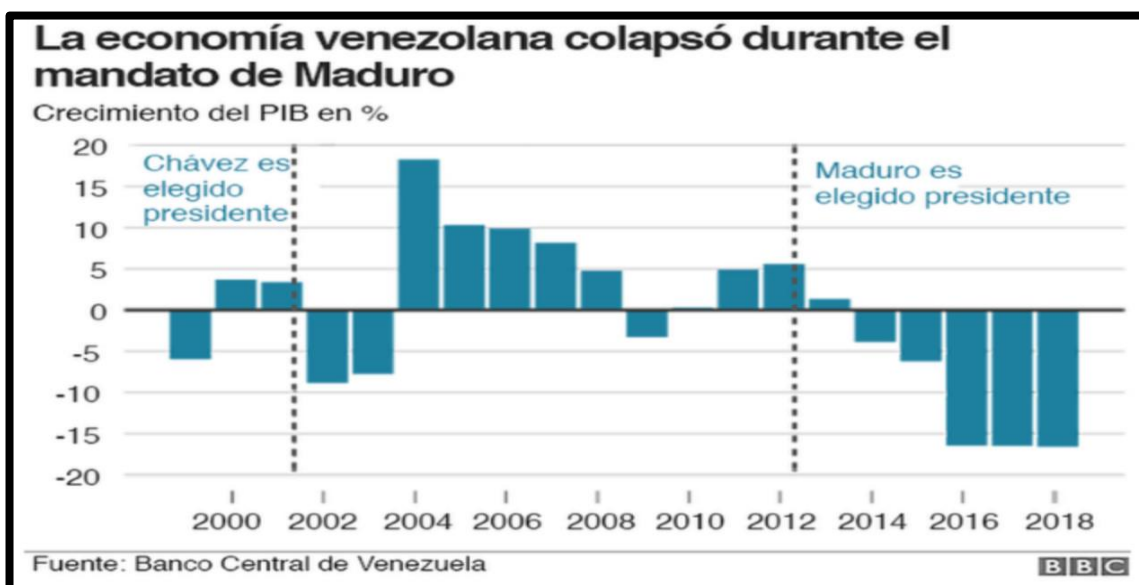
<http://www.comunidadandina.org>

²⁶⁹ LEVY-CARCIENTE, Sary y ARELLANO, Félix. Op. cit.

²⁷⁰ Ídem.

Con la elección presidencial del Comandante Hugo Rafael Chávez Frías el año 1998 y la llegada de la ideología del “Socialismo del siglo XXI”²⁷¹ a Venezuela, se liquidaron los esfuerzos de racionalización, modernización y dinamismo comercial que se habían venido construyendo desde los años setenta del siglo XX, para adoptar un modelo económico que se radicaliza progresivamente y que ha significado la continua destrucción de la capacidad productiva venezolana²⁷².

Gráfico N° 43



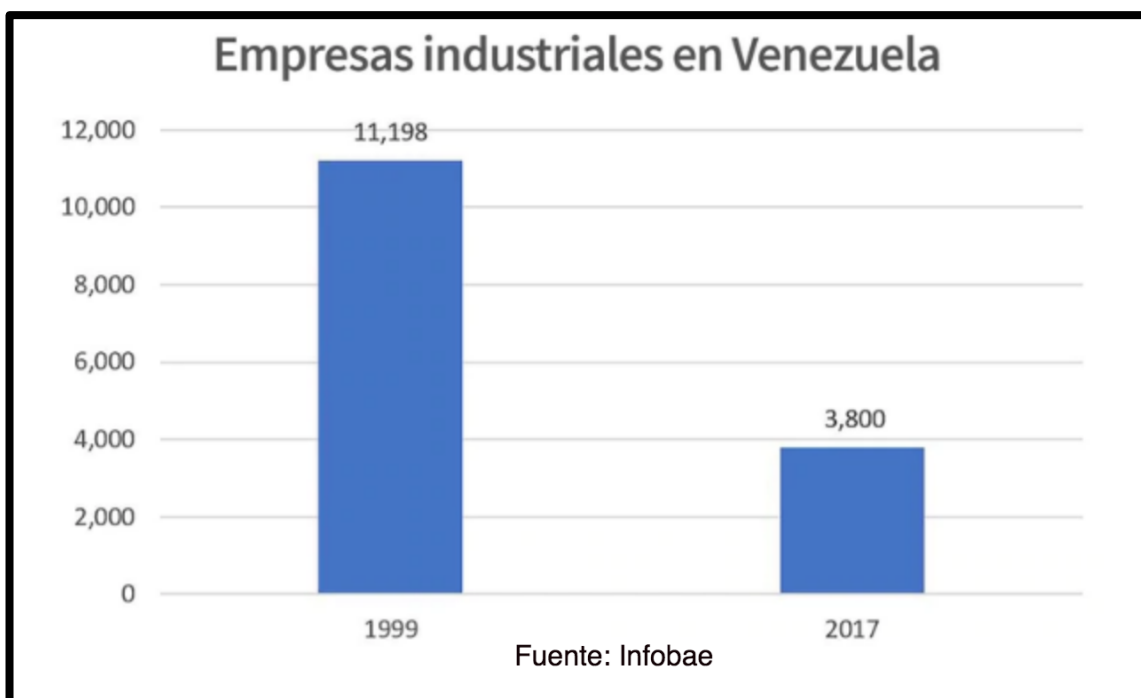
El objetivo fundamental del modelo político bolivariano implantado en Venezuela con la llega de Hugo Chávez al poder el año 1999, fue el control total del poder en el país, eliminando cualquier obstáculo que pudiera limitar o impedir el logro de ese objetivo. Bajo esa línea ideológico-política, la empresa privada, la propiedad privada, las iniciativas individuales fueron cuestionadas y progresivamente restringidas con una creciente política de controles que aseguraban mayor poder al gobierno nacional. Así, la política oficial ha

²⁷¹ La socióloga chilena Marta Harnecker señala que “el término [Socialismo del siglo XXI] fue acuñado por Hugo Chávez para diferenciarlo de los errores y desviaciones del llamado “socialismo real” del siglo XX en la Unión Soviética y los países del Este europeo. La lección principal del proyecto chavista es la necesidad e importancia de combinar el socialismo con la democracia, no una democracia liberal, sino una democracia participativa y directa”. Para mayor información véase: HARNECKER, Martha. *“Democracia y socialismo: el futuro enraizado en el presente”*. Estudios críticos del desarrollo, Vol. I, Núm. 1, p. 53.

²⁷² LEVY-CARCIENTE, Sary y ARELLANO, Félix. Op. cit.

favorecido las expropiaciones, el control cambiario de costos y de precios, un cerco fiscal y financiero, un incremento de las barreras a la iniciativa privada, la satanización del mercado y del comercio internacional, llevando al progresivo desmoronamiento de la capacidad productiva y exportadora -petrolera y no petrolera- del país llanero²⁷³.

Gráfico N° 44

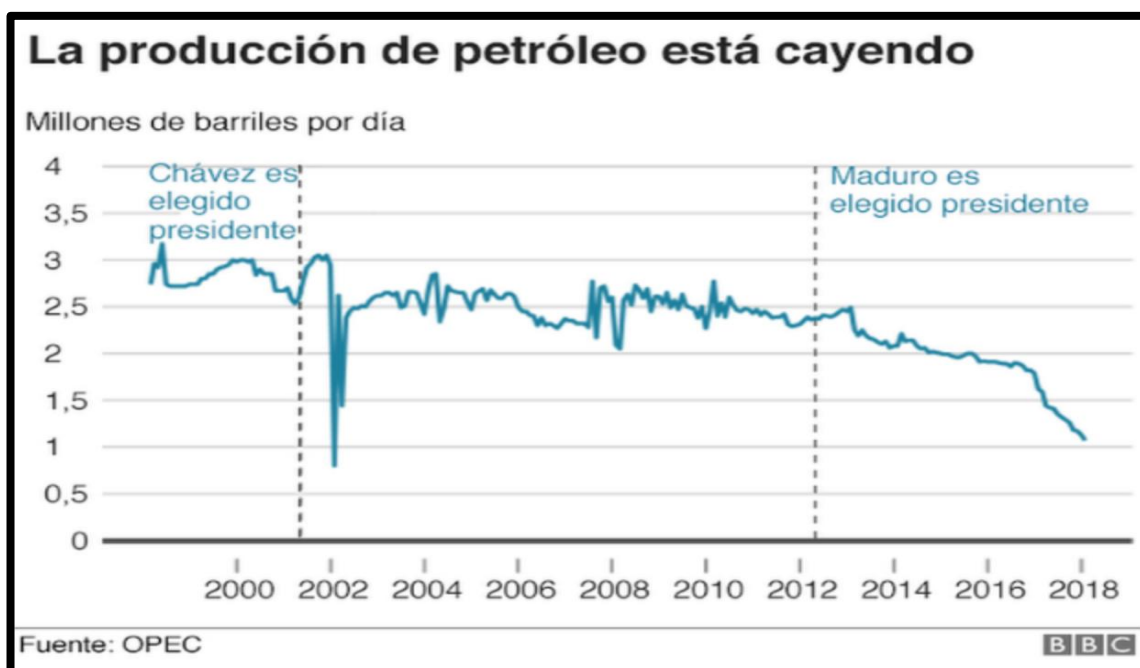


En el plano organizacional, las instituciones oficiales se han mantenido e incluso han crecido, pero sirviendo a los fines de control, regulación y restricción, y no a la promoción de las exportaciones y ampliación de mercados externos. Al debilitar la iniciativa y la propiedad privada, se alejan las inversiones, desindustrializando y empobreciendo al país. Actualmente, Venezuela es fundamentalmente mono-productora y mono-exportadora de petróleo, con una gran empresa que está colapsando por ineficiencia y corrupción²⁷⁴.

²⁷³ Ídem.

²⁷⁴ Ídem.

Gráfico N° 45



La integración económica y los acuerdos de comercio, son otras áreas que han experimentado importantes retrocesos durante el Gobierno bolivariano del Socialismo del siglo XXI, que califica a los esquemas de integración y comercio como expresiones del capitalismo salvaje, discurso radical y desproporcionado que no considera los beneficios que durante la década de los noventa generó la integración económica en materia de empleos, inversiones y bienestar general para Venezuela. En el caso del proceso bolivariano, se optó por la solución más sencilla y más drástica, como fue el retiro de la Comunidad Andina y del Tratado del Grupo de los Tres en 2006²⁷⁵.

Simultáneamente, además de iniciar gestiones para su incorporación en el Mercado Común del Sur²⁷⁶ (MERCOSUR), Venezuela impulsó el desarrollo de

²⁷⁵ Ídem.

²⁷⁶ El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela* y Bolivia, el primero suspendido desde el 2017 por no observar la cláusula democrática del bloque de integración, mientras que segundo se encuentra en proceso de adhesión. El MERCOSUR es un proceso abierto y dinámico, cuyo objetivo principal es propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional.

Desde sus inicios el MERCOSUR ha promovido como pilares fundamentales de la integración los principios de Democracia y de Desarrollo Económico, impulsando una integración con rostro humano. En línea con estos principios, se han sumado diferentes acuerdos en materia migratoria, laboral, cultural y social, que significaron la incorporación de las dimensiones Ciudadana, Social

nuevos bloques de integración regional como la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América Tratado de Comercio de los Pueblos²⁷⁷ (ALBA-TCP) y PETROCARIBE²⁷⁸, sustentados más afinidades político-ideológicas de sus miembros, que en criterios técnico-económicos. En el marco del ALBA-TCP se buscó la creación del Sistema Único de Compensación Regional (SUCRE), que eventualmente reemplazaría las monedas nacionales de cada uno de estos países, sin embargo, no pudo concretarse por las diferencias económicas entre sus miembros.²⁷⁹.

y de Integración Productiva, para lo cual fue necesario adaptar y ampliar la institucionalidad del bloque en toda la región atendiendo nuevas demandas y profundizando la participación efectiva de la ciudadanía; dotándose de mecanismos de financiamiento solidarios propios, como es el Fondo para la Convergencia Estructural (FOCEM) del MERCOSUR. Para mayor información véase: MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR). *“En pocas palabras”*.

<https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>

²⁷⁷ La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP es una organización internacional de ámbito regional, fundada en 2004, formada por países de América Latina y el Caribe con énfasis en la lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas de izquierda. Entre sus miembros se encuentran: Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominicana, Granada, Nicaragua, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Venezuela. Es un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre ciertos países de América y el Caribe, promovida inicialmente por Cuba y Venezuela como contrapartida del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), impulsada por Estados Unidos. Se fundamenta en la creación de mecanismos que aprovechen las ventajas cooperativas entre las diferentes naciones asociadas para compensar las simetrías entre esos países. Esto se realiza mediante la cooperación de fondos compensatorios, destinados a la corrección de discapacidades intrínsecas de los países miembros, y la aplicación del TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos). Otorga prioridad a la relación entre los propios países en pie de igualdad y en el bien común, basándose en el diálogo subregional y abriendo campos de alianzas estratégicas fomentando el consenso y el acuerdo entre las naciones latinoamericanas. Para mayor información véase: ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA – TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (ALBA-TCP).

<https://web.archive.org/web/20100126080428/http://www.albasol.info/wiki/index.php?title=ALBA>

²⁷⁸ Petrocaribe es un Acuerdo de Cooperación Energética solidario propuesto por Venezuela, con el fin de resolver las asimetrías en el acceso a los recursos energéticos, por la vía de un nuevo esquema de intercambio favorable, equitativo y justo entre los países de la región caribeña, la mayoría de ellos sin el control estatal del suministro de los recursos. Está concebido como un organismo multilateral capaz de asegurar la coordinación y articulación de las políticas de energía, incluyendo petróleo y sus derivados, gas, electricidad, uso eficiente de la misma, cooperación tecnológica, capacitación, desarrollo de infraestructura energética, así como el aprovechamiento de fuentes alternas, tales como la energía eólica, solar y otras. Fue fundada el 29 de junio de 2005, tras el Acuerdo de Cooperación Energética suscrito por 14 países del Caribe durante el Primer Encuentro Energético de Jefes de Estado y/ o de Gobierno del Caribe sobre Petrocaribe. Los países miembros son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Venezuela. El objetivo de Petrocaribe es contribuir con la transformación de las sociedades latinoamericanas y caribeñas, haciéndolas más justas, cultas, participativas y solidarias, por lo que está concebido como una propuesta integral que promueve la eliminación de las desigualdades sociales, fomenta la calidad de vida y una participación efectiva de los pueblos en la conformación de su propio destino. Para mayor información véase: GRANMA. *“Qué es Petrocaribe”*.

<http://www.granma.cu/granmad/secciones/petrocaribe/que-es/que-1.html>

²⁷⁹ Una aproximación a diferentes indicadores macroeconómicos evidencia que las exigencias teóricas para conformar una unión monetaria no son cubiertas por los Estados del ALBA, siendo

La política comercial de Venezuela también le ha dado la espalda a la Organización Mundial del Comercio, considerando que desde hace 15 años no se somete al examen de su política comercial como lo hacen los demás países miembros del organismo. Tampoco cumple con la obligación de transparencia de notificar sus medidas comerciales (sanitarias, licencias de importación, valoración en aduanas, propiedad intelectual, entre otros), ni tiene registrados los puntos de contacto de sus autoridades. Su política comercial es opaca e impredecible²⁸⁰.

La canasta exportadora venezolana consta casi, exclusivamente, de petróleo, debido a que, por falta de insumos, su producción colapsó. El arancel promedio para la agricultura es del 11,9 por ciento, y para la industria, 13 por ciento. Pero los dos mayores obstáculos al comercio son la exigencia de “licencias de importación” y el monopolio de la moneda extranjera ostentado por el gobierno desde el año 2003, que se implantó el sistema de control cambiario. No obstante, las importaciones de las empresas del Estado no necesitan licencias ni requieren que pagar aranceles²⁸¹.

El conjunto de distorsiones económicas impuestas a lo largo de las últimas dos décadas ha derivado en creaciones y desviaciones comerciales que han favorecido determinados mercados en detrimento de otros, no siempre en consonancia con el discurso político-ideológico. Destaca el peso adquirido por China, Brasil y los Estados Unidos como origen de las importaciones, así como la reducción del intercambio comercial con Colombia y la aparición de China como destino de las exportaciones y proveedor de bienes capital²⁸².

que los elementos comunes que ellos presentan están asociados a la afinidad política que hoy día manifiestan sus respectivos presidentes.

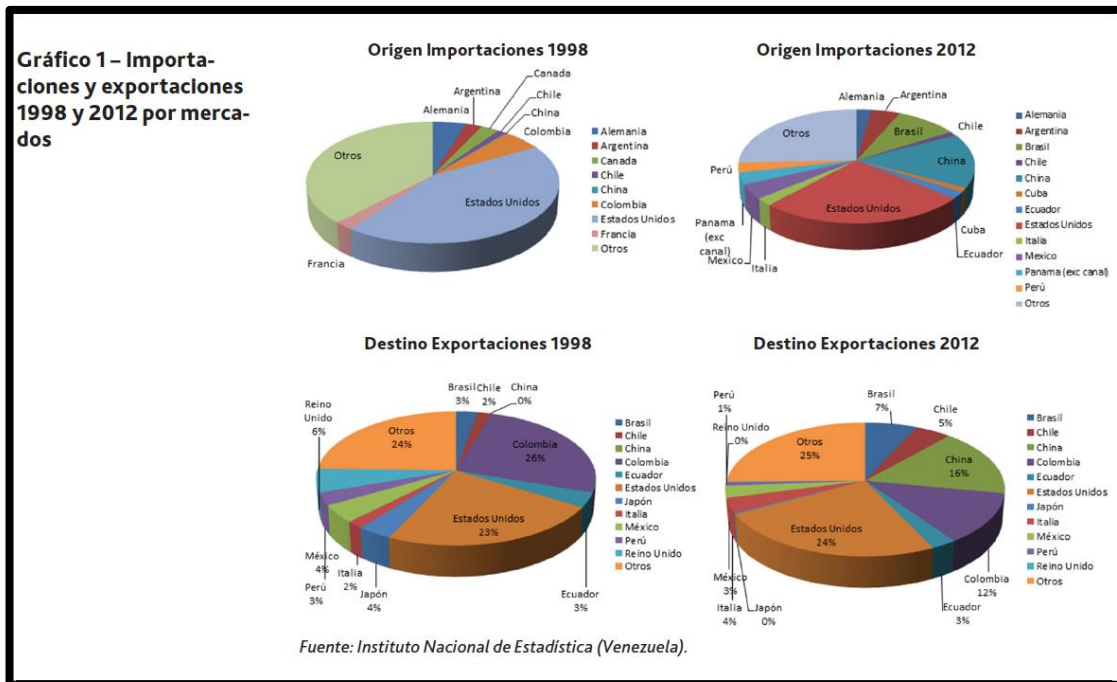
²⁸⁰ OTROS COLUMNISTAS. “Análisis: Política comercial de Venezuela”. Portafolio. 11 de mayo de 2017.

<https://www.portafolio.co/opinion/otros-columnistas-1/politica-comercial-de-venezuela-analisis-505824>

²⁸¹ LEVY-CARCIENTE, Sary y ARELLANO, Félix. Op. cit.

²⁸² Ídem.

Gráfico N° 46



Resulta evidente que, bajo las actuales condiciones de la economía venezolana, principalmente del sector no petrolero, el país no tiene condiciones para aprovechar las eventuales oportunidades del mercado internacional, pues el país se ha desindustrializado y ha perdido productividad y competitividad en el mercado internacional.

Balanza Comercial Venezuela 1998-2018

De acuerdo con datos del Banco Central de Venezuela para el periodo 1998-2018, la balanza comercial venezolana pasó de USD 952 millones el año 1998 a UD 20.895 millones el año 2008, mostrando un saldo comercial positivo a lo largo del todo el periodo, con una balanza comercial promedio anual de USD 21.320,79 millones, una variación porcentual de 2.194,85% y unos valores máximos de USD 44.864 millones para el año 2008 y USD 41.172 millones para el año 2011.

El comportamiento de la balanza comercial venezolana evidencia tres momentos bien definidos entre los años 1998-2018. Un primer momento de crecimiento, entre los años 1998-2001, donde la balanza comercial pasó de USD 952 millones

el año 1998 a USD 7.456 millones el año 2001, presentando un crecimiento 683,19% y un valor máximo de USD 16.664 millones para el año 2000.

Un segundo momento de crecimiento, entre los años 2002-2012, que denominaremos “periodo de auge” para el presente trabajo de investigación, donde la balanza comercial pasó de USD 13.421 millones el año 2002 a USD 31.926 millones el año 2012, mostrando una variación porcentual de 137,8%, que coincide con el incremento -y fluctuaciones- del precio del barril de petróleo a nivel internacional, durante el súperciclo de materias primas, alcanzando su valor máximo el año 2008, cuando Venezuela registró un saldo comercial positivo record de USD 44.864 millones.

Finalmente, un tercer momento de decrecimiento, entre los años 2013-2018, que denominaremos “periodo de caída” en el presente estudio, donde la balanza comercial pasó de USD 31.570 millones el año 2013 a USD 20.895 millones, registrando un descenso del orden del -33,81%.

Cuadro N° 18

BALANZA COMERCIAL VENEZUELA 1998-2018 VALOR FOB - MILLONES USD				
Año / Categoría	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
1998	17.707,00	16.755,00	34.462,00	952,00
2018(*)	33.677,00	12.782,00	46.459,00	20.895,00
Total 1998-2018(*)	1.092.896,67	645.160,00	1.738.056,67	447.736,67
Valor Máximo	97.877 (2012)	65.951 (2012)	163828 (2012)	44.864 (2008)
Valor mínimo	17.707 (1998)	10.483 (2003)	34.462 (1998)	952 (1998)
Promedio Anual 1998-2018(*)	52.042,70	30.721,90	82.764,60	21.320,79
Variación % 1998-2001	50,60%	14,66%	33,13%	683,19%
Variación % 2002-2012	265,47%	393,65%	308,13%	137,88%
Variación % 2013-2018(*)	-62,06%	-77,65%	-68,16%	-33,81%
Variación % 1998-2018(*)	90,19%	-23,71%	34,81%	2194,85%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
(*) Cifras preliminares

En lo que se refiere al comportamiento de las exportaciones totales venezolanas en el periodo 1998-2018, éstas pasaron de USD 17.707 millones el año 1998 a USD 33.677 millones el año 2018; presentando una variación porcentual de 90,19%; un promedio anual de USD 52.042,70 millones; y, un valor máximo de USD 97.987 millones el año 2012.

Al igual que la balanza comercial, el comportamiento de las exportaciones presenta tres momentos. Un primer momento de crecimiento, entre los años 1998-2001, donde las exportaciones pasaron de USD 17.707 millones en año 1998 a USD 26.667 millones, presentando una variación porcentual de 50,6% y un valor máximo de USD 33.529 millones el año 2000.

Un segundo momento de crecimiento significativo, entre los años 2002-2012, cuando las exportaciones pasaron de USD 26.781 millones el año 2002 a USD 97.987 millones el año 2012, presentando una variación porcentual de 265,47% y alcanzando su valor máximo de USD 97.987 millones el año 2012, cifra que podría considerarse como el pico del periodo de auge.

Finalmente, un tercer momento de decrecimiento, entre los años 2013-2018, donde las exportaciones venezolanas pasaron de USD 88.753 millones el año 2013 a USD 33.677 millones el año 2018, exhibiendo un decrecimiento de -62,06%.

Con relación al comportamiento de las importaciones totales venezolanas en el periodo 1998-2018, éstas pasaron de USD 16.775 millones el año 1998 a USD 12.782 el año 2018, presentando una variación porcentual de -23,71%, un valor promedio anual de USD 30.712,90 millones y valor máximo de USD 65.951 millones el año 2012.

Respecto a este indicador de las importaciones, muestra el mismo patrón que las exportaciones y la balanza comercial, con tres momentos claramente definidos. Un primer momento, entre los años 1998-2001, donde las importaciones pasaron de USD 16.755 millones el año 1998 a USD 19.211

millones el año 2001, señalando una variación porcentual de 14,6% y un valor máximo de USD 19.211 millones el año 2001.

Un segundo momento, entre los años 2002-2012, donde las importaciones pasaron de USD 13.360 millones el año 2002 a USD 65.961 millones el año 2012, exhibiendo una variación porcentual de 363,95% y un valor máximo de 65.961 millones el año 2012.

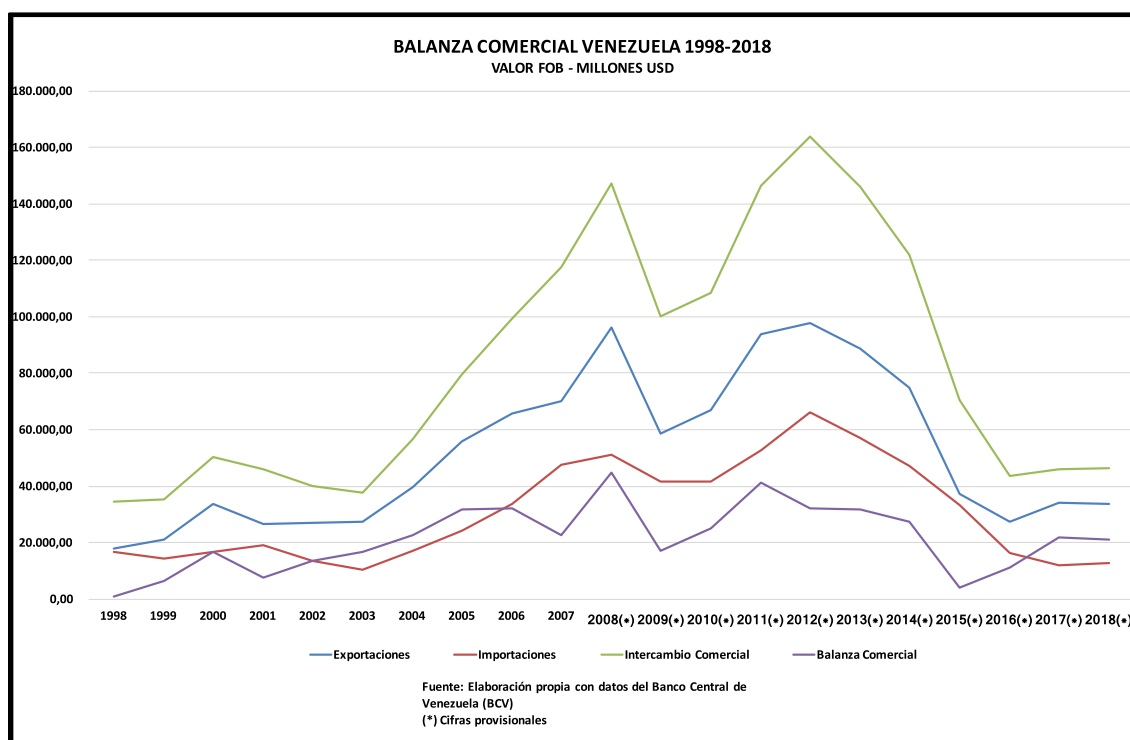
Finalmente, un tercer momento de decrecimiento, entre los años 2013-2018, donde las importaciones pasaron de USD 57.183 millones el año 2013 a USD 12.782 millones el año 2018, indicando una variación porcentual de -77,65% y un valor máximo de USD 57.183 millones el año 2013.

Cuadro N° 19

BALANZA COMERCIAL VENEZUELA 1998-2018				
VALOR FOB - MILLONES USD				
Año	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
1998	17.707,00	16.755,00	34.462,00	952,00
1999	20.963,00	14.492,00	35.455,00	6.471,00
2000	33.529,00	16.865,00	50.394,00	16.664,00
2001	26.667,00	19.211,00	45.878,00	7.456,00
2002	26.781,00	13.360,00	40.141,00	13.421,00
2003	27.230,00	10.483,00	37.713,00	16.747,00
2004	39.668,00	17.021,00	56.689,00	22.647,00
2005	55.716,00	24.008,00	79.724,00	31.708,00
2006	65.578,00	33.583,00	99.161,00	31.995,00
2007	70.197,00	47.397,00	117.594,00	22.800,00
2008(*)	96.057,00	51.193,00	147.250,00	44.864,00
2009(*)	58.517,67	41.611,00	100.128,67	16.906,67
2010(*)	66.887,00	41.734,00	108.621,00	25.153,00
2011(*)	93.747,00	52.575,00	146.322,00	41.172,00
2012(*)	97.877,00	65.951,00	163.828,00	31.926,00
2013(*)	88.753,00	57.183,00	145.936,00	31.570,00
2014(*)	74.676,00	47.255,00	121.931,00	27.421,00
2015(*)	37.236,00	33.308,00	70.544,00	3.928,00
2016(*)	27.403,00	16.370,00	43.773,00	11.033,00
2017(*)	34.030,00	12.023,00	46.053,00	22.007,00
2018(*)	33.677,00	12.782,00	46.459,00	20.895,00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
 (*) Cifras preliminares

Gráfico N° 47



En lo que respecta a la composición de las exportaciones venezolanas, el Banco Central de Venezuela las clasifica como públicas y privadas y las subclasifica como petroleras y no petroleras, debido a la importancia que tiene la exportación petrolera dentro su estructura presupuestaria.

El comportamiento de las exportaciones públicas en el periodo 1998-2018, señala que este indicador pasó de USD 13.545 millones el año 1998 a USD 32.978 millones el año 2018, indicando variación de 143%, con un valor promedio de USD 46.783,74 millones y un valor máximo de USD 95.827,64 millones el año 2012.

Dentro de las exportaciones públicas, tenemos una clasificación adicional: exportaciones públicas petroleras y exportaciones públicas no petroleras. Las exportaciones públicas petroleras pasaron de USD 12.111 millones el año 1998 a USD 29.810 millones el año 2018, exhibiendo una variación de USD 146,14%, un promedio de USD 45.099,10 millones y un valor máximo de USD 93.569 millones el año 2012; mientras que las exportaciones públicas no petroleras, pasaron de USD 1.434 millones el año 1998 a USD 3.168 millones el año 2018,

presentando una variación de 120,92%, un promedio de USD1.684,65 millones y un valor máximo de USD 3.168 millones el año 2018.

Completa el análisis el comportamiento de las exportaciones privadas para el periodo 1998-2018, las cuales pasaron de USD 4.162 millones el año 1998 a USD 699 millones el año 2018, mostrando una variación de -83,21%, un promedio de USD 5.258,54 millones y un valor máximo de USD 16.473 millones el año 2007.

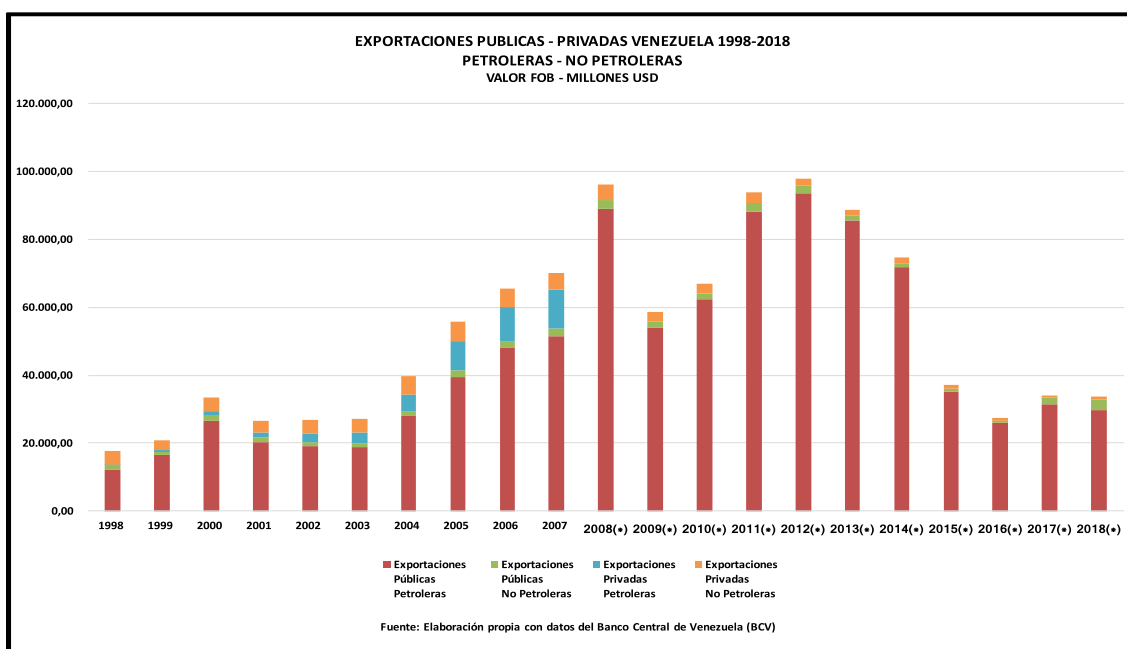
Las exportaciones privadas, también se subclasifican en: exportaciones privadas petroleras y exportaciones privadas no petroleras. Las exportaciones privadas petroleras pasaron de USD 67 millones el año 1998 a USD 0 dólares el año 2018, con promedio de USD 2.90,24 millones y un valor máximo de USD 11.416 millones el año 2007; mientras que las exportaciones privadas no petroleras, pasaron de USD 4.095 millones el año 1998 a USD 699 millones el año 2018, señalando una variación de -82,93%, un promedio de USD 3.168,70 millones y un valor máximo de USD 5.606 millones el año 2005.

Cuadro N° 20

EXPORTACIONES PUBLICAS - PRIVADAS VENEZUELA 1998-2018 PETROLERAS - NO PETROLERAS VALOR FOB - MILLONES USD						
Año / Categoría	Exportaciones Públicas	Exportaciones Públicas Petroleras	Exportaciones Públicas No Petroleras	Exportaciones Privadas	Exportaciones Privadas Petroleras	Exportaciones Privadas No Petroleras
1998	13.545,00	12.111,00	1.434,00	4.162,00	67,00	4.095,00
2018(*)	32.978,00	29.810,00	3.168,00	699,00	0,00	699,00
Total 1998-2018(*)	982.458,61	947.081,00	35.377,63	110.437,71	43.895,00	66.542,71
Valor Máximo	95.827 (2012)	93.569 (2012)	3.168 (2018)	16.473 (2007)	11.416 (2007)	5.606 (2005)
Valor mínimo	13.545 (1998)	12.111 (1998)	745 (2016)	691 (2017)	67 (1998)	691 (2017)
Promedio Anual 1998-2018(*)	46.783,74	45.099,10	1.684,65	5.258,94	2.090,24	3.168,70
Variación % 1998-2001	59,45%	67,69%	-10,11%	21,79%	2043,28%	-11,28%
Variación % 2002-2012	373,85%	392,05%	87,16%	-68,76%	353,74%	-49,31%
Variación % 2013-2018(*)	-62,11%	-65,18%	121,23%	-59,31%	0,00%	-59,31%
Variación % 1998-2018(*)	143,47%	146,14%	120,92%	-83,21%	0,00%	-82,93%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
(*) Cifras preliminares

Gráfico N° 48



Cuadro N° 21

EXPORTACIONES PUBLICAS - PRIVADAS VENEZUELA 1998-2018 PETROLERAS - NO PETROLERAS VALOR FOB - MILLONES USD						
Año / Categoría	Exportaciones Públicas	Exportaciones Públicas Petroleras	Exportaciones Públicas No Petroleras	Exportaciones Privadas	Exportaciones Privadas Petroleras	Exportaciones Privadas No Petroleras
1998	13.545,00	12.111,00	1.434,00	4.162,00	67,00	4.095,00
1999	17.511,00	16.420,00	1.091,00	3.452,00	315,00	3.137,00
2000	28.156,00	26.671,00	1.485,00	5.373,00	1.203,00	4.170,00
2001	21.598,00	20.309,00	1.289,00	5.069,00	1.436,00	3.633,00
2002	20.223,00	19.016,00	1.207,00	6.558,00	2.516,00	4.042,00
2003	19.845,00	18.735,00	1.110,00	7.385,00	3.294,00	4.091,00
2004	29.413,00	27.954,00	1.459,00	10.255,00	4.917,00	5.338,00
2005	41.414,00	39.447,00	1.967,00	14.302,00	8.696,00	5.606,00
2006	49.956,00	47.937,00	2.019,00	15.622,00	10.035,00	5.587,00
2007	53.724,00	51.531,00	2.193,00	16.473,00	11.416,00	5.057,00
2008(*)	91.411,00	89.035,00	2.376,00	4.646,00	0,00	4.646,00
2009(*)	55.890,96	54.178,00	1.712,96	2.626,71	0,00	2.626,71
2010(*)	64.005,00	62.317,00	1.687,66	2.882,00	0,00	2.882,00
2011(*)	90.758,00	88.131,00	2.627,00	2.989,00	0,00	2.989,00
2012(*)	95.827,64	93.569,00	2.259,00	2.049,00	0,00	2.049,00
2013(*)	87.035,00	85.603,00	1.432,00	1.718,00	0,00	1.718,00
2014(*)	73.042,00	71.732,00	1.310,00	1.634,00	0,00	1.634,00
2015(*)	36.100,00	35.136,00	964,00	1.136,00	0,00	1.136,00
2016(*)	26.687,00	25.942,00	745,00	716,00	0,00	716,00
2017(*)	33.339,00	31.497,00	1.842,00	691,00	0,00	691,00
2018(*)	32.978,00	29.810,00	3.168,00	699,00	0,00	699,00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
(*) Cifras preliminares

Con relación al comportamiento de las importaciones totales venezolanas, el Banco Central de Venezuela las clasifica en importaciones públicas: petroleras y no petroleras e importaciones privadas: petroleras y no petroleras.

Las importaciones públicas durante el periodo 1998-2018, pasaron de USD 2.030 millones el año 1998 a USD 10.310 millones el año 2018, mostrando una variación de 408,08%, un promedio de USD 10.459 millones y un valor máximo de USD 26.659 millones para el año 2013.

Respecto a las importaciones públicas petroleras y no petroleras, las primeras pasaron de USD 1.150 millones el año 1998 a USD 6.946 millones el año 2018, indicando una variación de 504%, un promedio de USD 4.843 millones y un valor máximo de USD 13.308 millones para el año 2012; en tanto que las segundas pasaron de USD 880 millones en año 1998 a USD 3.368 millones el año 2018, una variación de 282%, un promedio de USD 5.575 millones y un valor máximo de USD 13.843 millones el año 2013.

Cuadro N° 22

IMPORTACIONES PUBLICAS - PRIVADAS VENEZUELA 1998-2018 PETROLERAS - NO PETROLERAS VALOR FOB - MILLONES USD						
Año / Categoría	Importaciones Públicas	Importaciones Públicas Petroleras	Importaciones Públicas No Petroleras	Importaciones Privadas	Importaciones Privadas Petroleras	Importaciones Privadas No Petroleras
1998	2.030,00	1.150,00	880,00	14.725,00	344,00	14.381,00
2018(*)	10.314,00	6.946,00	3.368,00	2.467,75	0,00	2.467,75
Total 1998-2018(*)	290.252,32	140.685,27	149.721,71	510.367,28	5.240,80	505.865,37
Valor Máximo	26.959 (2013)	13308 (2012)	13.843 (2013)	39.311 (2012)	739 (1999)	39.311 (2012)
Valor mínimo	1641 (1999)	707 (1999)	880 (1998)	2.468 (2018)	0,00	2468 (2018)
Promedio Anual 1998-2018(*)	10.459,43	4.883,81	5.575,62	20.262,46	189,00	20.073,46
Variación % 1998-2001	8,42%	4,26%	13,86%	15,52%	69,19%	14,23%
Variación % 2002-2012	1334,57%	1284,81%	1387,95%	241,75%	-43,64%	251,84%
Variación % 2013-2018(*)	-61,74%	-47,04%	-75,67%	-91,84%	0,00%	-91,84%
Variación % 1998-2018(*)	408,08%	504,00%	282,73%	-83,24%	-45,93%	-82,84%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
(*) Cifras preliminares

Las importaciones privadas en el periodo 1998-2018, pasaron de USD 14.727 millones el año 1998 a USD 2.467 millones el año 2018, mostrando una variación de 83,24%; un promedio de USD 20.262 millones y un valor máximo de USD 39.311 millones el año 2012.

Sobre las importaciones privadas petroleras y no petroleras, las primeras pasaron de USD 344 millones el año 1998 a USD 0 millones el año 2018, presentando un promedio de 20.073 millones y un valor máximo de USD 39.311 millones el año 2012.

Cuadro N° 23

IMPORTACIONES PUBLICAS - PRIVADAS VENEZUELA 1998-2018 PETROLERAS - NO PETROLERAS VALOR FOB - MILLONES USD						
Año / Categoría	Importaciones Públicas	Importaciones Públicas Petroleras	Importaciones Públicas No Petroleras	Importaciones Privadas	Importaciones Privadas Petroleras	Importaciones Privadas No Petroleras
1998	2.030,00	1.150,00	880,00	14.725,00	344,00	14.381,00
1999	1.641,00	707,00	934,00	12.851,00	739,00	12.112,00
2000	2.178,00	1.018,00	1.160,00	14.687,00	691,00	13.996,00
2001	2.201,00	1.199,00	1.002,00	17.010,00	582,00	16.428,00
2002	1.857,00	961,00	896,00	11.503,00	330,00	11.173,00
2003	2.483,00	1.161,00	1.322,00	8.000,00	181,00	7.819,00
2004	2.608,00	1.546,00	1.062,00	14.413,00	228,00	14.185,00
2005	3.674,00	2.305,00	1.369,00	20.334,00	104,00	20.230,00
2006	5.939,00	4.061,00	1.878,00	27.644,00	180,00	27.464,00
2007	9.816,00	4.161,00	5.655,00	37.581,00	404,00	37.177,00
2008(*)	13.090,00	4.469,00	8.621,00	38.103,00	186,00	37.917,00
2009(*)	12.288,00	5.099,00	7.189,00	29.323,00	0,00	29.323,00
2010(*)	16.416,00	7.257,00	9.159,00	25.318,00	0,00	25.318,00
2011(*)	19.062,00	6.835,00	12.227,00	33.513,00	0,00	33.513,00
2012(*)	26.640,00	13.308,00	13.332,00	39.311,00	0,00	39.311,00
2013(*)	26.959,00	13.116,00	13.843,00	30.224,00	0,00	30.224,00
2014(*)	23.446,00	10.836,00	12.610,00	23.809,00	0,00	23.809,00
2015(*)	18.235,00	7.365,00	10.870,00	15.073,00	0,00	15.073,00
2016(*)	9.901,00	4.893,00	5.008,00	6.469,00	0,00	6.469,00
2017(*)	8.870,00	4.167,00	4.703,00	3.153,00	0,00	3.153,00
2018(*)	10.314,00	6.946,00	3.368,00	2.467,75	0,00	2.467,75

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Venezuela (BCV)
(*) Cifras preliminares

Gráfico N° 49

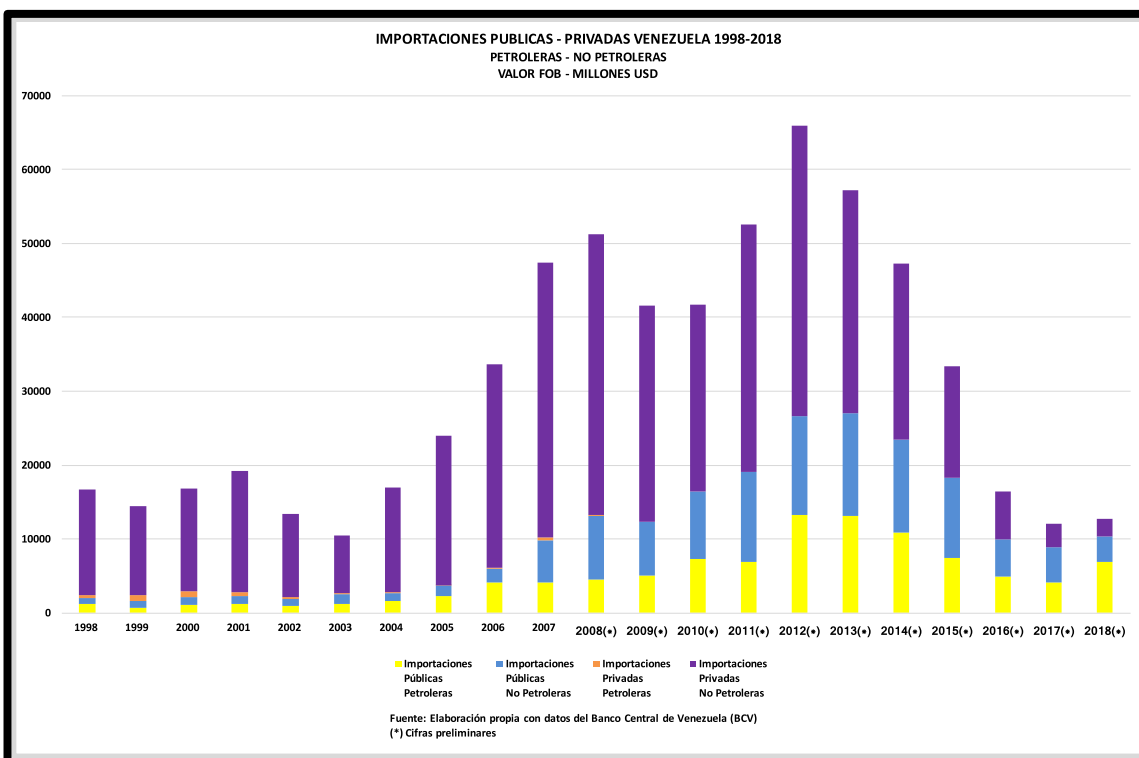
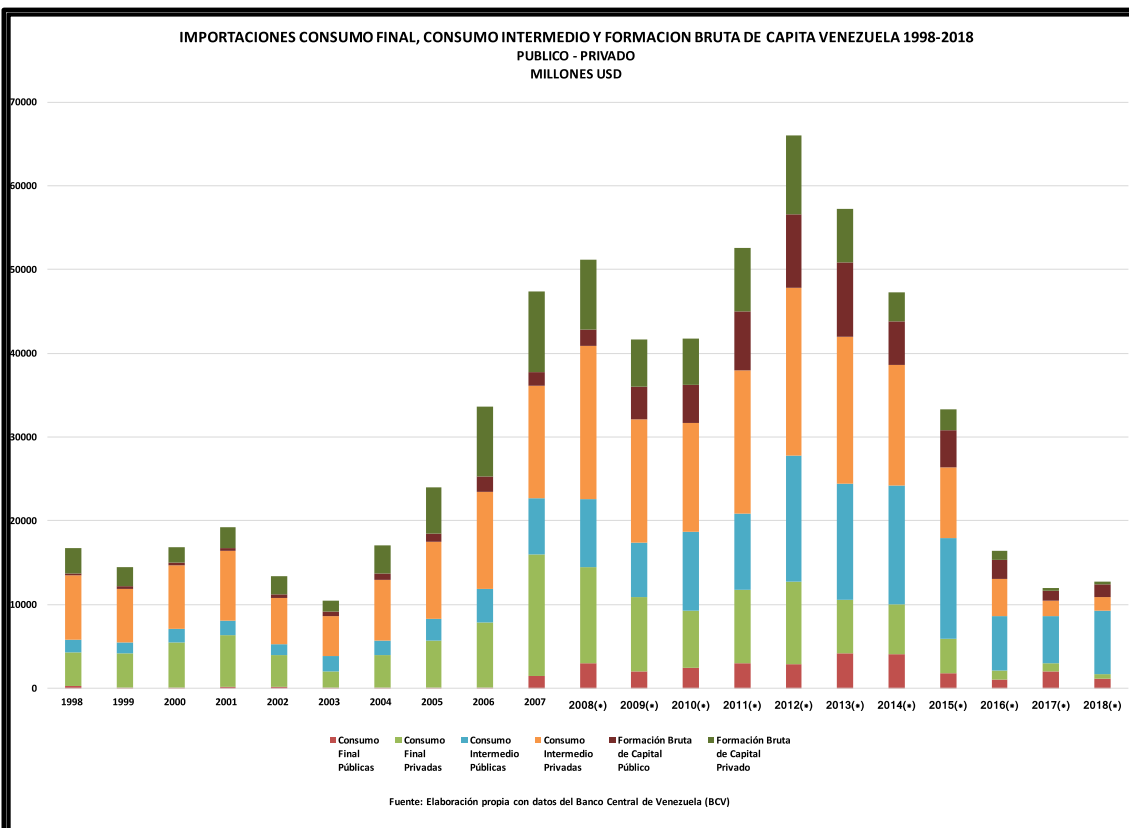


Gráfico N° 50



6. Comercio Exterior Perú-venezolano 1998-2018

6.1. Comunidad Andina

Entre el año 1998 y el 2006, el régimen comercial entre Perú y Venezuela estaba establecido por el “Acuerdo de Integración Subregional Andino” o “Acuerdo de Cartagena”, instrumento constitutivo de la Comunidad Andina (CAN)²⁸³.

Con la renuncia de Venezuela a la CAN el año 2006, las preferencias arancelarias que mantenía con sus socios, a través del régimen económico comunitario, se extendieron por cinco años, hasta el año 2011; de acuerdo a lo establecido en la normatividad andina²⁸⁴, mientras culminaba el proceso formal

²⁸³ El 26 de mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena, poniendo en marcha el proceso de integración andino conocido -en ese entonces- como Pacto Andino o Grupo Andino, a fin de establecer una unión aduanera a largo plazo. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. Sin embargo, tres años después, el 30 de octubre de 1976, Chile se retiró del acuerdo, bajo la dictadura de Pinochet, en virtud de la Decisión N° 24, referida al Tratamiento al Capital Extranjero, de naturaleza proteccionista, lo que significó la primera crisis de la CAN. En 1997, con la entrada en vigencia del Protocolo de Trujillo, el denominado Grupo Andino cambió su denominación por el de “Comunidad Andina” (CAN). El ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina está conformado por el conjunto de normas jurídicas comunitarias provenientes de la voluntad de los países miembros, contenidas, en los tratados constitutivos: Acuerdo de Cartagena, Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y Tratado Constitutivo del Parlamento Andino con sus respectivos protocolos modificatorios; y, en normas derivadas generadas por los órganos comunitarios: Decisiones del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, de la Comisión de la Comunidad Andina, las Resoluciones de la Secretaría General y, los Convenios de Complementación Industrial que adopten los países miembros entre sí y en el marco del proceso de integración subregional andino, que gozan de los principios de efecto directo, aplicación inmediata y primacía del Derecho comunitario. La finalidad de la CAN, además de facilitar el desarrollo de los Estados miembros a través de la cooperación económica y social, es procurar la integración de los mismos, teniendo presente que la cooperación es más propia entre países u organismos internacionales entre los que no se hace cesión alguna de competencias soberanas, mientras que la “comunidad” genera una organización supranacional, en donde aparece nítidamente una nueva entidad con personalidad jurídica propia y con los órganos que ejercen la soberanía compartida en virtud de las competencias que le han sido transferidas. Para mayor información véase: SASAKI OTANI, María. “La retirada de Venezuela de la Comunidad Andina y su eventual adhesión al Mercosur ¿En un limbo integracionista?”. EAFIT, Journal of International Law, Vol. 3, 01, January-June 2012, Colombia, pp. 57-58.

²⁸⁴ Sobre la posibilidad de denuncia, el artículo 135° del Acuerdo de Integración Subregional Andino dispone lo siguiente: “El país miembro que desee denunciar este Acuerdo deberá comunicarlo a la Comisión. Desde ese momento cesarán para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia. El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por decisión de la Comisión y a petición del país miembro interesado. En relación con los programas de integración Industrial se

de salida de la República Bolivariana de Venezuela del bloque andino de integración²⁸⁵.

Las negociaciones entre Perú y Venezuela para alcanzar un nuevo acuerdo comercial, no se pudieron alcanzar dentro de los cinco años previstos (2011), lo que obligó a ambos países a extender las preferencias arancelarias por un año, en tanto se completaban las negociaciones que culminaron finalmente el año 2012, con la suscripción de nuevo instrumento bilateral denominado “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”.

6.2. Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela

El régimen comercial vigente entre Perú y Venezuela se encuentra regulado por el “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”, suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela, aprobado por Decreto Supremo N° 010-2013-MINCETUR, y en vigor desde el 01 de agosto de 2013²⁸⁶.

El referido acuerdo tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las Partes, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo de ambos países, a

aplicará lo dispuesto en el literal i) del Artículo 62”. Para mayor información véase: SASAKI OTANI, María. Op. cit., p. 60.

²⁸⁵ El presidente Hugo Chávez aprovechó una reunión con sus colegas de Bolivia, Paraguay y Uruguay, celebrada el 19 de abril de 2006, para anunciar su salida de la CAN, a razón de los eventuales perjuicios que le causarían los Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados por Colombia y Perú con Estados Unidos de América. La denuncia formal del “Acuerdo de Integración Subregional Andino” fue realizada por Venezuela mediante comunicación de 22 de abril de 2006 que, entre lo principal señalaba lo siguiente: *“Las recientes negociaciones y firma de los Tratados de Libre Comercio por parte de Colombia y Perú con los Estados Unidos de Norte América, han conformado un nuevo cuerpo legal que pretende asimilar la normativa de los TLC a la Comunidad Andina, cambiando de facto su naturaleza y principios originales*”. Para mayor información véase: SASAKI OTANI, María. Op. cit., p. 59.

²⁸⁶ ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU. *“Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela*”. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&id=171&layout=blog&Itemid=190

través del fortalecimiento de un intercambio comercial bilateral justo, equilibrado y transparente; estableciendo disposiciones y/o compromisos sobre los siguientes temas: a) Tratamiento Arancelario Preferencial; b) Régimen de Origen; c) Normas y Reglamentos Técnicos, d) Medidas Sanitarias, Zoonosanitarias y Fitosanitarias; e) Medidas de Defensa Comercial; f) Promoción Comercial; g) Administración del Acuerdo; y, h) Solución de Controversias.

6.3. Balanza Comercial Perú-Venezuela 2000-2018

Para conocer las variaciones y determinantes de la balanza comercial entre Perú y Venezuela en el periodo 2000-2018, es necesario ver detalladamente el devenir de las exportaciones e importaciones entre ambas naciones. La importancia de observar esta variable reside en el hecho de que las exportaciones son las que generan las divisas que dispone un país, lo cual incrementa sus Reservas Internacionales, base fundamental de su economía.

Un auge exportador implica un aumento de la producción nacional, es decir, de las capacidades productivas del Estado. Empero, en el caso de los países rentísticos (petroleros, mineros y agrícolas) el auge de las exportaciones medidas en divisas, puede obedecer a un incremento en el precio del producto exportado, no necesariamente a un incremento de la producción o aumento de la productividad del trabajo industrial. Ello implica que la producción del rubro exportado, no necesariamente se incrementarse, basta que su precio se eleve para ensanchar el caudal de exportaciones nacionales.

A diferencia de Perú, en Venezuela ha habido una notoria disminución de la producción física de mercancías de todo tipo, especialmente las referidas a los hidrocarburos; por esa razón, a diferencia de lo que ocurre en Perú, es posible conjeturar seriamente un descenso en la productividad del trabajo industrial que, acompañada de una renta petrolera creciente producto del súper ciclo de precios de materias primas (1999-2014), probablemente impulsó la importación de toda clase de mercancías, incluidas las mercancías que provienen del Perú. Este descenso de la productividad del trabajo industrial podría estar emparentado con

descensos en la inversión en Capital fijo y con una disminución del salario real en Venezuela (Freije, 2008).

El comportamiento del comercio exterior entre Perú y Venezuela para el periodo 2000-2018, muestra dos momentos bien marcados de la relación comercial bilateral.

El primer momento, entre los años 2000-2006, se caracteriza por un predominio de las importaciones venezolanas con una balanza comercial deficitaria para el Perú, que alcanzó su máximo valor el año 2000, con un déficit comercial de USD 510 millones y su valor mínimo el año 2006, con un déficit de USD 96 millones.

El segundo momento, entre los años 2007 y 2018, ha tenido un predominio de las exportaciones peruanas hacia Venezuela, alcanzando su máximo el año 2012, con un superávit comercial de USD 1.003 millones, y su mínimo el año 2018, con un superávit de USD 20 millones.

Cuadro N° 24

COMERCIO EXTERIOR PERU-VENEZUELA 2000-2018				
VALOR FOB EN MILES USD				
Año	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
2000	110.946,94	621.867,99	732.814,94	-510.921,05
2018	27.160,23	6.824,63	33.984,86	20.335,60
Total 1998-2018	8.094.870,90	4.801.829,09	12.896.700,00	3.293.041,81
Promedio	426.045,84	252.727,85	678.773,68	173.317,99
Valor Máximo	1.212.790,75	688.073,80	1.422.451,78	1.003.129,73
Valor Mínimo	27.160,23	6.824,63	33.984,86	-510.921,05
Variación % 2000-2001	31,25%	-39,92%	-29,15%	-55,38%
Variación % 2002-2012	963,65%	-14,71%	295,28%	-861,03%
Variación % 2013-2018	-96,60%	-93,01%	-96,21%	-97,10%
Variación % 2000-2018	-75,52%	-98,90%	-95,36%	-103,98%

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas de Perú (SUNAT)

Cuadro N° 25

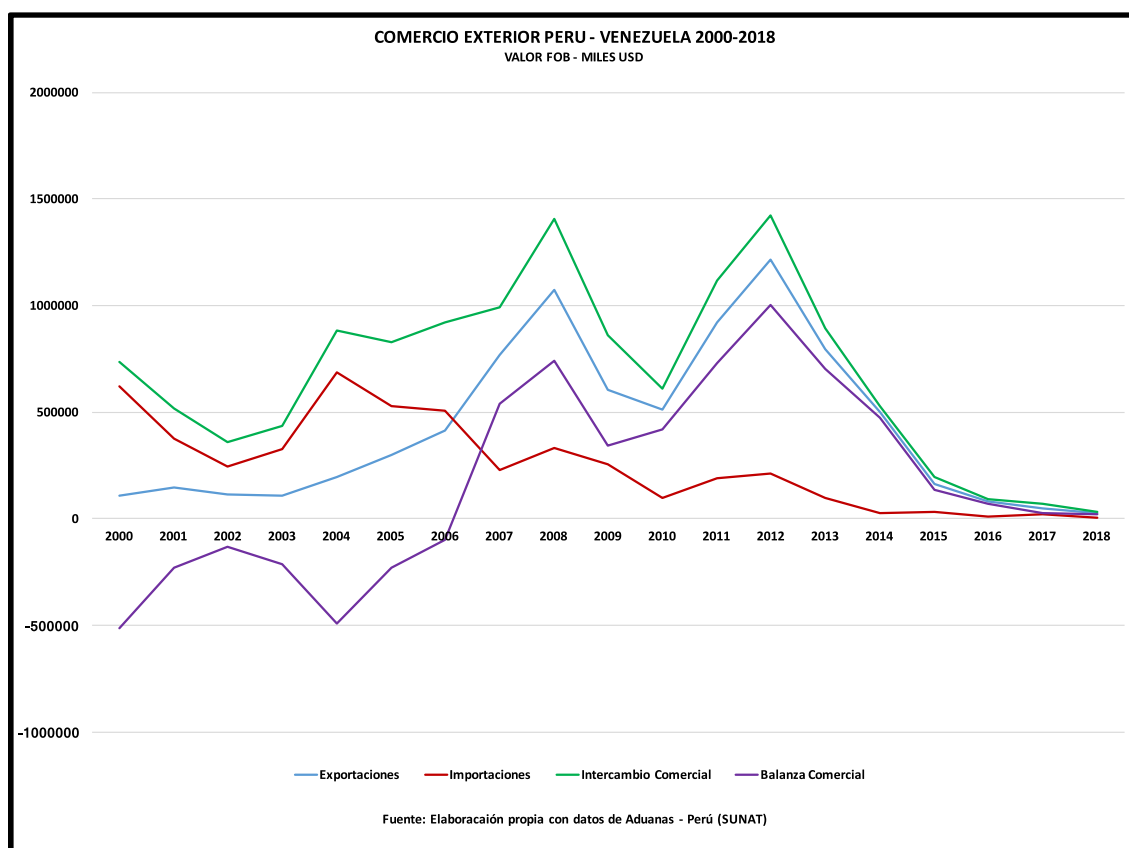
COMERCIO EXTERIOR PERU-VENEZUELA 2000-2018				
VALOR FOB MILES USD				
Año	Exportaciones	Importaciones	Intercambio Comercial	Balanza Comercial
2000	110.946,94	621.867,99	732.814,94	-510.921,05
2001	145.613,14	373.606,22	519.219,37	-227.993,08
2002	114.022,11	245.833,42	359.855,53	-131.811,30
2003	109.059,98	324.895,75	433.955,73	-215.835,77
2004	196.109,40	688.073,80	884.183,19	-491.964,40
2005	298.671,33	528.490,27	827.161,60	-229.818,94
2006	410.984,68	507.964,71	918.949,39	-96.980,03
2007	765.779,39	227.245,95	993.025,34	538.533,44
2008	1.073.187,99	333.021,63	1.406.209,62	740.166,36
2009	602.070,22	256.685,31	858.755,52	345.384,91
2010	514.446,37	96.879,10	611.325,47	417.567,28
2011	923.087,82	192.013,04	1.115.100,86	731.074,78
2012	1.212.790,75	209.661,03	1.422.451,78	1.003.129,73
2013	798.051,89	97.658,02	895.709,91	700.393,87
2014	501.207,85	26.278,22	527.486,07	474.929,63
2015	164.033,56	29.832,64	193.866,20	134.200,91
2016	80.242,47	12.118,82	92.361,29	68.123,65
2017	47.404,78	22.878,55	70.283,33	24.526,23
2018	27.160,23	6.824,63	33.984,86	20.335,60

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Podemos hablar de un auge en el comercio bilateral en el periodo 2003-2013, cuando se incrementan de manera sostenida las exportaciones peruanas al mercado venezolano, pasando de USD 109 millones el año 2003, a USD 1.073 millones el año 2008 y USD 1.212 millones el año 2012, mostrando incrementos de 547,23% y 618,42%, respectivamente, para luego caer a USD 474 millones el año 2014.

La caída del comercio bilateral se da en el periodo 2014-2018, cuando prácticamente desaparece el intercambio comercial, alcanzado su nivel más bajo el año 2018, cuando registró USD 33 millones, como valor total de las transacciones comerciales entre ambos países; un valor insignificante, si lo comparamos con el intercambio bilateral de USD 1.422 millones del año 2012.

Gráfico N° 51



Las importaciones venezolanas comienzan a resentirse el año 2007, antes de iniciarse propiamente el ciclo de caída de la relación comercial, pasando de USD 227 millones el año 2007 a USD 6 millones el año 2018, un valor insignificante comparado con los USD 671 millones de importaciones realizadas por el Perú el año 2004.

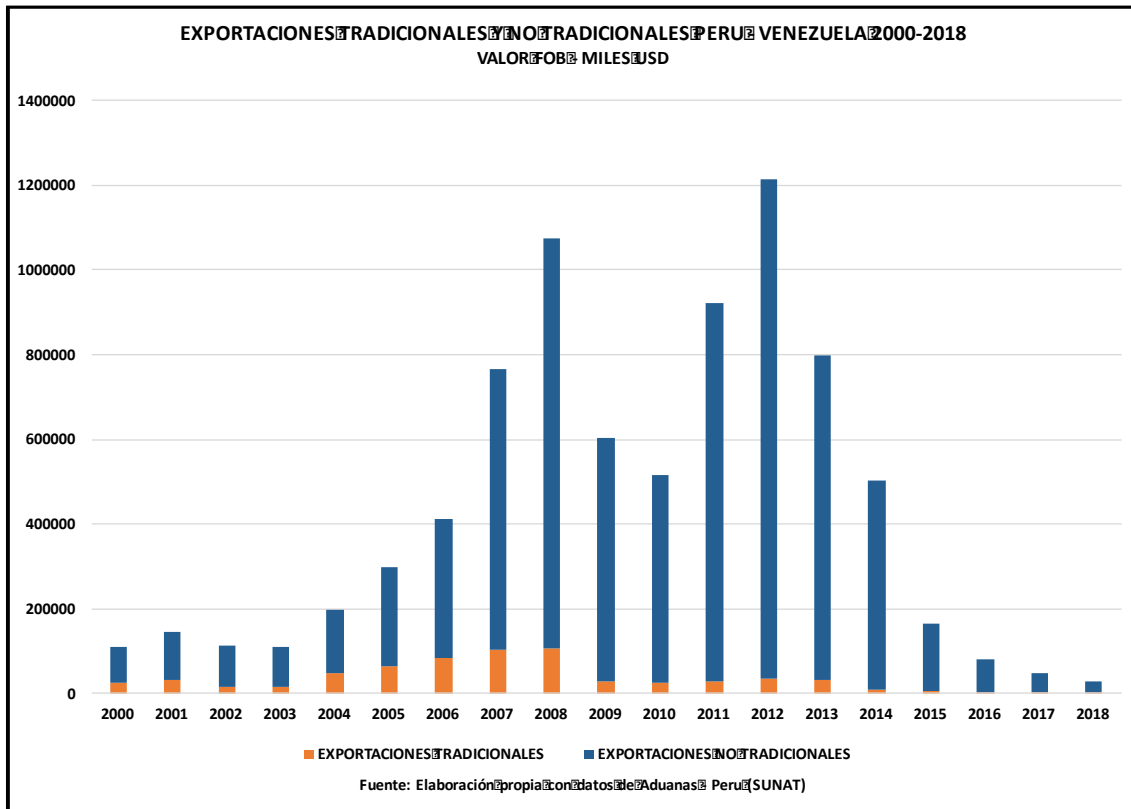
En lo que se refiera a las Exportaciones Tradicionales (ET) y No Tradicionales (ENT) peruanas a Venezuela en el periodo 2000-2018, las ET muestran un predominio con respecto a las ENT, pasando de USD 110 millones el año 2000 a USD 1.212 millones el año 2012, una expansión de 1.101,8%, para luego caer a USD 27 millones el año 2015.

Cuadro N° 26

EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES PERU VENEZUELA 2000-2018			
VALOR FOB MILES USD			
Año	Exportaciones Tradicionales	Exportaciones No Tradicionales	Exportaciones Totales
2000	110.946,94	621.867,99	732.814,94
2001	145.613,14	373.606,22	519.219,37
2002	114.022,11	245.833,42	359.855,53
2003	109.059,98	324.895,75	433.955,73
2004	196.109,40	688.073,80	884.183,19
2005	298.671,33	528.490,27	827.161,60
2006	410.984,68	507.964,71	918.949,39
2007	765.779,39	227.245,95	993.025,34
2008	1.073.187,99	333.021,63	1.406.209,62
2009	602.070,22	256.685,31	858.755,52
2010	514.446,37	96.879,10	611.325,47
2011	923.087,82	192.013,04	1.115.100,86
2012	1.212.790,75	209.661,03	1.422.451,78
2013	798.051,89	97.658,02	895.709,91
2014	501.207,85	26.278,22	527.486,07
2015	164.033,56	29.832,64	193.866,20
2016	80.242,47	12.118,82	92.361,29
2017	47.404,78	22.878,55	70.283,33
2018	27.160,23	6.824,63	33.984,86
Total	8.094.870,90	4.801.829,09	12.896.700,00
Promedio	426.045,84	252.727,85	678.773,68

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Gráfico N° 52



Con respecto a las ENT a Venezuela, si bien tuvieron relevancia en el primer momento de la relación comercial, superando largamente a las ET en el periodo 2000-2006, con un promedio anual de USD 470 millones; a partir del año 2005 inician un sostenido proceso decrecimiento, pasando de USD 688 millones el año 2004, cuando alcanzó su máximo valor, a USD 6 millones el año 2018, severa caída que se explicaría por la debacle productiva en que se encuentra sumida la República Bolivariana de Venezuela.

Un análisis más detallado de los sectores que componen las ET peruanas a Venezuela, nos indica que el primer lugar lo ocupa la minería tradicional, que pasó de USD 16 millones el año 2000 a USD 16 mil el año 2018, alcanzando su valor máximo los años 2007-2008 con USD 90 millones; el segundo puesto es para petróleo y gas natural, que pasó de USD 9 mil el año 2000 a 1,8 millones el año 2018, alcanzando su valor máximo el año 2005 con USD 22 millones; el tercer lugar es para pesca tradicional, que pasó de USD 9 millones el año 2000 a USD 0 dólares, a partir del año 2017, alcanzando su valor máximo el año 2000 con USD 9,5 millones; y, el cuarto lugar lo ocupa agro tradicional con valores muy menores.

Cuadro N° 27

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR SECTOR PERU A VENEZUELA 1998-2018					
VALOR FOB EN MILLONES USD					
Sector	Puesto	Exportaciones 2000	Exportaciones 2018	Exportaciones 2000-2018	Promedio Anual 2000-2018
Minería Tradicional	1	16.803	16	471.133	24.796
Petróleo y Gas Natural	2	9	1.820	136.837	7.202
Pesca Tradicional	3	9.561	0	63.247	3.329
Agro Tradicional	4	260	0	577	30

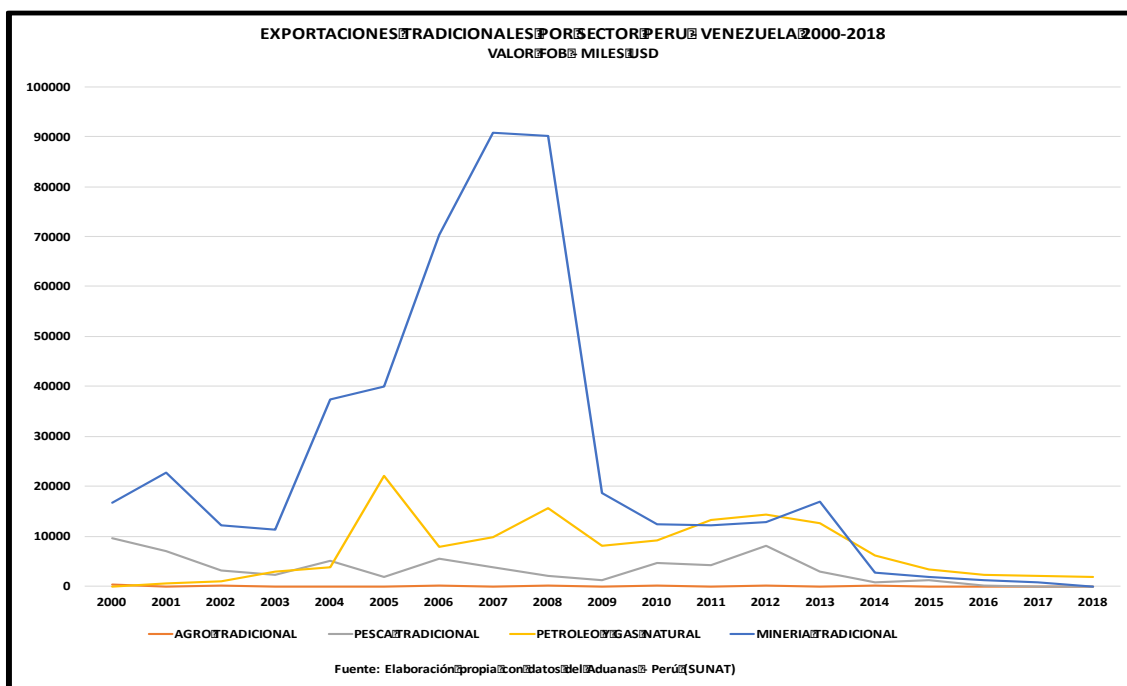
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Cuadro N° 28

EXPORTACIONES TRADICIONALES POR SECTOR PERU VENEZUELA 2000-2018				
VALOR FOB MILES USD				
Sector	Minería Tradicional	Petroleo y Gas Natural	Pesca Tradicional	Agro Tradicional
2000	16.803	9	9.561	260
2001	22.749	546	6.971	0
2002	12.088	1.073	3.069	38
2003	11.325	2.982	2.183	11
2004	37.473	3.833	5.157	0
2005	39.959	22.144	1.829	0
2006	70.265	7.894	5.420	51
2007	90.709	9.727	3.690	0
2008	90.218	15.659	2.118	51
2009	18.667	8.154	1.144	0
2010	12.357	9.073	4.654	50
2011	12.247	13.187	4.201	0
2012	12.837	14.355	8.134	26
2013	16.841	12.614	2.926	0
2014	2.728	6.139	876	88
2015	1.960	3.260	1.169	0
2016	1.150	2.231	142	0
2017	739	2.137	0	0
2018	16	1.820	0	0
Total	471.133	136.837	63.247	577
Promedio	24.796	7.202	3.329	30

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Gráfico N° 53



El desagregado por sector de las ENT peruanas a Venezuela para el periodo 2000-2018, nos muestra que el sector que ocupa el primer lugar es el de prendas de vestir, que pasó de USD 6 millones el año 2000 a USD 2 millones el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 555 millones el año 2012; el segundo puesto es para el sector químico, que pasó de USD 23 millones el año 2000 a USD 6 millones el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 225 millones el año 2011; el tercer lugar es para el sector textil, que pasó de USD 13 millones el año 2000 a USD 1,5 millones el año 2018, presentando un valor máximo de USD 152 millones el año 2012; el cuarto puesto es para sector siderometalúrgico, que pasó de USD 18 millones el año 2000 a USD 2 millones el año 2018, mostrando un valor máximo de USD 129 millones el año 2013; el quinto lugar es para el sector varios; el sexto puesto lo ocupó el sector metal mecánico, que pasó de 3 millones el año 2000 a USD 2 millones el año 2018, presentando un valor máximo de USD 74 millones el año 2008; el sétimo puesto es para el sector agropecuario y agroindustria, que pasó de USD 10 millones el año 2000 a USD 6 millones el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 44 millones el año 2008; el octavo lugar es para el sector pesca, que pasó de USD 904 mil el año 2000 a USD 56 mil el año 2018, presentando un valor máximo USD 45 millones el año 2012; el octavo lugar es para el sector minería no metálica, que pasó de USD 744 mil el año 2000 a USD 1 millón el año 2018, alcanzando un valor máximo de 24 millones el año 2012; y, el noveno puesto es para el sector minería no metálica, que pasó de USD 744 mil el año 2000 a USD 1 millon el año 2018, presentando un valor máximo de USD 24 millones el año 2012; y, el décimo puesto es para el sector maderas, que pasó de 3 millones el año 2000 a USD 26 mil el año 2018, presentando un valor máximo de USD 3 millones el año 2001.

Cuadro N° 29

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTOR PERÚ VENEZUELA 1998-2018					
VALOR FOB MILLONES USD					
Sector	Puesto	Exportaciones 2000	Exportaciones 2018	Exportaciones 2000-2018	Promedio Anual 2000-2018
Prendas de Vestir	1	6.133	2.247	3.153.875	165.993
Químico	2	23.873	6.303	1.082.326	56.965
Textil	3	13.080	1.576	849.982	44.736
Siderúrgico y Metalúrgico	4	18.229	2.892	647.733	34.091
Varios	5	4.270	1.174	442.725	23.301
Metal Mecánico	6	3.967	2.820	442.623	23.296
Agropecuaria y Agroindustria	7	10.018	6.945	408.887	21.520
Pesca	8	904	56	212.167	11.167
Minería No Metálica	9	744	1.284	159.122	8.375
Maderas	10	3.095	26	23.637	1.244

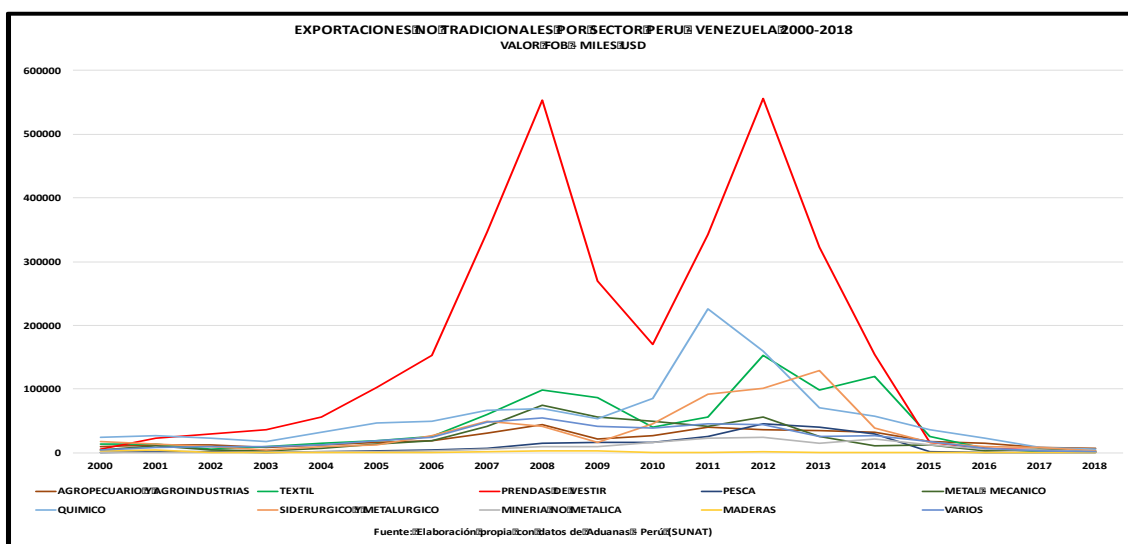
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Cuadro N° 30

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES POR SECTOR PERÚ VENEZUELA 2000-2018										
VALOR FOB MILES USD										
Sector	Prendas de Vestir	Químico	Textil	Siderúrgico y Metalúrgico	Varios	Metal Mecánico	Agropecuaria y Agroindustria	Pesca	Minería No Metálica	Maderas
2000	6.133	23.873	13.080	18.229	4.270	3.967	10.018	904	744	3.095
2001	23.018	27.412	13.077	13.514	7.858	10.946	12.473	2.400	657	3.992
2002	29.727	22.677	5.929	9.567	10.166	3.825	13.018	1.132	741	972
2003	36.608	17.863	9.617	4.669	10.281	3.505	8.556	580	841	37
2004	55.492	32.135	14.761	9.703	12.863	7.332	12.757	2.246	1.920	438
2005	102.926	46.512	18.812	12.210	18.755	13.091	16.936	2.847	1.832	816
2006	153.137	49.747	26.158	26.440	24.380	19.582	19.553	3.834	3.452	1.070
2007	346.876	67.383	60.621	49.799	48.711	41.742	30.763	7.629	6.214	1.914
2008	553.525	69.926	98.197	41.634	55.088	74.676	44.785	14.692	9.746	2.870
2009	269.286	54.163	86.774	16.803	41.461	56.354	21.057	16.372	9.330	2.505
2010	170.336	85.183	40.199	45.184	38.412	50.114	26.710	16.024	15.720	429
2011	342.563	225.342	56.546	92.083	44.917	40.997	40.486	25.954	23.505	1.060
2012	555.868	159.107	152.339	101.525	44.629	55.597	36.488	45.424	24.175	2.285
2013	323.316	70.936	98.547	129.584	26.290	25.676	34.665	40.413	15.171	1.072
2014	154.378	56.986	119.857	39.060	26.932	10.788	32.097	29.017	21.344	918
2015	16.328	36.478	25.702	16.246	17.297	12.763	18.036	2.191	12.487	116
2016	7.055	22.480	6.475	10.135	6.765	2.993	14.773	115	5.910	17
2017	5.055	7.819	1.714	8.454	2.474	5.856	8.768	336	4.049	3
2018	2.247	6.303	1.576	2.892	1.174	2.820	6.945	56	1.284	26
Total	3.153.875	1.082.326	849.982	647.733	442.725	442.623	408.887	212.167	159.122	23.637
Promedio	165.993	56.965	44.736	34.091	23.301	23.296	21.520	11.167	8.375	1.244

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Gráfico N° 54



Al realizar un análisis del comportamiento por producto de las exportaciones peruanas a Venezuela para el periodo 2000-2018, encontramos que el primer lugar lo ocupa el producto t-shirt de algón, que pasó de USD 95 mil dólares el año 2000 a USD 185 mil el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 93 millones de dólares el año 2012; el segundo puesto es para el producto alambre de cobre refinado, que pasó de USD 14 millones el año 2000 a USD 2 millones el año 2018, mostrando un valor máximo de USD 92 millones el año 2013; el tercer puesto es para el producto camisas/blusas de punto algodón, que pasó de USD 16 mil dólares el año 2000 a USD 50 mil dólares el 2018, presentando un valor máximo de USD 62 millones el año 2008; el cuarto puesto es para el producto zinc sin alear, que pasó de USD 11 millones el año 2000 a USD 15 mil el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 39 millones el año 2007; y, quinto lugar lo ocupa el producto hilados de elastómero superior, que paso USD 0 el año 2000 a USD 64 mil el año 2018, indicando un valor máximo de USD 47 millones el año 2014.

Cabe mencionar que de los diez (10) principales productos exportados a Venezuela en el periodo 2000-2018, ocho (8) son productos textiles y dos de origen mineral (zinc y alambre de cobre refinado).

Cuadro N° 31

EXPORTACIONES POR PRODUCTO PERU-VENEZUELA 1998-2018					
VALOR FOB EN MILLONES USD					
Producto	Puesto	Exportaciones 2000	Exportaciones 2018	Exportaciones 2000-2018	Promedio Anual 2000-2018
"T-SHIRTS" DE ALGODON, PARA HOMBRES Y MUJERES	1	96,27	185,13	495.246,63	26.065,61
ALAMBRE DE COBRE REFINADO 3MM	2	14.966,00	2.382,00	469.611,00	24.716,37
CAMISAS, BLUSAS DE PTO. DE ALGODON, PARA MUJERES Y NIÑAS	3	16,86	50,63	287.698,68	15.142,04
CINCINLEAR, CONJUNTO CONTENIDO DE CINC SUPERIOR IGUAL AL 99,99% EN PESO	4	11.680,45	15,90	196.399,64	10.336,82
HILADOS ELASTOMEROS SUPERIORES SIN HILOS DE CAUCHO	5	0,00	64,56	190.870,38	10.045,81
CAMISAS, BLUSAS Y BLU. CAMIS. DE PTO. DE FIBRAS SINTETICAS ARTIFIC. PARA MUJERES Y NIÑA	6	11,27	71,34	189.189,22	9.957,33
CONJUNTOS DE PUNTO PARA MUJERES Y NIÑAS, DE ALGODON	7	135,15	9,90	145.216,67	7.642,98
TEJIDOS DE PUNTO DE ALGODÓN TEÑIDOS	8	0,00	185,88	142.553,15	7.502,80
LOS DEMAS "T-SHIRTS" DE ALGODON, PARA NIÑOS Y NIÑAS	9	56,26	2,18	140.677,96	7.404,10
PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO DE ALGODON	10	48,64	135,14	117.292,48	6.173,29

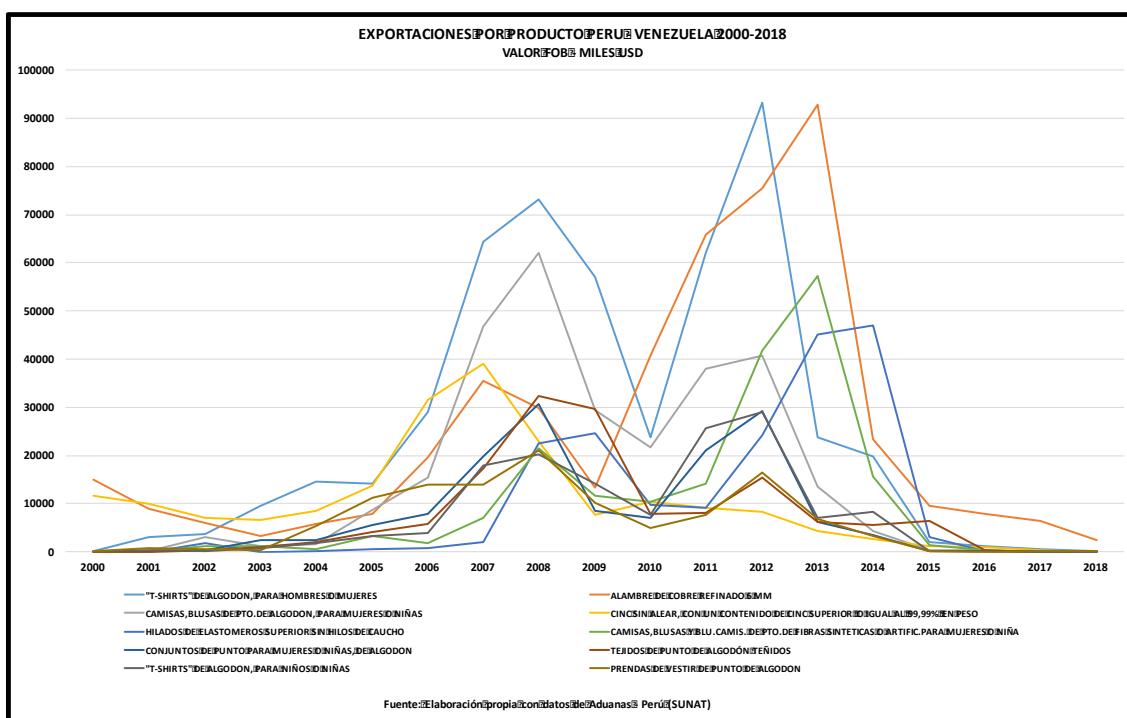
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Cuadro N° 32

EXPORTACIONES POR PRODUCTO PERU-VENEZUELA 2000-2018										
VALOR FOB EN MILES USD										
Año	"T-SHIRTS" DE ALGODON, PARA HOMBRES Y MUJERES	ALAMBRE DE COBRE REFINADO 3MM	CAMISAS, BLUSAS DE PTO. DE ALGODON, PARA MUJERES Y NIÑAS	CINCINLEAR, CONJUNTO CONTENIDO DE CINC SUPERIOR IGUAL AL 99,99% EN PESO	HILADOS ELASTOMEROS SUPERIORES SIN HILOS DE CAUCHO	CAMISAS, BLUSAS Y BLU. CAMIS. DE PTO. DE FIBRAS SINTETICAS ARTIFIC. PARA MUJERES Y NIÑA	CONJUNTOS DE PUNTO PARA MUJERES Y NIÑAS, DE ALGODON	TEJIDOS DE PUNTO DE ALGODÓN TEÑIDOS	"T-SHIRTS" DE ALGODON, PARA NIÑOS Y NIÑAS	PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO DE ALGODON
2000	96,27	14.966,00	16,86	11.680,45	0,00	11,27	135,15	0,00	56,26	48,64
2001	3.130,24	8.941,00	136,34	10.036,00	0,00	97,58	206,93	0,00	269,47	785,67
2002	3.744,12	6.013,00	3.036,36	7.013,48	1.724,10	1.129,19	250,89	392,17	193,79	642,46
2003	9.559,91	3.251,00	1.262,95	6.629,86	0,00	1.208,90	2.338,38	875,30	738,69	323,51
2004	14.554,38	5.762,00	1.568,03	8.546,56	180,56	473,51	2.515,71	2.083,80	1.764,40	5.427,46
2005	14.103,57	7.954,00	8.665,28	13.809,04	583,63	3.205,75	5.632,10	4.134,01	3.181,55	11.235,91
2006	29.098,67	19.669,00	15.470,35	31.584,61	821,18	1.871,40	7.892,60	5.853,28	3.996,38	13.975,60
2007	64.445,78	35.546,00	46.888,58	39.106,53	2.035,77	7.050,48	19.701,08	17.299,98	17.999,42	13.969,68
2008	73.084,46	29.834,00	62.086,86	22.906,62	22.540,62	21.416,34	30.656,50	32.350,08	20.197,30	21.138,49
2009	56.956,90	13.360,00	29.363,04	7.660,02	24.518,20	11.716,71	8.515,84	29.632,90	14.236,97	10.151,22
2010	23.772,39	40.680,00	21.755,44	10.348,89	9.820,08	10.318,62	7.061,55	7.911,62	7.567,73	5.036,45
2011	61.999,38	65.803,00	38.054,90	9.108,14	9.072,82	14.222,77	20.972,57	8.064,64	25.646,09	7.689,16
2012	93.270,66	75.428,00	40.627,78	8.388,58	24.159,25	41.736,85	29.313,15	15.302,17	29.082,87	16.386,27
2013	23.672,91	92.748,00	13.471,17	4.363,91	45.150,27	57.228,62	6.203,56	6.146,18	7.010,79	6.755,25
2014	19.793,72	23.443,00	4.401,04	2.608,04	47.060,81	15.656,71	3.457,53	5.628,09	8.390,09	3.284,09
2015	2.098,33	9.522,00	376,88	1.092,00	3.099,17	1.412,83	210,73	6.348,68	209,65	198,36
2016	1.153,97	7.946,00	394,92	1.058,83	39,37	352,74	34,33	326,93	117,36	23,95
2017	525,84	6.363,00	71,29	442,21	0,00	7,62	108,18	17,44	16,98	85,16
2018	185,13	2.382,00	50,63	15,90	64,56	71,34	9,90	185,88	2,18	135,14
Total	495.246,63	469.611,00	287.698,68	196.399,64	190.870,38	189.189,22	145.216,67	142.553,15	140.677,96	117.292,48
Promedio	26.065,61	24.716,37	15.142,04	10.336,82	10.045,81	9.957,33	7.642,98	7.502,80	7.404,10	6.173,29

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Gráfico N° 55



Con relación a las importaciones por producto provenientes de Venezuela en el periodo 2000-2018, el primer lugar lo ocupó el producto aceites crudos de petróleo, que pasó de USD 173 millones el año 2000 a USD 0 dolares el año 2018, alcanzando un valor máximo de USD 322 millones el año 2005; el segundo puesto es para el producto diesel 2, que alcanzó un valor máximo de USD 257 el año 2004; el tercer puesto es para el producto gasoils, que pasó de 273 millones el año 2000 a USD 0 dólares el año 2018, presentando un valor máximo de USD 213 millones el año 2000; el cuarto puesto es para el producto hulla bituminosa, que paso de USD 17 millones el año 2000 a USD 0 dólares el año 2018, mostrando un valor máximo de USD 54 millones el año 2013; y, en quinto lugar está el producto dodecilbenceno, que pasó de USD 0 dólares a USD 1 millón el año 2018, alcanzando un valor máximo de 13 millones el año 2013.

Cabe mencionar que la importación de productos venezolanos se produce principalmente entre los años 2000-2006, cuando al balanza comercial y superavitaria para Venezuela. Los productos importados son básicamente combustibles y productos derivados del hierro y acero.

Cuadro N° 33

IMPORTACIONES POR PRODUCTO PERU-VENEZUELA 1998-2018					
VALOR FOB EN MILLONES USD					
Producto	Puesto	Exportaciones 2000	Exportaciones 2018	Exportaciones 2000-2018	Promedio Anual 2000-2018
ACEITES CRUDOS DE PETROLEO DE MINERAL BITUMINOSO	1	173.507	0	1.819.366	95.756
DIESEL2	2	0	0	414.348	21.808
GASOILS (GASOLEO) DIESEL2	3	213.259	0	279.008	14.685
HULLA BITUMINOSA	4	17.192	0	162.453	8.550
GAS PROPANO LICUADO	5	7.766	0	130.062	6.845
DODECILBENCENO	6	0	1.556	89.423	4.706
ACEITES BASE PARA LUBRICANTE	7	0	0	88.426	4.654
CABLES, TRENZAS Y SIMILARES DE ALUMINIO, SIN AISLAR PARA ELECTRICIDAD	8	4.346	126	83.875	4.414
PROD. DE HIERRO ACERO LAMINADOS EN CALIENTE ENROLLADOS	9	3.073	0	57.898	3.047
PROD. DE HIERRO ACERO ENROLLADOS LAMINADOS EN FRIO	10	2.753	0	47.539	2.502
PROD. DE HIERRO ACERO ENROLLADOS LAMINADOS EN FRIO	11	7.403	0	45.683	2.404
ACEITES BASES PARA LUBRICANTES	12	20.222	0	38.472	2.025

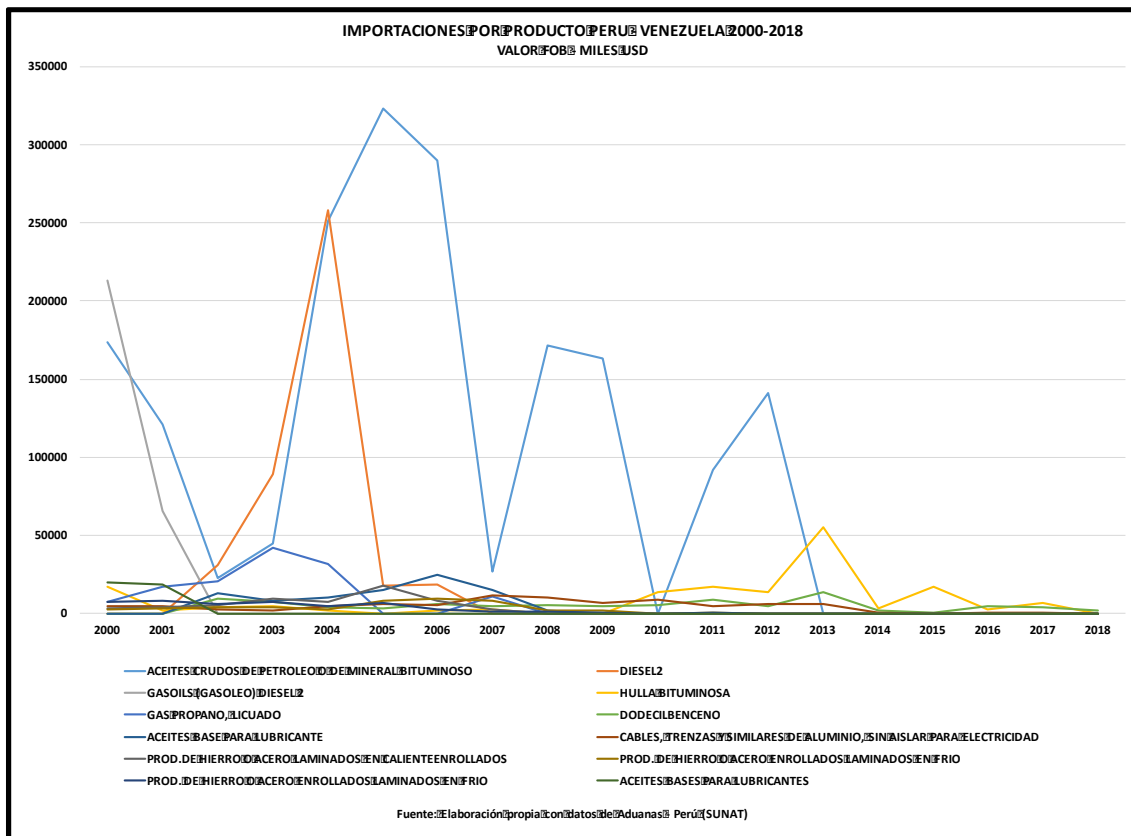
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Cuadro N° 34

IMPORTACIONES POR PRODUCTO PERU-VENEZUELA 2000-2018												
VALOR FOB EN MILES USD												
Año	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO DE MINERAL BITUMINOSO	DIESEL2	GASOILS (GASOLEO) DIESEL2	HULLA BITUMINOSA	GAS PROPANO LICUADO	DODECILBENCENO	ACEITES BASES PARA LUBRICANTE	CABLES, TRENZAS Y SIMILARES DE ALUMINIO, SIN AISLAR PARA ELECTRICIDAD	PROD. DE HIERRO ACERO LAMINADOS EN CALIENTE ENROLLADOS	PROD. DE HIERRO ACERO ENROLLADOS LAMINADOS EN FRIO	PROD. DE HIERRO ACERO ENROLLADOS LAMINADOS EN FRIO	ACEITES BASES PARA LUBRICANTES
2000	173.507	0	213.259	17.192	7.766	0	0	4.346	3.073	2.753	7.403	20.222
2001	120.655	0	65.749	2.185	16.982	0	0	4.692	3.689	3.032	8.275	18.251
2002	22.686	31.269	0	3.707	20.466	9.780	13.056	2.812	5.657	4.002	6.028	0
2003	44.571	88.963	0	4.544	42.256	7.160	8.023	1.991	9.283	4.190	7.145	0
2004	251.135	257.827	0	1.864	31.878	3.658	10.371	4.610	7.610	2.760	4.690	0
2005	322.926	17.472	0	0	0	3.275	15.228	5.772	17.703	8.307	6.748	0
2006	289.823	18.817	0	2.202	0	6.018	24.863	5.100	8.069	9.463	2.364	0
2007	26.849	0	0	2.292	10.715	4.446	15.286	11.254	2.814	8.396	917	0
2008	171.320	0	0	0	0	5.431	1.575	10.426	0	2.009	987	0
2009	162.896	0	0	0	0	4.394	24	6.448	0	2.195	771	0
2010	0	0	0	13.913	0	5.302	0	8.538	0	0	91	0
2011	92.117	0	0	17.034	0	9.108	0	4.414	0	432	229	0
2012	140.882	0	0	13.467	0	4.484	0	6.012	0	0	35	0
2013	0	0	0	54.843	0	13.736	0	6.316	0	0	0	0
2014	0	0	0	3.247	0	1.848	0	414	0	0	0	0
2015	0	0	0	16.974	0	324	0	0	0	0	0	0
2016	0	0	0	2.261	0	4.770	0	242	0	0	0	0
2017	0	0	0	6.728	0	4.134	0	360	0	0	0	0
2018	0	0	0	0	0	1.556	0	126	0	0	0	0
Total	1.819.366,46	414.348,04	279.007,60	162.453,48	130.061,62	89.422,70	88.425,53	83.874,60	57.898,40	47.538,51	45.683,19	38.472,21
Promedio	95.756,13	21.807,79	14.684,61	8.550,18	6.845,35	4.706,46	4.653,98	4.414,45	3.047,28	2.502,03	2.404,38	2.024,85

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas Perú (SUNAT)

Gráfico N° 56



7. Renta petrolera venezolana y productividad sector hidrocarburos venezolano

Venezuela era un país pobre, sin industrias, que en el año 1839 el 72 % de su población activa se dedicaba a las labores agropecuarias; situación se mantenía invariable para fines de siglo. Para 1894 el 71,9% de la población activa continuaba dedicándose a esas actividades agrícolas de baja escala²⁸⁷. A diferencia de Colombia, la producción de Café en Venezuela a finales del siglo XIX aún no se tecnificó ni se efectuó a gran escala. Ese rezago se vio expresado en la fragmentación del capital agrario, que también fue víctima de innumerables batallas caudillistas que hicieron imposible la centralización que ese incipiente capital requería. Por lo general, e incluso en tiempos de relativa paz, el excedente generado por la economía agroexportadora tuvo como principales beneficiarios a los comerciantes exportadores e importadores (empresas

²⁸⁷ LÓPEZ SÁNCHEZ, R. (14 de Febrero de 2014). "La economía venezolana agroexportadora". <https://robertolopezsanchez.wordpress.com/2014/02/14/la-economia-venezolana-agroexportadora-del-siglo-xix-y-comienzos-del-xx/>

alemanas e inglesas), más que a los grandes hacendados²⁸⁸. Otro factor determinado por el grave descenso poblacional ocasionado por las guerras, fue la escasez de mano de obra para el trabajo en grandes plantaciones, lo que hacía muy complicado el crecimiento agrícola a la escala que en otros países de la región se estaba logrando.

Entre finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, Venezuela vivió un cambio radical en el tipo de producción, dejando de ser una economía fundamentalmente agroexportadora para convertirse en una economía petrolera. A pesar que el petróleo se usó en los tiempos de la colonia, las concepciones para su explotación se establecieron mucho después. A finales del siglo XIX, se entregó apenas la primera concesión petrolera. Luego de crearse la primera compañía de petrolera venezolana (1878) denominada “Petrolia del Táchira” (una empresa privada), se le entregaron concesiones para la explotación de crudo, hasta el año 1907 cuando las grandes multinacionales del petróleo Standart Oil Company y Royal Dutch Oil Company llegan a establecerse en Venezuela por medio de sus filiales; lo que trajo consigo una competencia abrumadora para las pequeñas empresas locales dispersas, como expresiones de un pequeño capital incapaz de competir en el mercado mundial, por su reducida escala.

El instrumento jurídico aprobado por el Presidente de la República: Cipriano Castro, en agosto de 1905, entregaba a las Compañías Petroleras concesiones por cincuenta años con el compromiso de comenzar a explotarlas dentro de los cuatro años siguientes al otorgamiento del título. Las empresas por su parte, debían pagar al Estado un impuesto anual de sesenta centavos de dólar por hectárea dada en concesión, más una regalía de un dólar con veinte centavos por tonelada explotada. Las primeras concesiones de acuerdo a este régimen fueron cedidas a venezolanos que luego las traspasaban a los consorcios petroleros internacionales, ya que no poseían una capacidad económica real de explotarlas por su cuenta²⁸⁹. Con la llegada del Presidente Juan Vicente Gómez

²⁸⁸ *Ibíd.*

²⁸⁹ TRESPALACIOS, A. (28 de Septiembre de 2001). “*Evolución histórica de la economía petrolera venezolana*”. Gestipolis.

al poder en 1908, se reinició en forma acelerada la entrega de concesiones sobre el subsuelo venezolano a las grandes empresas petroleras internacionales, y desde ahí el país empieza a cambiar drásticamente su estructura económica.

A inicios de siglo, la industrialización alcanzada por Estados Unidos provocó una gran acumulación de capital excedente, el cual se canalizó hacia los países no industrializados que estaban dedicados a la producción de materias primas como Venezuela. Ese capital sobrante exportado les permitía monopolizar la explotación de esos recursos energéticos básicos para la continuación de su acelerada expansión económica, previa al advenimiento de la histórica crisis de 1929 que ralentizó gravemente esa expansión, y causó el primer problema de balanza de pagos moderno en Venezuela, ante la contracción de la inversión estadounidense en el país y la disminución de la compra de petróleo venezolano.

La industrialización de Venezuela se inicia por la introducción y rápida expansión de la industria petrolera en los años 20 del siglo pasado, aunque ya en años anteriores se habían instalado ciertos equipos industriales, por ejemplo, en la industria textil. La industria petrolera, de grandes capitales extranjeros, operando bajo la forma jurídica de concesiones, ha sido considerada como "enclave" en la economía agro-exportadora tradicional, pues las inversiones y los mercados principales eran hechas por empresas extranjeras²⁹⁰; el mercado interno tenía un desarrollo muy escaso y los productos generalmente se exportaban e importaban por empresas extranjeras que no tejían redes de desarrollo entre diversas ramas de producción nacional. El incipiente desarrollo industrial petrolero llevado a cabo por las transnacionales extranjeras trajo consigo el desarrollo de industrias aledañas a las empresas del sector. De tal forma empezaron a desarrollarse alrededor de los campos petroleros pequeñas factorías que proveían de mercancías de bajo procesamiento técnico a la industria petrolera. Generosos créditos estatales a familias amigas de funcionarios, permitieron la creación de empresas que entregaban suministros a

<https://www.gestiopolis.com/evolucion-historica-de-la-economia-petrolera-venezolana/>

²⁹⁰ MELCHER, D. (1995). "La industrialización en Venezuela" (U. d. Andes, Ed.) *Economía* (10), 47-72.

las petroleras que a su vez tributaban pequeños (en comparación con lo que extraían) pero importantísimos pagos al fisco nacional, réditos hasta ahora desconocido para lo que tradicionalmente era un erario diminuto que hasta esa fecha lucraba principalmente con exiguos derechos aduanales.

El predominio de formas no monetarias de la explotación agropecuaria (excepto el rubro exportador) no fomentó el consumo de productos industriales en el país; y Venezuela, nunca tuvo una considerable tradición artesanal o manufacturera entre su población nativa, ni en la época colonial. La tecnología tenía que ser necesariamente importada, incluso la mano de obra calificada, tal como lo hicieron las compañías petroleras: los peones y trabajadores rasos para abrir caminos, etc., eran venezolanos, pero los operadores de taladros en las exploraciones fueron traídos durante largo lapso desde Trinidad, Estados Unidos y Holanda²⁹¹.

El Estado que se fue erigiendo con los inicios de la extracción masiva de petróleo y la industrialización importada, fue un estado clásicamente rentista que podía crecer relativamente al margen de la producción interna no petrolera, que empleaba al 99 % de la población. Poco a poco se fue tejiendo el “Estado Mágico” capaz de no necesitar de tributos del ciudadano común, pero con la fuerza de dotar al pueblo llano de una serie de prebendas y privilegios que de su cornucopia podía dimanar sin reparo²⁹². El Estado se convirtió en ese brujo magnánimo capaz de lograr por sí sólo el milagro del progreso. Dicha diferencia histórica en la constitución del Estado es el fruto de la división internacional del trabajo, es decir, del devenir del capitalismo, no de su escasez o negación.

A pesar del enorme impacto de la industria petrolera en el país, la ideología dominante en Venezuela ha sido la de considerar esta actividad como un factor ajeno, pasajero y hasta potencialmente dañino a la economía venezolana. Alberto Adriani, hijo de inmigrantes italianos y hacendados cafetaleros, pensaba que el futuro desarrollo de Venezuela estaba en el campo, en la modernización

²⁹¹ Ibid.

²⁹² CORONIL, F. (2013). *“El Estado mágico, Naturaleza, dinero y Modernidad en Venezuela”*. Caracas: Alfa.

de lo agropecuario; su discípulo y amigo Arturo Uslar Pietri acuñó para esta idea la frase: "sembrar el petróleo" en 1936. Todavía Manuel R. Egaña (Ministro de Fomento entre 1938-41 y en 1956) estaba convencido de la imposibilidad de un desarrollo industrial para Venezuela; aunque a diferencia de los antes mencionados llegó a apreciar por primera vez el enorme peso que ya tenía el petróleo en la economía del país²⁹³.

El auge industrializador empieza a desarrollarse en la década de los años 50 del pasado siglo. El auge en la renta petrolera y un Estado más organizado que cada día presionaba mejor a las transnacionales en su solicitud de porcentajes más grandes del provento rentístico petrolero, proveían de un gran excedente presupuestario dispuesto a impulsar el desarrollo industrial nacional. Los gobiernos de la dictadura militar (1948-1958) realizaron una extrema apertura para la afluencia de capital externo y una fuerte represión en contra de la lucha reivindicativa de los trabajadores. Dichas medidas impulsaron un crecimiento industrial sin precedentes que se vio protagonizado por grandes empresas transnacionales abriendo fábricas de ensamblajes, en ese caso, la baratura de la energía jugó un rol fundamental. También el rol del estado de sobrevaluar la moneda y ofrecer créditos blandos a la importación de equipos industriales; ello impulsó una tecnificación importante en las empresas.

La política de sustitución por industrialización de importaciones (ISI) toma cuerpo en la década. A pesar de lo que comúnmente se piensa, la ISI arrancó con una fuerte restricción debido al gran peso de la deuda externa, a la hipertrofia presupuestaria de la dictadura y a un desbalance en la balanza de pagos que requirió devaluar la moneda de 3,09 a 4,4 bolívares por dólar en el año de 1964. La ISI planteaba sanear un poco el déficit comercial externo ofreciendo estímulos a empresas transnacionales para que produjeran en Venezuela. Paralelamente a ello se realizó una reforma agraria progresista y se ofrecieron una serie de créditos y aperturas a empresas ensambladoras de autos, maquinaria liviana y electrodomésticos.

²⁹³ MELCHER, D. (1995). "La industrialización en Venezuela" (U. d. Andes, Ed.) *Economía* (10), 47-72.

A partir del año 1975 se lleva a cabo la segunda etapa de la ISI, en medio de la mayor expansión de la renta petrolera de la historia venezolana. Ese caluroso año de 1975 se nacionalizaron con generosas indemnizaciones: las siderúrgicas, el petróleo (creando la estatal Petróleos de Venezuela) y otra enorme lista de rubros que van desde empresas que producían mermeladas, hasta la principal línea aérea venezolana. Aunque el mercado interno se expandió con vigor, las grandes empresas estaban destinadas a suplir una demanda externa y a repetir una forma de cónclave en la economía nacional. Las empresas con escala acorde al mercado mundial suplían de materias primas a industrias foráneas y vendían el “sobrante” al incipiente mercado interno. El mejor ejemplo de ello lo componen el complejo siderúrgico, la petroquímica y las demás derivaciones petroleras. Al ser mercancías portadoras de renta del suelo minero, gozaron de un gran auge mientras los precios eran elevados, al caer los precios en los años ochenta, la industria se resquebrajó y pareció lucir “excesiva” para un mercado interno muy pequeño para absorber una producción difícilmente exportable. Esta fue la época de la famosa: “Gran Venezuela”, de la “Venezuela Saudita”, fruto del alza en casi 9 veces del precio del petróleo y un estallido rentístico muy significativo. De 1974-1979 el Estado Mágico cobró un esperado impulso al ser el gerente de la inmensa renta petrolera que con sólo redistribuir podría llevar a Venezuela hacia el progreso, a fuerza de una expansión desorbitada del gasto público y una modernización importada con petrodólares. En tres décadas, Venezuela dio un salto significativo en su industrialización. Entre 1950 y 1978 el producto manufacturero creció al 7,9 % promedio anual y Venezuela pasó del último lugar entre los países medianos de América Latina (Colombia, Chile y Perú) al primer lugar en términos de su producto industrial²⁹⁴.

La década de 1980 representó para América Latina una época caracterizada por el estancamiento y el aumento de los costos de la deuda externa, originados por la subida fuerte de los tipos de interés, lo que causó una ola de impagos. En esos años el dólar se apreció, las exportaciones de las materias primas se colapsaron y los mercados para las exportaciones no tradicionales experimentaron una contracción. Venezuela experimentó una fuerte caída en el

²⁹⁴ BITAR, S., & TRONCOSO, E. (1982). “Venezuela, hacia una nueva estrategia industrial”. *Nueva Sociedad* (62), 113-125.

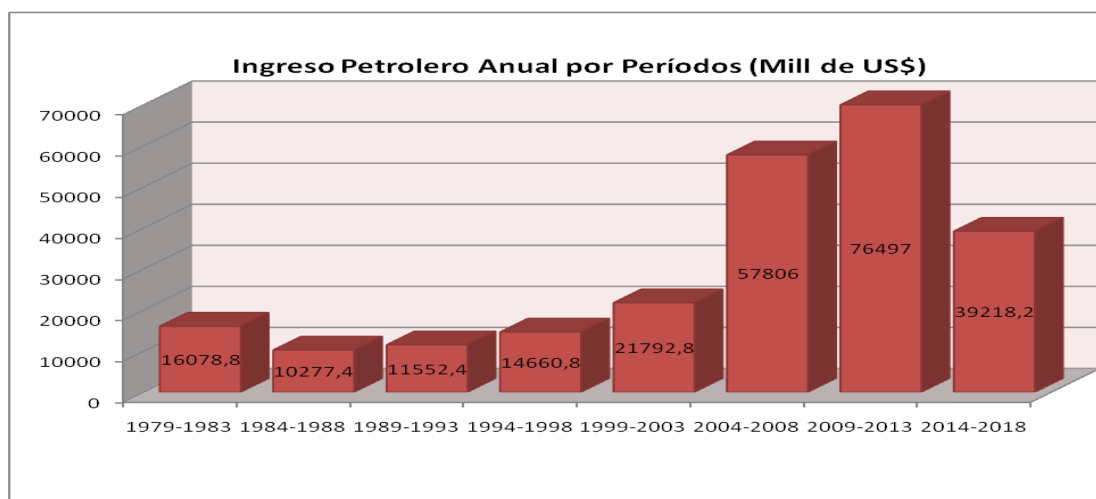
ritmo de la extracción de petróleo y sus ingresos se vinieron abajo. En 1983 se sucedió el llamado “viernes negro” donde la moneda colapsó.

Venezuela acogió algunas medidas de reducción del gasto, adoptó un tipo de cambio flotante competitivo, hizo una apertura aduanera y aumentó su disciplina fiscal. Se realizó la “apertura petrolera” donde se volvió a dar en concesión campos petroleros llamados “marginales” y se empezó a hablar de un rumbo hacia un país post-petrolero. El fin de la década trajo consigo los primeros años de decrecimiento económico y un proceso de desindustrialización notorio. La pobreza se incrementó fuertemente y en 1989 ocurrió una sublevación popular masiva, un estallido social de protestas con saqueos y enfrentamientos en contra de la policía y el ejército. El “Caracazo” dejó una muy alta cifra de homicidios realizados por las autoridades castrenses y pareció poner un simbólico fin al Estado Mágico, en aras de un estado liberal y represivo.

La década de los años 90 fue una extensión del estancamiento de la década anterior, hubo más protestas sociales y una enorme inestabilidad política expresada en Golpes de Estado parlamentarios, del ejército (el 4 de febrero de 1992 el Teniente Coronel Hugo Chávez protagoniza una intentona fallida de tomar el poder por las armas) y de la aviación (27 de noviembre de 1992). Se realizaron planes de ajuste estructural con el FMI (Agenda Venezuela), luego de la primera crisis financiera de envergadura en el país (1996). La economía se estanca aún más y la pobreza se expande hasta amplias capas de lo que otrora fue “clase media”. El país entra en una especie de depresión crónica y se sumerge en una miseria generalizada que impulsa a un político outsider: Hugo Chávez, quien es portador de la ofrenda de un nuevo Estado Mágico 2.0 y la promesa de una vuelta a la Gran Venezuela. Con dicha proposición triunfa en las elecciones presidenciales del 4 de diciembre de 1998, comenzando una gran transformación económica y social en Venezuela que vendría a llamarse la “Revolución Bolivariana”.

A continuación, se puede apreciar de manera numérica el ingreso petrolero por quinquenios en Venezuela, ahí se puede denotar las alzas continuas hasta los períodos de decrecimiento de la renta.

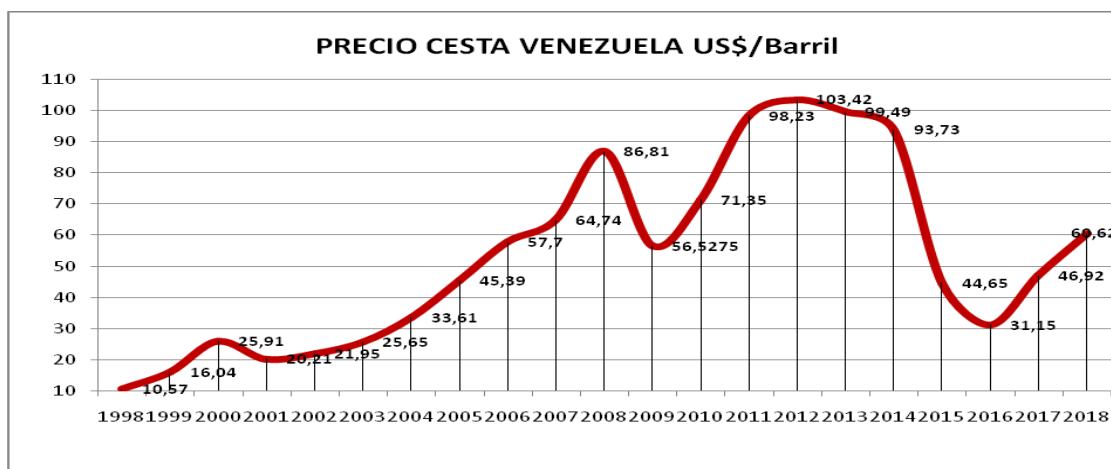
Gráfico N° 57



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Energía y Petróleo de Venezuela

Otra forma de ver los vaivenes de la economía venezolana, es apreciar la volatilidad del precio el petróleo, en particular, la cesta venezolana. Durante el periodo de estudio del presente trabajo de investigación, el petróleo pasó de USD 10 dólares, a fines de los años noventa a cotar más de USD 100 dólares el año 2012, para bajar a USD 25 dólares y luego subir a USD 60 dólares. Cabe indicar sobre lo mencionando en el párrafo precedente que, la crisis de PDSVA se produce por una fuerte caída en la producción y no por una disminución de los precios (Gráfico N° xx).

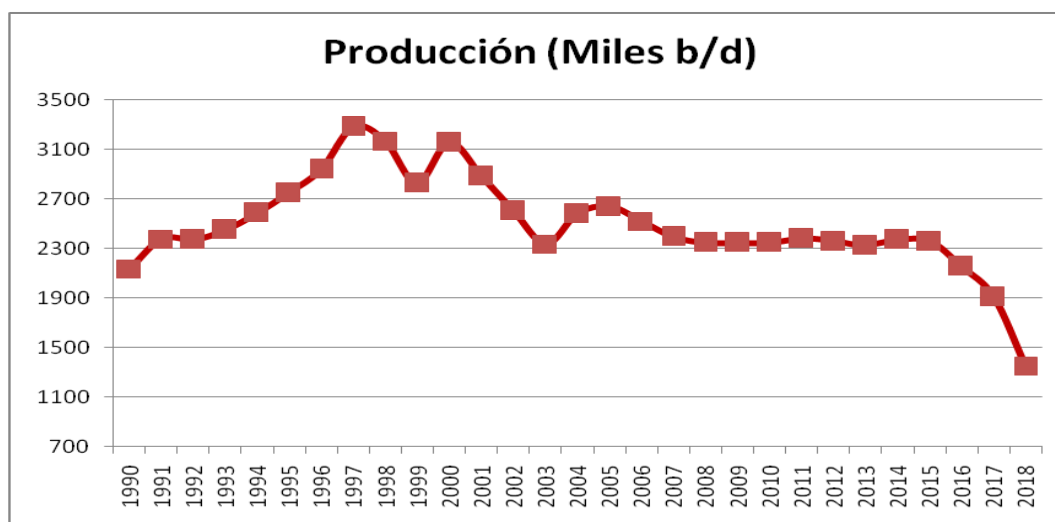
Gráfico N° 58



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Energía y Petróleo de Venezuela

La significativa caída en la producción de petróleo en Venezuela, que además coincide con la caída en el precio del petróleo el año 2016 (cuando el precio promedio fue de apenas 30 dólares por barril), vienen a prácticamente pulverizar la renta petrolera, como se verá más adelante.

Gráfico N° 59



Fuente: Elaboración propia con datos suministrados por la OPEP

Según las fuentes oficiales del gobierno venezolano, que suministran a la OPEP data relativa a su industria petrolera, la producción ha caído de 3,1 millones de barriles diarios producidos el año 2000, hasta la cifra de 1,3 millones de barriles día para el 2018, una disminución en la productividad industrial del sector hidrocarburos del orden del 57%, que liquidó a la economía venezolana, frenó por completo su auge importador, debido a que las exportaciones de petróleo representan 95% de los ingresos de divisas que percibe el país, dejando a las empresas peruanas con pedidos que finalmente no pudieron realizarse. La situación para septiembre de 2019 es aún peor. Según el informe mensual de la OPEP, y según la data de las fuentes secundarias, es probable que la producción haya disminuido a apenas 644 mil barriles diarios, el número más bajo en los últimos 74 años²⁹⁵.

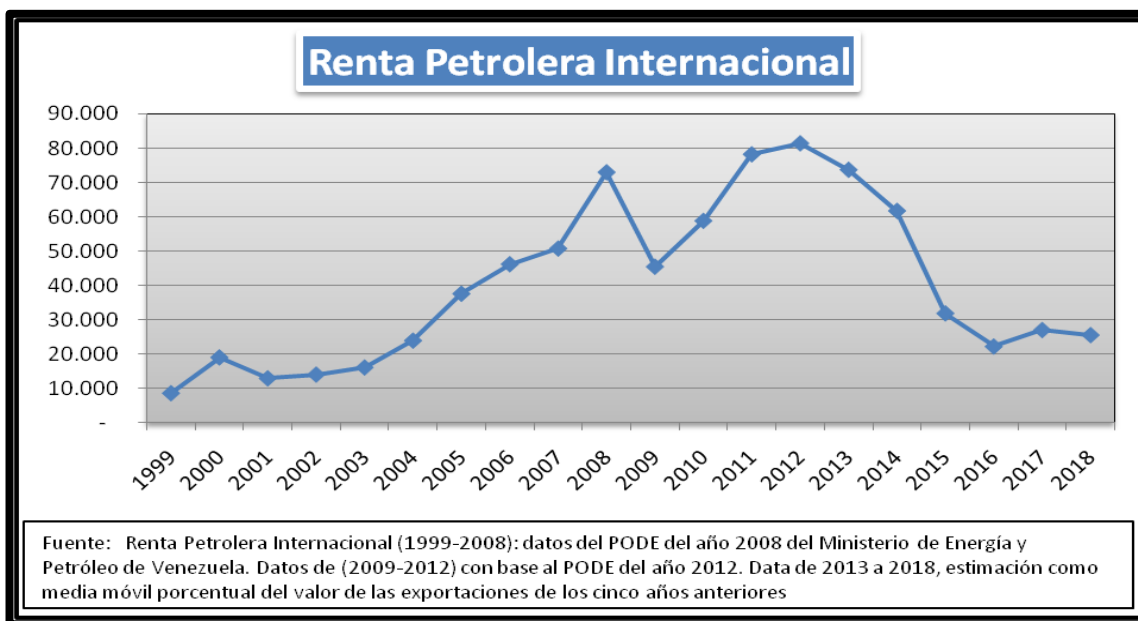
²⁹⁵ OPEC. (14 de octubre de 2019). Obtenido de <https://www.opec.org:https://momr.opec.org/pdf-download/index.php>

La renta petrolera es el corazón de la economía venezolana, que se caracteriza por un modelo económico capitalista rentístico (como lo describe Asdrubal Baptista), refiriéndose a un capitalismo cuyo eje central de acumulación basada en la apropiación de la renta hidrocarbúrfica por parte del Gobierno para luego redistribuirla en la sociedad bajo sus propios criterios.

La renta de la tierra tiene varios métodos de cálculo, por tanto, por razones de formalidad tomaremos el cálculo que se realiza en la revista anual: Petróleo y Otras Estadísticas (PODE) del Ministerio de Energía y Petróleo de Venezuela.

La renta petrolera se define como el diferencial que se ubica por encima de la ganancia normal de una actividad económica, derivada de una ventaja natural de la tierra que abarata la extracción de este recurso no renovable.

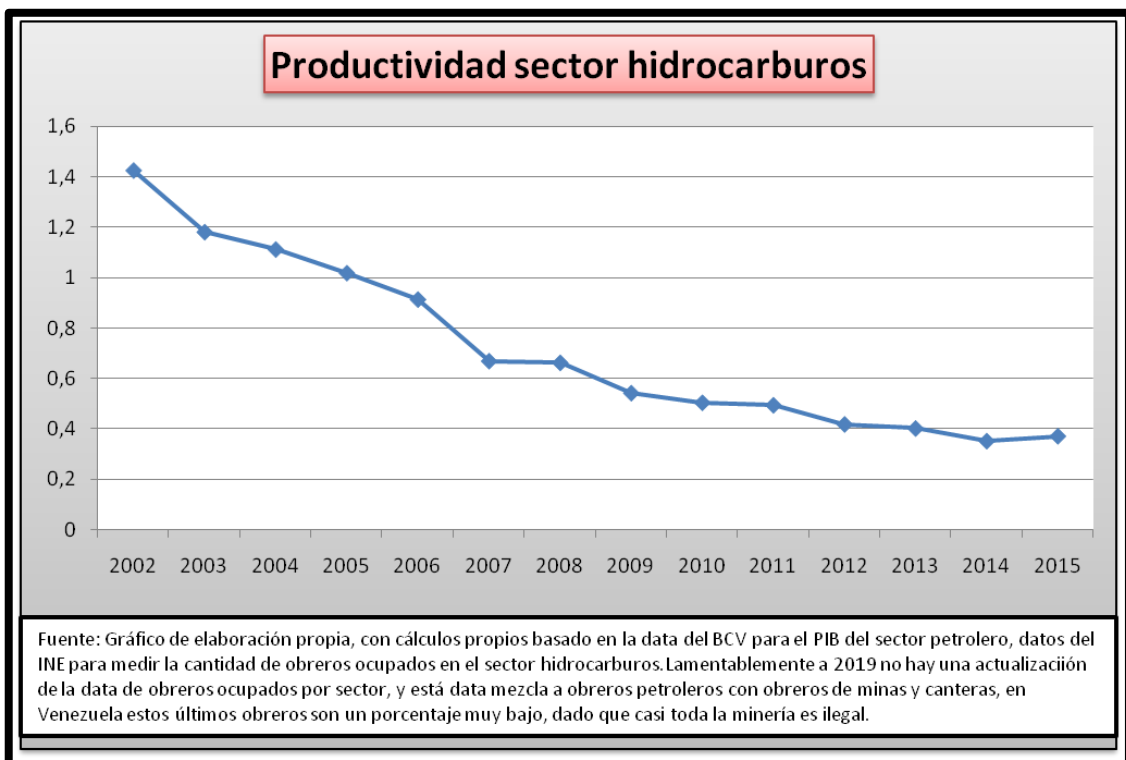
Gráfico N° 60



Otra mirada a la renta petrolera venezolana, es ver que ha sucedido con la productividad del trabajo de los obreros ocupados en el rubro de hidrocarburos. Este cálculo tiene sus limitaciones en cuanto a la fecha (2002), es la más antigua conseguida en el INE venezolano, y en cuanto a las distorsiones en el tipo de cambio que, de manera importante, subestiman el ingreso petrolero real, y por ende, la productividad del trabajo que ahí se desarrolla.

Se puede notar la caída del 73 % en la productividad de la rama, debido a una caída sostenida de la producción, un aumento muy fuerte de la cantidad de personas que trabajan para PDVSA, que pasó de tener alrededor de 20 mil empleados, a tener unos 140 mil. El descenso de los precios y la producción total, afectaron fuertemente al indicador que se vio realmente disminuido. Hoy en día (2019) la información sobre el personal ocupado en ese rubro apenas llega a 2015, pero la tendencia a la baja se puede notar de manera inexorable.

Gráfico N° 61



8. El fraude de las importaciones en Venezuela

Resulta necesario preguntarse: ¿Por qué si en Venezuela las importaciones totales crecieron más de cinco (5) veces en el periodo 2003-2012, y la producción interna se había incrementado en ese período, por qué el mercado de esa época (y la actual) no rebose en productos importados, por qué no hay un exceso en la oferta de los mismos y por qué sus precios no disminuyen?. ¿Por qué en Venezuela empezaba a suceder todo lo contrario? ¿Por qué las mercaderías

empezaron a escasear, por qué sus precios se elevaron, por qué su calidad disminuyó y la variedad de las mismas se redujo de forma drástica?

Unas de las causas de la situación mencionada fue una significativa exportación de capitales que restó capacidad de inversión productiva interna venezolana, gracias a la fuerte sobrevaluación de la moneda que facilitó (y facilita) y abarató las importaciones, en detrimento de la producción nacional. Dicha sobrevaluación del bolívar no es más que una poderosa transferencia de renta petrolera desde el estado “socialista” hacia los importadores, quienes reciben mucho más dólares de los que deberían absorber por los bolívares que desembolsan.

El enorme auge exportador de Venezuela, gracias a la decuplicación del precio del petróleo -puntualmente, de 1999 a 2008- se ha visto acompañada con un voraz auge importador. Las importaciones CIF que en 2003 apenas rozaban los 14 mil millones de dólares, en 2012 alcanzaron los 80 mil millones de dólares²⁹⁶, importación que siendo “supuestamente” orientada en 70% a la inversión productiva²⁹⁷, no se vio reflejada en un aumento de la producción.

El aumento de las importaciones CIF de 457 % para el período (2003-2012) refleja un ritmo en la importación, a todas luces exagerado y sin ninguna vocación de ahorro ante una posible declinación del ciclo económico, es decir, ante una eventual caída en los precios del petróleo. De hecho el aumento de las exportaciones, para ese mismo período fue de 257 %, mucho menor al aumento de las importaciones.

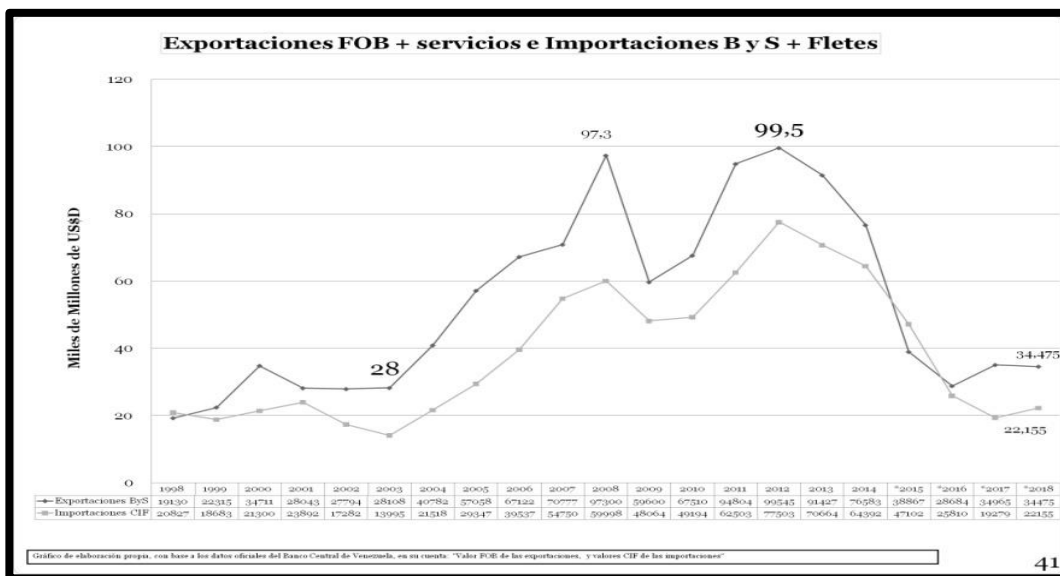
En el, se puede apreciar la balanza comercial con importaciones CIF (más servicios), para medir el impacto total de la salida de capitales vía importación. Si se compara el año 2012, en el cuál el Perú consiguió su más alta exportación

²⁹⁶ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE). (2017). *www.ine.gov.ve*. Recuperado el 18 de Febrero de 2017
http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=103&Itemid=40

²⁹⁷ KORNBLIHTT, J. (10 de 3 de 2016). Análisis de la renta en Venezuela. (M. Sutherland, Entrevistador) Capital Federal, Buenos Aires, Argentina: ALEM.

histórica hacia Venezuela, con el año 2018, se puede notar que la caída total en las importaciones ha sido del 75 %.

Gráfico N° 62



El auge importador estatal

Pareciese que el lema del gobierno venezolano hubiera sido: “Todo lo que pueda ser importado, será importado”. Lejos de favorecer a su industria nacional, el gobierno se ha visto estimulado a resolver necesidades diversas, a fuerza de importaciones masivas, lo que benefició de manera muy importante a las exportaciones peruanas que batieron todos los records, en todos los rubros. Para *angustia* de su balanza de pagos, las importaciones han experimentado crecimientos exponenciales. Aunque se pudiera pensar que solamente el sector privado tiene incentivos para la importación, el sector público es quien ha aumentado en 1.033 % las importaciones que realizó (2003-2013) con incrementos interanuales en las importaciones que llegaron a alcanzar el 51 % (2007).

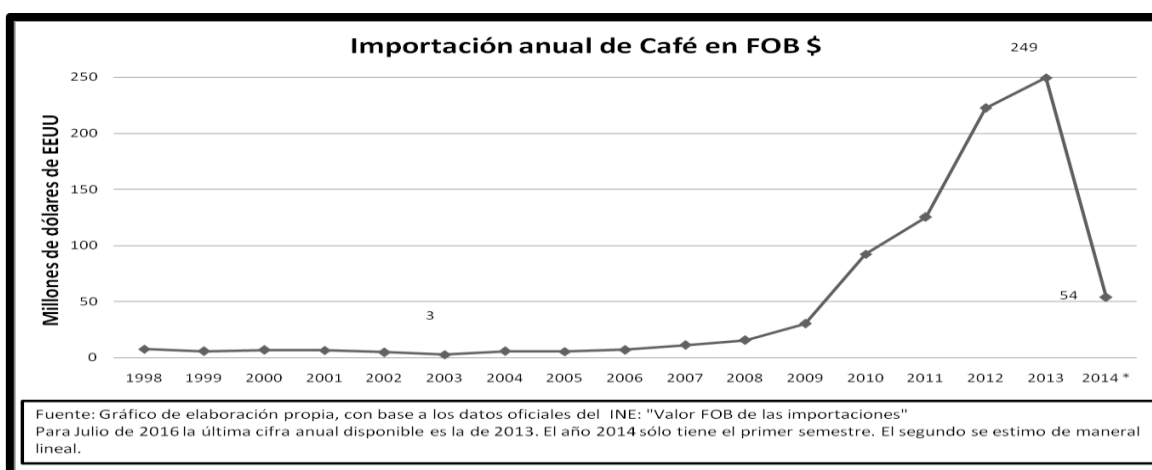
El corazón del fraude en la importación

Las importaciones que hemos llamado “fraudulentas”, forman parte del principal motor de la exportación de la renta petrolera. En muchos trabajos se ha explicado

que el enorme auge importador tiene que tener relación con una gran cantidad de bienes importados que deberían pulular en los anaqueles²⁹⁸. Dicha oferta de mercancías debería hacer bajar los precios de la mercadería en general. Sin embargo ha sucedido exactamente lo contrario.

Uno de los rubros más importantes de la mesa del venezolano es el café. Dicho bien aumentó su importación aunque precisamente había hasta hace pocos años excedente y exportación. Vemos que la importación de café se incrementó en 8.200 %. Lo más fraudulento del asunto, es que el propio BCV explicó que para enero de 2014, el índice de escasez de café había llegado al 94 %. Desgraciadamente, a la fecha (2019), el INE venezolano no ha actualizada la data correspondiente a la importación por rubros.

Gráfico N° 63



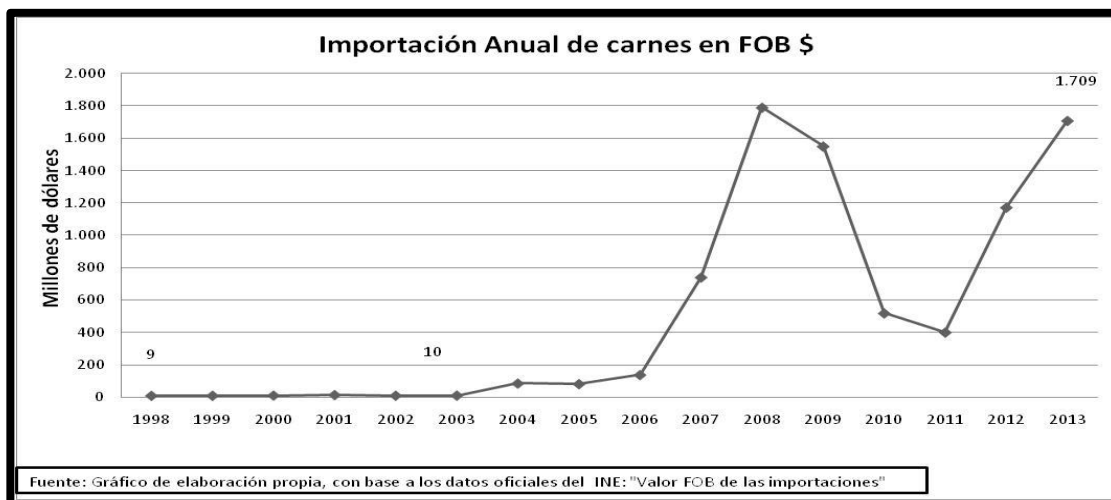
El caso de la carne es arquetípico. El aumento de la importación de carnes (FOB) para el período 2003 – 2013, fue de 17.810 %. Si, más de 17 mil por ciento. Lo “asombroso” es que el consumo nacional promedio de carne disminuyó en 22 % para ese mismo período²⁹⁹. De sólo importar 10 millones de dólares anuales, se

²⁹⁸ SUTHERLAND, M. (2016). “Crítica a la política económica del “socialismo del siglo XXI”: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales.” *Estudios Latinoamericanos* (38), 39-63.

²⁹⁹ SUTHERLAND, M. (24 de agosto de 2014). *Sin Permiso*. Obtenido de <http://www.sinpermiso.info/sites/default/files/textos/carne.pdf>

pasó a importar más de 1700 millones de dólares. Ni hablar que la carne lleva meses sin hallarse de manera regular en los mercados³⁰⁰.

Gráfico N° 64



La relación entre las importaciones físicas totales y su costo

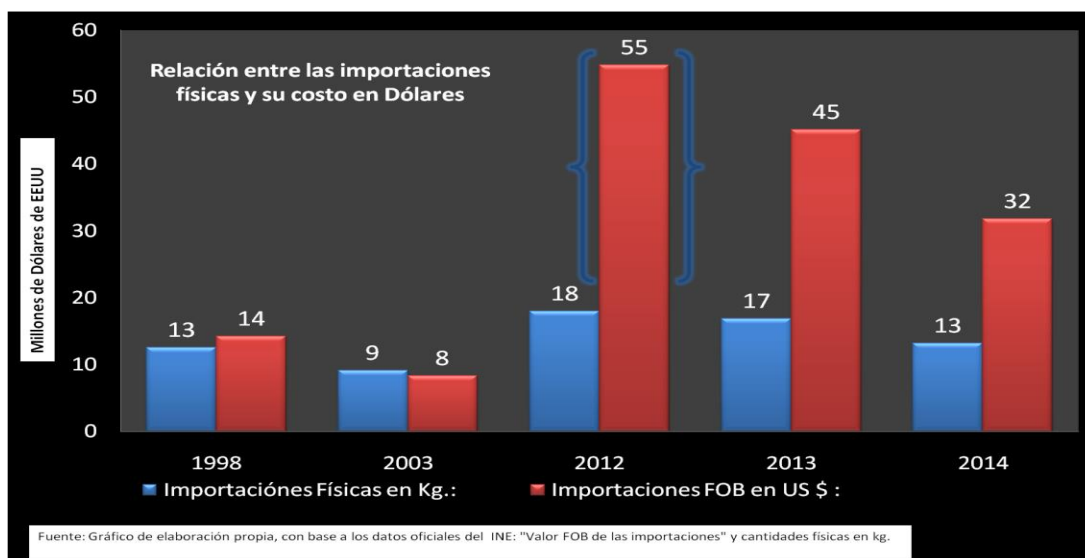
Vamos a ver directamente una comparativa formal de las importaciones FOB y sus volúmenes físicos. Partiendo de una relación en la cual en 1998 y 2003 pagábamos alrededor de 1 dólar por cada kilo de mercancía importada, hemos pasado a una relación en la que cada kilo "supuestamente" nos cuesta el cuádruple. Es decir, la presuntamente artificial distorsión en las importaciones nos parece indicar que cerca del 70 % de las mercancías (atendiendo a su relación previa: peso/valor) jamás llegaron a Venezuela. Más preocupante aún son las centenas de denuncias que alertan lo frecuente que es ver contenedores de mercancías importadas llenos de basura, piedras y chatarra, que se hacen pasar en aduana como verdadera mercancía importada.

Son famosas las denuncias de importaciones de "supuestas" máquinas de cortar césped de 12 mil dólares y de máquinas para procesar pollos de 2 millones de dólares; cuando la gendarmería aduanal revisó el contenedor sólo vieron

³⁰⁰ MEJÍAS, M. (22 de Febrero de 2015). «Advierten escasez de carne consecuencia de los bajos precios que fijó la Sundde». *EL venezolano News*, págs. 4-6.

herramientas oxidadas³⁰¹. Incluso una reconocida empresa de consultoría, *Ecoanalítica*, quien está totalmente alejada de una posición comunista anti-empresarial, calculó que de 2003 a 2012 fueron robados \$ 69.500 millones mediante importaciones fraudulentas³⁰². Las trampas han sido tan abundantes que los exportadores en una zona de libre comercio en Panamá facturaron \$1.400 millones de dólares en envíos a Venezuela. Sin embargo, funcionarios panameños aseguran que de esa cantidad \$937 millones fueron un fraude: la compañías facturaban productos inexistentes. En otro de los casos documentados, una compañía que importaba equipo agrícola declaró el costo de una máquina para desgranar mazorcas en \$ 477.750, cuando su verdadero precio es de unos \$ 2.900 dólares³⁰³.

Gráfico N° 65



9. Competitividad de las empresas exportadoras peruanas 1998-2018

El auge de las exportaciones de empresas peruanas hacia Venezuela, que presenta un incremento de 963% para el período 2003-2012, no correspondió propiamente a un auge particular de la industria peruana, respondió, más bien,

³⁰¹ NEUMAN, W., & TORRES, P. (5 de 6 de 2015). "Importadores malversan millones de dólares en Venezuela y hunden su economía". *NY Times*. Obtenido de <http://www.nytimes.com/2015/05/06/universal/es/importadores-malversan-millones-en-venezuela-y-hunden-la-economia.html? r=0>

³⁰² Ídem.

³⁰³ Ídem.

a las distorsiones macroeconómicas de Venezuela, que ya hemos explicado en los acápite precedentes, los cuales sentaron las bases para su posterior ruina económica.

Pasar de exportar USD 110 millones el año 2000 a USD 1.212 millones el año 2012, trajo consigo enormes beneficios para diversas empresas peruanas que lograron colocar sus productos con muy buena ventaja, sin embargo, estimamos que este fenómeno no se produjo necesariamente gracias a un auge tecnológico o competitivo de la industria peruana, pese a que debe reconocerse que el Perú ha avanzado de manera significativa en los últimos años en terminos de competitividad empresarial.

De acuerdo con el “Doing Business Index” del Banco Mundial, indicador que mide el grado de facilidad para hacer negocios en un país, en otras palabras, el ambiente empresarial necesario para hacer empresas competitivas, ubica al Perú en el puesto 68, relativamente cerca de países como México (54) y Chile (56), que gozan de importantes avances industriales y cuentan con volúmenes significativos de exportaciones.

Cuadro N ° 35

Indice Doing Business 2019		
Puesto	País	Puntos EODB
1	Nueva Zelanda	86,59
2	Singapur	85,24
3	Dinamarca	84,64
4	Hong Kong	84,22
5	Republica de Korea	84,14
6	Georgia	83,28
7	Noruega	82,95
8	Estados Unidos	82,75
9	Reino Unido	82,65
54	Mexico	72,09
56	Chile	71,81
65	Colombia	69,24
68	Perú	68,83
95	Uruguay	62,6
109	Brasil	60,01
119	Argentina	58,8
188	Venezuela	30,61

Clasificación para 190 países.

Fuente: Elaboración propia con datos del Doing Business / The World Bank, 2019.

La posición alcanzada por el Perú en los últimos años es muy positiva, considerando que hace algunos años se encontraba rondando el puesto 100, aunque queda todavía mucho por mejorar. En el caso de Venezuela, ocupa el antepenúltimo lugar de la lista en el lugar 188, mostrándose como una nación hostil a la inversión empresarial.

Las facilidades regulatorias y la defensa de la propiedad privada, son reflejadas en el índice construido por el Banco Mundial, que debería mostrar una correlación positiva entre este índice y el crecimiento económico.

Las empresas peruanas han tenido una interesante expansión en cuanto a su cantidad. No obstante, una cantidad tan elevada de empresas está en dirección inversamente proporcional a su escala, es decir, a su tamaño. Una cantidad grande de empresas, más de 2,6 millones, de acuerdo al INEI, indica que casi todas son pequeñas empresas; disminuyendo su poder competitivo en comparación con empresas cuya escala de capital es adecuada no sólo para el mercado local, sino para competir en el mercado latinoamericano y global. La existencia de 207 mil empresas en el sector manufacturero luce como demasiado elevada, diluyendo, de alguna forma, el potencial que una centralización y concentración industrial pudiera ofrecer. También es llamativo que cerca del 80% de las empresas estén dedicadas al área de servicios, asemejándose a una economía que ha pasado por procesos industriales que desembocan en servicios fundamentalmente tecnológicos, que en el Perú no son precisamente abundantes.

Cuadro N° 36

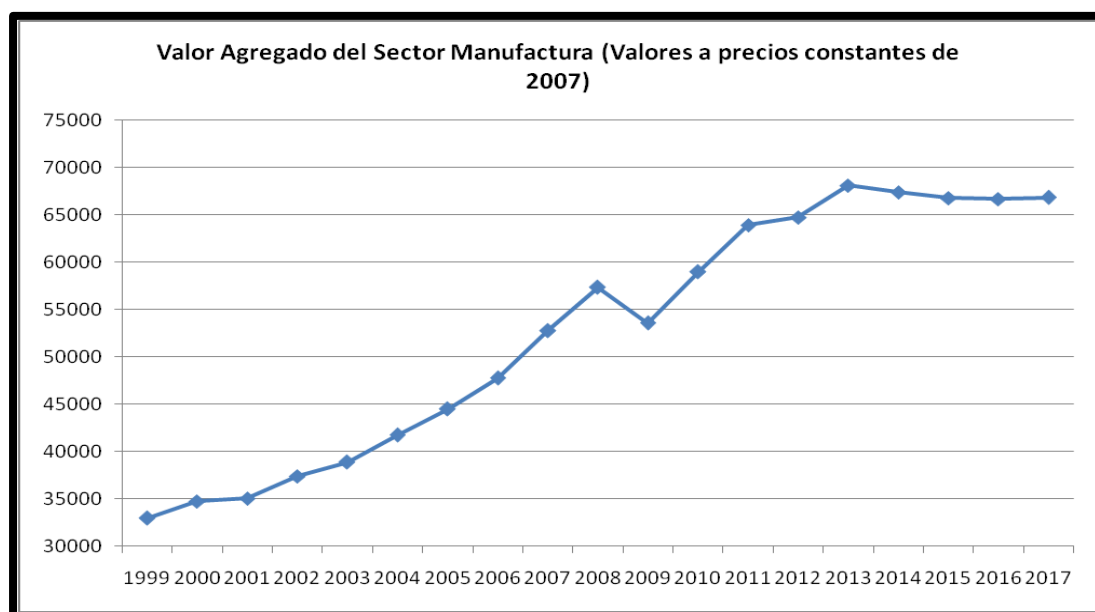
EMPRESAS DEL PERÚ SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA II TRIMESTRE 2019	Cantidad	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	42.808	2%
Explotación de minas y canteras	16.568	1%
Industrias manufactureras	207.611	8%
Construcción	83.919	3%
Venta y reparación de vehículos	74.225	3%
Comercio al mayor	254.916	10%
Comercio al por menor	825.795	31%
Transporte y almacenamiento	163.822	6%
Actividades de alojamiento	28.157	1%
Actividades de servicio de comida y bebidas	215.554	8%
Información y comunicaciones	56.276	2%
Servicios prestados a empresas	263.431	10%
Salones de belleza	39.222	1%
Otros servicios	390.636	15%
Total	2.662.940	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

La industria peruana viene creciendo de manera sostenida desde el año 2000, con excepción de los años: 2010 y 2014 al 2016. Las exportaciones hacia Venezuela se consolidaron el periodo auge (2002-2012), constituyéndose una ventana de negocios interesante y muy lucrativa. El mercado venezolano se pierde, a partir del año 2014, cuando inicia el fin del súper ciclo de materias primas, que coincide con el comienzo de la crisis económica venezolana. La pérdida del mercado venezolano obligó a los exportadores peruanos a buscar nichos alternativos, sin embargo, la recolocación de las mercancías en nuevos compradores no es un proceso sencillo ni inmediato. Para suplir a los compradores venezolanos, se viene apostando por expandir los negocios con una mirada al mercado intraregional.

Otro dato relevante, es el notorio incremento en el valor agregado en la manufactura peruana. Entre el 2000 y el 2013 hubo una duplicación en este importante sector, motor del crecimiento de cualquier economía. No obstante, creemos que esto no justifica el extraordinario auge exportador hacia Venezuela; que desde 2013 viene experimentado un sostenido descenso.

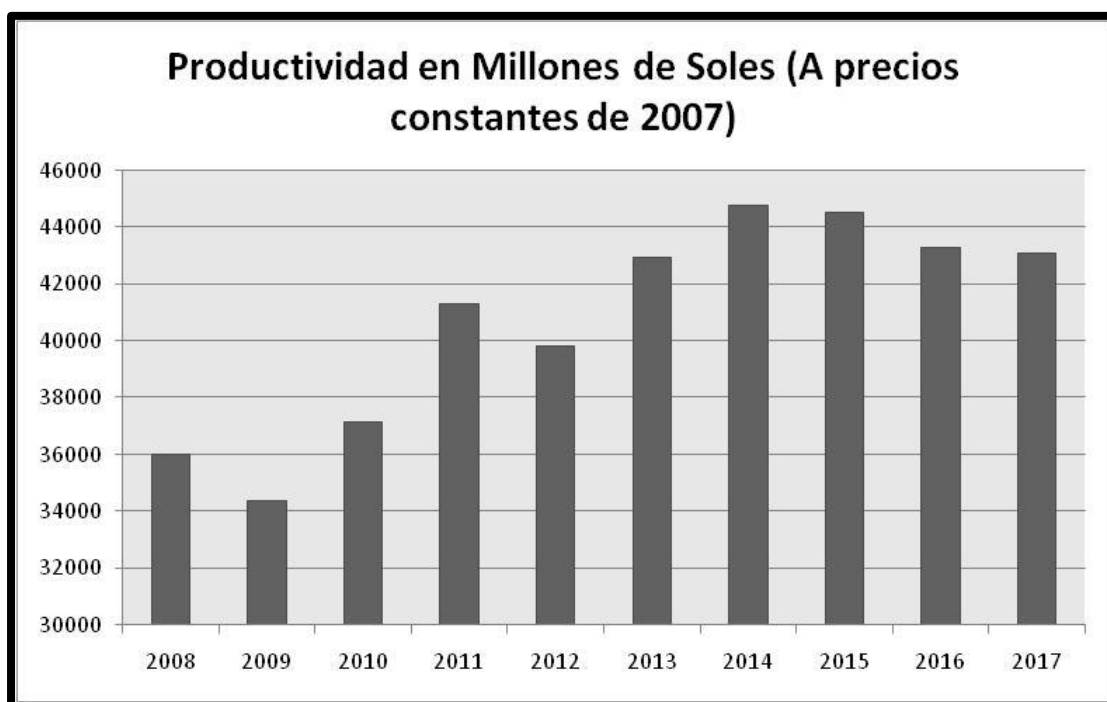
Gráfico N° 66



Fuente: Elaboración propia con datos Banco Central de la República del Perú (BCRP)

En lo que se refiere a la productividad en el trabajo manufacturero, corazón del proceso industrial de una nación; la productividad del trabajo en la industria peruana ha crecido en casi 30 % entre 2009 y 2014, año en el alcanzó su pico histórico. Lamentablemente, el INEI no dispone de estadísticas previas a 2009, en lo que concierne al personal obrero ocupado en la actividad manufacturera, sin embargo, se pudo construir el indicador para el período 2008-2017. La productividad ha crecido de manera muy importante, sin embargo desde 2014 viene disminuyendo, y la dinámica incremental parece haber cesado. Es menester notar que el gran crecimiento en este indicador, no puede por sí mismo explicar el auge de más 900% de las exportaciones peruanas a Venezuela, ni mucho menos su drástica caída.

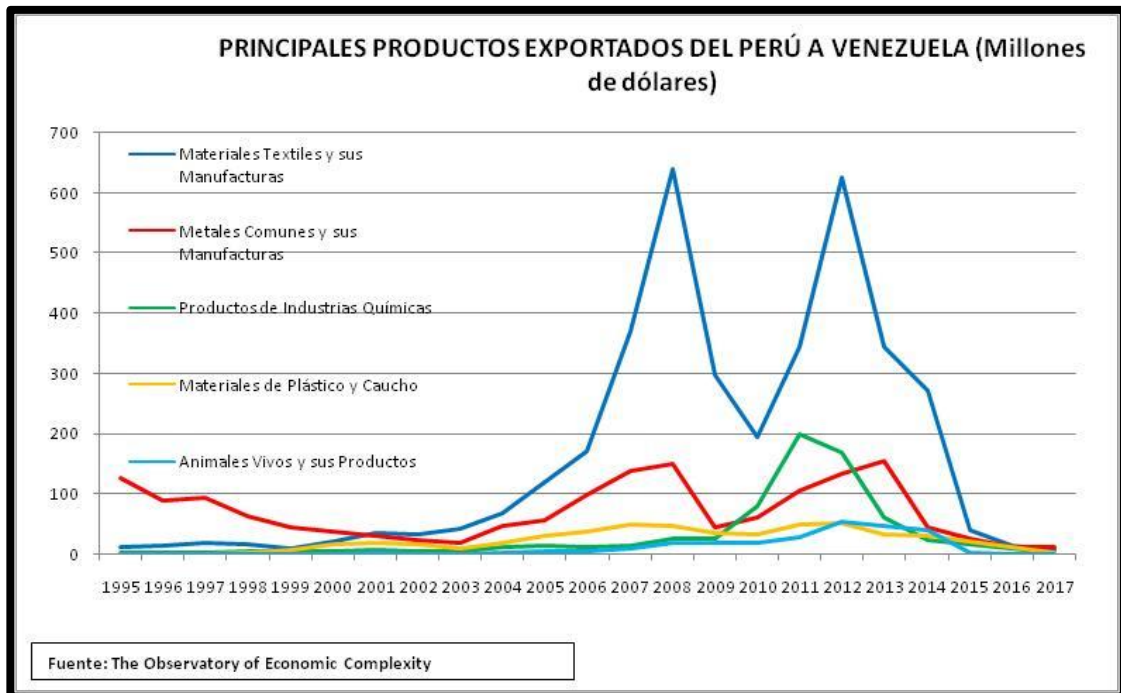
Gráfico N° 67



Fuente: Elaboración propia con datos del BCRP e INEI

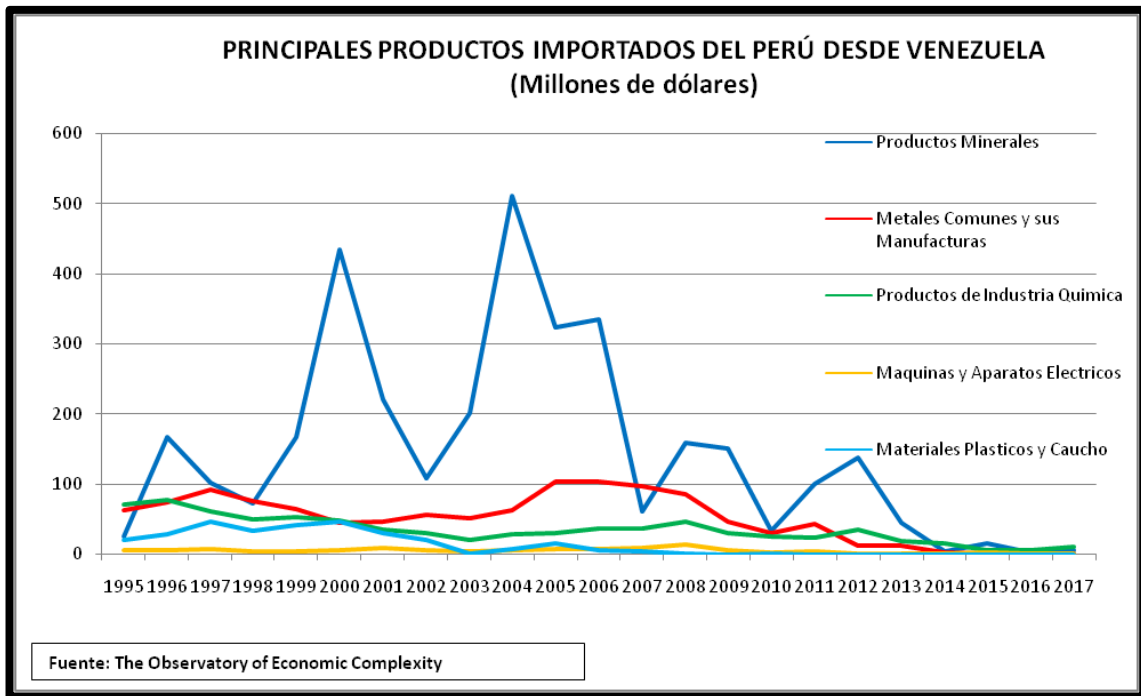
Analizando con mayor detalle la composición de la canasta de exportación de Perú hacia Venezuela, se puede notar que destacan cinco rubros fundamentales que ocupan cerca del 60 % de los productos totales exportados. En primer lugar, se encuentra la exportación de materiales textiles, en los años de máxima exportación peruana (2008 y 2012) se rebasaron los 600 millones de dólares anuales, para luego caer estrepitosamente a menos de 7 millones de dólares, un descenso de 98,91 % en el breve período 2012-2017, una verdadera destrucción de la exportación que causó graves inconvenientes a muchos exportadores que contaban con la continuidad de dicho negocio. En segundo lugar, se ubican los productos de la industria química y metales comunes con sus manufacturas. Por ello, puede decirse que básicamente se exportaron bienes manufacturados, por ende, se eligió estudiar detenidamente el sector manufacturero en Perú y buscar cambios fundamentales que tratasen de explicar lo sucedido en la balanza comercial. En cuarto lugar en importancia se ubica la exportación de plástico y caucho. En quinto la exportación de animales vivos y sus productos.

Gráfico N° 68



Otro dato no menor es la cantidad de empresas peruanas que importaban mercancías desde Venezuela. Obviamente, el producto principal lo representan los productos minerales, que formaban parte de muchos insumos para la producción industrial peruana y que eran vendidos a precios sumamente competitivos en el mercado. Metales y productos de la acería es el segundo rubro en importancia de lo importado. Ello fundamentalmente venía del complejo siderúrgico de SIDOR, al sur de Venezuela; complejo que fuera devastado por la crisis económica que asola a ese país; privando de insumos importantes a empresas peruanas, que ahora deben importar esas mercancías, probablemente a precios mayores. En tercer lugar se ubican productos de la industria química, en cuarto lugar máquinas y aparatos eléctricos y en último lugar caucho y plástico. La importación de Venezuela de productos minerales (petróleo entre otros) a Perú cayó en 99 %, entre los años 2000-2017, destrucción industrial que dejó a muchas empresas peruanas sin un importante proveedor.

Gráfico N° 69



CONCLUSIONES

- No se ha encontrado estudios previos sobre la relación comercial bilateral Perú – Venezuela y la naturaleza del comercio exterior bilateral realizado en estos últimos años. Los trabajos se centran en el proceso político bolivariano.
- La salida de Venezuela de la CAN parecía que frenaría el comercio bilateral, sin embargo, ocurrió lo contrario. Pocos meses después de su salida, la balanza de pagos bilateral alcanzaba records históricos.
- La relación comercial bilateral ha atravesado por dos momentos en el periodo 1998-2018: un primer momento (1998-2006), favorable para Venezuela, y un segundo momento, entre (2007-2018) donde ocurre un cambio de tendencia y la balanza comercial se vuelve favorable para el Perú.
- El periodo de auge de la relación comercial bilateral (2002-2012) coincide con el incremento de los precios del petróleo y la renta petrolera venezolana. El comercio exterior bilateral muestra un punto de inflexión el año 2013, donde la intensidad del intercambio inicia un proceso de decrecimiento que la lleva a mínimos históricos; punto de inflexión que coincide con el fin del súper ciclo de materias primas (1999-2014).
- En los años 2008, y 2012 y 201 se alcanzaron los superávits records para las empresas peruanas, al lograr valores de USD 740 millones, USD 1.003 millones y USD 700 millones, respectivamente.
- Los continuos superávits del Perú, permitieron una expansión considerable de muchas empresas peruanas asociadas con textiles y manufacturas no tecnológicas, reflejándose en mayores índices de valor agregado bruto y un crecimiento notable del área.
- El auge exportador de empresas peruanas al Perú se habría debido a factores exógenos a nuestra producción. Es decir, a factores asociados con

la situación de la expansión de la renta petrolera en Venezuela, producto de la subida de los precios del petróleo.

- La subida de los precios, en un momento decuplicó sus valores iniciales e hizo que Venezuela estallara un “boom rentístico”, que la llevó a importar cantidades muy importantes de mercancías del exterior, aprovechando la sobrevaluación del tipo de cambio del Bolívar, que abarataba todo tipo de importaciones.
- Las importaciones se multiplicaron por cinco, en el clímax rentístico, y muchas empresas peruanas se vieron muy recompensadas por esta acción, que finalmente traspasaba la renta petrolera del estado venezolano a las empresas peruanas.
- La importación de empresas peruanas empezó a verse afectada por la ruina de miles de empresas venezolanas, que las forzó a buscar otros proveedores de insumos industriales, que posiblemente vendían a mayores precios.
- La forma en la cual se expandió la exportación, presumía estar ante la presencia de una burbuja.
- La caída del 98% en las exportaciones de Perú a Venezuela (2013-2018) liquidó todos los planes y proyectos de inversión y exportación que existía entre ambos países, tomando por sorpresa a los empresarios peruanos y venezolanos.
- Importantes inversiones en ampliación de planta y capacidad productiva quedaron en el aire y muchos empresarios que vendieron mercancías a Venezuela no pudieron cobrar importantes deudas que el gobierno venezolano no quiere reconocer del todo.
- La profundización de estudios relativos al comercio bilateral, permitirá tener la posibilidad de poder generar alertas tempranas que puedan prever estos

fenómenos económicos tan inusuales, que causan pérdidas al patrimoniales a los agentes económicos de Perú y Venezuela.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

BAPTISTA, ASDRUBAL. *“Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”*. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010.

FREIJE, S. *“Distribución y Redistribución del Ingreso en Venezuela”*. América latina hoy: Revista de ciencias sociales, Caracas, 2008.

SUTHERLAND, MANUEL. *“2016: La peor de las crisis económicas, causas, medidas y crónica de una ruina anunciada”*. Asociación Latinoamericana de Economía Marxista (ALEM)-Centro de Investigación y Formación Obrera (CIFO). 17 de febrero de 2016.

SUTHERLAND, Manuel (2016), *“Crítica a la política económica del “socialismo del siglo XXI”: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales.”* Estudios Latinoamericanos (38).

FREIJE, S. *“Distribución y Redistribución del Ingreso en Venezuela”*. América latina hoy: Revista de ciencias sociales, Caracas, 2008.

GIDDENS, Anthony. *“Un mundo desbocado: los efectos de la globalización en nuestras vidas”*. Taurus, Buenos Aires, 1999.

SMITH, Steve y BAYLIS, John. *“The Globalization of World Politics: An introduction to International Relations”*. Oxford University Press, Oxford, 1997.

DEL PRADO, Josefina. *“Globalización, Interdependencia e Integración”*. Revista y Sociedad N° 24 de la PUPC, Lima, 24 de abril de 2005.

STIGLITZ, Joseph. *“El Malestar de la Globalización”*. Taurus, Buenos Aires, 2002.

OMAN, Charles. *“Los Desafíos Políticos. Globalización y Regionalización”*. Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1996.

MATHEWS, Jessica. *“Cambio de Poder”*. Revista Foreign Affairs español, enero-febrero 1997.

KEOHANE, Robert y NYE, Joseph. *“Poder e Interdependencia: La política mundial en transición”*. Grupo Editor Latinoamericano (GEL), Buenos Aires, 1988.

KEOHANE, Robert y NYE, Joseph. *“Globalization: What's New, What Not”* (and So What). Revista Foreign Policy, primavera 2000.

MINDREAU, Manuel. *“Introducción a la teoría de las relaciones internacionales”*. Universidad del Pacífico, Lima, 2001.

SAN MARTIN, Alejandro. *“Relaciones Internacionales: Estrategia, Sistema, Poder, Conflicto, Integración y Dependencia”*. Maradentro Editores, Lima, 1987.

DOUGHERTY, James y PFALTZGRAFF, Robert. *“Teorías en Pugna de las Relaciones Internacionales”*. Grupo Editor Latinoamericano (GEL), Buenos Aires, 1993.

BAJO RUBIO, OSCAR. *“Teorías del Comercio Internacional”*. Antoni Bosch, Barcelona, 1991.

BAJO RUBIO, OSCAR. *“Teorías del comercio internacional: una panorámica”*. Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía, Nº 36, 1996.

MALDONADO LIRA, Héctor. *“30 años de Integración Andina. Balance y Perspectivas”*. Secretaria General de la Comunidad Andina, mayo 1999, Lima.

MONCAYO, Edgar. *“Las relaciones internacionales de la Comunidad Andina: Entre a Globalización y el Regionalismo Abierto”*. Secretaría General, 1999, Lima.

BAYER, Kurt. *“Disruption in Global Economic Governance”*. Background Paper. Emerging Markets Forum. Tokyo, Japan. October 28-30, 2018.

GARCIA, D. *“Las Teorías del Comercio Internacional”*. 11 de Junio de 2018. EALDE Business School.

BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. *“Firms in International Trade”*. Journal of Economic Perspectives 21, 3, 2007.

BAPTISTA, ASDRUBAL. *“Teoría Económica del Capitalismo Rentístico”*. Banco Central de Venezuela, Caracas, 2010.

BAPTISTA, ASDRUBAL. “El capitalismo rentístico. Elementos cuantitativos de la economía venezolana”. Cuadernos del CENDES, Año 22, N° 60, Tercera Época, Setiembre-Diciembre.

IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008.

PORTER, Michael. *“La Ventaja Competitiva de las Naciones”*. Harvard Business Review América Latina, Noviembre 2007.

SUTHERLAND, MANUEL. *“Crítica a la política económica del “socialismo del siglo XXI”: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales”*. Revista de Estudios Latinoamericanos N° 38, julio-diciembre 2019, México D.F.

KRUGMAN, Paul & WELLS, Robin. *“Macroeconomía: Introducción a la Economía”*. Editorial Reverte, Barcelona, España, 2006.

IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008.

ALARCO TOSONI, GERMAN. Op. cit. pp. 29.

IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008.

IÑIGO CARRERA, JUAN. *“Conocer El Capital hoy. Usar críticamente El Capital”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires.

IÑIGO CARRERA, JUAN. *“El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”*. Editora Imago Mundi, Buenos Aires, 2008.

DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (DRAE)

INTERNET

ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU. *“Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”*.

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=171&Itemid=190

ENTREVISTA A HEINZ DIETERICH. *“En Venezuela se han creado condiciones para construir el Socialismo del Siglo XXI”*. Kaos en la Red. 3 de enero de 2007.

https://web.archive.org/web/20110520094850/http://www.kaosenlared.net/noticia.php?id_noticia=28818

BBC NEWS MUNDO. *“Cuáles son los países con mayores reservas de petróleo y por qué esto no siempre es señal de riqueza”*. 1 de abril de 2019.

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-47748488>

CAN. “*Secretaría General de la CAN recibió comunicación oficial de retiro de Venezuela*”. Sección Notas de Prensa. 22 de abril de 2006.

<http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=1903&accion=detalle&cat=NP&title=secretaria-general-de-la-can-recibio-comunicacion-oficial-de-retiro-de-venezuela>

CAIXA BANK RESEARCH. “*¿Ha llegado el fin del súper ciclo de materias primas?*”. Informe Mensual, 9 de junio de 2015.

<http://www.caixabankresearch.com/ha-llegado-el-fin-del-super ciclo-de-las-materias-primas>

PORTO, Julián Pérez Porto y MERINO, María. “*Definición de relaciones internacionales*”. Publicado: 2008. Actualizado: 2012.

<https://definicion.de/relaciones-internacionales/>

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). “*Globalization: A Brief Overview*”. May, 2008.

<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/pdf/053008.pdf>

RODRIK, Dani. Entrevista brindada al diario económico “El Confidencial” de España, con motivo de la publicación de su último libro “*Hablemos claro sobre el Comercio Mundial. Ideas para una globalización inteligente*”. 1 de diciembre de 2018.

https://www.elconfidencial.com/economia/2018-12-01/dani-rodrik-entrevista-globalizacion-trilema_1674846/

HERRERA VEGAS, Jorge Hugo. “*El mito del Interés Nacional*”. Comunicación privada del Embajador Jorge Hugo Herrera Vegas, en la sesión privada del Instituto de Política Internacional, en 3 de julio de 2014, Buenos Aires, Argentina.

<https://www.ancmyp.org.ar/user/files/HerreraVegas.I.14.pdf>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC). “*La Ronda de Doha*”.

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL). *“El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”*. Santiago de Chile, 1994, p. 12.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2140/1/S9481108_es.pdf

ECONOMIPEDIA.

<https://economipedia.com/>

VELETANGA, Gabriela. *“Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith”*. Economía y Finanzas Internacionales. Pontificia Universidad Católica del Perú.

<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>

CENTRO EUROPEO DE POSGRADO (CEUPE). *“El Modelo Heckscher-Ohlin”*.

<https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>

QUIROZ, Luis. *“Fundamentos del modelo económico H-0 (Modelo Heckscher-Ohlin)”*. Blog de Economía y Finanzas Internacionales. Pontificia Universidad Católica del Perú.

<http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-model-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>

BALDWIN, R. y FORSLID, R. *“Trade Liberalization with Heterogeneous Firms”*. CEPR Discussion Paper, número 4635, Londres, 2004, p 2.

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=621548&rec=1&srcabs=771487&pos=2

BERNARD, A. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. *“Comparative Advantage and Heterogeneous Firms”*. Review of Economic Studies, 74, 1, 2007, p. 31-66.

<http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/HOHETRestud2007.pdf>

BALDWIN, R. y FORSLID, R. *“Trade Liberalization with Heterogeneous Firms”*. CEPR Discussion Paper, Nº 4635, Londres, 2004, p. 2.

<http://revistas.unam.mx/index.php/rel/article/view/57456>

SUTHERLAND, MANUEL. *“2016: La peor de las crisis económicas, causas, medidas y crónica de una ruina anunciada”*. Asociación Latinoamericana de Economía Marxista (ALEM)-Centro de Investigación y Formación Obrera (CIFO). 17 de febrero de 2016.

<https://alemcifo.wordpress.com/2016/02/17/2016-la-peor-de-las-crisis-economicas-causas-medidas-y-cronica-de-una-ruina-anunciada/>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *“IV Censo Económico 2007-2008. Primeros Resultados”*. Caracas, 2010.

<http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/IVCensoEconomico/pdf/InformeIVCE.pdf>

CARABALLO POU, MARIA DE LOS ÁNEGELES. *“Salarios, productividad y empleo: la hipótesis de los salarios de eficiencia”*. Cuadernos de Estudios Empresariales, Número 6, 1996, pp. 105-128.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=164254>

DE GREGORIO, JOSE. *“Acumulación de Reservas Internacionales en Economías Emergentes”*. Cuadernos de Economía, Vol.30, Nº 55, 2011, pp. 77-89.

https://issuu.com/cuad.eco/docs/revista_cuadernos_de_economia_a_55

BETTY, AGANANI, & AMAIA, IZA. *“Growth in an oil abundant economy: the case of Venezuela”*. Journal of Applied Economics, 14:1, 2011, pp. 61-79.

<https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1016/S1514-0326%2811%2960005-6?needAccess=true>

MOMMER, BERNARD. *“Petróleo Global y Estado Nacional”*. Caracas, 2003.

<https://es.scribd.com/doc/80004891/2003-Petroleo-global-y-Estado-nacional-Bernard-Mommer>

MOMMER, BERNARD. *“La cuestión petrolera”*. Ediplus, Caracas, 2008.

<http://www.pdvsa.com/images/pdf/publicaciones/libros/lacuestionpetrolera.pdf>

BAJO RUBIO, OSCAR. *“Teorías del comercio internacional: una panorámica”*.
Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía, N° 36, 1996, pp. 24-25.
<http://www.economia48.com/spa/d/localizacion-teoria-de-la/localizacion-teoria-de-la.htm>

ANEXO

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “AUGE Y CAIDA DEL COMERCIO PERUANO-VENEZOLANO DURANTE LA REVOLUCION BOLIVARIANA. ANÁLISIS DE LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE PERÚ Y VENEZUELA 1998-2018”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES / INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>GENERAL</p> <p>¿Cuales han sido las causas objetivas y subjetivas determinantes del auge y caída los indicadores del comercio exterior bilateral que reflejan las balanzas de pagos de Perú y Venezuela en el periodo 1998-2018?.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>1.- ¿Qué sectores exportadores nacionales se vieron beneficiados por el auge y posteriormente afectados por la caída del comercio exterior peruano-venezolano?.</p> <p>2.- ¿Qué otros efectos ha traído la contracción de la relación comercial bilateral?</p>	<p>GENERAL</p> <p>Analizar el comportamiento de la relación comercial entre Perú y Venezuela durante el período 1998-2018, con el propósito de hallar las determinaciones objetivas y subjetivas que hayan generado los cambios más significativos en la evolución de principales indicadores económicos relativos al comercio exterior bilateral.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <p>1.- Construir indicadores que den cuenta del contenido específico del comercio bilateral entre Perú y Venezuela en el periodo 1998-2018.</p> <p>2.- Levantar data estadística relativa</p>	<p>GENERAL</p> <p>“El auge de la relación comercial de Perú con Venezuela no se debió necesariamente a una mejora específica en la capacidad productiva y de competitividad de las empresas peruanas, sino al incremento de la renta petrolera venezolana durante el último super ciclo de precio altos de materias primas (1999-2014), a la sobrevaluación de su moneda (Bolívar) y a la excesiva emisión monetaria inorgánica, todo lo cual terminó hipertrofiando el comercio exterior bilateral, siendo el Perú el mayor beneficiado.”</p> <p>ESPECÍFICAS</p> <p>1.- La competitividad de las empresas peruanas ha mejorado en los</p>	<p>VARIABLE Y</p> <p>Comercio exterior peruano-venezolano (1998-2018)</p> <p>VARIABLE X</p> <p>Renta Petrolera de Venezuela</p> <p>Productividad del Trabajo Industrial del sector hidrocarburos venezolano</p> <p>Políticas Económicas y Comerciales aplicadas en Perú y Venezuela</p> <p>Competitividad de las empresas exportadoras peruanas</p>	<p>1. Estudio de las políticas económicas del Perú y Venezuela, particularmente las que regularon su comercio exterior bilateral en el periodo 1998-2018.</p> <p>2. Análisis de la evolución del régimen comercial bilateral entre Perú y Venezuela, primero en el marco del régimen comunitario de la Comunidad Andina (1998-2011) y posteriormente por el “Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”, suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela; y vigente desde el 1 de agosto de 2013, de acuerdo a los dispuesto en el Decreto Supremo N° 010-2013-MINCETUR.</p> <p>3. Estudio de la variación de la renta petrolera venezolana durante el periodo 1998-2018 y su impacto en la balanza de pagos, especialmente la balanza comercial bilateral.</p> <p>-----</p> <p>1. Evaluación de los principales indicadores macroeconómicos del Perú y Venezuela en el período 1998-2018:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto Interno Bruto - Reservas Internacionales Netas - Balanza de Pagos - Balanza Comercial - Exportaciones - Importaciones - Tipo de Cambio - Términos de Intercambio - Salario Real 	<p>DISEÑO METODOLÓGICO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Correlacional - Multivariable <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exploratoria - Transversal - No Experimental <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuantitativo - Explicativo - Descriptivo <p>INSTRUMENTOS DE RECOJO DE INFORMACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lecturas - Entrevistas - Encuestas - Análisis data estadística oficial comercio Perú y Venezuela periodo (1998-2018)

	<p>a los principales rubros que se intercambiaron entre los dos países durante el periodo seleccionado, midiendo la magnitud de sus variaciones.</p> <p>3.- Explicar las causas determinantes probables (sobreevaluación del tipo de cambio, tasa de interés real negativa) que cambiaron drásticamente la tendencia histórica que tenía la balanza comercial entre los dos países estudiados.</p> <p>4.- Identificar las medidas de carácter político, económico, comercial y/o jurídico que tuvieron impacto directo en las significativas variaciones experimentadas en los indicadores comerciales entre los dos países, que incluya la realización de un breve resumen de</p>	<p>últimos años, sin embargo, no es la causa principal del significativo incremento de las exportaciones de productos peruanos a Venezuela en el periodo materia del presente estudio.</p> <p>2.- El incremento de la renta petrolera venezolana, que le permitió sostener su dinámica importadora durante el periodo de estudio, se debió al significativo incremento del precio del barril de petróleo (2003-2008), y no a un aumento en la productividad del trabajo en el sector de hidrocarburos venezolano.</p> <p>3.- La política monetaria venezolana se basó en sostener una constante sobreevaluación de la moneda local, aumentando de manera artificial el poder de compra del Bolívar, abaratando las importaciones provenientes del Perú.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Productividad del Trabajo Industrial - Renta Petrolera - Emisión Suplementaria/Inorgánica - Competitividad de las empresas exportadoras 	
--	--	---	--	--	--

	<p>sus ámbitos económicos generales.</p> <p>5.- Definir conceptualmente los indicadores estadístico-económicos que explican el comercio exterior peruano venezolano, comercio internacional, balanza de pagos, importaciones, política comercial, integración comercial, términos de intercambio y sobrevaluación del tipo de tipo de cambio, resevas internacionales.</p> <p>6.- Analizar el comportamiento de cada una de los indicadores mencionados, observando sus variaciones intertemporales, identificando sus líneas de tendencia y procurando explicaciones a sus comportamientos.</p> <p>7.- Obtener conclusiones con el propósito de elaborar</p>	<p>4.- Resulta improbable que las empresas peruanas puedan recuperar el nivel de exportaciones que mantuvieron hacia Venezuela durante el periodo del auge del comercio bilateral, habida cuenta que dicho auge se debió a una factor económico hexógeno de difícil reproducción en el corto plazo como fue el incremento del precio del petrolero, que estuvo acompañado de una política cambiaria insostenible en el mediano plazo, como fue la sobrevaloración del Bolívar.</p> <p>5.- La recuperación de la relación comercial entre Perú y Venezuela dependerá de la eliminación de las distorsiones económicas generadas por el modelo económico venezolano en el intercambio comercial bilateral, así como de una progresiva</p>			
--	---	---	--	--	--

	recomendaciones en materia de política económico-comercial, monetaria y fiscal, que puedan contribuir a la recuperación de la relación comercial entre Perú y Venezuela.	recuperación de la capacidad productiva de la economía venezolana.			
--	--	--	--	--	--