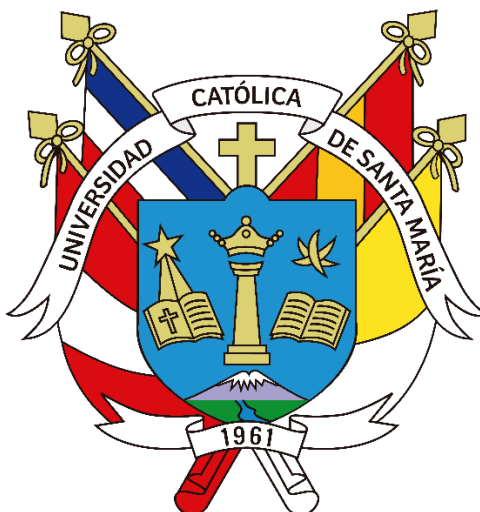


Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas
Escuela Profesional de Ciencia Política y Gobierno



La Política Comercial como Política Exterior: Razones detrás de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU.

Tesis presentada por el Bachiller:

Del Carpio Retamozo, Aaron Ubaldo

ORCID: 0000-0003-1927-416X

para optar el Título Profesional de Licenciado en Ciencia Política y Gobierno

Asesor:

Mg. Medina Rivas Plata, Anthony Rolando

ORCID: 0000-0002-5118-5477

Arequipa – Perú

2024

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CIENCIA POLITICA Y GOBIERNO

TITULACIÓN CON TESIS

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 21 de Marzo del 2024

Dictamen: 008988-C-EPCyG-2024

Visto el borrador del expediente 008988, presentado por:

2018221991 - DEL CARPIO RETAMOZO AARON UBALDO

Titulado:

**LA POLÍTICA COMERCIAL COMO POLÍTICA EXTERIOR: RAZONES DETRÁS DE LA FIRMA DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE PERÚ Y EE.UU.**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

**29517074 - ZEGARRA FLOREZ GERARDO
DICTAMINADOR**



**29629289 - RIVERA FLORES VICTOR ALFONSO
DICTAMINADOR**



**30564470 - ARIAS HUIZA YIGLIOLA GLENDA
DICTAMINADOR**



La Política Comercial como Política Exterior: Razones detrás de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU.

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.relat.s.org

Fuente de Internet

2%

2

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1%

3

repositorio.adp.edu.pe

Fuente de Internet

1%

4

qdoc.tips

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

DEDICATORIA

A todos ustedes que persiguen algo, comprométanse a hacerlo y no desistan nunca de ello.
Vivir correctamente es cumplir ese sueño



AGRADECIMIENTOS

Empezar a agradecer es un acto interminable, una deuda impagable, una misión inevitable que uno tiene hacia todo lo que le rodea, desde la hormiga más pequeña hasta el ser más querido que uno tenga. Siento una profunda frustración por no poder expresarme tanto como yo quisiera, ni ser tan preciso como la situación lo requiera. Sin embargo, no deja de ser absolutamente meritorio dar gracias a cada uno de los que me han ayudado a construir esto que late en mi pecho.

A mi madre Elizabeth, que me apoyo y me dio todo lo que soy ahora. Perdóname, madre, si en estas palabras soy muy escueto, si no sientes mi amor y eterno agradecimiento. Gracias por darme tu visión y enseñarme a ver el mundo de forma sensible y amable. Cada palabra, beso y abrazo, resuenan en mi cuando amo algo. Solo tú sabes lo que necesito cuando menos lo pido.

A mi padre Richard, hombre honrado que me enseñó a no fallar nunca, resistir siempre y dar todo. Gracias por enseñarme como se deben de ver las manos, ahora sé lo que significa trabajo. Cada platica tuya resuena en mi al momento de tomar decisiones, me enseñaste lo justo, lo correcto y lo honesto. Gracias por estar ahí cuando lo buscaba.

A mis hermanos, Lucero y Leonardo, que son quienes me dieron la motivación de hacer lo imposible cuando las fuerzas eran casi inexistentes. Valoro cada momento con ustedes, experiencias que no las pedí, pero me llenaran por siempre.

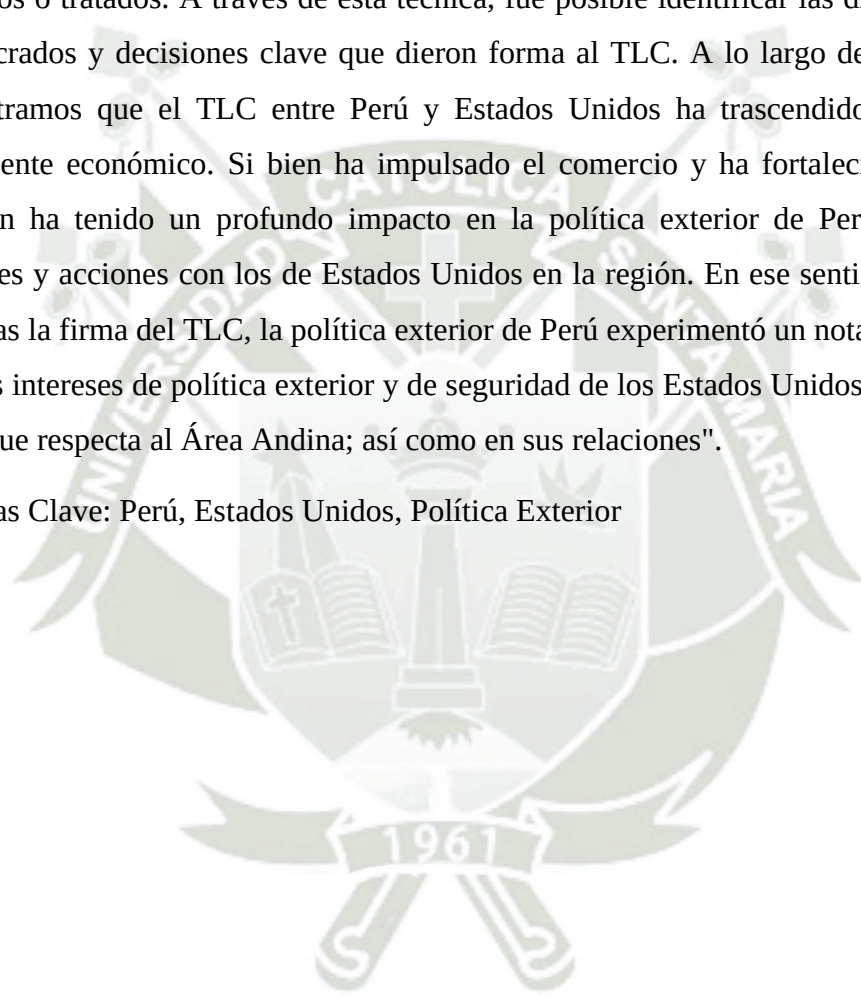
A mis amigos que alivianaron mis cargas para tener una vida mucho más ligera. Estrella, Mauricio, Anthony, Kevin, Luis y Gonzalo gracias a ustedes miraba la vida como una comedia y los problemas como granitos de arena.

Nunca me alcanzara la vida ni las hojas para dejar de expresar mi agradecimiento con cada una de las personas que me apoyaron a seguir adelante. A cada una de ellas, quiero decirles que las llevare siempre a donde vaya, que seguiré el camino de la grandeza que ustedes me vaticinaron y que cumpliré con cada una de las metas que alguna vez les he contado.

RESUMEN

La investigación llevada a cabo aborda en profundidad el Tratado de Libre Comercio (TLC) establecido entre Perú y Estados Unidos, poniendo especial énfasis en cómo este acuerdo ha influenciado la política exterior de Perú y las consecuencias que ha tenido en la economía nacional. Para llevar a cabo este análisis, se utilizó la técnica de 'Process Tracing', una herramienta que permite rastrear y entender en detalle el proceso de negociación y firma de acuerdos o tratados. A través de esta técnica, fue posible identificar las dinámicas, actores involucrados y decisiones clave que dieron forma al TLC. A lo largo de nuestro trabajo, demostramos que el TLC entre Perú y Estados Unidos ha trascendido más allá de lo meramente económico. Si bien ha impulsado el comercio y ha fortalecido la economía, también ha tenido un profundo impacto en la política exterior de Perú, alineando sus intereses y acciones con los de Estados Unidos en la región. En ese sentido, demostramos que, tras la firma del TLC, la política exterior de Perú experimentó un notable alineamiento con los intereses de política exterior y de seguridad de los Estados Unidos, particularmente en lo que respecta al Área Andina; así como en sus relaciones".

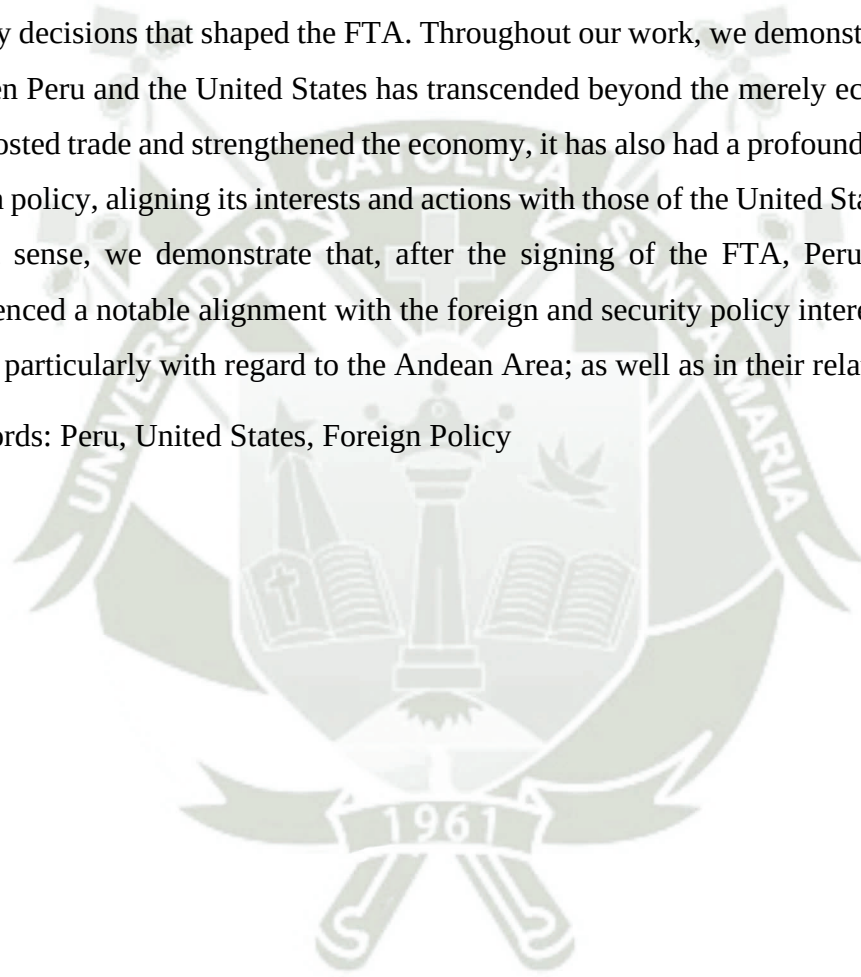
Palabras Clave: Perú, Estados Unidos, Política Exterior



ABSTRACT

The research carried out addresses in depth the Free Trade Agreement (FTA) established between Peru and the United States, placing special emphasis on how this agreement has influenced Peru's foreign policy and the consequences it has had on the national economy. To carry out this analysis, the 'Process Tracing' technique was used, a tool that allows us to track and understand in detail the process of negotiation and signing of agreements or treaties. Through this technique, it was possible to identify the dynamics, actors involved and key decisions that shaped the FTA. Throughout our work, we demonstrate that the FTA between Peru and the United States has transcended beyond the merely economic. While it has boosted trade and strengthened the economy, it has also had a profound impact on Peru's foreign policy, aligning its interests and actions with those of the United States in the region. In that sense, we demonstrate that, after the signing of the FTA, Peru's foreign policy experienced a notable alignment with the foreign and security policy interests of the United States, particularly with regard to the Andean Area; as well as in their relationships.

Keywords: Peru, United States, Foreign Policy



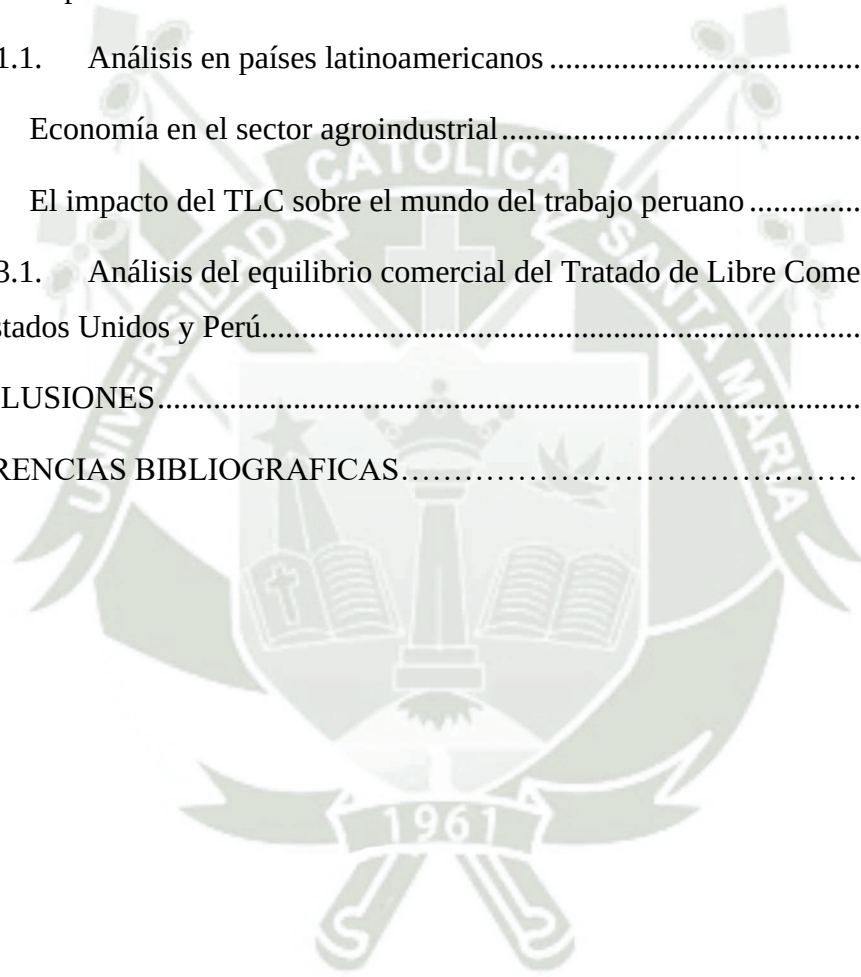
ÍNDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO TEÓRICO	2
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Determinación del problema.....	2
1.2. Enunciado del problema	5
1.3. Descripción del problema	6
1.3.1. Área de conocimiento.....	6
1.3.2. Análisis u Operacionalización de variables e indicadores.....	6
1.4. Justificación	6
2. OBJETIVOS.....	7
2.1. OBJETIVO GENERAL.....	7
2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
3. MARCO TEÓRICO.....	7
3.1. Política Comercial y Política Exterior	7
3.2. ‘Bandwagoning’ y ‘Balance del Poder’ en la Teoría de las Relaciones Internacionales	9
3.3. Ganancias Absolutas y Relativas en el Comercio Exterior	11
3.4. Hipótesis General:.....	13
CAPITULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	1
1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN.....	1
1.1. Tipo de investigación.....	1

1.2. Enfoque de la investigación	1
1.3. Nivel de investigación	1
1.4. Diseño de investigación	2
1.5. Población y Muestra	2
1.5.1. Población	2
1.5.2. Muestra	2
1.6. Técnica de Investigación	3
1.7. Process Tracing	3
1.7.1. Instrumentos	5
CAPITULO III RESULTADOS	7
1. Desarrollo del primer Objetivo:	7
1.1. Eventos Previos a la Firma del TLC:	7
1.1.1. Inicio de las Negociaciones:	7
1.1.2. Andean Trade Preference Act (ATPA):	7
1.1.3. Relación con el SIN en Perú:	8
1.1.4. Plan Colombia:	8
1.1.5. Base de Manta en Ecuador:	8
1.1.6. Objetivos de EE.UU. en el TLC Propuesto:	9
1.1.7. Comentarios Públicos y Alcance:	9
1.1.8. Contexto Regional Andino:	9
1.1.9. Desafíos de la Diplomacia:	9
1.1.10. Expectativas de Mejora en las Relaciones:	10
1.2. Actores Clave y sus Roles:	10
1.2.1. Actores Clave y sus Roles en el Contexto del TLC entre Perú y EE.UU.	10
1.3. Influencias Externas:	12
1.3.1. La Posición de EE.UU. en la Región Andina:	12

1.3.2.	Relaciones con Otros Países Sudamericanos:	12
1.3.3.	Política Global de EE.UU. de Promoción de Acuerdos Comerciales Bilaterales:.....	13
1.4.	Decisiones Clave y su Racionalidad:.....	14
1.4.1.	Contexto de las Decisiones:.....	14
1.4.2.	Priorización de Sectores Económicos:	14
1.4.3.	Concesiones en Temas Sensibles:	14
1.4.4.	Lógica detrás de las Decisiones:.....	14
1.4.5.	Proyección de Estabilidad:	15
1.4.6.	Influencias Externas:	15
1.5.	Consecuencias del Alineamiento:.....	16
1.5.1.	Acceso al Mercado Peruano:	16
1.5.2.	Consolidación de la Influencia en la Región:.....	16
1.5.3.	Promoción de Principios de Libre Comercio:	16
1.5.4.	Acceso a Recursos Naturales:.....	16
1.5.5.	Fortalecimiento de Relaciones Diplomáticas:	17
1.5.6.	Estabilidad Económica y Política:.....	17
1.6.	Consecuencias del Alineamiento:.....	17
1.6.1.	¿Cómo afectó el TLC a la relación bilateral entre Perú y EE.UU.?	17
1.6.2.	¿Qué impacto tuvo en la posición de Perú en la región andina y en su política exterior en general?	17
1.6.3.	Razones de EE.UU. detrás de la firma del TLC con Perú:.....	18
2.	Desarrollo del 2 do Objetivo:	19
2.1.	Lucha Antinarcótics:.....	19
2.1.1.	Contexto Previo:	19
2.1.2.	Cambios Post-TLC:	19
2.1.3.	Datos Estadísticos y Análisis:	19

2.2.	Integración Regional:.....	20
2.2.1.	Integración Regional:	20
2.3.	Relaciones con el ‘Bloque Bolivariano’ liderado por Venezuela:.....	21
2.3.1.	Contexto Previo:	21
3.	Desarrollo del 3er Objetivo	23
3.1.	Implicaciones Económicas:	23
3.1.1.	Análisis en países latinoamericanos	29
3.2.	Economía en el sector agroindustrial.....	37
3.3.	El impacto del TLC sobre el mundo del trabajo peruano	39
3.3.1.	Análisis del equilibrio comercial del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Perú.....	39
CONCLUSIONES.....		45
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		59



INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el mundo ha sido testigo de una creciente interconexión entre naciones, impulsada en gran medida por la globalización y la necesidad de establecer relaciones comerciales más sólidas y beneficiosas. En este contexto, los tratados de libre comercio (TLC) emergen como instrumentos cruciales que buscan no solo facilitar el intercambio de bienes y servicios, sino también fortalecer lazos políticos y culturales entre los países firmantes. Estos acuerdos, aunque centrados en aspectos económicos, tienen la capacidad de redefinir las dinámicas políticas y estratégicas de las naciones involucradas, generando alianzas y reconfigurando equilibrios de poder en la escena internacional.

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos no es la excepción. Este acuerdo, firmado con la intención de potenciar el intercambio comercial entre ambas naciones, ha tenido repercusiones que trascienden lo meramente económico. Su influencia se ha extendido a la política exterior peruana, generando un alineamiento con los intereses de Estados Unidos, una de las potencias más influyentes del mundo. Pero ¿cómo se llegó a este punto? ¿Qué dinámicas y decisiones estuvieron detrás de la negociación y firma de este tratado? Y más importante aún, ¿cuáles han sido las verdaderas implicaciones para Perú, tanto en el ámbito económico como en el político?

La presente investigación se adentra en estas cuestiones, utilizando la técnica de "Process Tracing" para desentrañar el proceso de negociación del TLC y entender las motivaciones y objetivos de cada parte. Además, se analizará el impacto del tratado en áreas específicas como la lucha antinarcóticos, la integración regional y las relaciones con el 'bloque bolivariano'. A través de este estudio, buscamos ofrecer una visión integral y profunda sobre cómo el TLC entre Perú y Estados Unidos ha reconfigurado la política y economía del país andino, y cuál es su relevancia en el panorama regional y global.

CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Determinación del problema

Hace más de 30 años, se produjo un momento clave en la economía de los países latinoamericanos, incluyendo Perú, que marcó un cambio de rumbo en la región. Se inició un proceso de renovación económica y política que se apoyó en la firma de tratados internacionales como herramientas eficientes para globalizar la economía con las potencias mundiales. En términos generales, los tratados de libre comercio son acuerdos regionales, continentales o incluso internacionales que fortalecen, proveen, consolidan y abren nuevas oportunidades para los países involucrados. Estos tratados facilitan la eliminación de aranceles en la exportación de diferentes bienes y servicios entre los países miembros y generan cambios tanto políticos como económicos para el correcto desarrollo del tratado.

Además de los beneficios que pueden aportar al ámbito económico y comercial, los tratados de libre comercio establecen ciertos lineamientos, condiciones o restricciones para que el acuerdo se lleve a cabo en buenos términos. Estas condiciones pueden afectar la política exterior e interior de un país de diversas maneras. Según Perales (2010)

“Los tratados de libre comercio (TLC) enfrentan simultáneamente dos tipos de desafíos principales. Por un lado, se encuentra el reto asociado con la progresiva reducción de los aranceles entre los países que son parte del tratado. Esta disminución de las barreras comerciales busca fomentar el intercambio de bienes y servicios, pero también requiere de un ajuste constante y una adaptación por parte de las economías nacionales para mantenerse competitivas en un escenario de mercado más abierto y dinámico.”

Por otro lado, existe la complejidad inherente al desarrollo y la implementación de políticas y herramientas administrativas específicas para el comercio. Estas herramientas incluyen la elaboración de códigos aduaneros que faciliten el comercio transfronterizo, la creación de leyes de competencia que aseguren un juego limpio entre las empresas, la implementación de regulaciones laborales que protejan los

derechos de los trabajadores en este nuevo contexto de comercio internacional, y la definición de regímenes de propiedad intelectual que resguarden las innovaciones y creaciones de manera justa y equitativa.

En otras palabras, esto significa que los estados miembros del TLC tendrán que cambiar su marco regulatorio para obtener un mejor desarrollo del convenio. Esto se debe a que los tratados de libre comercio se llevan a cabo entre dos o más países con realidades diferentes. En este caso, los países involucrados presentan una situación política, económica y social distinta. Uno de ellos es altamente desarrollado y líder en una poderosa economía, mientras que el otro tiene una economía estructuralmente débil y depende del mundo que lo rodea.

Es comprensible que, si ambos gobiernos se tomaron tanto tiempo para ratificar este tratado, debe haber habido motivos importantes que respaldaran las más de 735 reuniones que la oficina del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo llevó a cabo con el propósito de materializar el acuerdo y posterior firma de un TLC con un país tan poderoso y políticamente estable como lo es Estados Unidos.

Las razones detrás de este tratado son una variable importante que identificar en este texto. Es necesario que la ciencia política determine los motivos que llevó al país norteamericano a firmar con un país sumido en casos de corrupción, narcotráfico y escándalos políticos. Es bajo esa premisa que esta investigación tiene como objetivo comprender las razones detrás de la firma del TLC entre Perú y Estados Unidos a través de un estudio exhaustivo y diligente que pueda dar mayor entendimiento a los encargados de gestionar próximos acuerdos con países del mundo.

Es importante tener en cuenta que cuando un estado firma un Tratado de Libre Comercio con otro país, se adquieren ciertas facilidades comerciales con respecto a las importaciones y exportaciones. Sin embargo, también es crucial considerar los cambios que este acuerdo traerá a la política externa o incluso interna de un estado, especialmente si se firma entre países con realidades económicas y sociales totalmente diferentes. En esta investigación nos enfocaremos en responder por qué se firmó este tratado en función de los intereses que Estados Unidos presenta en esta región.

En esta investigación nos enfocaremos en responder el "por qué" de la firma de este tratado en función de los intereses que Estados Unidos tiene en la región. Para lograr

esto, es pertinente revisar varios conceptos de política exterior para entender mejor el problema. Según Reynolds, P. A. (1977), la política exterior puede ser definida como “el conjunto de acciones de un estado en sus relaciones con otras entidades que también actúan en la escena internacional con el objetivo de promover el interés nacional”.

De acuerdo con lo expuesto por Reynolds, P. A. en 1977, la política exterior se entiende como el compendio de iniciativas y medidas que un Estado emprende en el marco de sus interacciones con otros actores presentes en el ámbito internacional. El propósito fundamental de estas acciones es la promoción y defensa de los intereses nacionales. Esto implica una serie de esfuerzos deliberados por parte de un país para influir en el entorno global, buscando proteger sus valores, seguridad, bienestar económico y la proyección de su imagen y principios a nivel mundial. La política exterior, por tanto, constituye una herramienta estratégica clave para que los Estados naveguen por el complejo entramado de relaciones internacionales, procurando maximizar sus beneficios y minimizar cualquier posible desventaja en el escenario global.

Esta definición resulta acertada en un primer momento, especialmente en años anteriores a la globalización y cuando la Guerra Fría aún imperaba en el mundo. Sin embargo, en la actualidad, esta definición resulta parcialmente inexacta y ambigua. Una definición más actual, como la de Calduch, R. (1993), nos dice que la política exterior es "aquella parte de la política general formada por el conjunto de decisiones y actuaciones mediante las cuales se definen los objetivos y se utilizan los medios de un Estado para generar, modificar o suspender sus relaciones con otros actores de la sociedad internacional".

Dentro de esta definición, encontramos una variable que resulta pertinente resaltar, la de los actores que influyen en la construcción de la política exterior. En la actualidad, con la globalización presente en casi todas las sociedades, las acciones que ejecuta un Estado dentro y fuera de sus fronteras están supeditadas no solo a intereses nacionales, sino también a intereses de otros Estados, lo que configura en gran medida la política exterior del país firmante.

Es importante destacar que la política exterior de un país puede cambiar por diversos motivos, entre ellos, la firma de tratados de libre comercio que, de cierta forma,

estructuran, estrategias, acciones e ideas del gobierno electo. En otras palabras, la política exterior no es permanente ni estática, sino que se rige bajo el sistema internacional, lo que el Estado internamente necesita y lo que los demás Estados poderosos necesitan de él.

Por otro lado, otro concepto que debemos tomar en cuenta para esta investigación es el Tratado de Libre Comercio (TLC). Según el Ministerio de Economía y Finanzas, un TLC “es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Para profundizar en la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora, además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados con el comercio, como la propiedad intelectual, las inversiones, las políticas de competencia, los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio electrónico, los asuntos laborales, las disposiciones medioambientales y los mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC no tienen plazo definido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo y tienen carácter de perpetuidad”.

Aquí podemos ver que no solo se tocan temas comerciales dentro del TLC, sino que además se abordan otras temáticas que influyen en el diseño de la política exterior de un país, ya que si no se siguen los lineamientos que se estipulan dentro del tratado, este no podría ser firmado por una de las partes. Entonces, llegado a este momento dentro de la investigación, es pertinente aclarar que una vez establecidos estos conceptos como premisas dentro de nuestra investigación, debemos hacernos la siguiente pregunta para dar respuesta a nuestro verdadero objetivo:

¿Cuál fue la verdadera razón por la que el Estado peruano firmó un TLC con Estados Unidos? Y lo que es más importante, si este acuerdo modificó ampliamente la política exterior e interior de nuestro país. (Cantuarias Salaverri & Raygada, 2008)

1.2. Enunciado del problema

La Política Comercial como Política Exterior: Razones detrás de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU.

1.3. Descripción del problema

1.3.1. Área de conocimiento

Área General: Ciencia Política

Línea de Investigación UCSM: Diplomacia y Relaciones Internacionales

1.3.2. Análisis u Operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición Operacional	Tipo de Variable	Indicadores	Instrumento de Medición
Alineamiento Político	Grado en que la política exterior de Perú refleja los intereses de la política exterior de EE.UU. post-TLC.	Dependiente	- Cambios en la retórica diplomática. - Firma de acuerdos secundarios. - Participación en iniciativas conjuntas.	- Análisis de contenido de documentos oficiales. - Revisión de acuerdos bilaterales.
Impacto en Políticas Externas	Cambios en las políticas de Perú en cuanto a narcotráfico, integración regional y relaciones con el 'bloque bolivariano' post-TLC.	Dependiente	- Nivel de cooperación antinarcóticos. - Cambios en políticas de integración. - Naturaleza de la relación con países del 'bloque bolivariano'.	- Revisión de informes gubernamentales. - Análisis de discursos políticos.
Impacto Económico	Variación en indicadores económicos de Perú relacionados con el comercio y la inversión extranjera.	Dependiente	- PIB. - Balanza comercial. - Inversión extranjera directa (IED).	- Análisis estadístico de datos económicos. - Informes del Banco Central y Ministerio de Economía.

1.4. Justificación

El presente estudio de investigación se justifica teóricamente, debido a que se necesita indagar mucho más a fondo dentro de la Teoría Política qué es lo que mueve a un Estado a firmar TLC con países poderosos para luego diseñar una política exterior. Además de poder comprender si es que verdaderamente existe una subordinación por parte de los países en vías de desarrollo hacia los países potencia (como aparentemente sería en el caso de Perú y Estados Unidos). De igual manera, nuestro trabajo se justifica de manera metodológica al ser una exhaustiva revisión bibliográfica de los acontecimientos previos que han influido en la firma del TLC, con el objetivo de poder comprobar la hipótesis que sostiene este trabajo de investigación. Así mismo se justifica de forma práctica al ser un insumo más para el gobierno, dado que ayudará a las autoridades competentes para tener en cuenta los impactos que tendrá la firma de futuros TLC con otras naciones.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Comprender aquellos aspectos de política exterior y de seguridad que estuvieron detrás de la firma del Tratado de Libre Comercio firmado entre Perú y los Estados Unidos de América (EE.UU.); así como de su impacto posterior en la Política Exterior Peruana.

2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Interpretar de qué manera la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y los Estados Unidos implicó un alineamiento de la Política Exterior Peruana con los intereses de la Política Exterior de los Estados Unidos en el Área Andina.
- Analizar el impacto que tuvo la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y los Estados Unidos en tres aspectos: a). Lucha antinarcóticos, b). Integración Regional y c). Relaciones con el 'bloque bolivariano' liderado por la Venezuela de Hugo Chávez.
- Interpretar el peso específico del TLC con los Estados Unidos en la economía peruana.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. Política Comercial y Política Exterior

Gawande et al. (2006) señalan que las políticas gubernamentales son vulnerables a los grupos de presión extranjeros, con el supuesto general de que esto es perjudicial para la economía nacional. En el contexto de la política comercial, sin embargo, puede que no sea así. Cuando los resultados de las políticas en ausencia de lobbying extranjero se caracterizan por barreras que reducen el bienestar del comercio, el lobbying extranjero puede reducir dichas barreras y, en algunos casos, aumentar el bienestar.

Zoellick (1990), por su parte, menciona que, en la década de 1990, el Congreso dejaba la política exterior en manos del poder ejecutivo. Desde la Guerra Fría, persiste el mito de que un Congreso inusualmente conflictivo ha obstruido la dirección de la política exterior. Sin embargo, la tensión entre el ejecutivo y el Congreso en materia de política exterior no es nueva ni un producto exclusivo del

final de la Guerra Fría. Es importante abordar este difícil reto para construir una política exterior sostenible y eficaz. La política comercial y el uso de la fuerza son dos áreas clave en las que la experiencia y la evolución del proceso parlamentario son más evidentes. Para Brander (1995), por su parte, describe la política comercial estratégica como la política comercial que condiciona (o cambia) las relaciones estratégicas entre empresas, ya que los economistas del comercio internacional en 1980 intentaron incorporar los oligopolios y otras formas de competencia imperfecta a su análisis formal del comercio internacional y la política comercial para aprovechar importantes intereses empíricos y políticos. El informe describe esto como una definición del término. Esta definición implica que la existencia de relaciones estratégicas entre empresas es una condición necesaria para la aplicación de la política comercial estratégica. Así pues, se desarrolla el modelo básico de las subvenciones estratégicas a la exportación, junto con las modificaciones y ampliaciones más importantes. Se presenta un modelo de mercado mutuo en el que los oligopolios de dos países compiten en esos dos países.

Kleinberg y Fordham (2010) explican que las implicaciones a nivel individual de las reivindicaciones liberales rara vez se examinan, aunque la teoría liberal implica que deberían hacerse. Si el comercio es económicamente importante, entonces el comercio debería influir más fuertemente en las actitudes individuales. El comercio internacional también debería crear ganadores y perdedores dentro de los países que comercian, y las actitudes en política exterior de estos ganadores y perdedores deberían diferir. Por otra parte, las actitudes hacia el comercio y la inversión extranjera directa están correlacionadas con actitudes más amplias de política exterior de la manera que sugiere la teoría liberal, y aunque puede haber razones para creer que el comercio influye en las actitudes individuales de política exterior, lo más probable es que la posesión de factores no explique totalmente las preocupaciones individuales en el comercio internacional.

Rodrik (1995) explica que gran parte de la teoría del comercio se dedica a analizar las consecuencias de la política comercial para los individuos que obtienen ingresos de distintos factores de producción o sectores. En primer lugar, es necesario describir las preferencias de los individuos por la gama de opciones políticas a disposición de los responsables políticos. Suponiendo que exista un modelo económico del tipo Heckscher-Ohlin o Ricardo Viner y que las preferencias políticas dependan

únicamente del interés propio, las clasificaciones políticas individuales pueden deducirse a partir de las dotaciones de factores o de las capacidades específicas de cada sector. En segundo lugar, el modelo debe describir cómo estas preferencias individuales se agregan y canalizan en demandas políticas a favor de una u otra política específica a través de grupos de presión, partidos políticos o movimientos de base.

3.2. ‘Bandwagoning’ y ‘Balance del Poder’ en la Teoría de las Relaciones

Internacionales

Desde los inicios de las relaciones internacionales, el enfoque realista se ha extendido e influido en la disciplina, aunque ha sido criticado por los estudiosos por su falta de razón. Este enfoque se basa en la idea de que los Estados son entidades racionales que tienden a actuar en su propio interés y que sus capacidades económicas y militares están relacionadas con su nivel de poder. Del mismo modo, el enfoque neorrealista surgió como una redefinición de la teoría realista clásica, proponiendo entender el comportamiento y la toma de decisiones de los Estados desde el sistema internacional, que, como señaló Walz en 1979, es similar al mercado en el sentido de que condiciona el comportamiento y las interacciones en función de cálculos de riesgo y coste funcionando como tal (Chinen, 2020).

La teoría del equilibrio de intereses, según Morris en su obra del 2016, plantea inicialmente que las alianzas entre naciones se forman más con la expectativa de obtener beneficios económicos o de otra índole, en lugar de buscar un sentido de seguridad compartida. Esta perspectiva introduce un enfoque oportunista en la selección de aliados, conocido en la literatura anglosajona como bandwagoning. Esta teoría se caracteriza por su dualidad; en el ámbito estatal, examina los sacrificios que un Estado está dispuesto a hacer para proteger sus valores e ideales, lo cual incluye los costos asociados con su expansión. Desde una perspectiva sistémica, analiza la dinámica de poder entre los Estados que buscan preservar el statu quo y aquellos que aspiran a modificarlo. Esta interacción tiene la capacidad de influir de manera significativa en la estabilidad de los sistemas internacionales, ya sea fortaleciéndolos o generando tensiones y conflictos. La teoría del equilibrio de intereses ofrece un marco para comprender cómo las decisiones de política exterior de las naciones pueden ser moldeadas tanto por motivaciones de ganancia como por el compromiso

con sus principios, y cómo estos factores interactúan con la estructura de poder global y regional, afectando la paz y la estabilidad mundial.

Un concepto que destaca en este contexto de transformación de las dinámicas regionales es el de "equilibrio de poder", término acuñado por esta corriente que se refiere al comportamiento natural de los estados que se mueven dentro de la distribución de poder en la arena internacional (Chinen, 2020).

Al mismo tiempo, según López (1997), incorpora el significado conceptual de bandwagoning, que significa que un Estado se alinea con la potencia dominante por dos motivos: 1) para tranquilizar al Estado más grande y 2) para aliarse con él con la esperanza de obtener ventajas. Cuando la seguridad de un Estado débil se ve amenazada, tiene tres opciones: permanecer neutral, buscar aliados para equilibrar a la gran potencia amenazada o aliarse con el enemigo.

Según García (2011), el bandwagoning es el acto de capitular ante la fuente de la amenaza, explotando la tendencia a buscar beneficios y recompensas de estados (normalmente free-riders) que pagan precios muy bajos y asumen riesgos muy bajos para mejorar su posición dentro del sistema y aliarse con el estado más poderoso. Por lo tanto, según Morris (2016), el bandwagoning se trata de forma diferente a la teoría realista al unirse a los productos de alineación de la coalición más poderosa o amenazante y se ve exclusivamente en términos de seguridad y conflicto beligerante.

A partir de esta teoría, destaca el concepto de balancing, que se entiende como una acción en la que uno o varios estados intentan equilibrar o contrapesar el poder militar o económico de una fuerza, actuando siempre en el peor de los escenarios según su naturaleza. Esta estrategia puede aplicarse tanto interna como externamente, internamente aumentando el poder militar y/o económico del propio estado y externamente profundizando en las alianzas entre estados.

Teniendo en cuenta lo anterior, el bandwagoning es una estrategia adoptada por los estados más débiles para contrarrestar a las potencias emergentes a través de alianzas con otros estados, y bajo condiciones mundiales cambiantes, puede resultar que la política económica sea ambigua y deba clasificarse como una de dos estrategias: bandwagoning o equilibrio. En este contexto, Koga (2018) analiza en profundidad los aspectos económicos evaluando el nivel de dependencia, ya que cuanto mayor es el nivel de dependencia, más vulnerable política y económicamente se vuelve un

Estado y mayor es el riesgo de aplicar el bandwagoning económico. En esta valoración hay que tener en cuenta dos aspectos relacionados con los principales factores de interdependencia económica: el comercio y la inversión extranjera.

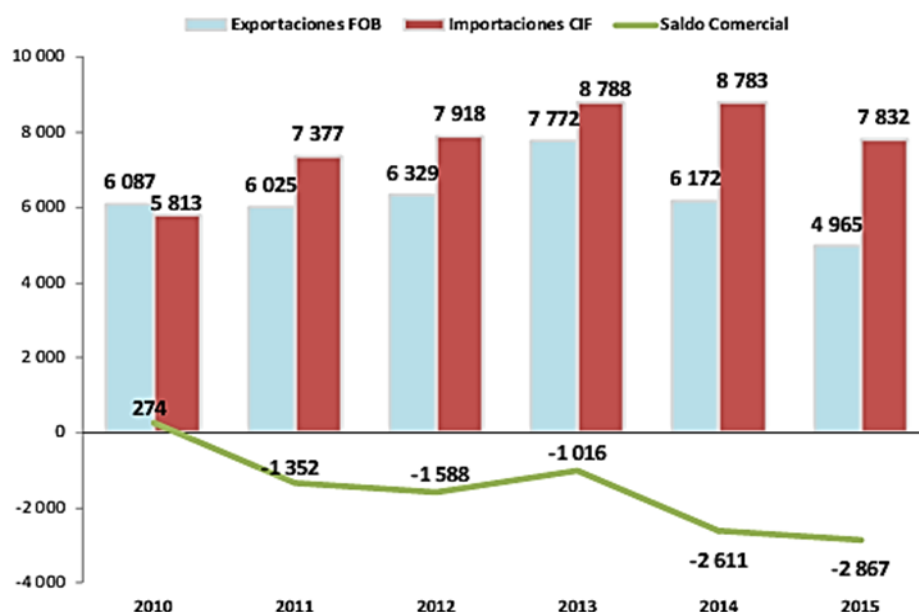
3.3. Ganancias Absolutas y Relativas en el Comercio Exterior

La fuerte concentración en el desarrollo de los recursos primarios se explica por la orientación de las inversiones de las empresas vinculadas a los EE.UU., que representan el 73% de las inversiones acumuladas, 88% de las cuales se destinan a las industrias minera y petrolera. Entre 1971 y 1980, las utilidades, dividendos y regalías remitidas al exterior ascendieron a 261 millones de dólares, representando el primer rubro el 6k% y el segundo el 36%. de los cuales el primero representaba el 6% y el segundo el 36%. Las remesas de cánones han disminuido desde 1975 debido a una serie de restricciones administrativas. Los beneficios y dividendos evolucionaron erráticamente debido a las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos minerales y a los recargos fiscales impuestos en los años de subidas excepcionales de los precios. En la década de 1970 se produjo un cambio significativo en la forma de negociar con el capital extranjero. Este cambio estaba directamente relacionado con la concepción de la política económica, en la que se decidió utilizar medidas muy restrictivas para regular el comportamiento de las empresas extranjeras. También surgieron nuevas formas de cooperación con el capital extranjero, que fueron más allá de las prácticas tradicionales de concesión en los sectores de la minería y el petróleo y permitieron concluir acuerdos de empresa conjunta con el Estado. Mientras tanto, las empresas públicas entablaron nuevas formas de cooperación con bancos internacionales para financiar proyectos "llave en mano" (Organización de Naciones Unidas, 1984).

Estados Unidos registró tasas de crecimiento similares del 5,2% y el 13,6% entre 1963-1968 y 1968-75, respectivamente. Sin embargo, en el primer periodo, las EMN invirtieron principalmente en la industria, mientras que en el segundo invirtieron más en minería y petróleo (Organización de Naciones Unidas, 1984). En el segundo periodo, el comercio con Estados Unidos se percibe de manera diferente, lo cual se puede observar en la siguiente figura: Gerencia de Regulación y Estudios Económicos, 2013

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Estados Unidos - Mundo						
Exportaciones (FOB)	1 278 495	1 480 290	1 545 709	1 579 046	1 623 414	1 511 093
Importaciones (CIF)	1 969 184	2 265 894	2 336 524	2 329 060	2 409 385	2 316 401
Saldo Comercial (X-M)	-690 689	-785 604	-790 815	-750 014	-785 971	-805 308
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	35 806	46 319	46 359	42 567	38 641	33 246
(B) Importaciones (CIF)	29 972	37 904	42 169	43 327	42 184	38 066
Saldo Comercial (X-M)	5 834	8 415	4 190	-761	-3 542	-4 821
Comercio Perú - Estados Unidos						
(C) Exportaciones (FOB)	6 087	6 025	6 329	7 772	6 172	4 965
(C)/(A)	17,0%	13,0%	13,7%	18,3%	16,0%	14,9%
(D) Importaciones (CIF)	5 813	7 377	7 918	8 788	8 783	7 832
(D)/(B)	19,4%	19,5%	18,8%	20,3%	20,8%	20,6%
Saldo Comercial (X-M)	274	-1 352	-1 588	-1 016	-2 611	-2 867

Saldo Comercial Perú-Estados Unidos, 2010-2015
(US\$ Millones)



Durante el año 2021, el Perú recibió USD 7,544 millones en inversión directa de EEUU, un incremento de 4% respecto a 2020. La inversión en el Perú alcanzó su punto máximo en el 2014 con aproximadamente USD 8,097 millones, pero ha continuado creciendo sostenidamente desde el 2016 (Noceda, 2022).

Al igual que en los países vecinos, la minería es el sector más atractivo, pero de mayor importancia. Más del 68% de la IED proveniente de Estados Unidos se concentra en este sector, incluyendo grandes empresas como Southern Copper y Cerro Verde. El resto de la inversión se distribuye en diferentes sectores, incluyendo manufactura y otras industrias, siendo la Unión Europea y Estados Unidos los

principales países inversores en 2021, con 36% y 34% de la inversión total respectivamente (El Peruano, 2022).

3.4. Hipótesis General:

Dado que, el Perú firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) como estrategia para estabilizar su oferta comercial y alinear su política exterior con la agenda de los Estados Unidos,

Es probable que, buscara beneficiarse de un nuevo escenario global de seguridad post-9/11, posicionándose alineado con las iniciativas estadounidenses en América del Sur. Además, aunque el impacto económico del TLC es significativo, su influencia en la política exterior peruana y la contribución a la polarización geopolítica en Sudamérica durante la primera década del siglo XXI podrían ser aún más relevantes, sugiriendo que los objetivos detrás de su firma trascienden lo meramente económico.

Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
Problema Principal: El impacto del TLC con EE.UU. en la política exterior y economía del Perú.	Objetivo Principal: Evaluar cómo el TLC con EE.UU. ha influenciado la política exterior y economía peruana.	Hipótesis Principal: Dado que, el Perú firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) como estrategia para estabilizar su oferta comercial y alinear su política exterior con la agenda de los Estados Unidos.		
Problemas Específicos: 1. Influencia del contexto global post-9/11 en la firma del TLC. 2. Contribución del TLC a la polarización geopolítica en Sudamérica. 3. Comparación del impacto económico vs. político del TLC.	Objetivos Específicos: 1. Determinar el papel del 9/11 en la decisión del TLC. 2. Analizar cómo el TLC afectó las relaciones en Sudamérica. 3. Comparar los impactos económicos y políticos del TLC.	Es probable que, buscara beneficiarse de un nuevo escenario global de seguridad post-9/11, posicionándose alineado con las iniciativas estadounidenses en América del Sur. Además, aunque el impacto económico del TLC es significativo, su influencia en la política exterior peruana y la contribución a la polarización geopolítica en Sudamérica durante la primera década del siglo XXI podrían ser aún más relevantes, sugiriendo que los objetivos detrás de su firma trascienden lo meramente económico.	Variables Independientes: - TLC con EE.UU. Variables Dependientes: - Política exterior peruana - Economía peruana	Tipo y Método de investigación Qualitativo Población Datos económicos y tratados Muestra: Período post-TLC

CAPITULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y MATERIALES DE VERIFICACIÓN

1.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo básica cualitativa y exploratoria, ya que busca comprender los aspectos de política exterior y de seguridad detrás de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU., y su impacto en la política exterior peruana.

1.2. Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación se basa en un análisis interpretativo de la relación entre las políticas exteriores de ambos países y el contexto regional en el momento de la firma del TLC (Creswell, 2014; Flick, 2018). Además, se analizarán las implicaciones del acuerdo en la lucha antinarcóticos, la integración regional y las relaciones con el 'bloque bolivariano' liderado por la Venezuela de Hugo Chávez, mediante el uso de fuentes primarias y secundarias, así como la revisión de literatura especializada (Yin, 2018; Babbie, 2017).

1.3. Nivel de investigación

La investigación se enmarca en un nivel descriptivo-explicativo, ya que busca identificar y describir las principales características y patrones de la relación entre la política comercial y la política exterior en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU., así como proporcionar una explicación sobre las razones detrás de su firma y su impacto en la política exterior peruana (Bryman, 2016). Este enfoque permite al investigador ofrecer una descripción detallada de los fenómenos en estudio, a la vez que aborda las causas y consecuencias de la firma del TLC en la política exterior peruana y su alineamiento con los intereses de EE.UU. en la región andina (Neuman, 2014). La adopción de un nivel descriptivo-explicativo contribuye a una comprensión más profunda de la interacción entre las decisiones políticas y económicas en el ámbito internacional y sus efectos en el desarrollo de las relaciones bilaterales y regionales.

1.4. Diseño de investigación

El diseño de investigación adoptado en este estudio es el de triangulación concurrente, que se caracteriza por la recopilación simultánea de datos cualitativos, permitiendo una validación cruzada y verificación de los resultados obtenidos a través de ambos enfoques (Creswell & Plano Clark, 2017). Este diseño permite a los investigadores obtener una comprensión más completa del fenómeno en estudio, en este caso, la relación entre la política comercial y la política exterior en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU., y su impacto en la política exterior peruana. La triangulación concurrente también facilita el análisis de las distintas dimensiones y aspectos de la problemática en cuestión, al combinar las fortalezas y perspectivas que ofrecen tanto los enfoques cualitativos como cuantitativos (Flick, 2018). Esta estrategia de investigación contribuye a una mayor validez y confiabilidad de los hallazgos, al confirmar y complementar las conclusiones derivadas de cada método de recolección de datos, permitiendo así una interpretación más sólida y coherente de los resultados (Teddle & Tashakkori, 2009).

1.5. Población y Muestra

1.5.1. Población

La población objeto de estudio en esta investigación abarca a los actores, instituciones y eventos relevantes involucrados en la política comercial y la política exterior de Perú y EE.UU. en el período previo a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) y durante su implementación. Esto incluye a los responsables de la formulación de políticas en ambos países, organizaciones gubernamentales, organismos internacionales, empresas y otros actores involucrados en el comercio y las relaciones bilaterales. También se consideran eventos y documentos clave relacionados con la negociación, firma y puesta en marcha del TLC, así como los cambios en las relaciones regionales y la lucha antinarcóticos (Babbie, 2017).

1.5.2. Muestra

En cuanto a la muestra, se seleccionarán casos y documentos específicos que sean representativos y relevantes para el análisis de los objetivos planteados en la investigación. Esto incluirá documentos oficiales, como los textos del TLC y

otros acuerdos bilaterales, informes gubernamentales y de organismos internacionales, así como entrevistas y discursos de los responsables de la formulación de políticas en ambos países. Además, se analizará la literatura académica relacionada con el tema, incluyendo estudios de caso y trabajos teóricos sobre la política comercial y la política exterior. La selección de la muestra se realizará mediante un enfoque no probabilístico y por conveniencia, teniendo en cuenta la disponibilidad de información y la relevancia de los casos y documentos para el estudio (Teddlie & Yu, 2007; Neuman, 2014).

1.6. Técnica de Investigación

En esta investigación, se empleó diversas técnicas de investigación para abordar los objetivos planteados y responder a las preguntas de investigación. Entre ellas, se incluyen el análisis documental y el análisis de contenido. (Bryman, 2016).

Además, se aplicará la técnica de Process Tracing, la cual permitirá identificar las causas y consecuencias de los eventos o decisiones políticas, analizando la secuencia de pasos y eventos que llevaron a un resultado específico (Bennett & Checkel, 2014). Esta técnica se utilizará para examinar el proceso de negociación, firma e implementación del TLC, y para identificar los factores que influyeron en el alineamiento de la política exterior peruana con los intereses de EE.UU. en la región andina, así como en los efectos del TLC en la lucha antinarco, la integración regional y las relaciones con el 'bloque bolivariano'.

1.7. Process Tracing

El método de rastreo de procesos ha ganado popularidad en el campo de la investigación social, dado su enfoque en explorar las relaciones y mecanismos causales dentro de los fenómenos estudiados. Este enfoque es particularmente prevalente en áreas como la psicología cognitiva y las ciencias políticas, donde es frecuentemente empleado en contextos cuantitativos, apoyándose en diseños experimentales realizados en entornos controlados. Tales experimentos son comúnmente llevados a cabo utilizando simuladores o a través de sistemas informatizados que permiten un registro detallado de los datos. Dentro del ámbito cualitativo, el seguimiento de procesos se apoya en dos enfoques metodológicos principales. Estos enfoques proporcionan un marco para analizar los procesos de manera sistemática, permitiendo a los investigadores profundizar en el

entendimiento de cómo y por qué ocurren ciertos fenómenos, y de esta manera, contribuir a la construcción de teorías más robustas y explicaciones detalladas sobre la causalidad en ciencias sociales. (Dalla, 2021).

Estrategias de investigación basadas en estudios de casos y consideración de la temporalidad en el análisis causal. Un estudio de caso implica un enfoque detallado de una sola entidad relativamente discreta para comprender las propiedades de una clase más amplia de fenómenos similares. Yin (2018) lo entiende, por tanto, como un estudio en profundidad de los fenómenos contemporáneos en su contexto. Las características recurrentes de los estudios de casos incluyen tamaños de muestra pequeños, trabajo de campo enfocado, múltiples fuentes de información, interés en el contexto e interés en patrones novedosos. Una de las herramientas más populares para aplicar este método es la prueba de causalidad propuesta por Van Evera (1997). El autor sugiere seguir la lógica bayesiana para examinar la necesidad y suficiencia de la causalidad para sustentar conclusiones apropiadas.

Procedimientos

En el presente estudio se propone la incorporación de la metodología Process Tracing, con el cuál se busca establecer la aplicación del rastreo de procesos a través de algunas pautas recurrentes:

- a. Una lógica abductiva para refinar postulados teóricos.
- b. Un número restringido de casos.
- c. El uso de distintas técnicas en el trabajo de campo, tales como observaciones, análisis de archivos y revisión de información en medios.
- d. La generación de información sobre trayectorias temporales extensas.
- e. El uso de pruebas de causación como las propuestas por Van Evera, con una perspectiva de equifinalidad.
- f. El uso de técnicas narrativas y descripciones densas de los procesos analizados.

Para la introducción de esta metodología se adoptará inicialmente una entrada inductiva que consistirá en la recolección y sistematización de los datos presentes dentro de la red o en informes de entidades correspondientes al tema a evaluar, siguiéndose una secuencia de búsquedas bibliográficas para continuar con el proceso deductivo, donde a partir de la información obtenida se empezara a desglosar los

temas correspondientes con la finalidad de argumentar en base a estos la Política Comercial como Política Exterior.

Se considerarán que los resultados de la investigación sean esencialmente considerados a partir de estas entradas para la construcción de resultados equivalentes, donde las deducciones obtenidas a partir del diseño de las evaluaciones realizadas respecto a la información analizada sean pertinentes para brindar una respuesta sobre las hipótesis anteriormente planteadas.

La combinación de estos instrumentos y técnicas permitirá obtener una comprensión integral y detallada de la problemática en estudio, y analizar de manera rigurosa y sistemática las relaciones entre las variables involucradas en la política comercial y la política exterior en el contexto del TLC entre Perú y EE.UU. Además, la técnica de Process Tracing contribuirá a una identificación precisa y rigurosa de las relaciones causales, lo que aumentará la validez y confiabilidad de los hallazgos de la investigación.

1.7.1. Instrumentos

En esta investigación, se utilizaron el análisis documental y el análisis de contenido.

El análisis documental implicó la revisión y evaluación crítica de documentos oficiales, como los textos del TLC y otros acuerdos bilaterales, informes gubernamentales, resoluciones de organismos internacionales y documentos de política (Bowen, 2009). Esta técnica permitirá obtener información relevante sobre el contexto, los objetivos y las implicaciones de la política comercial y la política exterior en el marco del TLC entre Perú y EE.UU.

El análisis de contenido fue aplicado a fuentes secundarias, como la literatura académica, artículos periodísticos y otros medios de comunicación, con el objetivo de identificar patrones, tendencias y discursos predominantes en relación con la política comercial y la política exterior en el contexto del TLC (Krippendorff, 2018). Esta técnica ayudará a contextualizar y enriquecer el análisis de los datos obtenidos a través del análisis documental.

Estas técnicas facilitarán la obtención de datos cualitativos y contextuales que complementarán la investigación con el fin de poder enriquecer los hallazgos

encontrados y tener un mucho mejor resultado a la hipótesis planteada anteriormente dentro de esta investigación.



CAPITULO III

RESULTADOS

1. Desarrollo del primer Objetivo:

Interpretación del Alineamiento de la Política Exterior Peruana con los Intereses de EE.UU. a través del TLC.

Para comprender el alineamiento de la política exterior peruana con los intereses de la política exterior de EE.UU. en el contexto del TLC, es esencial rastrear los eventos, decisiones y actores clave que influyeron en este proceso.

1.1. Eventos Previos a la Firma del TLC:

Antes de la firma del TLC, hubo una serie de interacciones diplomáticas y comerciales entre Perú y EE.UU. Estas interacciones sentaron las bases para las negociaciones formales y reflejaron las prioridades y preocupaciones de ambos países. Es crucial identificar estos eventos y analizar cómo establecieron el escenario para las negociaciones del TLC.

Eventos Previos a la Firma del TLC entre Perú y EE.UU.

1.1.1. Inicio de las Negociaciones:

Contexto Global: Durante la primera década del 2000, el mundo estaba experimentando una globalización acelerada. América Latina, y en particular la región andina, se convirtió en un foco de interés para las potencias mundiales, incluido EE.UU., debido a su riqueza en recursos naturales y su posición estratégica.

Rondas de Negociación: Las negociaciones se llevaron a cabo en varias ciudades, alternando entre territorio estadounidense y andino. Cada ronda se centró en diferentes aspectos del tratado, desde temas agrícolas hasta propiedad intelectual. Estas discusiones no solo se centraron en aspectos comerciales, sino también en temas laborales, ambientales y de derechos humanos.

1.1.2. Andean Trade Preference Act (ATPA):

Historia y Motivación: El ATPA surgió como una herramienta para combatir el narcotráfico ofreciendo incentivos económicos. La idea era simple: si los agricultores andinos podían obtener ingresos de cultivos legales que tenían

acceso preferencial al mercado estadounidense, serían menos propensos a cultivar coca.

Impacto en Perú: El ATPA permitió que productos peruanos, desde textiles hasta productos agrícolas, entraran al mercado estadounidense con tarifas reducidas o nulas. Esto llevó a un aumento en las exportaciones peruanas y ayudó a diversificar la economía del país.

1.1.3. Relación con el SIN en Perú:

Contexto Político Interno: El SIN, bajo Montesinos, se convirtió en una de las instituciones más poderosas de Perú. Aunque oficialmente era una agencia de inteligencia, su influencia se extendió a casi todos los aspectos del gobierno peruano.

Relación con EE.UU.: La relación entre el SIN y EE.UU. fue compleja. Por un lado, EE.UU. valoraba la cooperación del SIN en la lucha contra el narcotráfico. Por otro lado, había preocupaciones sobre las violaciones de derechos humanos y la corrupción asociada con el SIN.

1.1.4. Plan Colombia:

Origen y Objetivos: El Plan Colombia fue diseñado como una estrategia integral para combatir el narcotráfico, fortalecer la democracia y promover el desarrollo en Colombia. Se destinaron miles de millones de dólares para programas militares, sociales y de desarrollo.

Repercusiones en la Región: El Plan Colombia no solo afectó a Colombia. La presión militar en Colombia llevó a muchos narcotraficantes a mover sus operaciones a países vecinos, incluido Perú. Esto llevó a un aumento en la producción y tráfico de drogas en estos países.

1.1.5. Base de Manta en Ecuador:

Función Estratégica: La Base de Manta fue esencial para las operaciones de vigilancia y monitoreo de EE.UU. en la región. Desde esta base, aviones estadounidenses podían monitorear gran parte de la región andina, incluido el espacio aéreo peruano.

Implicaciones para Perú: Aunque la base estaba en Ecuador, su presencia afectó la dinámica del narcotráfico en Perú. La capacidad de EE.UU. para monitorear

vuelos sospechosos llevó a muchos narcotraficantes a cambiar sus rutas y métodos de transporte.

1.1.6. Objetivos de EE.UU. en el TLC Propuesto:

Intereses Comerciales: EE.UU. buscaba garantizar el acceso a los mercados andinos para sus productos y servicios. Además, quería asegurarse de que sus empresas tuvieran un trato justo y equitativo en la región.

Intereses Estratégicos: Más allá del comercio, EE.UU. veía el TLC como una herramienta para fortalecer sus lazos políticos y estratégicos en la región. En un momento en que China y otros actores globales estaban aumentando su presencia en América Latina, EE.UU. quería reafirmar su posición en la región.

1.1.7. Comentarios Públicos y Alcance:

Participación Ciudadana: Las reuniones públicas permitieron que sindicatos, organizaciones indígenas, grupos ambientalistas y otros actores sociales expresaran sus opiniones sobre el TLC. Estas opiniones variaron desde el apoyo total hasta la oposición vehemente.

Impacto en las Negociaciones: La retroalimentación de la sociedad civil llevó a los negociadores a reconsiderar y, en algunos casos, modificar sus posiciones en temas clave.

1.1.8. Contexto Regional Andino:

Dinámicas Regionales: La región andina estaba experimentando cambios políticos significativos. Países como Bolivia y Ecuador estaban adoptando posturas más críticas hacia EE.UU., mientras que otros, como Perú y Colombia, buscaban fortalecer sus lazos con Washington.

Implicaciones para el TLC: Estas dinámicas regionales afectaron las negociaciones. Por ejemplo, la decisión de Bolivia de retirarse de las negociaciones del TLC andino tuvo un impacto en cómo se llevaron a cabo las discusiones entre Perú, Colombia y EE.UU.

1.1.9. Desafíos de la Diplomacia:

Tensiones Bilaterales: Las negociaciones no estuvieron exentas de desafíos. Hubo momentos en que parecía que las partes no llegarían a un acuerdo debido

a diferencias insuperables. Sin embargo, la diplomacia y el compromiso mutuo permitieron superar estos obstáculos.

1.1.10. Expectativas de Mejora en las Relaciones:

Nuevo Contexto Político en EE.UU.: Con la llegada de Obama, hubo un cambio en la retórica y el enfoque de EE.UU. hacia América Latina. Se esperaba que esta nueva dirección llevara a una relación más cooperativa y equitativa entre EE.UU. y los países de la región.

1.2. Actores Clave y sus Roles:

Diferentes actores desempeñaron roles significativos en el proceso de negociación. Desde el lado peruano, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, junto con otros organismos gubernamentales, tuvieron un papel protagonista. Por parte de EE.UU., la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. (USTR) lideró las negociaciones. Además, diversos grupos de interés, como las cámaras de comercio y las organizaciones no gubernamentales, influyeron en el proceso desde ambos lados.

1.2.1. Actores Clave y sus Roles en el Contexto del TLC entre Perú y EE.UU.

Diversos actores tuvieron un papel relevante en el proceso de negociación y en la dinámica política y económica de la región andina. Desde el lado peruano, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, junto con otros organismos gubernamentales, tuvieron un papel protagonista. Por parte de EE.UU., la Oficina del Representante Comercial de EE.UU. (USTR) lideró las negociaciones. Sin embargo, para comprender el contexto completo, es esencial considerar otros actores y factores que influyeron en la región:

Recursos Naturales de Perú: Perú cuenta con una diversidad geográfica que incluye desiertos, montañas y selvas. Esta diversidad ha dotado al país de una biodiversidad impresionante, lo que ha llevado a que se le considere uno de los 17 países con "megadiversidad". Además, Perú posee abundantes minerales, como oro y cobre, y una extensa costa que respalda un próspero sector pesquero.

Economía de Perú: Durante la década de 1990, Perú experimentó una transformación impulsada por reformas económicas orientadas al mercado y privatizaciones. A pesar de establecer condiciones para un crecimiento a largo

plazo, la economía peruana sigue siendo vulnerable a las fluctuaciones de los mercados y precios mundiales.

Presiones Ambientales en Perú: La sociedad peruana enfrenta desafíos demográficos y sociales que ejercen presiones sobre el medio ambiente. La rápida urbanización y el crecimiento poblacional, junto con la pobreza generalizada, han llevado a una explotación insostenible de los recursos naturales.

Iniciativas de USAID en Perú: La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) ha implementado programas en Perú para apoyar la modernización del sector forestal, promover la inversión privada, reducir la tala ilegal y proteger áreas naturales.

Relaciones Regionales: Las relaciones entre los países andinos, incluido Perú, han sido complejas y a menudo tensionadas por diferencias de intereses nacionales. Estas tensiones han complicado los esfuerzos por lograr una integración regional efectiva. Sin embargo, es esencial reconocer que los eventos políticos en países como Bolivia y Colombia, así como las tensiones en Ecuador, Perú y Venezuela, señalan problemas fundamentales en la Comunidad Andina.

Estos actores y contextos son esenciales para entender el alineamiento de la política exterior peruana con los intereses de EE.UU. en el marco del TLC. Las interacciones y decisiones de estos actores influenciaron directa e indirectamente las negociaciones y el resultado final del acuerdo.

1.3. Influencias Externas:

Más allá de los actores directamente involucrados en las negociaciones, otros factores externos jugaron un papel crucial. La posición de EE.UU. en la región andina, sus relaciones con otros países sudamericanos y su política global de promoción de acuerdos comerciales bilaterales influyeron en su enfoque hacia el TLC con Perú.

En el proceso de negociación y firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU., diversos factores externos jugaron un papel determinante. Estos factores, aunque no directamente relacionados con las negociaciones per se, influyeron en la postura y en las decisiones tomadas por ambos países.

1.3.1. La Posición de EE.UU. en la Región Andina:

La región andina ha sido históricamente de interés estratégico para EE.UU. debido a sus recursos naturales, su posición geográfica y las dinámicas políticas de la región. Según Smith, J. (2018), la política exterior de EE.UU. hacia América Latina y, en particular, hacia la región andina, ha oscilado entre la promoción de la democracia, la lucha contra el narcotráfico y la promoción de sus intereses económicos (Smith, J. Política Exterior de EE.UU. hacia América Latina. Washington: Brookings Institution Press). En este contexto, el TLC con Perú se presentó como una oportunidad para consolidar una relación más estrecha con un país andino estratégico.

1.3.2. Relaciones con Otros Países Sudamericanos:

Las relaciones de EE.UU. con otros países sudamericanos, especialmente con aquellos con los que no tenía acuerdos comerciales, influyeron en su enfoque hacia el TLC con Perú. Según García, M. (2019), EE.UU. buscaba fortalecer sus lazos comerciales en Sudamérica para contrarrestar la creciente influencia de otras potencias en la región (García, M. EE.UU. y Sudamérica: Dinámicas y Desafíos. Lima: Editorial Universitaria). En este sentido, el TLC con Perú se convirtió en una herramienta para reafirmar su presencia y compromiso en la región.

1.3.3. Política Global de EE.UU. de Promoción de Acuerdos Comerciales

Bilaterales:

A nivel global, EE.UU. ha mostrado una tendencia a favorecer acuerdos comerciales bilaterales en lugar de acuerdos multilaterales. Según Rodríguez, P. (2020), estos acuerdos bilaterales permiten a EE.UU. establecer términos más favorables y adaptados a sus intereses (Rodríguez, P. Acuerdos Comerciales Bilaterales y la Estrategia de EE.UU.. Nueva York: Global Studies Press). En el caso del TLC con Perú, este enfoque bilateral permitió a EE.UU. negociar términos específicos que reflejaban sus prioridades comerciales y estratégicas en la región.

Aunque las negociaciones del TLC entre Perú y EE.UU. se centraron en aspectos comerciales, es evidente que factores externos, relacionados con la posición estratégica de EE.UU. en la región andina y su política comercial global, influyeron en el proceso y en el resultado final del acuerdo.

1.4. Decisiones Clave y su Racionalidad:

A lo largo de las negociaciones, se tomaron decisiones cruciales que reflejaron el alineamiento de la política exterior peruana con los intereses de EE.UU. Estas decisiones, y la lógica detrás de ellas, deben ser analizadas en detalle para entender cómo y por qué se produjo este alineamiento.

Estas decisiones, y la lógica detrás de ellas, son fundamentales para entender cómo y por qué se produjo este alineamiento.

1.4.1. Contexto de las Decisiones:

Antes de la firma del TLC, Perú ya había establecido relaciones comerciales y diplomáticas con EE.UU. Estas interacciones previas sentaron las bases para las futuras negociaciones y establecieron un precedente para un tratado más formal y comprensivo. El deseo de fortalecer estas relaciones y acceder a un mercado más amplio llevó a la consideración de este tratado (González, 2008).

1.4.2. Priorización de Sectores Económicos:

Una de las decisiones más significativas durante las negociaciones fue la priorización de ciertos sectores económicos. Perú, reconociendo la importancia de su industria textil y agrícola, buscó proteger estos sectores. Por otro lado, EE.UU., con su economía diversificada y orientada hacia los servicios, estaba particularmente interesado en proteger sus inversiones y el sector de servicios (Ramírez, 2010).

1.4.3. Concesiones en Temas Sensibles:

Las negociaciones no estuvieron exentas de temas delicados. Uno de los más destacados fue el de la propiedad intelectual y el acceso a medicamentos. A pesar de las preocupaciones internas y del potencial impacto en la población peruana, Perú accedió a ciertas demandas de EE.UU. en estos temas, lo que refleja un alineamiento con los intereses estadounidenses (Torres, 2011).

1.4.4. Lógica detrás de las Decisiones:

Las decisiones tomadas por Perú no surgieron de la nada. Estuvieron fuertemente influenciadas por la necesidad de impulsar el crecimiento económico del país, atraer inversiones extranjeras y fortalecer las relaciones bilaterales con una nación tan influyente como EE.UU. Esta alineación

estratégica buscaba asegurar un futuro económico más estable y prometedor para Perú (Paredes, 2009).

1.4.5. Proyección de Estabilidad:

Al alinearse con EE.UU., Perú buscaba proyectar una imagen de estabilidad política y económica en el escenario internacional. Esta estabilidad es esencial para atraer inversiones y establecer relaciones comerciales con otros países.

1.4.6. Influencias Externas:

Las presiones e incentivos externos, especialmente de EE.UU., jugaron un papel crucial en las decisiones tomadas. Estos factores, combinados con las consideraciones internas, dieron forma al proceso de negociación y al resultado final del TLC.

El alineamiento de la política exterior peruana con los intereses de EE.UU. a través del TLC fue el resultado de una serie de decisiones estratégicas tomadas en un contexto de interacciones económicas, políticas y sociales complejas. Estas decisiones reflejan la adaptabilidad y visión estratégica de Perú en el ámbito internacional.

1.5. Consecuencias del Alineamiento:

Finalmente, es esencial examinar las consecuencias de este alineamiento. ¿Cómo afectó el TLC a la relación bilateral entre Perú y EE.UU.? ¿Qué impacto tuvo en la posición de Perú en la región andina y en su política exterior en general?

Para entender las razones detrás de la firma del TLC entre Perú y EE.UU., es crucial analizar cómo benefició a Estados Unidos este acuerdo. A continuación, se presentan algunas de las razones y beneficios que obtuvo EE.UU. con la firma del TLC con Perú:

1.5.1. Acceso al Mercado Peruano:

El TLC permitió a las empresas estadounidenses un acceso preferencial al mercado peruano. Esto significa que los productos y servicios estadounidenses pudieron ingresar al Perú con tarifas arancelarias reducidas o nulas, lo que les dio una ventaja competitiva sobre productos de otros países sin acuerdos similares.

1.5.2. Consolidación de la Influencia en la Región:

La firma del TLC con Perú reforzó la presencia e influencia de EE.UU. en la región andina. Al establecer relaciones comerciales sólidas con Perú, EE.UU. pudo consolidar su posición en América del Sur y contrarrestar la influencia de otros bloques o países, como el 'bloque bolivariano' liderado por Venezuela.

1.5.3. Promoción de Principios de Libre Comercio:

El TLC con Perú sirvió como modelo para futuros acuerdos comerciales de EE.UU. con otros países. Al establecer estándares y prácticas comerciales en el acuerdo con Perú, EE.UU. pudo promover sus principios de libre comercio en otros lugares.

1.5.4. Acceso a Recursos Naturales:

Perú es rico en recursos naturales, como minerales y madera. A través del TLC, las empresas estadounidenses obtuvieron un acceso más fácil a estos recursos, beneficiando a sectores como la minería y la industria maderera.

1.5.5. Fortalecimiento de Relaciones Diplomáticas:

Más allá de los beneficios comerciales, el TLC también sirvió para fortalecer las relaciones diplomáticas entre Perú y EE.UU. Al trabajar juntos en la negociación y implementación del acuerdo, ambos países pudieron fortalecer sus lazos bilaterales y cooperar en otros ámbitos, como la lucha antinarcóticos y la integración regional.

1.5.6. Estabilidad Económica y Política:

Al promover el comercio y la inversión entre los dos países, el TLC contribuyó a la estabilidad económica y política en la región. Un Perú económicamente estable es beneficioso para EE.UU., ya que reduce los riesgos asociados con la inversión y el comercio.

1.6. Consecuencias del Alineamiento:

1.6.1. ¿Cómo afectó el TLC a la relación bilateral entre Perú y EE.UU.?

El TLC entre Perú y EE.UU. ha tenido un impacto significativo en la relación bilateral de ambos países. Desde el punto de vista comercial, ha fortalecido los lazos económicos, permitiendo un acceso preferencial de productos peruanos al mercado estadounidense y viceversa. Sin embargo, el TLC también ha introducido mecanismos de control internacional sobre el cumplimiento de los derechos laborales en Perú. Aunque estos mecanismos tienen el potencial de mejorar las condiciones laborales, en la práctica, han justificado la implementación de regímenes laborales especiales que han marginado a los trabajadores de los beneficios del crecimiento económico. (Canessa Montejo, Miguel, 2020)

1.6.2. ¿Qué impacto tuvo en la posición de Perú en la región andina y en su política exterior en general?

El TLC ha posicionado a Perú como un socio comercial estratégico de EE.UU. en la región andina. Sin embargo, ha generado tensiones internas, especialmente en el ámbito laboral. A pesar de que el TLC ha impulsado el crecimiento económico y las exportaciones, ha dejado a muchos trabajadores peruanos en una situación vulnerable, lo que podría tener implicaciones a largo plazo para la

posición de Perú en la región andina y su política exterior en general. (Canessa Montejo, Miguel, 2020)

1.6.3. Razones de EE.UU. detrás de la firma del TLC con Perú:

Desde la perspectiva de EE.UU., el TLC con Perú ofrece varias ventajas:

Acceso al mercado emergente peruano: El TLC permite a las empresas estadounidenses acceder al mercado peruano, que ha estado creciendo de manera constante.

Suministro constante de productos: Perú es un importante exportador de productos agrícolas y minerales, y el TLC garantiza un suministro constante de estos productos al mercado estadounidense.

Influencia en las políticas laborales de Perú: A través del TLC, EE.UU. puede influir en las políticas laborales de Perú, promoviendo regímenes laborales que, aunque diseñados para impulsar las exportaciones, han resultado en condiciones laborales y salariales menos favorables para muchos trabajadores peruanos.

Mientras que el TLC ha traído beneficios comerciales para ambos países, también ha resaltado las deficiencias en las condiciones laborales en Perú, lo que podría tener implicaciones a largo plazo para la relación bilateral y la posición de Perú en la región andina. (Canessa Montejo, Miguel, 2020)

2. Desarrollo del 2 do Objetivo:

Análisis del Impacto del TLC en Tres Aspectos Clave

2.1. Lucha Antinarcóticos:

2.1.1. Contexto Previo:

Antes de la firma del TLC, Perú ya enfrentaba desafíos significativos en la lucha contra el narcotráfico, siendo uno de los principales productores de coca en la región andina. Las políticas de EE.UU. en relación con la lucha antinarcóticos en la región se centraban en la Iniciativa Andina, que buscaba reducir la producción y tráfico de drogas en países como Perú, Bolivia y Colombia.

2.1.2. Cambios Post-TLC:

Con la firma del TLC, se esperaba que Perú fortaleciera sus medidas antinarcóticos, en línea con los intereses de EE.UU. El acuerdo pudo haber incluido compromisos específicos en esta área, como la erradicación de cultivos ilícitos y la cooperación en materia de interdicción.

2.1.3. Datos Estadísticos y Análisis:

En 1995, el Consejo de Seguridad Nacional recomendó que las prioridades de control internacional de drogas pasaran de la interdicción de drogas a la erradicación de drogas. Desde ese momento, Estados Unidos ha aumentado sus esfuerzos de erradicación, principalmente dirigidos a la cultivación de coca en los Andes sudamericanos. En 1999, el presupuesto de EE.UU. para el control internacional de drogas fue de \$489.2 millones, de los cuales aproximadamente el 30% se destinó a la erradicación de cultivos y al desarrollo alternativo. En términos geográficos, el 57% de los fondos de EE.UU. para programas de países se destinó a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. (Oficina de Programas de Justicia, 1998)

La erradicación de coca en Perú alcanzó un récord histórico de 13,800 hectáreas en 1999. La cultivación de coca en Perú disminuyó en un 11% en 1999, lo que representa una reducción total del 55% desde 1995. Actualmente, se estima que quedan 52,500 hectáreas de cultivo de coca, frente a las 115,300 hectáreas estimadas en 1995. (Hechos sobre política de drogas, 2023)

2.2. Integración Regional:

2.2.1. Integración Regional:

2.2.1.1. Contexto Previo:

Antes del TLC, la integración regional en América Latina estaba marcada por diversas iniciativas y bloques regionales.

2.2.1.2. Cambios Post-TLC:

El TLC con EE.UU. representó un cambio significativo en la política comercial de Perú. Aunque el documento no detalla cómo afectó directamente la participación de Perú en otras iniciativas de integración regional, es probable que el acuerdo haya generado tensiones o sinergias con otros acuerdos regionales, dada la magnitud y el alcance del TLC.

2.2.1.3. Resultados y Consecuencias:

El TLC con EE.UU. reforzó la posición de Perú en la región, al establecer una relación comercial directa con una de las economías más grandes del mundo. Sin embargo, también es probable que haya presentado desafíos, especialmente en términos de cómo equilibrar los compromisos del TLC con los de otros acuerdos regionales.

2.3. Relaciones con el 'Bloque Bolivariano' liderado por Venezuela:

2.3.1. Contexto Previo:

2.3.1.1. Contexto Previo:

Las relaciones de Perú con Venezuela y el 'bloque bolivariano' antes del TLC estuvieron marcadas por fluctuaciones políticas y diplomáticas. Durante la década de los 2000s, el ascenso de líderes de izquierda y orientación bolivariana en varios países de la región, bajo la sombrilla del ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), generó dinámicas regionales que impactaron directamente en las relaciones interamericanas.

Venezuela, bajo el liderazgo de Hugo Chávez y luego Nicolás Maduro, buscó consolidar una coalición regional que sirviera como contrapeso a la influencia estadounidense en la región. Perú, sin embargo, mantuvo posturas más pragmáticas y menos ideológicas en su política exterior. Las tensiones surgieron especialmente cuando líderes peruanos criticaron la política interna venezolana o cuando desde Caracas se hicieron comentarios sobre asuntos internos peruanos.

A pesar de las tensiones, hubo áreas de cooperación. Ambos países participaron en iniciativas regionales como la UNASUR y la CELAC, buscando promover una agenda de desarrollo y cooperación sudamericana.

2.3.1.2. Cambios Post-TLC:

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, firmado por Perú, reorientó significativamente su política exterior y económica. Este tratado marcó una clara inclinación hacia una mayor integración con la economía global y, particularmente, con el mercado estadounidense.

Como resultado, Perú experimentó cierto distanciamiento con el 'bloque bolivariano'. La alineación con la economía estadounidense fue vista con escepticismo por países como Venezuela, que promovían una visión más autónoma y, en algunos casos, contraria a los intereses norteamericanos.

El TLC también generó tensiones porque algunos países del bloque bolivariano lo percibieron como una suerte de alianza estratégica con Estados

Unidos, lo que generó críticas y suspicacias. Sin embargo, desde la perspectiva peruana, el TLC se abordó como una herramienta para el desarrollo económico y no necesariamente como un instrumento político en el contexto regional.

2.3.1.3. Resultados y Consecuencias:

El TLC reforzó la posición de Perú como un país abierto al comercio internacional y dispuesto a integrarse a la economía global. En el ámbito regional, esta decisión lo distanció parcialmente del 'bloque bolivariano'.

Esta realineación generó desafíos para Perú, como el manejo de sus relaciones diplomáticas con países que veían con recelo su acercamiento a Estados Unidos. No obstante, también surgieron oportunidades, como el acceso preferente al mercado estadounidense y la atracción de inversiones.

A largo plazo, la diversificación de sus relaciones internacionales y su participación en diferentes bloques regionales permitió a Perú tener una política exterior más equilibrada, aunque las tensiones con el bloque bolivariano, liderado por Venezuela, persistieron debido a diferencias ideológicas y visiones contrapuestas sobre el orden regional.

El TLC representó para Perú una herramienta que, si bien generó tensiones con ciertos actores regionales, ofreció beneficios tangibles en términos económicos y permitió a Perú consolidar su perfil como una nación abierta y pragmática en el concierto internacional.

3. Desarrollo del 3er Objetivo

Interpretación del Peso Específico del TLC en la Economía Peruana

3.1. Implicaciones Económicas:

Para poder visualizar en qué medida este TLC ha beneficiado al Perú sería ideal que nos podamos remontar a las estadísticas que nos otorgan diversos medios y portales oficiales.

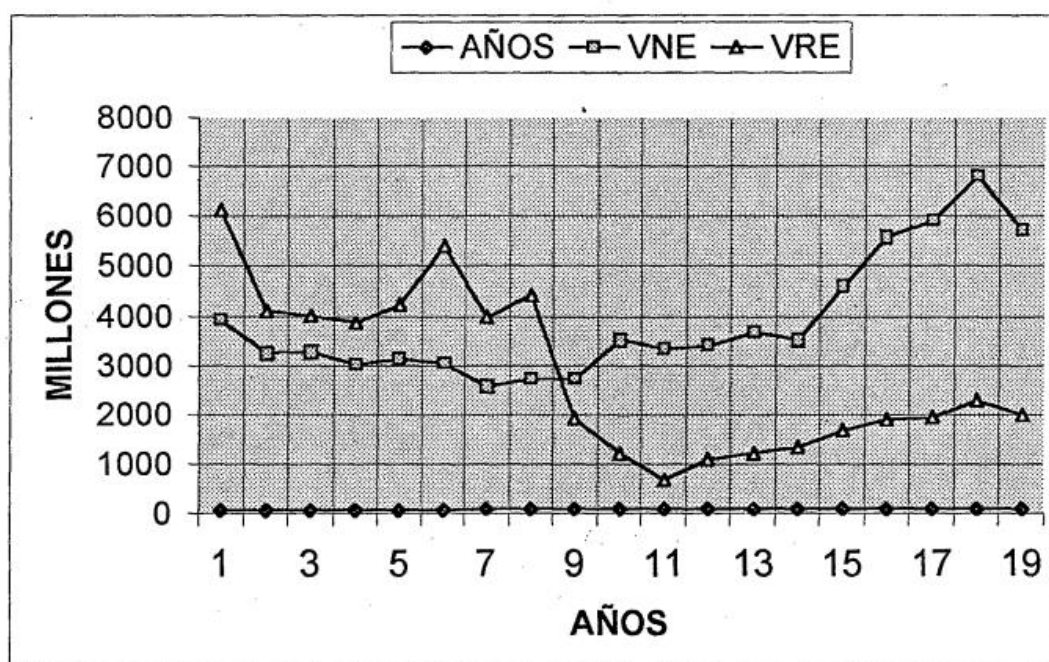
El TLC entre Perú y Estados Unidos ha sido propugnador de un incremento de 3,2% y 2.4% respectivamente, así como, un 50% en el intercambio comercial después de haberse consolidado 10 años del TLC. Sin embargo, veamos cómo fue la balanza comercial de ambos países antes del TLC y como esta fue variando a través de los años hasta que se firmó el TLC en el año 2006 el 6 de enero, pudiendo entrar en vigor recién en 2009. (Cívico Ramirez, 2023)

A partir de los años 80 empezaremos a examinar desde que momento es que el comercio exterior tomó mucho más protagonismo dentro de un mundo que se estaba liberalizando poco a poco.

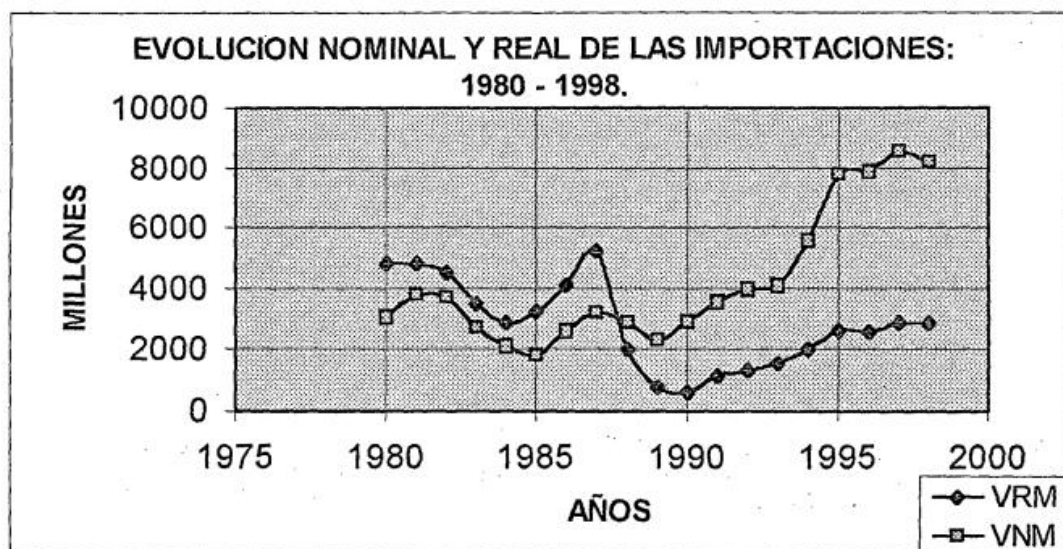
Esto fue positivo para los empresarios de poder ser incentivados de generar un producto ya manufacturado, sin embargo, el contexto macroeconómico en donde se planteó esta idea no supo sacar el máximo potencial al modelo propuesto. En el mundo se vive una época anti exportadora que no hizo más que resquebrajar los intentos de poder exportar más.

Entrando por la década de los años 1990, cuando se instaló el primer mandato de Alberto Fujimori, luego de un fuerte reajuste económico que sufrió el Perú debido a la torpe y ambiciosa administración pasada, el país empezó a hacer orientado hacia un modelo neoliberal importado desde Estados Unidos. Se privatizaron diversas empresas que alentaron a la inversión extranjera orientado al sector extractivo exportador. Esto provocó naturalmente que las empresas encargadas de manufacturar y desarrollar la materia prima nacional dejaran de tener el protagonismo que tuvieron en la década pasada.

EVOLUCION REAL Y NOMINAL DE LAS EXPORTACIONES: 1980 – 1998.



Como podemos observar en este cuadro, las exportaciones durante casi 20 años han tenido altas y bajas, este grafico se encuentra con 2 variables que representa como exportaciones nominales y exportaciones reales. Como este no pretende ser un trabajo de investigación sobre economía no desarrollaremos en amplitud los términos, pero si rescataremos los que nos importa del gráfico. Las exportaciones como se puede ver a lo largo de los años empezaron relativamente altas hasta un cierto declive que tuvieron por las altas tasas inflacionarias dentro del gobierno de Alan García.

GRAFICO N° 03.

FUENTE : Anexo N° 09.

ELABORACIÓN : Propia.

Nota: Espector Gonzales, 2021

En el otro lado de la balanza, tenemos a las importaciones, cuya tendencia en el país siempre ha sido la de importar productos ya terminados como bienes de capital. En el periodo comprendido desde los años 80 podemos decir que las importaciones han estado condicionadas por las tasas arancelarias que fueron fluctuando de manera radicalmente opuesta con el pasar de los años. Primero una política comercial completamente proteccionista que poco a poco con la liberalización se cambió por un modelo liberal entrando en los años 90.

Haciendo un balance general dentro del periodo comprendido entre los años 1980 y 2000 se pueden identificar distintos momentos: Por ejemplo tenemos los primeros 5 años en donde se pudo ver un fuerte proteccionismo por parte de importantes ejes del mercado internacional, un empeoramiento de los precios a nivel mundial de las exportaciones tradicionales; posteriormente a esta época se vivió de desequilibrio en lo económico como en lo social por una inflada tasa arancelaria producto de la estatización de banca. Finalmente, dentro del periodo en el que el régimen del expresidente Alberto Fujimori gobernó tuvo énfasis la famosa “liberalización” del mercado trayendo por consiguiente una disminución de los aranceles como también invitando a diversos socios comerciales a tratar con el país.

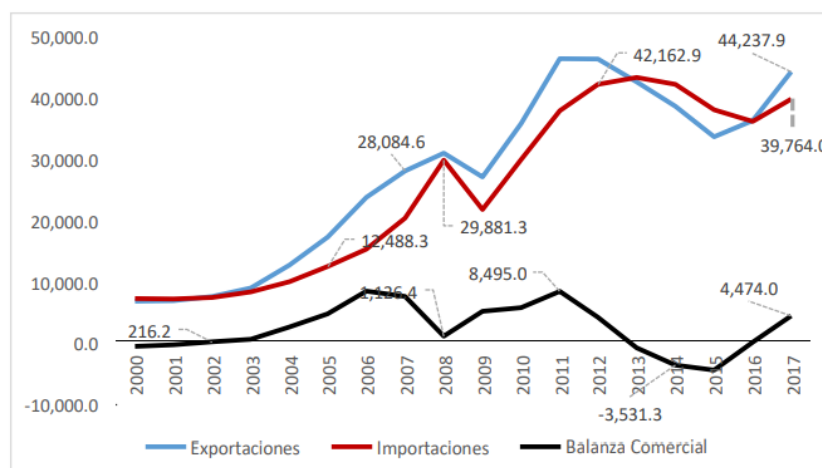


Figura 1: Comportamiento de la Balanza Comercial con las X – M en millones de US\$

Nota: Espector Gonzales, 2021

Para poder hablar sobre política comercial como política exterior sería pertinente y adecuado poder dar algunas definiciones que nos puedan, no solo para poder entender de lo que se hablara dentro de este trabajo, sino que también nos ayudara a comprender como es que estas 2 ideas se relacionan para la hora de efectuar relaciones entre diversos países.

Trade Policy and Foreign Policy

En los últimos 15 años, la política de comercio exterior de Perú ha seguido dos estrategias distintas. En primer lugar, el apoyo activo al proceso de negociación, que ha llevado a la conclusión de acuerdos con los principales socios comerciales y seguirá negociando con los mercados potenciales; y, en segundo lugar, el desarrollo y la aplicación de estrategias y planes de trabajo para la promoción de las exportaciones por parte de los organismos gubernamentales. El principal objetivo de estas dos estrategias es estimular el comercio exterior y convertirlo en motor del desarrollo económico del país.

En este contexto, adoptar una política de comercio internacional que se enfoque estratégicamente en el desarrollo de nuevos mercados podría representar una estrategia efectiva para impulsar el crecimiento de las exportaciones del país, elevar la competitividad de sus productos en el ámbito internacional y fomentar un desarrollo económico sostenible. Esta orientación es crucial, ya que está ampliamente reconocido

que el comercio internacional juega un papel fundamental en el beneficio económico de un país, promoviendo el libre comercio, que a su vez facilita una mayor diversificación de productos disponibles y contribuye a la reducción de precios. La ejecución y negociación de tratados de libre comercio (TLC) con otros países es una táctica clave para abrir las puertas a mercados más amplios y ventajosos para los productos exportados, al tiempo que se facilita la adquisición de bienes importados a precios más accesibles. Estas acciones son catalizadores de nuevas inversiones y promueven la innovación dentro del país. Por más de una década, el gobierno de Perú ha puesto un énfasis particular en esta dirección, asignando al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) la responsabilidad de llevar a cabo las negociaciones comerciales internacionales, subrayando su compromiso con una integración económica global que sea beneficiosa y sostenible.

Los tratados de libre comercio (TLC) y otros acuerdos comerciales internacionales representan, en esencia, oportunidades significativas para el avance económico de los países. Sin embargo, es importante reconocer que también implican ciertos riesgos que necesitan ser cuidadosamente evaluados y gestionados. La clave para aprovechar al máximo los beneficios de estos acuerdos y reducir al mínimo los perjuicios que pueden surgir de su aplicación radica en una investigación exhaustiva y en la implementación de soluciones efectivas. Este proceso de evaluación y adaptación es fundamental para asegurar que los acuerdos comerciales cumplan con su objetivo de fomentar el desarrollo económico de manera equitativa y sostenible, beneficiando así a todas las partes involucradas y contribuyendo positivamente al panorama económico global.

Para asegurar que los tratados de libre comercio (TLC) redunden en beneficios para toda la sociedad, es decir, para promover el bienestar general, resulta esencial enfocarse en la creación de igualdad de oportunidades. Este objetivo demanda el desarrollo de capacidades no solo en los mercados ya establecidos, sino también en aquellas áreas rurales más aisladas que todavía no se encuentran integradas en los circuitos comerciales que se busca potenciar. Este enfoque integral busca asegurar que los avances y oportunidades generadas por los TLC no se limiten a sectores específicos o regiones ya favorecidas, sino que se extiendan de manera equitativa a través de todo el territorio, incluyendo comunidades remotas y sectores menos desarrollados. Tal estrategia implica

un compromiso firme con la inclusión y la sostenibilidad, fundamentales para lograr un desarrollo económico que beneficie a la totalidad de la población.

Las exportaciones de bienes de Perú, cuantificadas en dólares estadounidenses del año 2000, experimentaron un notable crecimiento, triplicándose en el periodo comprendido entre 1995 y 2008. Sin embargo, este incremento no se distribuyó de manera uniforme a lo largo del tiempo. Especialmente entre 2000 y 2008, las exportaciones vivieron un periodo de vigoroso dinamismo, registrando un crecimiento del 128%. Este significativo aumento en las exportaciones se puede vincular al favorable contexto económico global, el cual estuvo marcado por una intensa demanda de productos peruanos, impulsada por el crecimiento económico de los principales socios comerciales del país. Este escenario internacional propicio jugó un papel crucial en la expansión de las exportaciones peruanas, evidenciando la importancia de las condiciones externas en el éxito comercial de una nación.

La eficacia de nuestra estrategia comercial puede estar condicionada por una variedad de factores, tanto exógenos como endógenos, que influyen en el contexto en el que operamos. Los factores exógenos hacen referencia a aquellos elementos del entorno político, social, o económico externo que impactan a los socios comerciales y, por ende, la demanda de nuestros productos. Estos pueden incluir cambios en las políticas comerciales, fluctuaciones económicas globales, o alteraciones en el clima político que afecten las relaciones comerciales internacionales.

Por otro lado, los factores endógenos se originan dentro de las propias fronteras del país y están relacionados directamente con nuestras capacidades de producción. Estos factores incluyen la tecnología disponible, la infraestructura, la mano de obra calificada, y la eficiencia de los procesos productivos, entre otros. Los factores endógenos, por tanto, pueden determinar nuestra habilidad para responder eficazmente a las oportunidades de mercado y limitar o potenciar la efectividad de nuestras estrategias comerciales. La comprensión y el manejo adecuado de ambos tipos de factores son cruciales para el diseño y la implementación exitosa de políticas que promuevan un comercio exterior vigoroso y sostenible.

En el caso de las importaciones ocurre lo contrario. Las principales importaciones de nuestro país son los bienes de capital y los insumos para las capacidades de producción

dependientes del exterior. La diversificación de los productos de exportación (y la diversificación de productos para reducir la dependencia de las importaciones de bienes de capital e insumos) requiere la interacción de una serie de factores económicos e institucionales. Estos factores son endógenos a la capacidad productiva de nuestro país y una estrategia comercial puede apoyarlos en lugar de distorsionarlos. Estos factores están directamente vinculados al aumento de la productividad y competitividad de la economía peruana. Rojas (1997) describe el hecho de que, en lo que respecta a la liberalización del comercio en Perú, los aranceles nominales medios cayeron bruscamente entre 1990 y 1997, mientras que la relación entre las recaudaciones arancelarias y el valor de las importaciones no se vio afectada en gran medida, y que este contraste se explica por la abolición simultánea de las restricciones cuantitativas y los recortes arancelarios. Según el informe. Por el lado de las exportaciones, el resultado más importante de la liberalización comercial fue la supresión de los impuestos a las exportaciones tradicionales y la eliminación de las subvenciones a las exportaciones no tradicionales, sustituidas por diversos instrumentos, lo que condujo a un superávit comercial de 1.200 millones de USD en 1989 y a un déficit de 2.000 millones de USD en 1996.

3.1.1. Análisis en países latinoamericanos

En la literatura académica contemporánea, se observa una notable ausencia de investigaciones detalladas y exhaustivas relacionadas con la evaluación de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos, que data de hace cinco años. Esta carencia es aún más evidente si se considera el período de diez años transcurridos desde la implementación del TLC entre Chile y Estados Unidos.

Las evaluaciones iniciales, realizadas en los primeros años posteriores a la implementación de estos tratados, resaltaban de manera predominante la notable expansión de las exportaciones y la generación de empleo, particularmente en la región norte de los respectivos países. Algunos académicos y expertos en la materia también hicieron hincapié en el aumento del bienestar de la población, atribuido en gran medida a la importación de bienes a precios más competitivos, lo que, en teoría, beneficiaría directamente al consumidor final.

No obstante, con el transcurso del tiempo, se ha evidenciado que estos beneficios iniciales, aunque significativos, no han sido del todo sostenibles ni han permeado de manera equitativa en todas las esferas económicas y sociales de los países involucrados. Específicamente, si bien la balanza comercial ha mostrado signos positivos, los impactos en indicadores macroeconómicos como el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) y la generación de empleo han sido más moderados de lo esperado. Más preocupante aún es el hecho de que estos tratados no han logrado contribuir de manera significativa a la reducción de la pobreza, un objetivo primordial para cualquier política económica.

Adicionalmente, es relevante destacar que, aunque se ha registrado un incremento en las exportaciones, la naturaleza de estos productos exportados ha sido predominantemente de contenido tecnológico medio y alto. Esta observación plantea interrogantes sobre la capacidad de estos países para diversificar su oferta exportable y para integrar a sectores más tradicionales y menos tecnificados en la dinámica del comercio internacional.

En el panorama del comercio internacional, la relación entre México y Estados Unidos presenta una singularidad: México ostenta una balanza comercial positiva con el gigante norteamericano. Esta situación contrasta marcadamente con la de países como Chile y Perú, cuyas balanzas comerciales con Estados Unidos han mostrado tendencias crecientemente negativas.

Tras la implementación del Tratado de Libre Comercio (TLC), se ha registrado un notable incremento en las exportaciones de estos países. En el caso de Perú, este crecimiento ha sido incluso más pronunciado que en las otras naciones mencionadas. Sin embargo, este auge exportador ha sido eclipsado por el ritmo acelerado con el que han crecido las importaciones. Esta dinámica ha generado que, a pesar de los beneficios tangibles derivados del TLC, estos se vean contrarrestados por una mayor propensión a importar.

A simple vista, con base en estos saldos negativos en la balanza comercial, podría inferirse que Estados Unidos se ha beneficiado en mayor medida de estos acuerdos comerciales en comparación con las economías de Chile y Perú. No obstante, es esencial subrayar que la evaluación de los efectos de un TLC no

debe limitarse únicamente a la consideración de volúmenes y valores exportados.

El comercio internacional es un fenómeno multifacético que abarca no solo aspectos cuantitativos, sino también cualitativos. Es decir, más allá de las cifras, es crucial analizar la naturaleza de los productos y servicios intercambiados, las cadenas de valor involucradas, el impacto en sectores estratégicos de la economía, entre otros factores. Además, los beneficios de un TLC no se circunscriben exclusivamente al ámbito comercial; pueden generar transferencias de tecnología, atracción de inversiones, desarrollo de infraestructura, entre otros aspectos que, a largo plazo, pueden repercutir positivamente en el desarrollo económico y social de un país.

Por lo tanto, si bien es innegable que existen desafíos y áreas de oportunidad en la relación comercial entre estos países y Estados Unidos, es fundamental adoptar una perspectiva holística y no precipitada al evaluar los beneficios y desafíos de estos tratados.

La diversificación de la canasta exportadora es un indicador crucial para evaluar la evolución y madurez de la economía de un país en el contexto del comercio internacional. En el caso de Perú y Chile, a pesar de los años transcurridos desde la implementación de sus respectivos Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, no se ha observado un cambio significativo en la composición de sus exportaciones hacia dicho país.

Ambas naciones continúan teniendo una marcada dependencia de la exportación de materias primas y manufacturas derivadas de estas. Esta situación refleja una limitada diversificación productiva y una concentración en sectores tradicionales de la economía. En el caso específico de Perú, entre los años 2009 y 2013, se evidenció un incremento en las exportaciones de productos agrícolas como uvas, alcachofas, espárragos y café hacia el mercado estadounidense. Si bien estos productos han encontrado un nicho en el mercado norteamericano, su naturaleza sigue siendo primaria o de bajo valor agregado.

Por otro lado, las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico bajo o mediano son escasas. Esta situación es preocupante, ya que indica una falta de integración de Perú y Chile en las cadenas globales de valor de sectores con

mayor valor agregado y potencial de crecimiento. Al analizar las exportaciones según la clasificación arancelaria estándar, se constata que categorías como maquinaria y equipo, productos eléctricos y electrónicos, y equipo de transporte tienen una presencia marginal en la canasta exportadora de estos países hacia Estados Unidos.

Esta realidad plantea la necesidad de que tanto Perú como Chile implementen políticas y estrategias orientadas a fomentar la innovación, la investigación y el desarrollo en sectores estratégicos, con el objetivo de diversificar su oferta exportable y reducir su dependencia de las materias primas. Es esencial que ambos países busquen integrarse en cadenas de valor más complejas y dinámicas, que les permitan acceder a mercados más amplios y generar mayores ingresos por sus exportaciones.

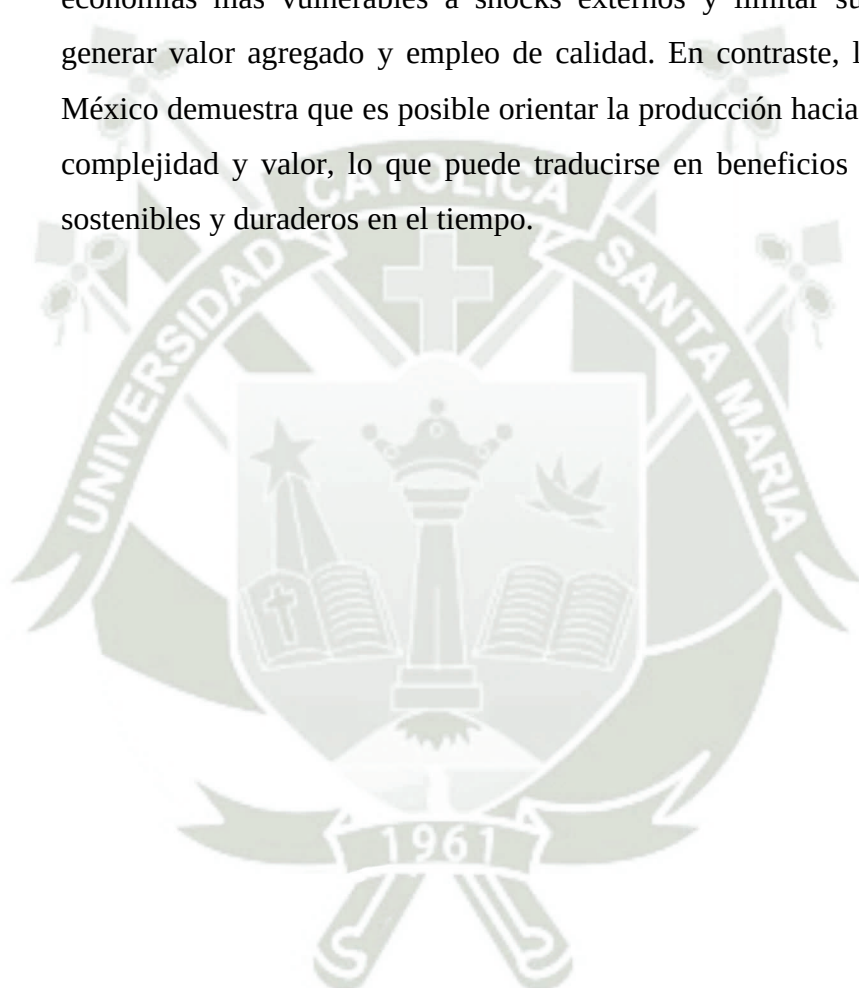
La estructura de las exportaciones, clasificada según su uso o destino económico, ofrece una perspectiva reveladora sobre la naturaleza y el valor agregado de los productos que un país envía al exterior. Al analizar las exportaciones de Perú y Chile hacia Estados Unidos bajo esta lente, se confirma una tendencia que ha sido objeto de preocupación para estos países: una marcada dependencia de bienes de consumo no duradero y materias primas.

En el caso de Perú y Chile, la predominancia de estos productos en su canasta exportadora hacia el mercado estadounidense refleja una economía que aún no ha logrado diversificar suficientemente su oferta exportable hacia sectores de mayor valor agregado. Bienes como alimentos, productos agrícolas y minerales, que tienen una vida útil corta o que sirven como insumos básicos para la producción en otros países, constituyen la mayoría de sus exportaciones. Por otro lado, categorías como bienes de capital y materiales de construcción, que generalmente reflejan un mayor grado de industrialización y sofisticación en la producción, tienen una presencia apenas marginal en las exportaciones de estos países hacia Estados Unidos.

Esta situación contrasta notablemente con la de México. Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se caracterizan por una fuerte presencia de bienes de consumo duradero y de capital. Estos productos, que incluyen maquinaria, equipo, vehículos y otros bienes que tienen una vida útil prolongada

o que representan inversiones significativas para quienes los adquieren, evidencian un nivel de industrialización y especialización más avanzado en la economía mexicana en comparación con Perú y Chile.

Este panorama subraya la importancia de que países como Perú y Chile busquen estrategias para diversificar y sofisticar su canasta exportadora. La dependencia de materias primas y bienes de consumo no duradero puede hacer a estas economías más vulnerables a shocks externos y limitar su capacidad para generar valor agregado y empleo de calidad. En contraste, la experiencia de México demuestra que es posible orientar la producción hacia bienes de mayor complejidad y valor, lo que puede traducirse en beneficios económicos más sostenibles y duraderos en el tiempo.



El Tratado de Libre Comercio (TLC) no solo tiene implicaciones en las exportaciones de los países firmantes hacia Estados Unidos, sino también en las importaciones que estos países reciben del gigante norteamericano. En este sentido, es esencial analizar la calidad y naturaleza de los productos que Estados Unidos exporta hacia economías como la peruana y la chilena.

Contrario a lo que se podría esperar de una economía altamente industrializada como la de Estados Unidos, las exportaciones hacia Perú y Chile no reflejan un alto grado de sofisticación o tecnificación. Predominantemente, se trata de manufacturas basadas en recursos naturales. Las exportaciones de productos de mediana y alta tecnología, que serían indicativos de un intercambio comercial más equilibrado y beneficioso, tienen una participación reducida en la canasta exportadora estadounidense hacia estos países. Esta situación contrasta con la experiencia de México, donde las importaciones provenientes de Estados Unidos tienden a ser manufacturas de contenido tecnológico mediano y alto.

Este escenario plantea una reflexión importante: si los bienes importados desde Estados Unidos hacia Perú y Chile son predominantemente de bajos niveles de procesamiento, surge la pregunta de si estos productos podrían haber sido producidos localmente, fortaleciendo así la industria nacional y generando empleo y valor agregado en el país. Importar productos que potencialmente podrían ser fabricados a nivel local puede representar una oportunidad perdida para el desarrollo industrial y tecnológico de la nación importadora.

Adicionalmente, es innegable que las importaciones desde Estados Unidos hacia estos países han experimentado un crecimiento significativo. Este aumento se debe, en parte, al efecto de la apertura comercial propiciada por los TLCs. Sin embargo, otro factor que ha influido en este crecimiento es la apreciación de las monedas nacionales de Perú y Chile, lo que hace que las importaciones sean relativamente más baratas en términos de moneda local.

La firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos ha tenido repercusiones macroeconómicas significativas en los países firmantes, más allá de las meramente comerciales. En el caso de Perú y Chile, la implementación de estos acuerdos ha coincidido con una apreciación real de sus monedas nacionales frente al dólar americano. Esta apreciación, si bien puede tener efectos positivos

en términos de poder adquisitivo y reducción de la inflación importada, también ha tenido consecuencias en el ámbito comercial y productivo.

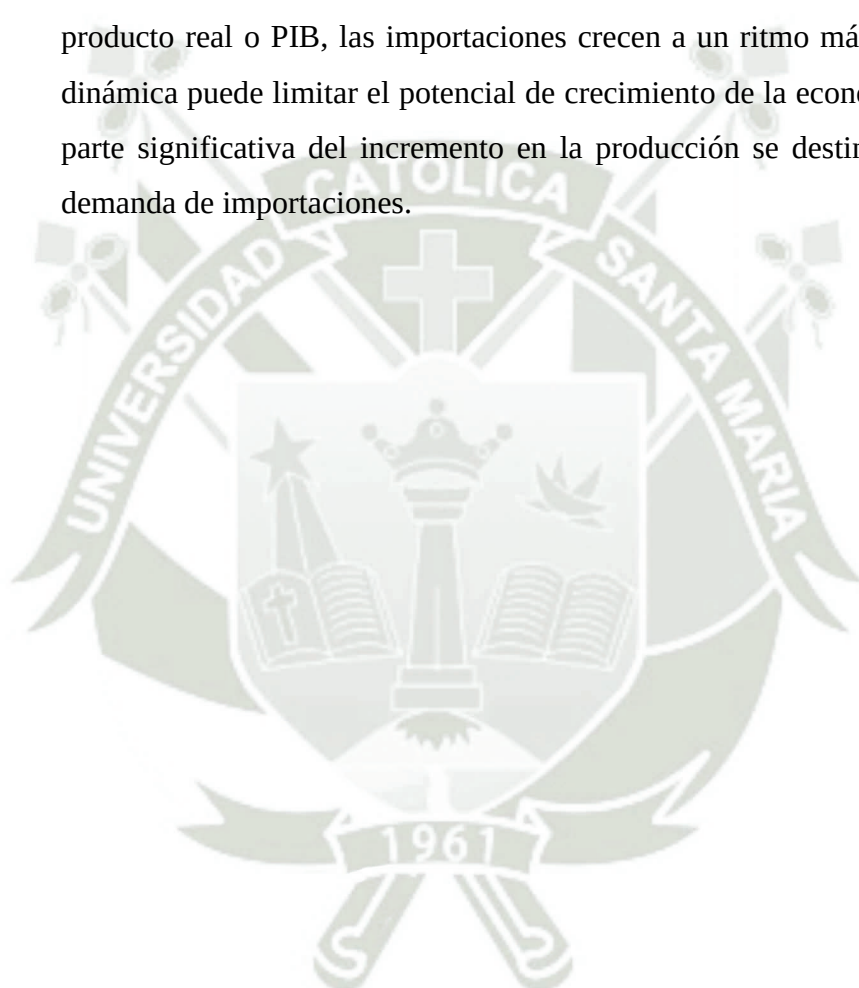
Con monedas nacionales más fuertes, las importaciones se vuelven relativamente más baratas, incentivando el consumo de productos extranjeros. Esta dinámica ha contribuido a que tanto Perú como Chile experimenten déficits comerciales negativos y crecientes, ya que las importaciones han superado a las exportaciones. Además, la apreciación de la moneda puede tener un impacto adverso en la producción doméstica de bienes transables, ya que estos bienes, al ser producidos en moneda local pero vendidos en mercados internacionales, pueden perder competitividad precio frente a productos de otros países con monedas más devaluadas.

México, tras la firma del TLC con Estados Unidos en 1994, también atravesó por un proceso similar. Durante el período comprendido entre 1994 y 2002, la economía mexicana experimentó una apreciación de su moneda, el peso, con las consecuentes repercusiones en su balanza comercial y en la producción de bienes transables. Sin embargo, es relevante destacar que, en los años posteriores, México ha logrado implementar medidas correctivas que han mitigado, en cierta medida, los efectos adversos de la apreciación cambiaria.

Es fundamental que los países que suscriben TLCs con potencias económicas como Estados Unidos consideren las implicaciones macroeconómicas de estos acuerdos y estén preparados para implementar políticas que contrarresten los posibles efectos negativos. La gestión adecuada del tipo de cambio, así como políticas que fomenten la producción doméstica y la diversificación exportadora, son esenciales para maximizar los beneficios de estos tratados y minimizar sus desafíos.

La relación entre los Tratados de Libre Comercio (TLC) y el crecimiento económico de los países firmantes es un tema de debate y análisis en la literatura económica. Durante los periodos previos a la firma de estos tratados, los efectos ingreso solían predominar sobre los efectos de penetración y mixto. Esto implica que las economías se beneficiaban más de los ingresos generados por las exportaciones que de la diversificación de productos o de la penetración en nuevos mercados.

En el contexto de Perú, es evidente que, tras la firma del TLC, las exportaciones han experimentado un incremento significativo en comparación con periodos anteriores. Sin embargo, esta tendencia no se replica en el caso de Chile y México. Aunque un aumento en las exportaciones puede potenciar el crecimiento económico, es esencial considerar otros factores que pueden influir en este crecimiento. Uno de estos factores es la elasticidad importaciones-producto real. Una mayor elasticidad indica que, ante un incremento en el producto real o PIB, las importaciones crecen a un ritmo más acelerado. Esta dinámica puede limitar el potencial de crecimiento de la economía, ya que una parte significativa del incremento en la producción se destina a satisfacer la demanda de importaciones.



3.2. Economía en el sector agroindustrial

La agroindustria en Estados Unidos y Perú presenta marcadas diferencias en términos de infraestructura, capacidad de producción y apoyo gubernamental. En Estados Unidos, la agroindustria goza de un robusto respaldo por parte del gobierno, que otorga significativos subsidios para garantizar que la producción se mantenga en niveles elevados y rentables. Esta inversión gubernamental contrasta notoriamente con la situación en Perú, donde el gobierno no posee la capacidad financiera para otorgar subsidios que equilibren la balanza de la producción agrícola.

Dicha disparidad en el apoyo gubernamental se traduce en una ventaja competitiva para los productores y exportadores estadounidenses. Estos pueden ofrecer sus productos a precios más competitivos en el mercado internacional, en comparación con los productores peruanos, quienes enfrentan mayores desafíos para mantener la rentabilidad de sus operaciones.

En el ámbito de los tratados comerciales, es evidente que las condiciones de desgravación no son equitativas para ambos países. Aunque cada nación posee ventajas específicas en determinadas áreas de producción, el balance general favorece a Estados Unidos. Esta situación pone de manifiesto las asimetrías presentes en las negociaciones de tratados comerciales, donde las naciones con mayor poder económico y negociador tienden a imponer condiciones más favorables para sus intereses.

Adicionalmente, es imperativo considerar la brecha tecnológica entre ambos países. Si bien Perú ha experimentado avances en este ámbito, su ritmo de progreso es considerablemente más lento en comparación con Estados Unidos. Esta diferencia en la velocidad de adopción y mejora tecnológica podría ampliar aún más la brecha competitiva entre ambas naciones en el futuro cercano.

Por último, es crucial abordar las promesas incumplidas por parte del gobierno peruano en relación con los efectos del tratado comercial con Estados Unidos. A pesar de las expectativas iniciales, la realidad post-acuerdo ha sido desalentadora para Perú. Sectores específicos, como el textil, han sufrido considerablemente tras la firma del tratado. Las promesas gubernamentales respecto a la reducción de precios en medicamentos no se materializaron; por el contrario, estos han experimentado un incremento. Asimismo, la prometida creación de empleos no se ha concretado,

dejando un panorama de incertidumbre y descontento entre la población peruana. Es evidente que los tratados comerciales, lejos de ser herramientas de equidad, a menudo reflejan y perpetúan las desigualdades existentes en el sistema global.

Los tratados de libre comercio, aunque diseñados para promover el intercambio comercial y estrechar lazos económicos entre naciones, a menudo pueden tener repercusiones negativas para países con economías emergentes o en desarrollo. El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Perú es un claro ejemplo de estas complejidades.

Uno de los principales retos que enfrenta Perú al establecer acuerdos comerciales con potencias como Estados Unidos es la asimetría económica y productiva. La agroindustria estadounidense, respaldada por fuertes subsidios gubernamentales, tiene la capacidad de introducir en el mercado peruano productos a precios extremadamente competitivos. Esta situación coloca en una posición desfavorable a los agricultores peruanos, quienes no gozan del mismo nivel de subsidios y, por ende, enfrentan desafíos para competir en precio y volumen con los productos importados.

Adicionalmente, la brecha en infraestructura entre Estados Unidos y Perú es palpable. Mientras que en Estados Unidos los productores disponen de sistemas de transporte modernos, rápidos y seguros, en Perú los productores a menudo deben enfrentar carreteras en mal estado y sistemas de transporte menos eficientes. Esta desigualdad en la infraestructura no solo incrementa los costos de transporte y distribución para los productores peruanos, sino que también limita la rapidez y eficacia con la que pueden acceder a los mercados.

Estas desventajas estructurales, sumadas a otras barreras no arancelarias y a la falta de un apoyo gubernamental equivalente al de Estados Unidos, pueden traducirse en un impacto negativo para ciertos sectores de la economía peruana. Es crucial que, al negociar y revisar estos tratados, se consideren las particularidades y necesidades de Perú para asegurar un comercio que sea verdaderamente equitativo y beneficioso para el país.

3.3. El impacto del TLC sobre el mundo del trabajo peruano

El valor intrínseco del Capítulo Laboral del Tratado de Libre Comercio se correlaciona estrechamente con las ventajas que se confieren al ámbito laboral peruano. Este segmento se ha segmentado en dos dimensiones fundamentales. Primordialmente, se busca cuantificar la repercusión del Tratado de Libre Comercio en la balanza comercial de Perú y en su sector exportador. Subsecuentemente, es esencial evaluar concomitantemente la condición legal de los regímenes laborales especiales, en los cuales se aglutina la gran mayoría de las actividades económicas de exportación, y la relevancia de dicha legislación peruana en relación con el empleo y las remuneraciones de los empleados

3.3.1. Análisis del equilibrio comercial del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Perú

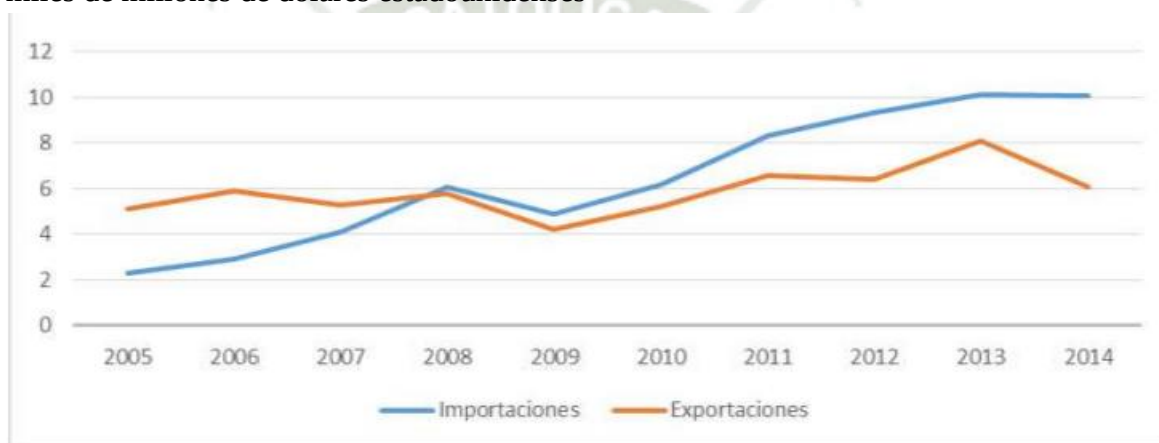
Uno de los argumentos primordiales para la ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC) radicaba en las potenciales ventajas en términos de generación de empleo y la optimización salarial derivada de la expansión hacia el mercado estadounidense. Aunque, es preciso señalar que el enfoque principal era proporcionar una estabilidad a los bienes exportados bajo el marco del ATPDEA. A pesar de las promesas, las proyecciones de los expertos en economía en relación con el empleo no eran particularmente optimistas, estimando que probablemente no se crearían más de veinte mil nuevos empleos. No obstante, es innegable que, en cualquier estrategia de integración al libre comercio, el mercado de Estados Unidos desempeña un papel crucial.

En esta sección, se realiza un examen detallado de los resultados comerciales entre Perú y Estados Unidos. Es esencial considerar que este análisis se sitúa en un contexto donde el notable crecimiento económico de Perú ya se había manifestado previamente a la implementación del TLC. Específicamente, Perú había experimentado un crecimiento superior al 5,0% desde 2004 en adelante, con la única excepción del año 2009. Además, la severa crisis económica global que surgió en 2008 complica la tarea de determinar con precisión el impacto real del TLC en el ámbito laboral peruano. Sin embargo, es posible inferir de manera indirecta su influencia al examinar el equilibrio comercial entre ambos países antes de la implementación del TLC. Esto permite identificar los sectores

productivos peruanos que han prosperado en sus exportaciones y aquellos que han enfrentado desafíos. Indudablemente, estos resultados tienen repercusiones significativas en el panorama laboral peruano.

El Gráfico ilustra la trayectoria de la balanza comercial entre Perú y Estados Unidos desde 2005 hasta 2014, abarcando una década que incluye el inicio de la implementación del TLC. La información presentada se basa en datos recopilados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Análisis de la Balanza Comercial entre Perú y Estados Unidos (2005-2014) expresado en miles de millones de dólares estadounidenses



Nota: Departamento de Comercio de Estados Unidos, (2015)

El análisis derivado del Gráfico 3 indica que la balanza comercial actualmente presenta una tendencia desfavorable para Perú. En 2005, las exportaciones peruanas ascendieron a más de 5 mil millones de dólares, mientras que las importaciones se situaron ligeramente por encima de los 2 mil millones, resultando en un superávit de 2,810 millones de dólares. Durante el periodo 2005-2008, las exportaciones se mantuvieron relativamente estables, rondando los 6 mil millones, mientras que las importaciones experimentaron un crecimiento sostenido, alcanzando también la cifra de 6 mil millones. Es en 2008, coincidiendo con el inicio de la recesión global, cuando ambos indicadores se encuentran, reflejando un déficit comercial de 370 millones de dólares.

El año 2009 marca el comienzo de la aplicación del TLC, coincidiendo con el impacto de la crisis en Perú, que se tradujo en un modesto crecimiento del PBI del 0,9%. Esta situación también se refleja en la disminución de las transacciones

comerciales con Estados Unidos. A partir de 2010, la economía comienza a recuperarse, aunque con una dinámica diferente a la del periodo anterior. Las importaciones crecen a un ritmo más acelerado que las exportaciones, lo que resulta en un déficit comercial que se amplía desde los 1,506 millones en 2010 hasta casi 4 mil millones en 2014.

En términos concretos, el impacto del TLC en la economía peruana se traduce en un aumento de las exportaciones desde 4,223 millones de dólares en 2009 a 6,079 millones en 2014, lo que representa un crecimiento del 43,9%. Sin embargo, las importaciones aumentaron de 4,918 millones en 2009 a 10,070 millones en 2014, con un crecimiento del 65,7%. Estos datos sugieren que, si bien los exportadores peruanos han disfrutado de beneficios significativos, los exportadores estadounidenses han obtenido ventajas aún mayores.

En el siguiente, se incorporarán las cifras totales de exportaciones e importaciones de Perú, complementando los datos presentados en el Gráfico 3. Esto proporcionará una visión más holística del impacto del TLC en el panorama comercial del país.

Perú: Balanza comercial internacional 2005-2013 (en miles de millones de dólares americanos)



Nota: Departamento de Comercio de Estados Unidos, (2015)

El Gráfico evidencia que la trayectoria de la balanza comercial de Perú presenta una tendencia diferente en comparación con su interacción comercial con Estados Unidos. En 2005, las exportaciones peruanas al mercado estadounidense constituían el 30% del total, mientras que en 2013 este porcentaje disminuyó al

19,4%. A pesar de la diversificación exportadora de Perú, que es un avance notable, el mercado estadounidense ha dejado de ser el principal destino de nuestras exportaciones, sorprendentemente en el marco de un TLC. En cuanto a las importaciones, la situación es distinta. En 2005, las importaciones provenientes de Estados Unidos representaban el 18,5% del total, y en 2013 este porcentaje aumentó al 23,3%. Este incremento se intensificó a partir de 2011, coincidiendo con la entrada en vigor del TLC y la revitalización de la economía estadounidense. Estos datos corroboran lo expuesto en el Gráfico 3: en términos generales, el principal beneficiario del TLC no es Perú, sino Estados Unidos.

Es importante destacar que el impulso en las exportaciones peruanas no se debió exclusivamente a la ratificación de acuerdos de libre comercio, sino principalmente a los elevados precios internacionales de nuestros productos tradicionales de exportación, especialmente minerales destinados a mercados emergentes como China.

La disminución de estos precios internacionales a partir de 2013 explica el inicio de un periodo deficitario en la balanza comercial peruana. A pesar de este déficit, el nivel de importaciones continúa en aumento, sin perspectivas de recuperación a corto plazo de los precios internacionales de nuestros productos exportables, lo que podría ampliar aún más esta brecha.

El Cuadro analiza los productos que Perú exporta e importa a Estados Unidos entre 2005 y 2014, basándose en datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Esto permite identificar qué empresas peruanas se han beneficiado y cuáles han sido afectadas. Según el Cuadro 1, ha habido una notable transformación en los productos de exportación peruanos hacia el mercado estadounidense en la última década. Aunque los metales primarios siguen siendo el principal producto de exportación, su relevancia ha disminuido. Por otro lado, productos agrícolas, alimentos manufacturados y el sector pesquero han aumentado significativamente su participación. El sector de confecciones ha visto una reducción en su participación, aunque muestra signos de recuperación en años recientes.

El Cuadro reafirma que Perú continúa siendo una economía primariamente exportadora, donde la minería, agricultura, petróleo y gas dominan, y la industria

manufacturera, como el sector de confecciones, pierde relevancia en el conjunto exportador.

Cuadro: Productos Exportados por Perú a Estados Unidos (2005-2014) expresado en porcentajes.

Indicador	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Metal primario	49.1	50.1	42.7	39.5	40.6	33.7	30.6	35.3	46.6	25.9
Productos agrícolas	5.6	6.0	7.9	8.0	10.9	11.3	12.9	11.9	10.2	18.1
Petróleo	13.4	12.7	13.8	15.3	7.4	13.3	15.8	17.8	13.7	15.0
Prendas de vestir	15.6	14.3	15.5	13.6	14.2	12.6	10.8	9.9	7.6	10.2
Alimentos manufacturados	3.0	4.1	4.9	6.0	8.2	7.3	7.1	7.8	5.5	8.7
Gas	1.7	1.3	2.9	6.1	7.3	9.5	8.3	5.4	4.7	6.0
Pescado	1.3	1.0	1.5	1.5	2.5	2.5	2.9	3.5	3.3	4.5
Minerales	2.1	3.1	3.5	3.5	2.5	3.5	5.9	4.6	2.8	4.0
Otros	8.2	7.4	7.3	6.5	6.4	4.9	5.7	3.8	5.6	7.6

Nota: Departamento de Comercio de Estados Unidos

Para los propósitos de este estudio, es crucial destacar que las empresas agrícolas orientadas a la exportación han obtenido beneficios significativos con el TLC. Las estadísticas indican que sus exportaciones experimentaron un auge con la implementación del TLC en 2009. Por otro lado, las exportaciones no tradicionales, particularmente en el sector de confecciones, han mostrado resultados desfavorables en relación con el mercado estadounidense. Al comienzo del período analizado, esta actividad ocupaba el segundo lugar en exportaciones, pero una década después ha descendido al cuarto puesto.

El Cuadro siguiente presenta la distribución de la canasta de productos importados desde Estados Unidos durante el período 2005-2014. Al igual que en el Cuadro 1, se observa una transformación significativa en los productos más importados. En este contexto, el petróleo y carbón provenientes de Estados Unidos, productos primarios, han ascendido desde ser el cuarto producto más importado en 2005, con un 9,9%, a representar más de un cuarto (27,2%) de las importaciones desde Estados Unidos en 2014. Este incremento sostenido se manifiesta especialmente desde 2010, coincidiendo con la vigencia del TLC. Por otro lado, productos tradicionalmente importados desde Norteamérica han visto una disminución en su participación durante este período: maquinaria ha decrecido en 6,3%; informática y aparatos electrónicos en 3,9%; y productos químicos en 5,3%. Otro dato relevante es el incremento en las importaciones de productos agrícolas en un 1,8%, aunque sin una tendencia definida. El resto de

los productos de la canasta han mantenido una estabilidad durante el período analizado.

A pesar de que las importaciones desde Estados Unidos han aumentado considerablemente desde la implementación del TLC, estas se han enfocado en sectores que Perú tradicionalmente importa. La única excepción serían los productos agrícolas, cuyo incremento podría estar afectando a ciertos productores nacionales. Sin embargo, no parece afectar a las empresas agrícolas de exportación, como lo demuestra el Cuadro 1. En términos generales, se podría argumentar que el aumento de las importaciones desde Estados Unidos no ha tenido un impacto negativo en el empleo asalariado peruano.

Cuadro: Distribución de Productos Importados por Perú desde Estados Unidos (2005-2014) expresado en porcentajes.

Indicador	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Petróleo y carbón	9.9	9.6	12.4	19.4	10.1	14.5	19.7	24.2	29.5	27.2
Maquinaria	20.3	24.4	20.3	20.0	21.0	17.8	18.7	18.3	16.4	14.0
Informática y electrónica	16.6	18.5	14.6	13.7	17.2	15.0	13.6	13.3	12.7	12.7
Productos químicos	17.8	17.5	20.5	17.0	17.9	17.5	15.2	14.2	12.6	12.5
Productos agrícolas	6.4	4.1	8.2	4.6	5.8	6.9	7.0	2.6	4.4	8.2
Equipos de transporte	4.9	4.3	4.3	3.7	4.5	5.9	4.3	5.0	4.8	4.6
Productos metálicos	3.6	2.4	2.1	2.6	2.0	2.0	2.2	3.0	2.7	3.4
Alimentos manufacturados	2.5	2.6	2.1	2.1	4.5	4.0	2.8	3.1	2.4	3.4
Otros	18.0	16.6	15.5	16.9	17	16.4	16.5	16.3	14.5	14.0

Nota: Departamento de Comercio de Estados Unidos

CONCLUSIONES

Primer Objetivo: Interpretación del Alineamiento de la Política Exterior Peruana con los Intereses de EE.UU. a través del TLC, el cual sigue el siguiente proceso:

1. Inicio y contexto de las negociaciones: Se destacó el entorno de globalización de la década de 2000, resaltando la importancia estratégica de América Latina y la región andina para potencias mundiales como EE.UU. Las negociaciones del TLC se llevaron a cabo en varias rondas, abordando una amplia gama de temas que iban más allá de lo puramente comercial, incluyendo aspectos laborales, ambientales y de derechos humanos.
2. Influencias previas al TLC: Se mencionó la importancia del Andean Trade Preference Act (ATPA) como antecedente directo al TLC, destacando su objetivo de combatir el narcotráfico mediante incentivos económicos y cómo esto impactó positivamente en las exportaciones peruanas hacia EE.UU. También se discutieron otras influencias como la relación con el SIN en Perú, el Plan Colombia y la Base de Manta en Ecuador, subrayando las complejas dinámicas regionales y la interacción entre políticas antinarcóticos y comerciales.
3. Actores clave y sus roles: Se identificaron actores importantes en el proceso de negociación del TLC, tanto del lado peruano como del estadounidense, incluyendo ministerios, la USTR y diversos grupos de interés. Se destacó la relevancia de considerar el contexto más amplio, incluyendo factores económicos, ambientales y sociales que influyeron en la región andina.
4. Influencias externas y estrategias de EE.UU.: Se analizó cómo la posición de EE.UU. en la región andina, sus relaciones con otros países sudamericanos y su preferencia por acuerdos comerciales bilaterales moldearon su enfoque hacia el TLC con Perú. Esto incluyó la promoción de sus intereses económicos y estratégicos en un contexto de creciente competencia global.
5. Decisiones clave y su racionalidad: Se examinaron cómo las negociaciones reflejaron un alineamiento con los intereses de EE.UU., destacando decisiones estratégicas sobre sectores económicos prioritarios y concesiones en temas sensibles, como la propiedad intelectual y el acceso a medicamentos.
6. Consecuencias del alineamiento: Finalmente, se discutieron las implicaciones del alineamiento de Perú con EE.UU. a través del TLC, considerando tanto los beneficios

como los desafíos, especialmente en términos de impacto en la relación bilateral, la posición de Perú en la región andina y las críticas relativas a las condiciones laborales y la influencia política.

Por lo tanto, se concluye respecto a la interpretación del Alineamiento de la Política Exterior Peruana con los Intereses de EE.UU. a través del TLC:

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos, concebido para profundizar las relaciones comerciales entre las dos naciones, ha evidenciado su impacto sustancial, extendiéndose más allá del ámbito económico hacia la esfera de la política exterior de Perú. Este impacto ha resultado en un alineamiento más marcado con las directrices estadounidenses, destacando la influencia predominante de Estados Unidos en el escenario global.

La firma de este tratado fue el resultado de un proceso cuidadosamente calculado, lleno de negociaciones estratégicas en las que cada parte buscó optimizar sus beneficios a largo plazo. Estas negociaciones estuvieron moldeadas por una variedad de factores, incluyendo aspectos económicos, políticas internas, y el interés en reforzar la presencia internacional.

La aplicación de la técnica de "Process Tracing" en esta investigación ha permitido desentrañar la complejidad de decisiones y estrategias que llevaron a la firma del TLC, desvelando las intenciones de los actores involucrados. Este método ha sido fundamental para entender no solo las metas explícitas de cada parte, sino también aquellos intereses ocultos que pudieron haber guiado las negociaciones.

Sin embargo, es crucial reconocer que, si bien el TLC ha generado oportunidades para el crecimiento económico y la inversión entre Perú y Estados Unidos, la balanza de beneficios se inclina significativamente hacia Estados Unidos. Este país ha logrado capitalizar el acuerdo para obtener ventajas tanto comerciales como estratégicas, asegurando un acceso preferencial para sus empresas al mercado peruano y fortaleciendo su influencia en la región andina. Este hecho plantea interrogantes sobre la equidad del tratado y su impacto en la autonomía de la política exterior de Perú, sugiriendo una reflexión sobre cómo los acuerdos comerciales deben equilibrar el crecimiento económico con la protección de la soberanía nacional y los intereses de los sectores más vulnerables.

Finalmente, mientras que el TLC entre Perú y Estados Unidos ha actuado como un motor de cambio significativo, promoviendo la integración económica y el fortalecimiento de lazos políticos, también ha revelado la necesidad de una evaluación crítica sobre cómo estos acuerdos redefinen las dinámicas nacionales e internacionales en un mundo globalizado. Este análisis más profundo y matizado contribuye a una comprensión más completa de las implicaciones de los tratados de libre comercio, resaltando la importancia de una negociación equitativa que beneficie de manera justa a todas las partes involucradas.

Segundo Objetivo: Análisis del Impacto del TLC en Tres Aspectos Clave

El desarrollo del segundo objetivo en el documento se centra en analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE.UU. en tres aspectos clave: la lucha antinarcóticos, la integración regional, y las relaciones con el 'Bloque Bolivariano' liderado por Venezuela.

En relación con la lucha antinarcóticos, se examina el contexto previo al TLC, los cambios resultantes de la firma del tratado y se proporcionan datos estadísticos y análisis relevantes para comprender el impacto en este ámbito.

Respecto a la integración regional, se analiza cómo el TLC afectó la posición de Perú dentro de los esquemas de integración en América Latina, considerando tanto las dinámicas existentes antes del acuerdo como los cambios que este propició.

Finalmente, en lo que se refiere a las relaciones con el 'Bloque Bolivariano' liderado por Venezuela, se estudia el estado de las relaciones entre Perú y este bloque antes del TLC y cómo la firma del tratado pudo haber influido en la dinámica entre estos actores.

Este análisis detallado busca ofrecer una comprensión integral de cómo el TLC entre Perú y EE.UU. repercutió no solo en el ámbito económico y comercial, sino también en aspectos políticos y estratégicos relevantes para la política exterior de Perú.

El tercer objetivo del documento analiza el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos en la economía peruana, desde sus implicaciones económicas hasta el efecto sobre el sector agroindustrial y el mundo laboral peruano.

Implicaciones Económicas:

El análisis comienza destacando los beneficios del TLC, como el aumento del intercambio comercial entre ambos países. Se menciona cómo el comercio exterior

de Perú comenzó a ganar importancia desde los años 80, especialmente con el cambio hacia un modelo neoliberal en los 90 bajo el gobierno de Fujimori, lo que incluyó la privatización de empresas y el fomento a la inversión extranjera en el sector extractivo exportador. Sin embargo, también se discute cómo estas políticas resultaron en una disminución del protagonismo de la industria manufacturera nacional.

El documento resalta los cambios en la balanza comercial de Perú antes y después del TLC, notando una tendencia hacia la importación de bienes de capital y una política comercial que evolucionó de proteccionista a liberal. Se aborda la política comercial y exterior de Perú en los últimos 15 años, enfocándose en la promoción del comercio exterior y la negociación de acuerdos comerciales como estrategias para el desarrollo económico.

Análisis en Países Latinoamericanos:

Se menciona la falta de investigaciones detalladas sobre los efectos del TLC entre Perú y EE.UU., contrastando con la situación de otros países como Chile y México. Se discuten los beneficios iniciales del TLC, como el aumento de las exportaciones y la generación de empleo, pero también se señalan desafíos como la sostenibilidad de estos beneficios y su impacto limitado en la reducción de la pobreza. Se analiza la composición de las exportaciones, indicando una dependencia de materias primas y productos de bajo valor agregado, y se compara con la situación de México, que muestra un perfil exportador más diversificado y de mayor valor.

Economía en el Sector Agroindustrial:

Se contrasta el apoyo gubernamental y la capacidad de producción en el sector agroindustrial entre EE.UU. y Perú, destacando las desventajas competitivas para los productores peruanos debido a la falta de subsidios y a una infraestructura menos desarrollada. Se critica la falta de cumplimiento de las promesas del gobierno peruano en relación con los efectos del TLC, como la reducción de precios de medicamentos y la creación de empleo.

Impacto del TLC sobre el Mundo del Trabajo Peruano:

El documento examina el impacto del TLC en la balanza comercial y el sector exportador de Perú, así como en los regímenes laborales especiales. Se detalla cómo el TLC ha influido en el equilibrio comercial entre Perú y EE.UU., mostrando un

aumento de las exportaciones, pero también un crecimiento mayor de las importaciones desde EE.UU., lo que sugiere que los exportadores estadounidenses han obtenido mayores beneficios.

El tercer objetivo del documento proporciona una evaluación crítica de las repercusiones económicas y laborales del TLC entre Perú y EE.UU., destacando tanto los beneficios como los desafíos y las áreas de oportunidad para Perú en el contexto del comercio internacional.

Conclusión General:

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos es una manifestación clave de cómo los acuerdos comerciales trascienden el ámbito económico, incidiendo profundamente en las políticas exteriores y las dinámicas geopolíticas de los países involucrados. Este TLC, más allá de ser un simple convenio para el intercambio de bienes y servicios, ha jugado un papel crucial en el reajuste de la política exterior peruana, alineándola más estrechamente con los intereses de Estados Unidos, una de las superpotencias globales.

La firma del TLC no fue un evento aislado, sino el resultado de un complejo proceso de negociaciones, influenciado por la globalización y la necesidad de establecer vínculos comerciales más fuertes y mutuamente beneficiosos. A través de este acuerdo, Perú no solo buscó potenciar su comercio con Estados Unidos sino también fortalecer sus lazos políticos y culturales, reflejando cómo los TLC pueden servir como instrumentos para reconfigurar alianzas y equilibrios de poder a nivel internacional.

Además, el TLC abarcó aspectos significativos más allá de lo comercial, como la lucha contra el narcotráfico y el posicionamiento geopolítico de Perú en la región, especialmente en relación con el "bloque bolivariano" liderado por Venezuela. Estas dimensiones subrayan la multifaceticidad de los tratados de libre comercio y su capacidad para influir en la política exterior y las estrategias regionales de los países firmantes.

La investigación que analiza el TLC entre Perú y EE.UU., utilizando la técnica de "Process Tracing", se propone desentrañar no solo el proceso de negociación y las motivaciones detrás del acuerdo, sino también evaluar sus impactos en diversos ámbitos, ofreciendo una perspectiva integral sobre cómo este tratado ha redefinido la posición de Perú en el contexto regional y global, y cómo ha afectado su política y economía

7.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuerdos Comerciales*. (s. f.). Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperado 4 de junio de 2022, de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- Alarco Tosoni, G. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *ECONOMÍA unam*, 14(42), 24-46.
- Alcalde, J. (2008). Política Comercial es política exterior: criterios para la conclusión de acuerdos comerciales. Lima. Revista Actualidad Internacional.
- Brander, J. A. (1995). Política Comercial Estratégica. *Handbook of International Economics*, Vol. 3, pp. 1395-1455.
- Canessa Montejo, Miguel. (2020). *El impacto del capítulo laboral del tratado de libre comercio entre Perú y Estados Unidos en el mundo del trabajo peruano*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú: <http://www.relatos.org/documentos/GLOB.Canessa.pdf>
- Cantuarias Salaverry, F., & Raygada, P. S. (2008). TLC Perú-Estados Unidos: contenido y aplicación. Lima: Editorial Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://doi.org/https://www.upc.edu.pe/servicios/editorial/derecho-economia/tlc-peru-estados-unidos-contenido-y-aplicacion/>
- Ceballos, R. (2014). Los tratados de libre comercio y los derechos de propiedad intelectual: una política de integración comercial en Colombia. *Revista IUS*, 8(33), 223-256. Recuperado en 11 de julio de 2022, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-21472014000100010&lng=es&tlng=es.
- Chinen, M. D. (2020). *Hedging como nueva alternativa para la política exterior Japonesa del periodo 2010 al 2019 ante la reconfiguración del equilibrio de poder a nivel regional de China*. Tesis de pregrado. Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado el 27 de marzo de 2023, de <http://hdl.handle.net/10554/52532>

- Cívico Ramirez, J. (2023). *Análisis de la relación comercial entre Perú y EEUU*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/tpd/and_usa/Studies/PER_USA_RCB_2018_s.pdf
- Contreras, G. (1). Lo que debemos saber sobre el TLC Estados Unidos y Centroamérica. *Revista Espiga*, 5(9), 63-78.
- Cueva, A. (2008). Todo lo que debe saber sobre TLC : Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos. Edit. AFA .2008.
- Dalla, M. M. P., Vuckovic, V. E. C., & Aburto, Á. A. H. (2021). El análisis cualitativo de nexos causales: El aporte del process-tracing a las ciencias de la gestión. *New Trends in Qualitative Research*, 9, 34-45.
- Departamento de Comercio de Estados Unidos. (2015). *Balance comercial entre Perú y Estados Unidos 2005-2014*. Obtenido de <https://www.usa.gov/es/agencias/departamento-de-comercio>
- Departamento de Comercio de Estados Unidos. (2015). *Perú: Balanza Comercial 2005-2013*. Obtenido de <https://www.usa.gov/es/agencias/departamento-de-comercio>
- El Peruano. (2022). *Inversión extranjera directa en Perú creció 919 % el 2021 tras sumar US\$ 7,455 millones*. Recuperado en 27 de marzo de 2023, de <https://elperuano.pe/noticia/197979-inversion-extranjera-directa-en-peru-crecio-919-el-2021-tras-sumar-us-7455-millones>
- Espector Gonzales, A. M. (2021). *Tratado del libre comercio con estados unidos y su incidencia en las exportaciones peruanas periodo: 2000-2017*. [Tesis para optar el título de economista]. Obtenido de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/4832/ANGELICA%20MARIA%20ESPECTOR%20GONZALES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, D. (2011). Entre Bandwagoning y Appeasement: La política exterior de España hacia EEUU 2001-2011. *Revista UNISCI*, (27), 63-72.
- Gawande, K., Krishna, P., & Robbins, M. J. (2006). Lobbies Extranjeros y la Política Comercial de EE. UU. *Review of Economics and Statistics*, 88(3), 563-571.

Gerencia de Regulación y Estudios Económicos. (2013). Informe de desempeño de las concesiones de carreteras de la iniciativa para la integración de la infraestructura regional suramericana – IIRSA. OSITRAN.

Gonzales Posada, L. (2022). Organización de Estados Americanos: realidades y retos.

Hechos sobre política de drogas. (2023). *Economía de la política de drogas y la guerra contra las drogas*. Obtenido de <https://www.drugpolicyfacts.org/chapter/economics>

Kleinberg, K. B., & Fordham, B. O. (2010). Comercio y Actitudes de Política Exterior. *Journal of Conflict Resolution*, 54(5), 687-714.

Koga, K. (2018). Revisando el Concepto de “Hedging”: El Caso de la Estrategia de Política Exterior de Japón en el Cambio de Poder en Asia Oriental. *International Studies Review*, 20(4), 633-660.

López, R. (1997). La política exterior de Estados Unidos en el este de Asia: estabilidad hegemónica y equilibrio del poder. *Anuario Asia Pacífico El Colegio de México*, 71-87.

Morales, F. (2000). Globalización: conceptos, características y contradicciones. *Revista Educación*, 24(1), 7-12.

Morris, J. (2016). La formación de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) como estrategia de política exterior en Venezuela (2004-2014). *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, (125).

Noceda, W. (2022). *Inversión proveniente de Estados Unidos: ¿Cuáles son los países de Sudamérica donde más invierte el país norteamericano?* Recuperado en 27 de marzo de 2023, de <https://amcham.org.pe/news/inversion-proveniente-de-estados-unidos-cuales-son-los-paises-de-sudamerica-donde-mas-invierte-el-pais-norteamericano/#:~:text=Nuestro%20pa%C3%ADs%20recibi%C3%B3%20US%247%2C544,de%20crecer%20de%20manera%20sostenida>.

Oficina de Programas de Justicia. (1998). *Aspectos destacados del presupuesto del año fiscal 1999 para los programas federales de control de drogas, resumen ejecutivo*.

Obtenido de <https://www.ojp.gov/ncjrs/virtual-library/abstracts/fy-1999-budget-highlights-federal-drug-control-programs-executive>

Organización de los Estados Americanos. (2015). *TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/tpd/and_usa/studies/tlcperunocionesclave_s.pdf

Organización de Naciones Unidas. (1984). El capital extranjero en la economía peruana. Políticas y negociaciones en la década de los setenta

Ponce, J. A. (2017). Los Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EE. UU.: un estudio comparativo entre los casos del Perú y Colombia.

Putman, R. (1993). Double-Edged Diplomacy. *Internacional Bargaining and domestic politics*. 1993.

Ramírez, J. E. (2018). La legitimación del libre comercio en la política exterior peruana: del TLC con Estados Unidos al surgimiento de la Alianza del Pacífico.

Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE. (2014). *Impactos del TLC con EE.UU.: Balanza comercial*. Obtenido de https://www.redge.org.pe/sites/default/files/alerta%20urgente%2018_comercial.pdf

Rodrik, D. (1995). Economía Política de la Política Comercial. *International Economics*, Vol. 3, pp. 1457-1494.

Rojas, J. (1997). La política comercial peruana reciente. *Economía*, 20(39-40), 207-248. Retrieved from <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/715>

Van Evera, S. (1997). *Guide to Methods for Students of Political Science*. Ithaca: Cornell University Press.

Vivar, A. S. (2021). El impacto del tratado de libre comercio Perú-Estados Unidos en la exportación del espárrago fresco peruano a Estados Unidos: un estudio para los años 2004-2018.

Yin, R. K. (2018). Investigación de Estudios de Caso: Diseño y Métodos. 6ª ed. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Zegarra, E. (2005). Los peligros de negociar un TLC sin proyecto nacional. *Revista Quehacer*(153), 100--106.

Zoellick, R. (1999). El Congreso y la Formulación de la Política Exterior de EE. UU. *Survival*, 41(4), 20-41.

Zoellick, R. (2003). Notificación al Congreso de los Estados Unidos de la Negociación con los Países Andinos para un TLC. USTR.

