



CIES
consorcio de investigación
económica y social

Barreras no arancelarias y protección
externa e interna de los productos
transables agropecuarios:
el caso del Perú, 2000-2008
INFORME FINAL

PhD. Mario D. Tello



**Barreras no arancelarias y protección
externa e interna de los productos
transables agropecuarios:
el caso del Perú, 2000-2008**
INFORME FINAL

PhD. Mario D. Tello*

Mayo de 2008

* Profesor del departamento de economía e investigador asociado de CENTRUM CATÓLICA, ambos de la Pontificia Universidad Católica del Perú. El autor agradece en la previsión de información de la OECD a la Srta. Agnes Cimper, funcionaria de la OECD y Scott Bradford quien facilitó las bases de datos de su estudio. La asistencia de Eder Redondo y Pía Torres en la elaboración de cuadros y cálculos también es reconocida.

Este documento ha sido elaborado en el marco del proyecto “Comercio y Pobreza en Latinoamérica” (COPLA), implementado en el Perú por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). COPLA es financiado por el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) a través del Overseas Development Institute (ODI) y es también implementado en Bolivia y Nicaragua. COPLA busca fortalecer el diálogo sobre políticas comerciales, pobreza y exclusión social a partir de evidencia basada en investigación. Para mayor información favor visitar: www.cop-la.net

TELLO, MARIO

Barreras no arancelarias y protección externa e interna de los productos transables agropecuarios: el caso del Perú, 2000-2008

101 p. il.

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO

LISTA DE CUADROS

INTRODUCCIÓN

- I. Estructura del sector transable del sector peruano de bienes, 1950-2007
- II. Los barreras comerciales en el sector transable peruano de bienes, 1970-2007
- III. Métodos de los indicadores de protección originados por las barreras comerciales no arancelarias
- IV. Metodología de estimación de la protección externa e interna de los principales productos transables agropecuarios y resultados, 2001-2008
- V. Conclusiones e implicancias de política pública

REFERENCIAS

ANEXOS DE CUADROS

LISTA DE CUADROS

- Cuadro N° 1 Estructura del sector transable de bienes (%) del Perú, 1950-2007.
- Cuadro N° 2 Estructura del valor (F.O.B.) de las importaciones peruanas por sectores de bienes, 1993-2007.
- Cuadro N° 3 Principales mercados del sector transable de bienes peruanos (%), 1950 – 2007.
- Cuadro N° 4 Promedio anual de los aranceles *ad valorem* nominales de la nación más favorecida (NMF) del Perú y sus principales socios comerciales, 1962-2005.
- Cuadro N° 5 Promedio simple de aranceles *ad valorem* NMF y preferenciales (%) nominales de los principales socios comerciales del Perú por sector económico de bienes, 2004-2006.
- Cuadro N° 6 Promedio simple de aranceles *ad valorem* NMF y preferenciales (%) nominales del Perú por sector económico de bienes, 2006.
- Cuadro N° 7 Restricciones arancelarias impuestas a las exportaciones peruanas por los principales socios comerciales, 2006.
- Cuadro N° 8 Estructura de las barreras no arancelarias por categoría (%), 1994 y 2004.
- Cuadro N° 9 Estructura de las barreras no arancelarias por categorías y regiones (%), 1994 y 2004.
- Cuadro N° 10 Número de barreras no arancelarias del país destino de las exportaciones peruanas por sector ISIC, 2002.
- Cuadro N° 11 Número de notificaciones de obstáculos técnicos al comercio por categoría del Perú y de sus principales socios comerciales, 1995-2007.
- Cuadro N° 12 Lista de trabajos sobre mediciones de la protección nominal de las barreras no arancelarias.
- Cuadro N° 13 Parámetros de la metodología del grado de protección (externo) de las BNA de Bradford para las partidas arancelarias de exportación de productos agrícolas y pesqueros de los principales socios (países) comerciales del Perú.

- Cuadro N° 14 Parámetros de la metodología del grado de protección (interno) de las BNA de Bradford para las partidas arancelarias de importación de productos agrícolas y pesqueros del Perú.
- Cuadro N° 15 Grado de protección nominal (externo) de las BNA (Gpne) de la metodología de Bradford para las partidas arancelarias de exportación de productos agrícolas y pesqueros de los socios comerciales del Perú, 2000-2008.
- Cuadro N° 16 Grado de protección nominal (interno) de las BNA de la metodología de Bradford para las partidas arancelarias de importación de productos agrícolas del Perú, 2007-2008.
- Cuadro N° 17 Grado de protección de las BNA de los BNA de diversos estudios, 1999-2008.
- Cuadro N° A1 Lista y códigos de las restricciones comerciales internacionales de acuerdo a la Conferencia en Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD).
- Cuadro N° A2 Países de comparación (ecuación [5]) y fuentes de información de los precios del consumidor del método de Bradford.

Resumen Ejecutivo

1. Un hecho estilizado que se constata en el presente trabajo es que a consecuencia del proceso de globalización (liberalización) en el flujo de bienes entre países ocurrido en las últimas tres décadas, la composición de las barreras al comercio que imponen los países ha cambiado drásticamente de las barreras comerciales estándar (que incluyen las arancelarias) a las no estándar o barreras no arancelarias. Así, en 2004, el 85% de las partidas arancelarias registradas por la OMC (Organización Mundial de Comercio) en 97 países estaban sujetas a barreras comerciales no estándar. Esto sugiere que las estimaciones de la protección del mercado interno y/o el grado de acceso a los mercados de exportación requieren incorporar la incidencia en los precios internos de las barreras comerciales no arancelarias.
2. Bajo este contexto, el presente trabajo¹ parte de la premisa de que los precios internos y los instrumentos de la política comercial son factores y canales mediante los que el comercio incide en los sectores productivos y sobre la población inmersa en el proceso de producción de bienes de estos sectores. Así, la población rural en situación de pobreza dedicada a las actividades agropecuarias puede ser afectada directa o indirectamente a través de dichos factores y canales y, por consiguiente, cambios en la composición de las barreras al comercio pueden incidir en dicha población a través del efecto de dichas barreras sobre los precios internos y sobre el grado de protección que estas originan.
3. Luego de presentar evidencias sobre el cambio en la composición de las barreras al comercio y de la estructura del sector transable de la economía peruana, el trabajo estima el grado de protección nominal externo (que limita a las exportaciones) e interno (que protege al mercado interno) que origina las barreras no

1 Este se enmarca en el programa "Comercio y pobreza en Latinoamérica (COPLA)", financiado por el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) con el auspicio del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Es parte del estudio marco sobre comercio internacional y sobre el sector agropecuario transable.

comerciales para una muestra de 20 partidas del sector transable agropecuario y pesquero peruano en el período 2000-2008.

4. La tesis central que se deriva de las informaciones y estimaciones reportadas en el trabajo es que en las últimas tres décadas *los efectos directos de la estructura del sector transable y la política comercial del Perú, conjuntamente con el proceso de globalización (liberalización) de los mercados internacionales de bienes sobre el sector agropecuario peruano, pueden no haber sido lo suficientemente significantes y la magnitud de la cobertura de estos efectos sobre la población rural en situación de pobreza, al parecer, ha sido todavía menor.* Esta tesis se sostiene en seis evidencias reportadas en el trabajo.

Introducción

Existen múltiples factores y canales (o mecanismos) de transmisión que conectan el comercio internacional de bienes, servicios e inversión con los niveles de pobreza de los países que comercian. Winters *et al* (2002), World Bank (2003) y Winters (2000a, 2000b) ilustran y resumen el marco conceptual mediante el cual dichos factores y canales de transmisión inciden sobre la pobreza en los países en desarrollo². Entre los principales factores mediante los que la situación económica de la población en pobreza es afectada por el comercio internacional están los impactos de este sobre: i) los precios internacionales, ii) los beneficios económicos de las empresas (de los sectores transables y no transables) y la incidencia de estos sobre los salarios y la demanda de empleo, iii) los impuestos y gastos del gobierno; iv) el crecimiento económico de la economía y v) los *shocks* (choques) externos.

El número de mecanismos de transmisión, sin embargo, es mucho mayor y estos son diversos y de distinta naturaleza. Un grupo de tales mecanismos corresponde a la incidencia de la política comercial sobre la economía. La política comercial se manifiesta a través de diversos tipos de arreglos preferenciales comerciales (APC). Así, por ejemplo, un cambio unilateral de los aranceles y de las medidas, restricciones o barreras comerciales no arancelarias (BNA) pueden afectar los precios domésticos, de frontera (o internos) sin que los precios internacionales sean alterados. Otro tipo de arreglos, de actual vigencia, son los acuerdos bilaterales y regionales que erróneamente se denominan Tratados de Libre Comercio (TLC) o áreas de libre comercio. En dichos acuerdos no solo se incluyen los instrumentos (tradicionales) de los aranceles y (no tradicionales) de las barreras comerciales no arancelarias, sino que también se incluyen acuerdos en diversas áreas diferentes a la de flujos de bienes, como los son las de servicios, de inversión extranjera, de propiedad intelectual, de compras del gobierno, de políticas de competencia, etc. Como consecuencia, en adición a los efectos de las barreras comerciales sobre los factores que inciden sobre la pobreza, los efectos sobre la situación económica de la población en pobreza de los resultados

2 Esta diversidad de canales conllevan a la ambigüedad de los resultados de la literatura empírica respecto a la incidencia del comercio internacional sobre la pobreza (Mendoza, 2007).

de las negociaciones en cada una de las áreas incluidas en los acuerdos requieren también considerarse.

El presente trabajo se centra en un solo factor de incidencia, el precio interno que reciben los productores, así como en un grupo de mecanismos, los que corresponden a las barreras comerciales no arancelarias que imponen los países al comercio³. La literatura empírica sobre el impacto de las barreras no arancelarias sobre las economías es reciente y en auge. Esta literatura se concentra en: i) las mediciones, definiciones y cuantificación de las barreras no arancelarias (por ejemplo, los estudios de Bora-Kuwahara-Laird 2002 y de la OECD 2005⁴); ii) en el análisis de los impactos de estas barreras sobre los flujos comerciales y el bienestar económico (por ejemplo, Tello y Tello-Trillo 2008, Tello 2008b, Haveman-Nair-Reichert-Thursby 2003, Maskus-Wilson 2004, Maskus-Otsuki-Wilson 2001, y Francois-Reinert 1997); y iii) los impactos sobre el grado de protección nominal y los precios internos e internacionales (por ejemplo, Ferrantino *et al*, 2006, Bradford 2003 y 2006, Dee-Ferrantino, 2005 y Chang-Winters 2000 y 2002). El presente trabajo se enmarca dentro del tercer grupo de estudios y de forma específica en la estimación del grado de protección nominal de las BNA que imponen los socios comerciales y el Perú a los bienes transables del sector agropecuario y pesquero. Los resultados de las estimaciones realizadas en este grupo de estudios muestran el alto grado de protección y de incremento de precios internos o domésticos originados por las barreras no arancelarias.

El grado protección externo (en contra de los productos de exportación) e interno (a favor de los productores nacionales que compiten con los productos de importación) originados por las barreras no arancelarias proveen información de los impactos de dichas BNA: i) sobre los salarios, el empleo doméstico y los beneficios económicos en las economías exportadoras originados por el menor grado de acceso a los mercados de los productos de exportación y ii) sobre los precios internos que reciben los productores nacionales que compiten con los productos importados.

La muestra seleccionada para la estimación del grado de protección nominal que origina las barreras comerciales no arancelarias que el Perú y sus principales socios comerciales imponen se compone de 20 productos (partidas arancelarias) del sector agropecuario y pesquero transable peruano (exportador⁵ y competidor con las

3 Métodos que incluyan la multiplicidad de factores y mecanismos mediante el cual el comercio internacional de bienes, servicios e inversión afectan a los pobres están fuera del alcance en tiempo y de recursos disponibles para el presente proyecto.

4 Esta incluye la literatura sobre los índices de restricciones comerciales (por ejemplo, Anderson-Neary 1994 y 2004, Pantzios 2000, y Kee-Nicita-Olarreaga 2006).

5 Se considera nueve partidas de exportación que durante 2007 representaron el 26% del valor total de las exportaciones del sector agropecuario y pesquero de exportación.

importaciones⁶) en el período 2000-2008. El grado de protección nominal es definido como el ratio entre el precio que recibe el productor nacional (de una economía) y el precio internacional (que incluye los costos de seguro y transporte). La presunción que se mantiene a lo largo del trabajo es que a mayor grado de protección nominal de los países de destino de los productos agropecuarios y pesqueros de exportación peruanos, menor será el grado de acceso del mercado de estos productos, lo que afecta al productor exportador peruano, en particular a los productores de bajos niveles de ingreso. De otro lado, un mayor grado de protección nominal a los productos agropecuarios y pesqueros importados “protege” a los productores nacionales que compiten con dichos productos.

El trabajo se compone de cinco secciones, una lista de referencias y un anexo de cuadros. En las primeras dos secciones se describe la estructura del sector transable peruano en el período 1950-2007 (sección I) y las barreras comerciales que el Perú y sus principales socios comerciales han impuesto a los bienes de dichos sectores en el período 1970-2006 (sección II). La sección III resume los métodos de estimación del grado de protección nominal originado por las barreras comerciales no arancelarias. La sección IV describe la metodología usada para la estimación de la protección nominal del sector agropecuario y pesquero peruano y expone los resultados de la aplicación de dicha metodología. La última sección lista las principales conclusiones del trabajo, así como algunas reflexiones e implicancias de la política comercial del Perú.

6 Se considera 11 partidas de importación. En 2007, los países exportadores en cada una de dichas partidas representaron más del 70% de valor importado de las mismas.

I. Estructura del sector transable peruano de bienes, 1950-2007

Después de casi medio siglo de desarrollo económico y del sector transable de la economía, y luego de haber experimentado los modelos liberales en la década de los años cincuenta hasta inicios de los años sesenta, así como los de sustitución de importaciones desde finales de los años sesenta hasta finales de los años ochenta y el modelo neoliberal en los años noventa, el Perú continúa exportando fundamentalmente productos primarios (mineros, agrícolas y pesqueros) intensivos en el uso de recursos naturales. Así, las cifras del cuadro N° 1 muestran que en la década de 1950, el 88% del valor F.O.B. exportado era de productos primarios y en el año 2007 fue de 84%. El porcentaje del valor exportado en manufacturas del valor total exportado no ha superado el 20% en todo el período considerado.

Más aún, el grado de especialización (o concentración) de los sectores de productos primarios se ha acentuado en su composición hacia la exportación de productos del sector minero. La participación del valor F.O.B. de las exportaciones de este sector del valor total exportado en 2007 (62%) duplica la de la década de 1950 (30,2%). De otro lado, la participación del valor de los productos de exportación del sector agrícola tradicional⁷ del valor total exportado ha decrecido drásticamente de 45,7% en los años cincuenta a 1,6% en 2007, mientras que la participación del valor exportado del sector agropecuario no tradicional⁸ ha crecido de 1,5% en los años setenta a 5,4% en 2007.

La estructura de exportación concentrada en productos primarios, y en particular en los mineros, origina una serie de implicancias con respecto a las unidades

7 Sector que incluye en su mayor parte algodón, azúcar y café.

8 Este sector incluye en su mayor parte legumbres, frutas, productos vegetales diversos, cereales y sus preparaciones, té, cacao y esencias.

económicas que se benefician (de forma directa) con dicha estructura y con respecto a la articulación productiva que generan los sectores primarios de exportación sobre el resto de sectores de la economía.

Con respecto a las unidades económicas, las que predominan en el sector minero son empresas grandes y en particular extranjeras⁹. En el sector agrícola, las unidades económicas relevantes son aquellas cuyas áreas de cultivo están dedicadas a los productos de exportación. Bustamante (2005) estima que el 23% del total del área cosechada es dedicado a los productos de exportación agrícolas, así como que en este sector cerca del 50% de las unidades productivas realizan actividades en superficies de a lo más cinco hectáreas.

CUADRO N° 1
ESTRUCTURA DEL SECTOR TRANSABLE DE BIENES (%) DEL PERÚ, 1950-2007

Sector/Período	50-59	60-69	70-79	80-89	90-99	00-05	2006	2007
Valor (f.ob.) de las exportaciones peruanas de bienes								
Primarios	88,4	93,2	89,2	81,2	78,3	79,7	84,1	84,0
Minero	30,2	43,9	47,5	45,6	45,8	52,2	61,8	62,0
Agrícola Tradicional	45,7	25,2	16,7	7,0	5,3	2,5	2,4	1,6
Agropecuario No Tradicional	N.D.	N.D.	1,5	2,5	5,2	6,3	5,1	5,4
Pesca (Tradicional y No Tradicional)	5,2	22,5	16,8	10,4	17,0	12,0	7,4	7,0
Petróleo y derivados	7,3	1,6	6,6	15,6	5,0	6,6	7,4	8,0
Manufacturas	11,6	6,8	10,0	17,6	20,5	19,3	15,2	15,4
Textiles	N.D.	N.D.	3,2	8,0	9,1	8,6	6,2	6,2
Madera, papeles y sus manufacturas	N.D.	N.D.	N.D.	0,1	0,8	1,8	1,4	1,3
Químicos	N.D.	N.D.	1,4	2,2	2,8	3,3	2,5	2,9
Resto de man.	11,6	6,8	5,4	7,3	7,8	5,6	5,1	5,0
Otros	0,0	0,0	0,8	1,2	1,2	1,1	0,7	0,6
Valor total Promedio anual (Millones US \$)	273,3	668,5	1.565,9	3.138,2	4.809,8	10.160,4	23.800,0	27.955,6
% PBI ¹	18,2	17,4	14,7	17,9	10,6	16,3	25,6	25,6
Valor (F.O.B) de las importaciones peruanas de bienes por uso o destino económico								
Bienes de consumo	23,3	16,4	8,1	12,3	22,3	21,2	17,6	16,3
No duraderos	N.D.	9,7	5,4	8,9	13,0	12,4	9,8	8,9

9 Más del 70% del valor de producción del sector minero es producido por las empresas grandes y medianas y, en promedio, más del 30% de la producción minera es producida por empresas extranjeras (MEM 2008).

Sector/Período	50-59	60-69	70-79	80-89	90-99	00-05	2006	2007
duraderos	N.D.	6,7	2,7	3,4	9,3	8,8	7,8	7,3
Insumos	36,8	38,2	45,4	42,7	42,1	52,3	53,7	53,1
Combustibles, lubricantes y conexos	N.D.	2,8	8,5	3,3	8,6	16,2	18,9	18,5
Materias primas para la agricultura	N.D.	1,6	2,6	3,0	2,5	3,3	2,9	3,0
Materias primas para la industria	N.D.	33,8	34,2	36,4	31,1	32,8	31,9	31,7
Bienes de capital	38,9	31,9	29,7	32,8	30,3	25,5	27,9	30,0
Materiales de construcción	N.D.	3,0	2,6	2,5	2,3	2,6	3,2	3,0
Para la agricultura	N.D.	2,0	1,0	1,4	0,5	0,3	0,2	0,3
Para la industria	N.D.	19,1	20,2	20,1	19,8	17,7	18,8	20,3
Equipos de transporte	N.D.	7,8	5,9	8,9	7,7	4,9	5,6	6,4
Otros	0,9	13,5	16,8	12,2	5,2	1,0	0,8	0,6
Valor total Promedio anual (Millones US\$)	277,7	589,6	1.539,6	2.833,9	5.924,0	8.674,3	14.866,0	19.599,1
% PBI ¹	18,5	15,4	14,5	16,1	13,1	13,9	16,0	18,0

Fuente: BCRP (2008). Elaboración propia.

¹ El ratio considera los valores nominales en millones de dólares.

La población propietaria de estas unidades es estimada por Escobal y asociados (1998) como la población en situación de pobreza¹⁰. Estas estimaciones sugieren que en la población que cultiva productos de exportación agrícolas no necesariamente predomina la situación de pobreza y, por consiguiente, la predominancia de esta población es en las áreas agrícolas que cultivan productos no transables y los que compiten con aquellos importados. Esto implicaría que para un mismo grado de protección nominal externo e interno (originado por las BNA), *ceteris paribus*, la protección interna y sus efectos tendrían una mayor cobertura en términos de la población en situación de pobreza.

Respecto a la articulación productiva, el sector minero es considerado como un sector “independiente” con bajas interrelaciones (o eslabonamientos hacia delante y hacia atrás) productivas con el resto de sectores y de niveles bajos de generación de empleo directo e indirecto. El sector agropecuario, por su parte, es considerado como un sector “base” que sirve como insumo a una serie de ramas de manufactureras y de servicios que tienen un nivel relativamente mayor de generación de empleo directo e indirecto que el del sector minero (Tello 2008). Estas diferencias en la articulación productiva intersectorial de los sectores exportadores mineros y agropecuarios impli-

10 Basados en la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV), estos autores estiman que en 1994 los dos quintiles más pobres del sector rural agrícola poseían un promedio de tres hectáreas.

carían, por un lado, que el crecimiento de las exportaciones mineras no generarían importantes efectos de "goteo" (*trickle-down*) productivo o de empleo sobre el resto de sectores¹¹ y, de otro lado, el crecimiento de las exportaciones agropecuarias no arrastraría crecimiento productivo de otros sectores y el efecto de "goteo" del empleo no necesariamente sería significativo por la concentración de las unidades productivas agrícolas hacia los productos no transables y los que compiten con la importaciones.

Estas posibles implicancias de las diferencias entre los sectores agrícolas y mineros de exportación, aunado a las diferencias en productividades de la mano de obra (Tello 2008), sugieren que las ganancias del comercio derivados de estos sectores de exportación no generarían significantes efectos en la producción y el empleo sobre el resto de sectores y que la distribución de estas ganancias estarían sesgadas hacia empresas grandes y medianas (y muchas de ellas extranjeras).

Una segunda característica del sector transable de exportación del Perú es su tamaño relativo al valor del Producto Bruto Interno (PBI). El tamaño del sector exportador se ha incrementado notablemente, en particular a partir de los años noventa. La participación del valor exportable del PBI pasó de 18,2% en los años cincuenta a cerca del 26% en 2007. En contraste con el tamaño del sector exportador, el sector importador solo ha recuperado el tamaño relativo de mayor auge del período liberal de los años cincuenta, aunque ha crecido ligeramente con respecto al período de sustitución de importaciones entre 1970 y 1989.

El menor tamaño del sector importador con respecto al sector exportador es consistente por un lado, con el decrecimiento del tamaño relativo de la producción interna o doméstica (con respecto al PBI) y, de otro lado, con la estructura de las importaciones, la que continúa siendo dominada por los insumos y los bienes de capital. Dicha estructura es un reflejo del bajo desarrollo del sector manufacturero y del bajo nivel de eslabonamiento hacia atrás del sector primario exportador minero (Tello 2008).

En la década de 1950, el 77% del valor importado era de insumos y de bienes de capital. En 2007, esta cifra se incrementó a cerca del 84%. Estos insumos y bienes de capital comprenden básicamente productos manufacturados y combustibles, tal como se muestra en el cuadro N° 2.

11 Un mecanismo alternativo que generaría un potencial impacto del crecimiento de las exportaciones mineras sobre el resto de sectores es a través de las transferencias de recursos del sector minero hacia el resto de los sectores y de la población vía impuestos (por ejemplo, a la renta, canon e impuestos indirectos, MEM 2008).

CUADRO N° 2
ESTRUCTURA DEL VALOR (F.O.B.) DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS POR SECTORES
DE BIENES, 1980-2007

Sector/Período	1980	1990-1999	2000-05	2006
Primarios	27,3	28,6	32,0	32,1
Minero	2,2	0,8	0,8	1,0
Agrícola	22,6	18,5	14,3	11,7
Combustibles	2,5	9,3	16,9	19,3
Manufacturas	72,7	71,4	68,0	67,9
Textiles	0,8	1,9	2,5	2,3
Prendas de vestir	0,1	0,5	1,0	0,9
Químicos	16,5	13,5	16,4	15,2
Hierro y acero	5,4	3,5	3,8	5,0
Maquinaria y equipo de transporte	40,6	37,2	29,3	30,9
Otros*	9,4	14,8	15,1	13,5
Valor promedio total anual (Millones US \$)	2.568,5	5.837,5	8.870,4	15.307,0

Fuente: WTO (2008a). Elaboración del autor.

* Incluye otras manufacturas y semimanufacturas.

Mientras la estructura del sector transable de bienes es concentrada en bienes primarios de exportación y en insumos y bienes de capital importados, los países con quienes el Perú comercia están concentrados en países desarrollados y, en menor proporción, en países en desarrollo, en particular con China. Las cifras del cuadro N° 3 muestran que en los años sesenta el 88% del valor exportado era destinado a los Estados Unidos y a los países de Europa (en particular a la Unión Europea). En 2006, el 64% del valor exportado era destinado a hacia estos mismos países y a los países de Asia¹².

En el sector transable importador, el grado de diversificación de países con quienes el Perú comercia es menor a los del sector exportador. Así, en los la década de 1960, el 71% del valor importado provenía de los Estados Unidos, Europa y Asia. En 2006, esta cifra se redujo al 46%.

La estructura de la dirección de comercio de bienes, consistente con el grado de la especialización del sector transable, en teoría sugiere que reducciones en las

¹² En 2006, de acuerdo a las cifras del cuadro N° 7 (debajo), el 14,7% del valor exportado era destinado a Japón y a China.

barreras comerciales a través de áreas o de acuerdos preferenciales comerciales entre Perú y los países desarrollados, y con China, pueden ser de cierto beneficio para la economía peruana debido al incremento del grado de acceso a los mercados que otorgan dichos acuerdos. Sin embargo, como se muestra en la siguiente sección, en la práctica los acuerdos comerciales no necesariamente otorgarían un mayor grado de acceso a los mercados de los países desarrollados.

CUADRO N° 3
PRINCIPALES MERCADOS DEL SECTOR TRANSABLE DE BIENES PERUANOS (%), 1950 – 2007

Periodo	USA	CAN ¹	MERCOSUR ²	Resto de América ³	NAFTA ⁴	Europa ⁵	Asia ⁶	Otros ⁷
Exportaciones								
1962-1969	42,1	1,9	3,7	3,6	1,3	45,9	1,1	13,3
1970-1979	31,9	4,1	4,4	3,3	1,6	31,2	4,4	13,7
1980-1989	34,0	6,6	4,3	3,8	2,0	27,0	6,9	10,0
1990-1999 ⁸	22,9	8,1	4,9	3,8	4,8	27,7	14,3	9,2
2000-2005	28,0	8,1	4,0	9,0	4,5	18,0	17,4	7,2
2006	21,9	7,3	4,5	10,3	5,4	24,0	18,4	6,9
Importaciones								
1962-1969	37,5	2,7	8,8	2,4	3,1	32,0	1,3	11,0
1970-1979	31,7	10,3	6,0	1,9	4,6	29,1	1,4	14,1
1980-1989 ⁸	30,8	5,3	13,1	3,6	3,6	25,1	2,7	12,4
1990-1999	27,3	15,0	11,6	4,8	5,4	17,5	7,9	9,2
2000-2005	20,3	18,3	13,3	5,9	5,1	13,5	14,1	6,6
2006	16,4	4,4	4,2	6,5	2,6	12,2	17,4	4,8

Fuente: UN (2008). Elaboración propia. De acuerdo a los datos de COMTRADE (UN 2008), el valor total exportado del Perú en 2006 fue de 19.762 millones de dólares.

¹ Comunidad Andina Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

² Mercado Común del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

³ Mercado Común de Centro América: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, El Caribe y Chile.

⁴ Se excluye Estados Unidos.

⁵ Unión Europea, Resto de Europa, URSS (parte europea) y países euroasiáticos.

⁶ Este asiático, URSS (parte asiática), China y resto de países asiáticos.

⁷ Incluye Australia, Islandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía y Japón.

⁸ No incluye información del año 1981.

II. Las barreras comerciales en el sector transable peruano, 1970-2007

Las barreras comerciales usadas en este trabajo son definidas y codificadas por la UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) en el sistema denominado Sistema de Codificación de Medidas de Control del Comercio (SCMCC) y son reportadas en el Anexo N° 1. Otras definiciones y clasificaciones pueden ser encontradas en Deardorff y Stern (1997), Donnelly y Manifold (2005), Manifold y Donnelly (2005), Ferrantino (2006) y OECD (2005). Las estadísticas de las BNA del SCMCC para los países miembros de las Naciones Unidas están registradas en TRAINS (*Trade Analysis and Information System*, UNCTAD 2008)¹³.

El SCMCC clasifica en nueve grupos las BNA en códigos de hasta cuatro dígitos. Los grupos denominados como "centrales" o "estándar" comprenden: medidas arancelarias (incluyendo contingentes arancelarios o *tariffs quota*), medidas de control de precios (2), medidas financieras (3), medidas de control de cantidad (4) y sin incluir (5): i) autorización previa para la categoría de productos sensibles (617), ii) cuotas para la categoría de productos sensibles (627), iii) prohibiciones para la categoría de productos sensibles (637), y medidas de monopolio (7). Los grupos "no centrales" o "no estándar" comprenden: medidas de licencias automáticas (5); los códigos 617, 627 y 637; y medidas u obstáculos técnicos al comercio (8). El grupo de BNA con código nueve incluye restricciones no incluidas en el resto de grupos. A continuación se describe la evolución de las restricciones arancelarias y no arancelarias que el Perú y sus principales socios comerciales imponen a su sector transable.

13 Ferrantino (2006) compara las diferentes definiciones y clasificaciones de las BNA. El SCMCC de la UNCTAD es el más usado en los diversos estudios sobre los efectos de las BNA como es señalado en Tello (2004b, 2008b) y en Tello y Tello-Trillo (2008).

III. Aranceles del Perú y sus principales (países) socios comerciales

Las cifras del cuadro N° 4 muestran que los aranceles de la nación más favorecida (NMF) (el cual es el arancel que rige en los países miembros de la OMC, la Organización Mundial de Comercio¹⁴) que imponen los principales países desarrollados de destino de las exportaciones peruanas son menores a los que imponen los países en desarrollo, en particular, los países de América del Sur. Más aún, dichos aranceles para ambos grupos de países, incluyendo el arancel NMF del Perú, tienen una tendencia decreciente desde los años setenta.

Las cifras del cuadro N° 5 muestran los promedios simples de los aranceles *ad valorem* NMF y los preferenciales unilaterales concedidos por los principales socios comerciales del Perú en el período 2004-2006¹⁵. Las cifras del cuadro N° 6 corresponden a los aranceles NMF y preferenciales que impone el Perú. Las cifras de ambos cuadros indican:

- i) A excepción de China, los aranceles (NMF o preferenciales¹⁶) son prácticamente cero para los productos mineros de exportación.

14 Que se inició con 25 países miembros a finales de la década de 1940 y en la actualidad se compone de 152 países miembros.

15 Estos aranceles no toman en cuenta los aranceles *ad valorem* equivalentes de los impuestos específicos a las importaciones.

16 Estados Unidos concede dos aranceles preferenciales: del sistema generalizado de preferencias (SGP) y de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (Andean Trade Preferential Drug Erradication Act, ATPDEA). La Unión Europea concede el SGP y la Comunidad Andina (CAN) concede el arancel preferencia del área de libre comercio de la comunidad.

CUADRO N° 4
PROMEDIOS ANUALES DE LOS ARANCELES AD VALOREM DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF) DEL PERÚ Y DE SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (%), 1970-2005

Periodo	Perú	USA	CAN ¹	MERCOSUR ²	Resto de América ⁵	NAFTA ⁷	Europa ¹⁰	Asia ¹¹
1970-1979	55,3	7,8	48,7	52,7 ³	32,5 ⁶	13,0 ⁸	13,2	26,3
1980-1989	43,7	6,9	32,2	40,3 ⁴	31,9	16,3 ⁹	8,5	24,0
1990-1999	16,7	5,3	13,8	15,2	17,9	10,4	5,7	16,2
2000-2005	10,7	3,4	11,4	12,8	11,0	9,4	2,4	9,1

Fuente: UN (2007), UNCTAD (2007), UNCTAD (1991), UNCTAD (2008), De Paiva Abreau (2004), Gwartney y asociados (2006), World Bank (2008), Perry y Asociados (2002), WTO (2008a).

¹ Comunidad Andina Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

² Mercado Común del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

³ Solo se incluye datos de Brasil y Argentina.

⁴ No incluye datos de Uruguay para el año 1980.

⁵ Mercado Común de Centro América: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Caribe y Chile.

⁶ Solo se incluye datos de Chile, Islas Vírgenes y Panamá.

⁷ Se excluye Estados Unidos.

⁸ Sólo incluye datos de Canadá a partir de 1975.

⁹ Los datos de México son tomados a partir de 1982.

¹⁰ Unión Europea, Resto de Europa, URSS (parte europea) y países euroasiáticos.

¹¹ Este Asiático, URSS (parte asiática), China y resto de países asiáticos.

Elaboración del autor.

CUADRO N° 5
PROMEDIO SIMPLE DE ARANCELES AD VALOREM NMF Y PREFERENCIALES NOMINALES (%) DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DEL PERÚ POR SECTOR ECONÓMICO DE BIENES, 2006

Sector	Estados Unidos		Unión Europea ¹¹		Japón	China	CAN
	NMF ¹	ATPDEA ¹⁰	NMF	SGP ¹⁶	NMF ¹³	NMF ¹⁴	Pref. ¹⁵
1. POR CATEGORÍAS DE LA OMC							
Productos agropecuarios	5,3	0,4	11,3	2,7	10,0	15,2	0,0
Animales y productos de origen animal	2,5	0,9	9,9	8,1	9,8	13,6	0,0
Productos lácteos	25,0	0,9	9,4	1,5	23,7	12,1	0,0
Café y té, cacao, azúcar, etc. ²	4,1	2,9	7,0	0,2	15,6	20,2	0,0
Flores cortadas, plantas	1,5	0,0	6,6	0,0	2,1	8,6	0,0
Frutas, legumbres y hortalizas ³	5,0	0,9	13,7	3,8	10,6	16,0	0,0
Cereales	3,8	1,7	6,4	0,2	14,2	33,9	0,0

Sector	Estados Unidos		Unión Europea ¹¹		Japón	China	CAN
	NMF ¹	ATPDEA ¹⁰	NMF	SGP ¹⁶	NMF ¹³	NMF ¹⁴	Pref. ¹⁵
Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos	4,6	3,1	4,7	0,0	2,5	11,1	0,0
Bebidas y líquidos alcohólicos	1,7	0,2	18,0	0,1	14,0	20,3	0,0
Tabaco	72,8	43,8	20,5	0,0	5,1	25,4	0,0
Los demás productos agropecuarios n.e.p. ⁵	1,1	0,2	2,5	0,7	2,4	12,4	0,0
Productos no agropecuarios (incluido el petróleo)	3,3	0,1	4,2	0,0	3,4	N.D.	0,0
Productos no agropecuarios (excluido el petróleo)	3,3	0,1	4,2	0,0	3,4	8,8	0,0
Pescado y productos de pescado	1,1	0,0	11,3	0,0	5,8	10,5	0,0
Productos minerales, piedras preciosas y metales preciosos ⁶	1,7	0,0	2,8	0,0	0,9	9,2	0,0
Metales ⁶	1,7	0,0	1,9	0,1	0,7	7,0	0,0
Productos químicos y productos fotográficos ⁷	2,8	0,0	3,7	0,1	2,5	6,3	0,0
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	4,3	2,1	5,4	0,1	10,4	12,2	0,0
Madera, pasta de madera, papel y muebles	0,4	0,0	1,2	0,0	1,8	4,3	0,0
Textiles y vestido ⁸	7,9; 11,5	8,2	8,0	0,0	6,5	11,5	0,0
Equipo de transporte	3,1	0,0	4,7	0,0	0,0	13,2	0,0
Maquinaria no eléctrica	1,2	0,0	1,7	0,0	0,0	8,0	0,0
Maquinaria eléctrica	1,7	0,0	3,1	0,0	0,2	7,9	0,0
Productos no agropecuarios n.e.p.	2,1	0,0	2,5	0,1	1,3	11,4	0,0
Petróleo	2,1	0,0	2,7	0,0	1,7	5,4	0,0
Promedio total^d	3,5	0,2	5,4	0,5	4,5	9,8	0,0

Continuación..

Sector	Estados Unidos			Unión Europea ¹¹		Japón	China	CAN
	NMF ¹	SGP ⁹	ATPDEA ¹⁰	NMF	SGP	NMF ¹³	NMF ¹⁴	Pref. ¹⁵
2. POR SECCIONES DEL SIST. ARMO.								
01 Animales vivos y productos del reino animal	11,4	8,6	0,5	29,6	22,7	21,5	15,6	0,0
02 Productos del reino vegetal	4,0	0,9	0,6	17,3	13,0	19,3	25,3	0,0
03 Grasa y aceites	3,5	0,2	0,0	9,4	3,5	4,9	18,4	0,0
04 Preparaciones alimenticias, etc.	13,3	8,9	4,7	21,8	8,3	12,3	22,9	0,0
05 Productos minerales	0,6	0,0	0,0	0,8	0,0	0,6	2,8	0,0
06 Productos de las ind. químicas y de las ind. conexas	3,5	0,0	0,0	3,4	0,3	0,6	9,8	0,0
07 Plástico y caucho	3,7	0,1	0,1	5,0	0,0	1,1	13,0	0,0
08 Piel y cueros	4,3	2,1	1,5	3,1	0,2	10,1	17,5	0,0
09 Madera y manufacturas de madera	2,2	0,2	0,2	2,4	0,0	1,5	6,1	0,0
10 Pasta de madera, papel, etc.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,6	0,0
11 Materias textiles y sus manufacturas	9,0	8,8	8,3	8,0	0,0	6,4	22,5	0,0
12 Calzado, sombreros y demás tocados	13,3	12,3	10,2	7,9	0,0	63,0	23,4	0,0
13 Manufacturas de piedra	5,0	0,4	0,2	4,0	0,0	0,6	17,7	0,0
14 Piedras preciosas, etc.	3,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,5	8,3	0,0
15 Metales comunes y sus manufacturas	1,9	0,1	0,0	1,9	0,1	0,5	8,7	0,0
16 Máquinas y aparatos	1,6	0,0	0,0	2,3	0,0	0,0	10,6	0,0

Sector	Estados Unidos			Unión Europea ¹¹		Japón	China	CAN
	NMF ¹	SGP ⁹	ATPDEA ¹⁰	NMF	SGP	NMF ¹³	NMF ¹⁴	Pref. ¹⁵
17 Material de transporte	2,6	0,0	0,0	4,6	0,0	0,0	30,9	0,0
18 Instrumentos de precisión	3,0	0,7	0,0	2,3	0,0	0,1	9,1	0,0
19 Armas y municiones	1,5	0,0	0,0	2,2	2,2	3,4	19,8	0,0
20 Manufacturas diversas	3,2	0,1	0,1	2,5	0,0	0,4	13,4	0,0
21 Objetos de arte, etc.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,9	0,0
Promedio total	4,3	2,1	1,3	6,2	2,4	7,0	15,1	0,0
3. POR SECTORES CIU (REV. 2)								
Agricultura y pesca	5,7	3,6	N.D.	10,9	N.D.	7,0	11,1	0,0
Explotación de minas	0,4	0,0	N.D.	0,3	N.D.	0,1	2,4	0,0
Industrias manufactureras	4,9	2,6	N.D.	6,8	N.D.	5,6	9,8	0,0
Promedio total	3,7	2,1	N.D.	6,0	N.D.	4,2	7,8	0,0

Fuente: USITC (2008), UNCTAD (2008b), WTO (2008), WTO (2007), WTO (2006a,b). Elaboración propia.

- ^a Todos los aranceles NMF de Estados Unidos para la clasificación por categorías de la OMC corresponden al año 2006, excepto para la categoría flores cortadas, cuyo dato es del año 2004. Para 2006 se asume que el arancel NMF de la categoría productos no agropecuarios (incluido el petróleo) es igual al de la categoría productos no agropecuarios (excluido el petróleo) pues los aranceles NMF de 2004 de ambas categorías también eran iguales (4,0%). Para la clasificación por secciones del sistema armonizado y por sectores de CIU (Rev. 2), los datos corresponden al año 2004, el último disponible.
- ^b Para los aranceles NMF de Estados Unidos esta categoría solo agrupa al café y al té.
- ^c Para los aranceles NMF de Estados Unidos esta categoría agrupa, además de las mencionadas, a plantas.
- ^d Es el promedio simple de todas las partidas, incluyendo azúcar y granos.
- ^e Otros aranceles NMF para Estados Unidos son algodón (5,2%) y azúcar y confitería (20,5%). Para esta última categoría, el arancel ad valorem promedio bajo el ATPDEA para el año 2008 es de 2,1% y para la categoría granos es de 0,0%, mientras que para los aranceles ad valorem NMF (SGP) de la Unión Europea son 9,7% (0,8%) y 0,6% (0,6%) para azúcar y granos, respectivamente. Para Japón estos aranceles son de 24,1% y de 1,9%, respectivamente.
- ^f Para los aranceles NMF de Estados Unidos esta categoría agrupa minerales y metales.
- ^g Para los aranceles NMF de Estados Unidos esta categoría incluye solo a químicos.
- ^h Para los aranceles de NMF de Estados Unidos esta categoría tiene datos independientes de textiles y vestidos.
- ⁱ Aranceles SGP de Estados Unidos corresponde al año 2004 para las dos clasificaciones disponibles. Según la metodología de WTO (2006a), si la partida no era elegible por el SGP, se considera el arancel NMF.
- ^j En las partidas no incluidas en el ATPDEA se consideró el arancel del SGP y, de no estar incluido en este sistema, se consideró el arancel NMF. Para las dos clasificaciones disponibles (1 y 2), incluye solo aranceles ad valorem para el año 2008. La categoría con más partidas con aranceles específicos es productos lácteos con 78 partidas (68% del total correspondiente a la categoría).
- ^k Los aranceles NMF y SGP para la clasificación por categorías de la OMC y por secciones del sistema armonizado corresponden al año 2007. Para la clasificación por sectores de CIU (Rev. 2) corresponden al año 2006. Los aranceles bajo SGP de la clasificación por sectores de la OMC son ad valorem estimados.
- ^l Los aranceles NMF para las clasificaciones por categorías de la OMC y por secciones del sistema armonizado corresponden al año 2007, mientras que para la clasificación por sectores de CIU (Rev. 2) corresponde al año fiscal de 2006.
- ^m Los aranceles NMF son ad valorem estimados y para la clasificación por categorías de la OMC y por sectores de CIU (Rev. 2) corresponden al año 2005. Para la clasificación por secciones del sistema armonizado corresponden al año 2007.
- ⁿ Los aranceles de todas las clasificaciones corresponden al año 2007.
- ^o En las partidas que no se encontraban bajo SGP se utilizó los valores según NMF.

CUADRO N° 6
ARANCELES AD-VALOREM NMF Y PREFERENCIALES (%) DEL PERÚ
POR SECTOR ECONÓMICO DE BIENES, 2007

Sector	NMF	Preferenciales					
		Argentina	Brasil	Chile	Cuba	México	Paraguay
1. POR CATEGORÍAS DE LA OMC							
Productos agropecuarios	14,9	11,2	11,2	2,6	14,4	14,7	10,9
Animales y productos de origen animal	18,8	16,7	16,6	3,7	17,1	18,8	15,8
Productos lácteos	25,0	24,1	25,0	15,2	25,0	25,0	24,8
Café y té, cacao, azúcar, etc.	15,5	13,0	12,6	3,9	15,0	14,9	12,6
Flores cortadas, plantas	8,3	4,4	4,4	0,0	8,2	8,1	5,1
Frutas, legumbres y hortalizas	21,4	13,8	13,7	0,4	20,9	21,0	13,3
Cereales	11,3	9,2	9,3	6,4	11,3	11,3	9,1
Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos	6,6	4,7	4,7	2,6	6,6	6,6	4,4
Bebidas y líquidos alcohólicos	19,0	13,4	13,9	2,4	17,5	19,0	12,9
Tabaco	12,0	9,0	8,8	0,0	11,5	12,0	8,0
Los demás productos agropecuarios n.e.p.	7,0	4,8	4,8	0,5	7,0	7,0	4,5
Productos no agropecuarios (incluido el petróleo)	7,2	5,1	5,0	0,6	7,1	7,1	4,8
Productos no agropecuarios (excluido el petróleo)	7,3	5,2	5,1	0,6	7,1	7,1	4,9
Pescado y productos de pescado	11,9	7,1	7,3	0,2	10,6	11,9	7,2
Productos minerales, piedras preciosas y metales preciosos	5,9	4,1	4,0	0,5	5,8	5,9	3,7
Metales	6,5	4,2	4,3	0,6	6,3	6,4	3,9
Productos químicos y productos fotográficos	4,4	2,8	2,8	0,7	4,1	3,9	2,8
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	8,5	6,5	6,4	2,0	8,5	8,3	5,9

Sector	NMF	Preferenciales					
		Argentina	Brasil	Chile	Cuba	México	Paraguay
Madera, pasta de madera, papel y muebles	9,0	6,4	6,4	1,9	9,0	8,8	5,7
Textiles y vestido	17,0	12,9	12,5	0,1	17,0	17,0	12,5
Equipo de transporte	3,2	2,9	2,9	0,4	3,2	3,2	2,8
Maquinaria no eléctrica	2,2	1,5	1,4	0,6	2,1	2,1	1,3
Maquinaria eléctrica	4,9	3,4	3,3	0,4	4,8	4,8	3,1
Productos no agropecuarios n.e.p.	7,5	5,1	5,1	0,2	7,3	7,4	4,5
Petróleo	1,3	0,8	0,8	0,0	1,3	1,3	0,8
Promedio total	10,3	7,7	7,7	1,9	9,9	10,1	7,4
2. POR SECCIONES DEL SISTEMA AMONIZADO							
01 Animales vivos y productos del reino animal	15,2	12,0	12,1	3,1	13,8	15,2	11,7
02 Productos del reino vegetal	14,7	9,8	9,7	1,1	14,5	14,5	9,5
03 Grasa y aceites	7,3	5,2	5,2	4,2	7,3	7,3	5,2
04 Preparaciones alimenticias, etc.	17,2	13,1	13,1	2,8	16,6	16,7	12,7
05 Productos minerales	5,7	3,8	3,8	0,0	5,5	5,7	3,4
06 Productos de las ind. químicas y de las ind. Conexas	4,1	2,6	2,6	0,4	3,9	3,7	2,5
07 Plástico y caucho	5,7	4,2	4,2	1,6	5,7	5,4	4,1
08 Pieles y cueros	10,8	7,6	7,6	1,3	10,7	10,8	6,7
09 Madera y manufacturas de madera	11,0	7,5	7,5	0,1	11,0	11,0	6,6
10 Pasta de madera, papel, etc.	8,2	5,9	5,9	2,8	8,1	7,8	5,4
11 Materias textiles y sus manufacturas	17,0	12,9	12,4	0,0	17,0	16,9	12,5
12 Calzado, sombreros y demás tocados	16,4	13,5	13,5	6,4	16,4	16,4	13,0
13 Manufacturas de piedra	5,9	4,2	4,1	1,2	5,9	5,8	3,7

Sector	NMF	Preferenciales					
		Argentina	Brasil	Chile	Cuba	México	Paraguay
14 Piedras preciosas, etc.	9,1	6,2	5,8	0,0	9,1	9,1	5,4
15 Metales comunes y sus manufacturas	6,4	4,1	4,2	0,7	6,2	6,3	3,8
16 Máquinas y aparatos	3,1	2,2	2,1	0,4	3,1	3,1	1,9
17 Material de transporte	3,2	2,9	2,9	0,4	3,2	3,2	2,8
18 Instrumentos de precisión	4,8	3,3	3,2	0,0	4,6	4,8	2,9
19 Armas y municiones	12,0	8,4	8,4	0,0	12,0	12,0	7,2
20 Manufacturas diversas	10,8	7,4	7,5	0,6	10,5	10,5	6,6
21 Objetos de arte, etc.	12,0	8,4	8,4	0,0	11,1	12,0	7,2
3. POR SECTORES CIU (REV. 2)							
Agricultura y pesca	12,0	8,1	7,9	0,6	11,2	12,0	7,7
Explotación de minas	6,8	4,6	4,5	0,0	6,5	6,7	4,1
Industrias manufactureras	8,0	5,8	5,7	0,9	7,9	7,9	5,5
Promedio Total	8,9	6,2	6,0	0,5	8,5	8,9	5,8

Fuente: WTO (2008b).
Elaboración propia,

- ii) A excepción de los Estados Unidos y de la Comunidad Andina, los aranceles de los productos agropecuarios son mayores que aquellos del sector minero. Además, los promedios simples de los aranceles *ad valorem* preferenciales (el ATPDEA de los Estados Unidos y el SGP de la Unión Europea) de los productos agropecuarios de los dos principales socios comerciales son menores al 3%¹⁷.
- iii) Los aranceles (NMF y preferenciales) por cada sección del armonizado que impone el Perú son mayores que los correspondientes aranceles impuestos por los principales socios comerciales a las exportaciones peruanas.

Las cifras del cuadro N° 7 muestran con mayor claridad el nivel bajo de los aranceles que los principales socios comerciales imponen a los productos de exportación

¹⁷ El promedio ponderado (por la participación de las exportaciones del Perú) del arancel *ad valorem* del sector agropecuario de la Unión Europea de 2002 fue 0,8% (Tello 2008b).

peruanos. A excepción de China, en promedio y tomando en cuenta la ponderación del valor exportado del Perú a los socios comerciales, más del 80% de las partidas arancelarias tienen cero arancel.

Las cifras de los tres cuadros anteriores señalan que las ganancias en reducción de aranceles en futuras áreas preferenciales comerciales¹⁸ que el Perú establezca con sus principales socios comerciales (en los sectores de exportación que el Perú tiene ventajas internacionales) son mínimas. Más aún, mayor sería el porcentaje de reducción de aranceles que realizaría el Perú que el que harían sus principales socios comerciales. Las ganancias potenciales y mayores del establecimiento de estas áreas preferenciales pueden ocurrir si se establece una reducción o eliminación de las restricciones o barreras no arancelarias, tal y como se muestra en la siguiente sección.

CUADRO N° 7
RESTRICCIONES ARANCELARIAS IMPUESTAS A LAS EXPORTACIONES PERUANAS
POR LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, 2006

País Socio	Participación del valor exportado	Ad valorem NFM nominal (partidas arancelarias)			Porcentaje de partidas con aranceles cero	
		Promedio simple ¹	Promedio ponderado ²	Margen preferencial ³	Promedio simple ⁴	Promedio ponderado ⁵
Estados Unidos	24,0	6,1	4,0	1,1	68,4	83,5
Comunidad Europea (25)	19,3	9,1	3,3	2,8	90,7	97,3
Japón	5,2	12,1	1,1	0,2	29,3	80,8
China	9,5	8,8	1,1	0,0	12,3	56,0
Canadá	6,8	6,5	0,4	0,1	50,5	97,7
Chile	6,0	6,0	6,0	5,8	69,2	95,7

Fuente: WTO (2008b, 2007b). Elaboración del autor. Estos países representaron el 71,8% del valor F.O.B. de las exportaciones peruanas. De acuerdo a los datos del WTO (2008b), el valor total exportado del Perú en 2006 fue de 23.765 millones de dólares.

¹ Promedio simple de los aranceles NMF basados solo en las partidas con importaciones.

² Promedio de los aranceles NMF ponderado por el flujo de importaciones de las partidas a seis dígitos.

³ El margen preferencial es la diferencia entre el arancel ad valorem NMF (promedio ponderado) y el preferencial.

⁴ Porcentaje de partidas con arancel cero de todos los flujos bilaterales comerciales; incluye trato preferencial de arancel cero.

⁵ La ponderación es la participación del valor de las exportaciones al país de destino de cada partida con arancel cero sobre el valor total exportado bilateral de cada partida del mismo país.

18 Estas áreas incluyen el área de Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los siguientes países o regiones: los Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá.

IV. Barreras comerciales no arancelarias del Perú y de sus principales socios comerciales

Los cuadros N° 8 y N° 9 presentan las cifras de las restricciones comerciales de acuerdo a la clasificación del SCMCC por regiones de países y para los años 1994 y 2004. El cuadro N° 10 presenta el número de restricciones comerciales no arancelarias considerando las partidas de exportación y de importación del Perú. Las cifras de los cuadros indican:

- i) De 1994 a 2004 ha cambiado dramáticamente la composición de las restricciones/medidas comerciales, de 55,4% de partidas arancelarias con restricciones no estándar a cerca de 85%. Las medidas estándar se redujeron al 15% del total de restricciones al comercio (cuadro N° 8).
- ii) El notable incremento de las restricciones no estándar se explica en una mayor proporción por el incremento de los denominados obstáculos técnicos (OTC)¹⁹,

19 El Acuerdo OTC incluye: i) *reglamentos técnicos*, los que establecen las características específicas de un producto (por ejemplo, el tamaño, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien la manera en que se etiqueta o se embala antes de ponerlo en venta). En algunos casos, la manera en que se elabora un producto puede influir en esas características, en cuyo caso puede ser más oportuno elaborar reglamentos técnicos relativos a los procesos y métodos de producción en lugar de a las propias características. El Acuerdo OTC permite aplicar ambos métodos; ii) *las normas o estándares técnicos* que se distinguen de los reglamentos técnicos solo por la *observancia*. Mientras que *la conformidad con las normas es voluntaria*, los *reglamentos técnicos son de carácter obligatorio*. Así, por ejemplo, si un producto importado no cumple las prescripciones establecidas en un reglamento técnico, no se autorizará que se ponga a la venta. En el caso de las normas, los productos importados que no estén en conformidad con ellas podrán ponerse en el mercado, pero se verán penalizados si los consumidores prefieren productos que se ajusten a las normas del país; iii) *los procedimientos de evaluación de la conformidad*, los que son procedimientos técnicos (por ejemplo, de prueba, verificación, inspección o certificación) que determinan si los productos cumplen las prescripciones establecidas en los reglamentos y las normas. Por lo general, son los exportadores los que deben satisfacer los derechos aplicados -si se aplican- a esos procedimientos. Si no son transparentes y se aplican discriminatoriamente, los procedimientos de evaluación de la conformidad pueden resultar instrumentos proteccionistas eficaces.

CUADRO N° 8
ESTRUCTURA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS POR CATEGORÍA (%), 1994 Y 2004

(Código) Categoría	1994		2004	
	%	Número Promedio de Partidas Arancelarias País	%	Número Promedio de Partidas Arancelarias País
(1) Medidas arancelarias	5,8	10.898,0	0,3	1.685,8
(3) Medidas de control del precio	7,1	13.340,6	1,8	10.114,8
(4) Medidas financieras	2,0	3.757,9	1,5	8.429,0
(417) Depósito reembolsable para categorías de productos sensibles	0,0	0,0	0,6	3.371,6
(5) Medidas de concesión automática de licencias	2,8	5.261,1	1,7	9.552,9
(6) Medidas de control de la cantidad	49,2	92.444,9	34,8	195.553,8
(617) Autorización previa para categorías de productos sensibles	18,1	34.009,2	17,1	96.091,1
(627) Contingentes para categorías de productos sensibles	0,2	375,8	0,2	1.123,9
(637) Prohibición para categorías de productos sensibles	2,5	4.697,4	6,8	38.211,7
(7) Medidas monopolísticas	1,3	2.442,7	1,5	8.429,0
(8) Medidas Técnicas	31,9	59.938,9	58,5	328.732,6
Total	100,0	1.879	100,0	5.619
Número de Países	52		97	
Número de Partidas Arancelarias	97.706		545.078	
Medidas estándar ¹	44,7		15,2	
Medidas no estándar ²	55,3		84,8	

Fuente: UNCTAD (2005). Elaboración propia.

¹ Códigos del 1 al 7, excepto los códigos 417, 617, 627 y 637.

² Códigos 5, 8 y 417, 617, 627 y 637.

los que explican en 2004 casi el 60% de todas las barreras comerciales contabilizadas en las partidas arancelarias. De otro lado, la reducción drástica de 5,8% en 1994 a 0,3% en 2004 de las restricciones arancelarias, y de 7,1% en 1994 a 1,8% en 2004 de las medidas de control de precios, explican, en parte, la reducción drástica de las barreras comerciales estándar (cuadro N° 8).

iii) El cambio de la composición de las barreras comerciales es similar en todas las regiones del mundo y tipos de países (desarrollados o menos desarrollados) (cuadro N° 9).

CUADRO N° 9
ESTRUCTURA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS POR CATEGORÍAS Y REGIONES (%), 1994 Y 2004

(Código) Categoría	Países ricos		Países en desarrollo						Europa Central y Oriental		Total del Mundo			
	1994	2004	África		América		Asia		1994	2004	1994	2004		
			1994	2004	1994	2004	1994	2004					Total	
(1) Medidas arancelarias	16,3	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	5,8	0,3
(3) Medidas de control del precio	9,4	2,9	15,3	0,5	2,7	1,9	6,9	2,2	6,1	1,7	0,0	0,0	7,1	1,8
(4) Medidas financieras	0,1	0,3	0,0	3,8	0,0	2,0	7,7	0,0	3,1	1,6	0,0	0,0	2,0	1,5
(417) Depósito reembolsable para categorías de productos sensibles	0,1	0,3	0,0	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,6
(5) Medidas de concesión automática de licencias	5,3	7,4	0,0	0,7	0,0	0,2	3,7	3,0	1,5	1,1	0,0	0,3	2,8	1,7
(6) Medidas de control de la cantidad	45,8	34,7	62,5	32,0	48,1	31,3	55,6	43,6	53,1	35,2	9,9	16,5	49,2	34,8
(617) Autorización previa para categorías de productos sensibles	4,7	16,7	11,2	10,5	40,9	21,3	14,2	14,0	25,9	17,2	7,1	13,5	18,1	17,1
(627) Contingentes para categorías de productos sensibles	0,5	0,6	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,2
(637) Prohibición para categorías de productos sensibles	1,5	1,0	0,6	9,2	2,7	6,3	4,4	8,3	3,1	7,5	0,0	0,0	2,5	6,8
(7) Medidas monopolísticas	1,1	0,7	2,5	2,6	0,6	0,6	1,9	2,6	1,4	1,6	0,0	0,0	1,3	1,5
(8) Medidas Técnicas	21,9	50,0	19,7	60,4	48,6	63,9	23,5	48,4	34,4	58,6	90,1	83,1	31,9	58,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Medidas estándar ¹	65,9	23,5	68,5	15,0	7,8	8,1	54,1	25,8	35,0	14,7	2,9	3,1	44,6	15,2
Medidas no estándar ²	34,1	76,0	31,5	85,0	92,2	91,8	45,9	74,2	65,0	85,3	97,1	96,9	55,4	84,8

Fuente: UNCTAD (2005). Elaboración propia. ¹ Códigos del 1 al 7 excepto los códigos 417,617, 627, y 637.

² Códigos 5, 8 y 417, 617, 627 y 637.

CUADRO N° 10
NÚMERO DE BARRERAS NO ARANCELARIAS DEL PAÍS DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS POR SECTOR ISIC, 2002

Sector ISIC	Peru	Arg	Argel	Aus	Bol	Bra	Bul	Can	Chi	Chin	Col	Corea S.
Agricultura	1.010	0	0	2	45	99	N.D.	76	687	5	106	0
Ganadería, Caza	183	N.E.	N.E.	3	21	N.E.	N.D.	3	41	3	3	N.E.
Silvicultura	107	0	N.E.	N.E.	1	10	N.D.	5	18	0	12	0
Pesca	98	1	N.E.	N.E.	29	N.E.	N.D.	7	207	0	18	0
Extracción de Carbón y Lignito; Extracción de Turba	0	N.E.	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.D.	N.E.	2	N.E.	N.E.	N.E.
Extracción de petróleo crudo y gas natural	0	3	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	0	0	N.E.	N.E.	N.E.
Extracción de Minerales de uranio y torio y Extracción de minerales Metalíferos	0	0	N.E.	0	N.E.	0	N.D.	0	0	4	1	0
Explotación de otras Minas y Canteras	9	0	N.E.	0	4	12	N.D.	0	18	0	0	0
Elaboración de productos alimenticios y Bebidas	2.496	11	0	11	272	378	N.D.	55	1.002	2	165	3
Elaboración de productos de tabaco	18	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	5	N.D.	N.E.	0	N.E.	N.E.	N.E.
Fabricación de productos textiles	114	21	0	0	2	2	N.D.	67	15	7	56	0
Fabricación de prendas de vestir	3	0	0	4	0	0	N.D.	72	0	N.E.	N.E.	0
Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas	33	0	N.E.	0	0	0	N.D.	6	0	N.E.	N.E.	0
Producción de madera y productos de madera y corcho	192	0	0	0	0	2	N.D.	6	106	1	17	0
Fabricación de Papel y de productos de papel y actividades de edición e impresión	318	13	0	0	3	1	N.D.	0	0	N.E.	N.E.	N.E.
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo	35	19	N.E.	N.E.	16	52	N.D.	0	0	16	17	N.E.

Sector ISIC	Peru	Arg	Argel	Aus	Bol	Bra	Bul	Can	Chi	Chin	Col	Corea S.
Fabricación de sustancias y productos químicos	582	9	0	3	201	1.468	N.D.	0	993	2	99	0
Fabricación de productos de caucho y plástico	36	4	0	0	2	35	N.D.	2	8	N.E.	N.E.	0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	12	0	0	0	0	3	N.D.	0	0	0	0	0
Fabricación de metales comunes	39	0	N.E.	0	0	3	N.D.	14	0	3	6	0
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	5	26	0	1	2	2	N.D.	7	0	0	3	0
Fabricación de maquinaria y equipo N.C.P.	35	4	0	6	6	103	N.D.	0	27	2	3	0
Fabricación de maquinaria de oficina	0	0	N.E.	1	0	3	N.D.	0	3	N.E.	N.E.	N.E.
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos y aparatos de radio y televisión y comunicaciones	19	74	N.E.	0	0	87	N.D.	1	20	0	11	0
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	129	14	N.E.	0	11	67	N.D.	0	15	0	1	0
Fabricación de vehículos automotores	141	0	0	0	24	166	N.D.	2	64	N.E.	N.E.	0
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	18	0	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.D.	0	1	N.E.	N.E.	N.E.
Fabricación de muebles; industrias manufactureras	22	3	0	0	0	11	N.D.	2	2	N.E.	N.E.	0
Resto de productos	555	12	N.E.	0	13	47	N.D.	1	47	6	1	0
Promedio ponderado por partida	4,6 ¹	2,4	0,0	0,4	1,0	2,6	N.D.	0,2	2,1	0,9	7,6	0,0
Número de BNA a las exportaciones del Perú		214	0	31	652	2.556	N.D.	326	3276	51	519	3
Número total de BNA	6.209	2.848	79	1.415	2.933	42.821	N.D.	2.122	14.707	1.566	13.971	151

Continuación...

Descripción	ECU	EE.UU.	ELS	Filip.	AND-Com	GUA	HON	IND	INDO	IRAN	JAP
Agricultura	389	352	N.E.	N.E.	1419	0	0	1	7	N.D.	60
Ganadería, caza	72	43	N.E.	N.E.	127	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	0
Silvicultura	27	20	N.E.	N.E.	18	N.E.	N.E.	1	N.E.	N.D.	1
Pesca	N.E.	102	N.E.	0	96	N.E.	N.E.	1	3	N.D.	28
Extracción de carbón y lignito; Extracción de turba	0	N.E.	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	N.E.
Extracción de petróleo crudo y gas natural	N.E.	2	0	N.E.	8	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	N.E.
Extracción de minerales de uranio y torio y extracción de minerales metalíferos	0	4	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.D.	0
Explotación de otras minas y canteras	15	2	N.E.	N.E.	12	0	0	1	0	N.D.	0
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	496	2.077	0	1	3.247	0	0	2	8	N.D.	294
Elaboración de productos de tabaco	N.E.	0	N.E.	N.E.	8	N.E.	0	N.E.	N.E.	N.D.	N.E.
Fabricación de productos textiles	42	497	1	0	402	0	0	1	0	N.D.	14
Fabricación de prendas de vestir	87	1.372	0	0	378	0	0	N.E.	0	N.D.	0
Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas	6	12	0	N.E.	101	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Producción de madera y productos de madera y corcho	0	112	1	N.E.	184	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de papel y de productos de papel y actividades de edición e impresión	3	0	5	N.E.	38	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo	31	0	0	N.E.	150	2	0	N.E.	3	N.D.	0
Fabricación de sustancias y productos químicos	556	258	6	0	5.637	4	0	0	1	N.D.	1

Descripción	ECU	EE.UU.	ELS	Filip.	AND-Com	GUA	HON	IND	INDO	IRAN	JAP
Fabricación de productos de caucho y plástico	19	30	3	N.E.	139	0	0	N.E.	0	N.D.	0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4	6	0	0	53	0	0	0	N.E.	N.D.	0
Fabricación de metales comunes	14	48	1	0	132	0	0	0	0	N.D.	0
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	14	42	1	0	49	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de maquinaria y equipo N.C.P.	22	76	6	N.E.	114	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de maquinaria de oficina	0	14	2	N.E.	0	0	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	N.E.
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos y aparatos de radio y televisión y comunicaciones	0	144	4	N.E.	64	0	0	0	N.E.	N.D.	0
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	38	20	1	N.E.	141	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de vehículos automotores	148	342	0	N.E.	331	0	0	N.E.	N.E.	N.D.	0
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	12	38	0	N.E.	57	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.D.	N.E.
Fabricación de muebles; industrias manufactureras	4	92	1	N.E.	37	0	0	N.E.	0	N.D.	0
Resto de productos de exportación	30	80	3	0	204	0	0	3	0	N.D.	1
Promedio ponderado por partida	4,3	2,4	0,2	0,0	6,9	0,4	0,0	0,4	0,0	N.D.	1,2
Número de BNA a las exportaciones del Perú	2.029	5.785	35	1	13.146	6	0	10	22	N.D.	399
Número Total de BNAs	7750	10640	1704	273	29874	156	7	2199	940	N.D.	1232

Continuación...

Descripción	MÉX	RDOM	RUS	SING	SUI	TAIL	TAIW	TTOB	TUR	UE ²	VEN
Agricultura	78	N.D.	1	0	123	N.E.	186	0	0	42	70
Ganadería, caza	65	N.D.	N.E.	1	4	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	8	6
Silvicultura	14	N.D.	N.E.	N.E.	3	N.E.	4	N.E.	N.E.	6	15
Pesca	3	N.D.	0	1	0	0	1	N.E.	N.E.	12	7
Extracción de carbón y lignito; extracción de turba	N.E.	N.D.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.
Extracción de petróleo crudo y gas natural	N.E.	N.D.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	1	N.E.
Extracción de minerales de uranio y torio y extracción de minerales metalíferos	0	N.D.	0	N.E.	0	0	N.E.	0	N.E.	0	N.E.
Explotación de otras minas y canteras	0	N.D.	N.E.	0	1	0	8	N.E.	N.E.	3	0
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	251	N.D.	0	3	98	0	173	1	0	426	326
Elaboración de productos de tabaco	N.E.	N.D.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	4
Fabricación de productos textiles	243	N.D.	0	0	1	0	0	0	N.D.	552	16
Fabricación de prendas de vestir	283	N.D.	0	0	3	0	4	N.E.	N.E.	498	20
Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas	92	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	0	0	N.D.	90	45
Producción de madera y productos de madera y corcho	44	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	0	N.E.	N.D.	17	8
Fabricación de Papel y de productos de papel y actividades de edición e impresión	14	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.E.	0	N.E.	0	8
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo	10	N.D.	0	N.E.	14	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	36	53
Fabricación de sustancias y productos químicos	107	N.D.	0	0	2	0	50	0	N.D.	29	146
Fabricación de productos de caucho y plástico	51	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.E.	0	N.E.	3	28

Descripción	MÉX	RDOM	RUS	SING	SUI	TAIL	TAIW	TTOB	TUR	UE ²	VEN
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	53	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	0	0	0	17	8
Fabricación de metales comunes	2	N.D.	N.E.	0	0	0	1	N.E.	N.E.	16	9
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	31	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	N.E.	0	N.D.	19	25
Fabricación de maquinaria y equipo N.C.P.	71	N.D.	N.E.	N.E.	0	0	1	2	N.E.	1	27
Fabricación de maquinaria de oficina	0	N.D.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	0	N.E.	0	0
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos y aparatos de radio y televisión y comunicaciones	89	N.D.	N.E.	N.E.	0	N.E.	4	0	N.E.	18	20
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	35	N.D.	N.E.	0	N.E.	N.E.	N.E.	0	N.E.	2	0
Fabricación de vehículos automotores	21	N.D.	N.E.	0	0	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	0	38
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	1	N.D.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	N.E.	0	0
Fabricación de muebles; industrias manufactureras	89	N.D.	0	0	3	N.E.	0	0	N.E.	58	35
Resto de productos de exportación	71	N.D.	N.E.	0	0	0	5	0	N.E.	5	4
Promedio ponderado por partida	2,0	N.D.	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	3,6	0,0	0,7	2,0
Número de BNA a las exportaciones del Perú	1.718	N.D.	1	5	252	0	437	3	0	1.859	918
Número total de BNA	14.430	N.D.	434	206	2.048	27	4.691	42	768	4524	5.220

Fuente: Elaboración propia. UNCTAD (2004), ADUANET (2006), European Commission (2004).

N.E.: no existe exportación del Perú. N.D.: información no disponible.

1 Las ponderaciones de las BNA_i del Perú son las participaciones del valor de cada partida de importación con respecto al valor total importado.

2 Para la U.E. se ha calculado el número promedio de BNA por país de los 11 países considerados en este grupo.

- iv) Si se considera solo las partidas arancelarias de exportación del Perú, las cifras del cuadro N° 10 señalan que para casi la mayoría de los países de destinos de las exportaciones peruanas, las barreras no arancelarias (BNA, o medidas no estándar) se concentran en los productos agropecuarios y manufactureros, y no así en los productos del sector minero exportador.
- v) El Perú, al igual que el resto de países, también impone BNA a los productos de importación y estas se concentran en los sectores de agricultura, manufacturas de alimentos y bebidas, así como en sustancias de productos químicos, los que comprenden el 66% de todas las BNA impuestas durante el año 2002.

El cuadro N° 11 reporta el número de notificaciones formuladas por los países miembros de la OMC (Organización Mundial del Comercio) sobre restricciones medidas u obstáculos técnicos al comercio según el Acuerdo Sobre OTC de la OMC (WTO, 2008d) ²⁰. Estas notificaciones no incluyen las medidas sanitarias y fitosanitarias definidas en el Acuerdo Sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMSF) de la OMC²¹ (WTO 2008d). En su mayoría, estas notificaciones representan el

20 Según dicho acuerdo, los miembros requieren presentar notificaciones cuando i) no exista una norma, orientación o recomendación internacional pertinente o que el contenido técnico de un reglamento técnico o procedimiento adoptado o en proyecto no esté en conformidad con el de las normas, orientaciones o recomendaciones internacionales pertinentes; y ii) cuando el reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad pueda tener un efecto significativo en el comercio de otros miembros. Los proyectos de reglamento deben notificarse a la Secretaría de la OMC, a ser posible 60 días antes de su adopción formal, para dar tiempo a que los demás miembros formulen observaciones. Podrán también notificarse *a posteriori* si se plantearan problemas urgentes de seguridad, sanidad o protección del medio ambiente. Las autoridades locales del nivel inmediatamente inferior al del Gobierno Central también requieren notificar los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad que no hayan sido notificados por las autoridades de su Gobierno Central.

21 Las medidas sanitarias y fitosanitarias (según el AMSF) comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos (de origen animal o vegetal). El ámbito de aplicación de una y otra es diferente. La diferencia entre las medidas sanitarias y fitosanitarias y las correspondientes a las medidas de obstáculos técnicos está en la finalidad y naturaleza de las medidas. Las finalidades de las MSF son i) proteger la salud de las personas o de los animales de los riesgos que comporten los productos alimenticios; ii) proteger la salud de las personas de enfermedades propagadas por animales o por vegetales; y iii) proteger la salud de los animales o preservar los vegetales de plagas o enfermedades; independientemente de que esa medida revista o no la forma de una prescripción técnica. Las finalidades de los OTC son i) proteger la seguridad y la salud de las personas de los peligros derivados de los productos no alimenticios; ii) proteger el medio ambiente; iii) prevenir las prácticas que induzcan a error (por problemas de información recibida por los consumidores); iv) establecer la calidad del producto y la armonización técnica de los productos entre países; y

**CUADRO N° 11
NÚMERO DE NOTIFICACIONES DE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO POR CATEGORÍA DEL PERÚ Y DE SUS PRINCIPALES SOCIOS
COMERCIALES, 1995-2007**

(Art.) Categoría	Período	Perú	EE.UU.	Comu. Eur.	Jap.	China	Canadá	Chile	CAN ¹	Total Socios
(2.9) Estándar nacional o no existente internacional	2003	2	26	19	42	23	24	2	22	158
	2007	0	71	33	44	90	31	9	34	312
(2.10) Reglamentos técnicos por problemas urgentes de seguridad, salud, protección del ambiente y seguridad nacional	2003	0	1	0	0	1	1	1	1	5
	2007	1	0	1	1	0	0	0	3	5
(3.2) Reglamentos técnicos de Gobiernos Locales	2003	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2007	0	30	0	0	0	0	0	0	30
(5.6) Guías de estándares internacionales no existentes o procedimientos de conformidad que no siguen estándares internacionales	2003	1	0	8	8	2	9	0	2	29
	2007	0	0	5	6	15	14	6	7	53
(5.7) Procedimientos de conformidad de reglamentos técnicos por problemas urgentes de seguridad, salud, protección del ambiente y seguridad nacional	2003	0	0	0	0	2	0	0	0	2
	2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(7.2) Procedimientos de conformidad de Gobiernos Locales ²	2003	0	0	0 (2)	0	0	0	0	0(1)	0(3)
	2007	0	0	0	0	0	0	0	0(2)	0(2)
Total ³	1995-2003	6	255	229	343	40	217	108	110	1.302
	2004-07	11	275	127	128	289	141	31	92	1.083

Fuente: WTO (2008c, 2004). Elaboración propia.

¹ Incluye a Bolivia, Ecuador y Colombia.

² Los valores entre paréntesis representan el número de notificaciones no especificadas en ninguna categoría.

³ Los totales representan el número de notificaciones acumulado en ambos periodos, a diferencia de las notificaciones por categorías que corresponden a los dos años analizados.

flujo de incremento de las BNA que cada año los países miembros generan, y también explican el alto crecimiento de ellas en el período 1994-2004.

Las cifras de este cuadro indican que el flujo de notificaciones que generan los principales socios comerciales de las exportaciones peruanas es dominado por los socios de los países desarrollados. En el período 1995-2003, Estados Unidos, la Comunidad Europea, China, Japón y Canadá generaron el 83% del flujo total de notificaciones de los siete socios comerciales. Esta cifra se incrementó a 88% en el período 2004-2007. El flujo del número de notificaciones generadas por los socios de los países en desarrollo provenientes de América Latina es menor y ha decrecido en el período 2004-2007. Por otro lado, el Perú es el país que menos flujo de notificaciones sobre OTC ha generado en el período 1995-2007.

La conclusión central a la que tienden todas las cifras reportadas en esta sección y en la anterior es que el proceso de liberalización mundial ocurrido en las últimas dos décadas se ha concentrado fundamentalmente en una reducción drástica de los aranceles *ad valorem* impuestos por los países desarrollados y menos desarrollados, incluido el Perú. Estas reducciones se han originado por las distintas formas de arreglos preferenciales comerciales (APC), que los países han formulado durante dicho período²². Este proceso, sin embargo, ha sido sólo parcial. El proceso ha cambiado la protección originada por las barreras comerciales estándar por el incremento drástico de la protección originada por las barreras no arancelarias o medidas no estándar.

En términos sectoriales de bienes de exportación, el proceso de liberalización mundial ha implicado que el sector exportador minero sea el sector con menores o inexistentes barreras comerciales estándar y no estándar. De otro lado, el sector agropecuario exportador, en particular el agrícola, es el sector donde todavía prevalecen ambos tipos de medidas (estándar y no estándar). Los arreglos preferenciales que han implementado los países aunque han reducido parte de la protección derivada de las medidas arancelarias, no han impedido la proliferación y el incremento de las BNA.

En el sector manufacturero, de menor preponderancia en la composición de los productos de exportación del Perú, el proceso de liberalización mundial ha implicado una sustitución de la protección de los mercados de restricciones basadas en los aranceles hacia restricciones no arancelarias, en particular las generadas por los OTC.

v) facilitar el comercio.

22 Tello (2008a) distingue cuatro grupos. Los APC unilaterales, los unilaterales del sistema generalizado de preferencias, los regionales o áreas preferenciales comerciales y los multilaterales dentro del contexto de la OMC y el GATT.

Una implicancia de este cambio en la composición de las barreras comerciales originada en el proceso de liberalización mundial es que refuerza las ventajas comparativas y competitivas de los países. En economías como la peruana, con dotaciones de recursos naturales (en particular de recursos mineros), genera y facilita el crecimiento de su sector minero exportador que prácticamente no se tenga restricciones en el acceso a los mercados internacionales. En países en desarrollo como el Perú, que tienen menores ventajas internacionales en el sector manufacturero, el proceso de liberalización ha originado un incremento de las barreras comerciales, principalmente las BNA, lo que limita el desarrollo de dicho sector en estos países.

El sector agropecuario, denominado sensible por los países (desarrollados y no desarrollados) y en el que ciertos países (desarrollados y menos desarrollados) tienen ventajas comparativas y competitivas, el avance del proceso de liberalización ha sido menor y en dicho sector todavía existe la mayor cobertura de barreras comerciales aunque predominan también las BNA. En este sector, a pesar de que los APC han reducido las barreras arancelarias, estos arreglos no han eliminado las BNA. Más aún, es este sector el que directamente está ligado a la población en situación de pobreza en los países en desarrollo. Cuán limitante es la protección o al acceso a los mercados que generan estas BNA en dicho sector es abordado en las siguientes secciones.

V. Métodos de los indicadores de Protección originados por las barreras comerciales no arancelarias

La tendencia decreciente de las barreras arancelarias, al mismo tiempo que la tendencia creciente de las barreras comerciales no arancelarias, han implicado un cambio de énfasis en las mediciones del grado de protección hacia aquellas resultantes de las BNA. A diferencia de las medidas directas de la protección nominal resultantes de los aranceles, las resultantes de las BNA no son fáciles de medir debido a la naturaleza de dichas medidas. Así, por ejemplo, mientras que un arancel *ad valorem* de 10%, en teoría y bajo condiciones “estándar”²³, incrementa el precio doméstico del productor nacional en 10% sobre el precio de importación internacional, es decir, existe un ratio de protección nominal de 1,1, un reglamento técnico por razones de seguridad en la salud no es evidente de cuál sería su efecto sobre el precio doméstico.

La literatura sobre los métodos para la medición de protección nominal originado por las BNA se clasifica en dos grupos de métodos²⁴: i) el método basado en la brecha de precios y ii) las mediciones basadas en métodos econométricos²⁵.

El cuadro N° 9 presenta una muestra de trabajos en cada uno de los dos grupos de métodos.

El primer método de la brecha de precios consiste en estimar el incremento de los precios doméstico por encima de los precios internacionales en aquellos países que

23 En mercados de competencia perfecta y sin economías de escala a nivel de las firmas.

24 Resúmenes de estos métodos se encuentran en Deardorff y Stern (1997), Ferrantino (2006), Kee y asociados (2006) y Dee y Ferrantino (2005), entre muchos otros.

25 Un tercer grupo considera políticas comerciales específicas que también pueden originar barreras al comercio, tales como: reglas de origen, compras del gobierno, medidas sanitarias y fitosanitarias, y contingentes arancelarios (o *tariff-quota*), etc.

CUADRO N° 12
LISTA DE TRABAJOS SOBRE MEDICIONES DE LA PROTECCIÓN NOMINAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Autores (Año)	Descripción
I. Brecha de precios	
Warren, Hufbauer, y Wada (2002)	Precios domésticos son estimados en base a promedios de 109 ciudades correspondientes a 70 países del año 1999 con la base de datos de la Unidad de Inteligencia Económica de la revista <i>The Economist</i> . Con dichas estimaciones, los autores determinan una banda de precios (con 1 ó 2 desviaciones estándar de los precios). La divergencia de precios domésticos entre los de un país y producto y los de la banda se asume que es originada por las barreras no arancelarias. Las estimaciones de las bandas se realizan para más de 50 productos.
Chemingui-Dessus (2004)	El ratio de protección nominal (RPn) de las BNA estimado por los autores es: $RPn = (1+te) = (pd/pw) \cdot (1+t)^{-1} \cdot (1+c)^{-1};$ donde "te" es el arancel equivalente debido a las BNA, "t" es el arancel nominal, "c" son los costos unitarios de transporte y seguros, "pd" es el precio doméstico y "pw" es el precio internacional o mundial. La aplicación se hizo para Siria para todos los sectores de 1999.
Huang y asociados (2005)	La protección nominal es definida como la diferencia porcentual entre el precio doméstico y el precio a bordo del mismo producto. Para los productos importados de China, el precio a bordo es el precio C.I.F. y para los productos exportados es el precio F.O.B. A dicha diferencia se le descuentan los aranceles u otros instrumentos que afectan los precios de los bienes transables y lo que queda es la protección nominal debido a las BNA. Dicha protección es estimada para 17 productos agropecuarios.
USITC (1993, 2007)	Mide las tasas de aranceles (que funcionan como impuesto a las exportaciones) equivalentes de las cuotas de exportación impuestas por los Estados Unidos a sus principales países fuentes de productos importados. La fórmula del cálculo para un producto de importación "i" proveniente del país "j" es: $C_{ij} = P_{ij} - L_{ij}$; $V_{ij} = L_{ij}/C_{ij}$; donde C_{ij} es el costo de producción del producto "i" del país "j"; " P_{ij} " es el precio F.O.B. de exportación del producto "i" del país "j"; y " L_{ij} " es el precio unitario de la licencia del producto "i" del país "j". Las estimaciones se hacen para 18 productos/sectores de 2002.
Bradford (2006)	Método descrito en la siguiente sección. Estima la protección nominal debida a las BNA para 25 productos de ocho países de la Comunidad Europea y Estados Unidos.

Autores (Año)	Descripción
II. Métodos econométricos	
Dean, Feinberg y Ferrantino (2005), Andriamananjara y asociados (2004)*.	<p>Usan información de costos de distribución (μ), aranceles (τ), costos de transporte (δ), precios de importación (P_w) para estimar el arancel equivalente (ρ) debido a las BNA. Debido a las variedades de productos por ciudades, los precios al consumidor de una región "r" (P_r) son estimados mediante una regresión con el método de ecuaciones simultaneas no relacionadas. Cada ecuación de precios de la región "r" depende del <i>mark-up</i> de cada ciudad, de la distancia como <i>proxy</i> a los costos de transporte, variables dicotómicas por variedad de producto, y de las BNA. Las ecuaciones usadas son:</p> $P_r = P_w \cdot (1 + \mu) \cdot (1 + \tau) \cdot (1 + \delta) \cdot (1 + \rho)$ <p>Pr= F(Z, BNAs, Variables dicotómicas)</p> <p>Los resultados se estiman para tres grupos de productos: vestidos, zapatos y alimentos procesados y para 16 regiones de países. La principal fuente de precios al por menor es la Unidad de Inteligencia Económica de la revista <i>The Economist</i>.</p>
Kee, Nicita, y Olarreaga (2004, 2005, 2006); World Bank (2008)	<p>Usan la especificación de la gravedad para estimar los aranceles equivalentes de las BNA. Las especificaciones básicas de las estimaciones son:</p> $VM_{ij} - f(\text{aranceles}) = F(\text{variables dicotómicas, características de los países, } j \text{ tales como PBI; subvenciones agrícolas domésticas del país } j; \text{ BNA}),$ <p>"i" es el producto y "j" el país, "VM" es el valor importado.</p> $ave = d \log(pd) / dBNA = (\xi - 1) / \eta,$ <p>donde "pd" es el precio doméstico, "ave" el arancel equivalente debido a la BNA, "ξ" es el cambio porcentual del valor de importaciones con respecto al cambio de BNA y "η" es la elasticidad precio de la demanda de importaciones. Con esta metodología se estiman aranceles nominales equivalentes (ave) debido las BNA para 91 países en los sectores de agricultura y manufacturas con datos entre 2003-2004 y valores de BNA del período 1997-2001.</p>
Babula y asociados (2005)	<p>Los autores no estiman directamente la protección nominal debido a las BNAs pero sí analizan el impacto de las cuotas de importación sobre los precios del trigo (período 1986-2003) en el mercado americano con estimaciones de vectores autoregresivos y la técnica de <i>directed acyclic graphs</i> (gráficos acíclicos directos).</p>

Fuente: Elaboración propia.

* Hassink y Schettkat (2001) y Goldberg and Verboven (2001) presentan trabajos y resultados similares aunque el énfasis es sobre la convergencia de precios domésticos entre países.

imponen BNA. En teoría, se compara los precios domésticos de bienes que tienen y no tienen BNA. En la práctica se utilizan los precios domésticos de bienes a los que se les descuentan los efectos de los costos de transporte y seguros, los aranceles nominales y otros parámetros resultantes de la política comercial y doméstica de los países. La principal desventaja del método es en la dificultad de encontrar “confiable” la información de precios domésticos de los países y la relevante información que permita “identificar” el efecto de las BNA.

Las mediciones de la protección basadas en métodos econométricos estiman directa (a través de precios) o indirectamente (a través del valor de los flujos comerciales) los efectos de las BNA sobre los precios. Estos métodos hacen uso de información de precios y de flujos comerciales para una muestra de países, bienes y en períodos determinados. Cuando se usa los valores de los flujos comerciales, como la variable dependiente, la ecuación de la gravedad es la especificación más usada. Evenett y Keller (2002) exponen la base teórica de esta ecuación mediante un modelo de Heckscher-Ohlin (o modelo de proporción de factores). Por otro lado, Anderson (1979), Deardoff (1998), Helpman (1998), y Bergstrand (1990, 1985) desarrollan diversos modelos teóricos (incluido el modelo de ventajas competitivas) que también sustentan a esta ecuación.

La estimación de la protección nominal con esta especificación es a través de las elasticidades de los precios domésticos ante cambios de las BNA.²⁶ La principal desventaja del método econométrico es que proviene de un conjunto de limitaciones que surgen por la información, por la especificación de la ecuación de regresión y por las técnicas de estimación.

En el caso que la variable dependiente sean los precios, la base teórica de esta ecuación de precios se basa en el efecto Balassa-Samuelson (Balassa 1964; Samuelson 1964²⁷). Este efecto consiste en la existencia de diferencias en las tasas de cambio real entre países. Así, si p_w y p_d son respectivamente los precios mundiales y del país doméstico y E la tasa de cambio, y si la ley de un solo precio para el bien “ i ” del país “ j ”, se cumple entonces: $p_{dij} = E_j \cdot p_{wij}$.

Esto implica que si existen diferencias de p_{dij} entre países del mismo producto estas diferencias pueden ser explicadas por diferencias en productividades u otros factores que explican el comercio entre países. Las BNA son un grupo de dichos

26 Sea ϵ dicha elasticidad, η la elasticidad precio de la demanda de los productos importados y ξ la elasticidad del valor del flujo comercial ante cambios de las BNA, Si la estimación se hace con datos de corte transversal, y el valor de importación (exportación) depende las BNA y otros factores, entonces: $\epsilon = \xi / \eta$, donde η y ξ son estimados por métodos econométricos.

27 También descrito en Obstfeld y Rogoff (1996).

factores. De manera alternativa, si e_{ij} es la tasa de cambio real del país "j", para el bien "i", entonces $e_{ij} = E_j \cdot p_{wij} / p_{dij}$; las diferencias de dichas tasas también implican diferencias de precios, para prefijados niveles de E_j y de p_{wij} .

Tomando en cuenta las limitaciones de la metodología e interpretación de los resultados que se derivan de mediciones basadas en métodos econométricos formuladas por Deardorff y Stern (1997)²⁸, el presente trabajo usa el método de la brecha de precios para estimar los ratios de protección nominal (o ratios de arancel equivalente) de una muestra de productos agropecuarios de exportación y de importación del Perú en el período 2000-2008²⁹. El método específico a ser usado es el de Bradford (2006, 2003) descrito en la siguiente sección.

28 Estimaciones del valor de los flujos comerciales basadas en la ecuación de gravedad tienen las siguientes limitaciones: i) debido a los errores de especificación, pueden sobreestimar el impacto de las BNA sobre el valor del flujo comercial; ii) debido a limitaciones de los modelos que explican el comercio entre países, las estimaciones pueden solo predecir el "promedio" de los patrones de comercio de los países y no los patrones específicos por país; y iii) las estimaciones solo pueden comparar países e industrias y no miden el grado en que el patrón de comercio difiere del que se establecería con libre comercio. Deardorff y Stern (1997) recomiendan cautela en la interpretación de los resultados, aunque las estimaciones pueden proveer informaciones útiles de la protección relativa originada por las BNA entre países y sectores.

29 Tello (2004a, 2008b) y Tello conjuntamente con Tello-Trillo (2008) realizan las estimaciones del impacto de las BNA sobre el valor exportado del Perú en el período 1992-2002 mediante el método de gravedad. Con dichas estimaciones e informaciones de la elasticidad precio de la demanda de importaciones se puede tener una gruesa estimación de la elasticidad del precio doméstico con respecto a las BNA.

VI. Metodología de estimación de la protección nominal de una muestra de productos transables (exportables e importables) agropecuarios y pesqueros peruanos y resultados, 2001-2008

Bradford (2003, 2006) usa el método de la discrepancia o brecha entre los precios internacionales y los precios internos de los productos transados en una economía. Los precios que reciben los productores de los bienes transables en los países de producción están influenciados por el nivel y cambio de los precios internacionales y por el nivel y cambio de los instrumentos comerciales. Estos instrumentos generan una discrepancia entre los precios internos y los internacionales. De otro lado, existe toda una cadena de servicios intermedios que implican costos de comercialización, transporte y distribución que también generan una discrepancia entre el precio internacional y los precios que reciben los productores. La ausencia de información detallada de dichos costos y en muchos casos de los precios de los productos recibidos por productores (por ejemplo, agricultores y ganaderos) impide una precisa estimación del grado de protección de los instrumentos comerciales sobre los precios que reciben los productores nacionales.

El método de Bradford utiliza diversos márgenes de costos de los servicios intermedios y de beneficio económico para estimar el precio interno recibido de los productores y el grado de protección nominal originado por las barreras no arancelarias. Las ecuaciones del [1] al [8] presentan las relaciones de precios y parámetros que se requieren para la estimación del grado de protección nominal externo en los países de destino de las exportaciones peruanas originado por las BNA.

$$[1] P_{cij} = (1 + t_{ij} + te_{ij}) \cdot P_{wi}$$

$$[2] P_{cij} = (1 + m_{pij}) \cdot P_{pij}$$

$$[3] P_{wi} = (1 + m_{tij}) \cdot P_i$$

$$[4] P_{pij} = (1 + t_{ij} + te_{ij}) \cdot (1 + m_{pij})^{-1} \cdot P_{wi}$$

$$[5] P_i = \min \{ P_{xi1}; P_{xi2}; \dots; P_{xik} \}; k=1, \dots, N$$

$$[6] P_{xij} = P_{pij} \cdot (1 + m_{xij});$$

$$[7] G_{pntij} = P_{pij}/P_{wi} = [P_{cij}/(1 + m_{pij})]/P_{wi} = (1 + te_{ij} + t_{ij})$$

$$[8] G_{pnej} = G_{pntij} - t_{ij} = (1 + te_{ij}); \text{ para } G_{pntij} > (1 + t_{ij}), \text{ caso contrario } G_{pnej} = 1 \text{ ó } te_{ij} = 0$$

Donde, G_{pnej} es el grado/medida de protección nominal que el país "j" impone al producto "i"; t_{ij} es el arancel *ad valorem* del producto i impuesto por el país j; te_{ij} es el arancel equivalente *ad valorem* resultante de la BNA; P_i es el precio internacional del producto "i"; P_{wi} es el precio internacional incluido los costos de seguros y transporte; P_{pij} es el precio del productor del producto "i" recibido en el país "j"; P_{xij} es el precio de exportación del producto "i" del país "j"; P_{cij} es el precio de consumo final del producto "i" en el país "j"; m_{ij} es el margen de los costos de seguros y transporte internacionales del producto "i" que corresponde al país "j"; m_{xij} es el margen de los costos de los servicios que se requieren para exportación del producto "i" del país "j"; y m_{pij} es el margen de producción interna del producto "i" en el país "j" que corresponde a los costos de la cadena de servicios incluyendo impuestos para trasladar el bien del lugar de producción al lugar del consumo.

Para las estimaciones del grado de protección nominal interno de los productores nacionales que compiten con las importaciones se usaron las ecuaciones [1], [2], [3], [5], [7] y [8]. Los precios internacionales, incluyendo los costos de seguros y de transporte, fueron obtenidos directamente con los precios de importación C.I.F. del país que provee el producto importado por el Perú.

La hipótesis del presente trabajo, derivada de los resultados encontrados por Tello (2004a, b, c, 2008b) y Tello, Tello-Trillo (2008), es que las barreras no arancelarias inducen a un alto grado de protección (externo e interno) en los sectores agropecuario y pesquero transable de la economía peruana. Esto es, que el grado de protección nominal, G_{pnetij} , originado por dichas BNA es mayor a 1 para la mayoría de partidas arancelarias de los productos transables del sector agropecuario y pesquero considerados.

Las fuentes de información son múltiples y varían según los parámetros (mpij, mxij, mtij, tij) y variables usados (Pcij). Estas son:

- i) Para los márgenes de producción (mpij) y de exportación (mxij) las fuentes son las matrices insumo producto de los países de la OECD (2008), del Perú (INEI, 2000) y de la base de datos provistas por Bradford (2006). La lista de países que se incluyó en la determinación del grado de protección de las partidas de exportación (de acuerdo a la ecuación [5]) es presentada en el cuadro N° A2 del anexo de cuadros. Sin incluir a Francia y a España, los márgenes de producción y de exportación del resto de países desarrollados registrados en el cuadro N° A2 fueron obtenidos de la base de datos de Bradford cuya fuente es la OECD (2008). Para Francia y España se tomaron como *proxy* los márgenes de estos países³⁰.
- ii) Para los márgenes de producción y exportación de los países de América Latina las fuentes son la matriz insumo-producto del Perú (INEI 2000), de Chile (Banco Central de Chile 2008) y de México (INEGI 2008). En ausencia de las tablas insumo producto a precios del comprador se optó por usar como *proxy* a los márgenes de excedente al productor y exportador, que son calculados de las matrices insumo-producto de estos tres países. Para los márgenes de producción y exportación de China se tomaron los márgenes de Japón provistos por Bradford (2006).
- iii) Para los márgenes de los costos de seguro y transporte (mtij) de todos los países de la muestra a excepción de Perú se tomó los ratios del valor C.I.F. de importación que los Estados Unidos importa de cada partida y país sobre el respectivo valor F.O.B., siendo la fuente de información USDA (2008). Para los márgenes del Perú se tomaron los mismos ratios de las partidas y países de importación de la base de datos de ADUANET (2008).
- iv) Los aranceles *ad valorem* (tij) preferenciales otorgados a Perú por cada país de destino son obtenidos de diversas fuentes³¹. Para los países europeos y los Estados Unidos los aranceles se basaron en Bitd (2008), ITC (2008), European Commission (2004-2008, TARIC) y APEC (2008). Las fuentes para los países de América Latina son: ALADI (2008, México), CAE (2008, Ecuador), SNA (2008, Chile) y DIAN (2008, Colombia) y ADUANET (2008, Perú).
- v) Las fuentes para los precios al consumidor (Pcij) de las partidas arancelarias (productos) de exportación del Perú en los países de destino son listadas en el cuadro N° A2 del anexo de cuadros. Para las partidas de importación del Perú las fuentes son el INEI (2008) y VIVANDA (2008)³².

30 Estos son: Austria, Bélgica, Canadá, Alemania, Italia, Alemania, Japón, Holanda, Reino Unido y Estados Unidos.

31 En ausencia de estos aranceles se toma el arancel de la nación más favorecida.

32 Los productos seleccionados corresponden a aquellos más similares a la descripción de la partida arancelaria o a un producto representativo de la partida. Los precios de consumo, internacionales y de producción de distintas unidades de peso y moneda, fueron convertidos a dólares por kilogramo (kg.)

Los cuadros N° 13 y N° 14 reportan los códigos de las partidas arancelarias de exportación (cuadro No 13) y de importación (cuadro N° 14) y los valores de los parámetros usados para los estimados del grado de protección. Los cuadros N° 15 y N° 16 reportan los valores de precios del consumidor, los estimados de los precios internacionales (que incluyen los costos de seguros y de transporte) y el grado de protección nominal originado por las BNA, según las ecuaciones [3] y [8], respectivamente. El cuadro N° 15 reporta, además, el valor unitario de exportación del Perú de cada partida arancelaria y del país de destino obtenido de ADUANET (2008).

De acuerdo a las ecuaciones de la metodología de Bradford (2006) y dado el precio del consumidor en el país importador, el grado de protección nominal (externo e interno) estimado depende: inversamente de los márgenes de producción (vía la cadena de los servicios del consumo de dicho país) y de los márgenes de los costos de transporte y seguros, y directamente del margen del productor específico del país de menor costo de exportación/importación³³. Esto indica que el estimado de dicho grado puede incrementarse de acuerdo a los valores de dichos márgenes. En los grados de protección reportados en los cuadros N° 15 y N° 16 se han seleccionado aquellos parámetros que reducen los valores de estos grados y, en muchos casos, se usaron los valores máximo y mínimo de los márgenes utilizados. Otras estimaciones no reportadas con distintas cartera de parámetros producen grados de protección mayores a los reportados en dichos cuadros. Por otro lado, en la ausencia de la disponibilidad de información de los parámetros de los márgenes se usaron los márgenes de los países "cercaños" y de la misma región del país cuya información no estaba disponible.

Con estos criterios los Cuadros N° 15 y N° 16 reportan dos valores del grado de protección nominal externo e interno por partida arancelaria y país de destino de las exportaciones peruanas. El valor máximo en la columna del estimado grado de protección nominal solo indica que para las estimaciones de dicho grado se tomaron los valores máximos de los parámetros y/o precios internacionales (incluyendo los costos de seguros y de transporte). De manera análoga, la columna del grado de protección nominal con valor mínimo solo indica que se tomaron los respectivos valores mínimos de los parámetros y/o precios internacionales (incluyendo los costos de seguros y de transporte). En la mayoría de los casos los valores máximos y mínimos de los parámetros y/o los precios internacionales originaron que los valores de los grados

33 Nótese que los precios de exportación de los países que compiten con los productos de exportación del Perú son estimados mediante el precio del consumidor en los países importadores descontando sus respectivos márgenes de producción y multiplicando por los márgenes de exportación de dichos países según las ecuaciones [6] y [2]. Los precios de los exportadores de las importaciones peruanas se obtienen directamente de los datos de valores y cantidades de las importaciones peruanas.

CUADRO N° 13
PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA DEL GRADO DE PROTECCIÓN (EXTERNO) DE LAS BNA DE BRADFORD PARA LAS PARTIDAS
ARANCELARIAS DE EXPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DEL PERÚ

Código AS	Partida	Código BNA	Arancel pref.1 (%)	Margen de producción (%)	Margen de exportación (%)	Margen de seguros y de transporte 2
1. Estados Unidos						
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	6173	0,0	107,4	8,2 ; 31,7	50,2 ; 59,3
2005600000	Espárragos preparados o conservados	8111;8151	0,0	63,9	8,2 ; 31,7	10,3
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	6173;8111;8151	0,0	83,6	8,2 ; 31,7	15,5 ; 20,8
2005901000	Alcachofas preparadas o preservadas	8111;8151	0,0	63,9	8,2 ; 31,7	7,1
0806100000	Uvas frescas	6173	0,0	83,6	8,2 ; 31,7	13,2 ; 25,1
0804400000	Aguacates, frescas o secas	6173; 8111;8151	0,0	83,6	8,2 ; 31,7	13,6 ; 17,6
2. China						
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	8152	2,0	33,5 ; 97,9	15,7	3,4 ; 8,3
3. España						
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	6175	0,0	43,4 ; 121,0	3,5 ; 23,7	3,4 ; 8,3
2005600000	Espárragos preparados o conservados	5220	0,0	43,4 ; 49,0	3,5 ; 23,7	10,3
4. Alemania						
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	6175	0,0	38,9 ; 42,3	1,9 ; 6,6	3,4 ; 8,3

5. Chile									
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	8113;8153;8151; 8180;8119;8130; 6173	0,0	50,0	27,6	4,1			
2005600000	Espárragos preparados o conservados	8130;8151;8153	0,0	50,0	27,6	10,3			
6. Holanda									
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	6175	0,0	33,3 ; 98,8	3,5 ; 15,0	3,4 ; 8,3			
2005600000	Espárragos preparados o conservados	5220	0,0	44,9	3,5 ; 15,0	10,3			
7. Bélgica									
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	6175	0,0	36,5 ; 62,6	3,1 ; 6,0	3,4 ; 8,3			
2005600000	Espárragos preparados o conservados	5220	0,0	36,5	3,1 ; 6,0	10,3			
8. Francia									
2005600000	Espárragos preparados o conservados	5220	0,0	40,7	1,9 ; 23,7	10,3			
9. Canadá									
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	6173	0,0	25,9	0,8 ; 19,2	4,1			
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	6173	10,0	23,8	0,8 ; 19,2	50,2 ; 59,3			
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	6173	0,0	21,1 ; 121,0	0,8 ; 19,2	4,6			
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	6173	0,0	23,8	0,8 ; 19,2	15,5 ; 20,8			
0806100000	Uvas frescas	6173	0,0 ; 1,7	23,8	0,8 ; 19,2	13,2 ; 25,1			
0804400000	Aguacates, frescas o secas	6173	0,0	23,8	0,8 ; 19,2	13,6 ; 17,6			

Código AS	Partida	Código BNA	Arancel pref. 1 (%)	Margen de producción (%)	Margen de exportación (%)	Margen de seguros y de transporte 2
10. Reino Unido						
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	6175	0,0	26,9 ; 121,0	5,5 ; 9,8	3,4 ; 8,3
2005600000	Espárragos preparados o conservados	5220	0,0	48,9	5,5 ; 9,8	10,3
11. México						
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	8153;8130;8113	20,0	54,3	27,6 ; 57,3	4,1
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	8113;8153	10,0	54,3	27,6 ; 57,3	50,2 ; 59,3
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	8153;8130;8113	20,0	54,3	27,6 ; 57,3	4,6
12. Ecuador						
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	6173;8153;8180; 6373;6179;6173; 8119	0,0	57,3	27,6 ; 57,3	4,1
0806100000	Uvas frescas	8180;8153;6173	0,0	57,3	27,6 ; 57,3	13,2 ; 25,1
13. Colombia						
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	6173;8113;8180; 8153	0,0	57,3	27,6 ; 57,3	4,1
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	8111;8180;8151; 6173;6171;8153	0,0	57,3	27,6 ; 57,3	4,6
0806100000	Uvas frescas	8153;6173;8113; 8180	0,0	57,3	27,6 ; 57,3	13,2 ; 25,1

Fuente: USDA (2008). Bitd (2008). ALADI (2008). CAE (2008). SNA (2008). DIAN (2008). USITC (2008). TARIC (2008). APEC (2008). Bradford (2003). ITC (2008). Elaboración propia.

1 Aranceles preferenciales según programa SGP, ATPDEA. Se ha tomado el arancel NIMF en el caso de no existencia de preferencias. En caso de subdivisión de partidas (como para la partida 080610 en Canadá) se utiliza ambos aranceles.

2 Se utiliza el ratio de valor de importación C.I.F. sobre F.O.B. de Estados Unidos por no disponibilidad de datos y poca variabilidad entre países. En caso de que existan datos de precio del consumidor para más de un año, se coloca el mínimo y máximo costo de transporte de la serie de años.

CUADRO N° 14
PARÁMETROS DE LA METODOLOGÍA DEL GRADO DE PROTECCIÓN (INTERNO) DE LAS BNA PARA LAS PARTIDAS ARANCELARIAS DE IMPORTACIÓN DEL PERÚ

Código AS	Partida	Código BNA	Arancel NMF (%)	Arancel Pref. (%)	Convenio	Países de comparación ²	Margen de producción (%)	Margen de seguro y de transporte ¹ (%)
0206220000	Hígados de bovinos, congelados	6172, 8112, 6372, 8151, 8170 (SENASA)	0,0	Sin Pref.		Estados Unidos	50,0 ; 57,3	24,0
0207110000	Carnes y despojos comestibles de gallo o gallina sin trocear, frescos o refrigerados.	6172, 8112, 6372, 8151, 8170 (SENASA)	9,0	8,1	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	Bolivia y Chile	50,0 ; 57,3	4,0
0210190000	Las demás carnes de la especie porcina, saladas o en salmuera, secas o ahumadas	6172, 8112, 8151, 8170 (SENASA)	9,0	Sin Pref.		Italia	50,0 ; 57,3	8,0
0713409000	Lentejas excepto para la siembra	6173, 8113, 8180, 8153 (SENASA)	9,0	Sin Pref.		Estados Unidos y Canadá	50,0 ; 57,3	30,0
0808100000	Manzanas frescas	6173, 8113, 8180, 8153 (SENASA)	9,0	1,3	338 - ALADI, ACE 38 PERÚ - CHILE	Chile	50,0 ; 57,3	7,0
1001109000	Trigo duro excepto para la siembra	6173, 8113, 8180, 8153 (SENASA)	0,0	Sin Pref. (excepción)	358 - ALADI, ACE 58 PERÚ - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	Argentina	50,0 ; 57,3	19,0

Código AS	Partida	Código BNA	Arancel NMF (%)	Arancel Pref. (%)	Convenio	Países de comparación ²	Margen de producción (%)	Margen de seguro y de transporte ¹ (%)
1001902000	Los demás trigos	6173, 8113, 8180, 8153 (SENASA)	0,0	Sin Pref. (excepción)	358 - ALADI, ACE 58 PERÚ - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAGUAY	Argentina	50,0 ; 57,3	18,0
1006300000	Arroz semi blanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	6173, 8113, 8180, 8153, 3310 (SENASA)	0,0	Sin Pref.		Uruguay y Tailandia	50,0 ; 57,3	17,0
1517100000	Margarina, excepto la margarina líquida	8130, 6173, 8111, 8113 (DIGESA)	0,0	0,0	11 - PACTO ANDINO COLOMBIA	Colombia	50,0 ; 57,3	10,0
2008702000	Duraznos en agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe	6173, 8111, 8113, 8180, 8153 ³	9,0	0,0	338 - ALADI, ACE 38 PERÚ - CHILE	Chile y Grecia	50,0 ; 57,3	4,0
1005901100	Maíz duro amarillo	6173, 8113, 8180, 8153, 3310 (SENASA)	9,0	Sin Pref.		Estados Unidos	50,0 ; 57,3	27,0

Fuente: ADUANET (2008); INEI (2000), UNCTAD (2004).

- 1 La tasa marginal de transporte es igual al ratio del valor CIF entre el valor FOB de las importaciones.
- 2 En promedio los países incluidos en la comparación representan más del 73% del valor importado de cada partida.
- 3 Los códigos 6173 y 8153 no son considerados en la base de ADUANET (2008).

CUADRO N° 15
GRADO DE PROTECCIÓN NOMINAL (EXTERNO) DE LAS BNA (GPNE) DE LA METODOLOGÍA DE BRADFORD PARA LAS PARTIDAS ARANCELARIAS DE EXPORTACIÓN DE LOS SOCIOS COMERCIALES DEL PERÚ, 2000-2008

Código AS	Partida	Año	Precio del consumidor ¹	Precio internacional ¹	Valor Unitario de Exportación ¹	Grado de protección ²	
						Mas.	Mín.
1. Estados Unidos							
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2000	2,58	1,37 ; 0,87	1,4	1,42	1,00
		2001	3,09	1,46 ; 0,93	1,4	1,59	1,01
		2002	2,43	1,46 ; 0,93	1,5	1,25	1,00
		2003	2,31	1,59 ; 1,13	1,5	1,00	1,00
2005600000	Espárragos preparados o conservados ³	2000	27,1	16,95 ; 13,93	2,4	1,19	1,00
		2001	19,7	12,12 ; 9,96	1,8	1,21	1,00
		2002	22,9	14,18 ; 11,65	1,8	1,20	1,00
		2003	26,5	16,41 ; 13,49	1,6	1,20	1,00
		2004	27,3	16,76 ; 13,77	2,1	1,21	1,00
		2005	21,2	13,22 ; 10,86	2,1	1,19	1,00
		2006	25,1	15,61 ; 12,82	2,1	1,20	1,00
2008	7,10	1,26	2,1	3,43	3,43		
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	2008	1,1	0,33 ; 0,27	0,7	2,23	1,81
2005901000	Alcachofas preparadas o preservadas ⁴	2008	7,4	3,33 ; 3,20	2,0	1,41	1,35
0806100000	Uvas frescas	2000	3,5	0,76 ; 0,61	2,0	3,09	2,51
		2001	3,7	0,92 ; 0,75	1,5	2,69	2,18
		2002	3,8	0,94 ; 0,77	0,9	2,68	2,18
		2003	3,8	0,93 ; 0,71	1,8	2,90	2,21
		2004	4,1	0,19 ; 0,15	2,3	14,24	11,73
		2005	4,2	0,26 ; 0,21	2,1	10,38	8,55
		2006	4,5	0,33 ; 0,27	1,9	8,86	7,30
2008	2,4	0,48 ; 0,40	1,7	3,26	2,68		
0804400000	Aguacates, frescos o secos	2000	1,5	0,76 ; 0,61	1,2	2,64	2,14
		2001	1,8	0,92 ; 0,75	1,0	2,23	1,62
		2002	2,1	0,94 ; 0,77	1,4	2,34	1,74
		2003	1,8	0,93 ; 0,71	0,7	1,95	1,58
		2004	1,8	0,19 ; 0,15	1,5	1,78	1,44
		2008	2,2	0,48 ; 0,40	0,1	1,48	1,20
PROMEDIO						2,90	2,38
2. China							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% ³	2002	0,61	0,22 ; 0,19	0,5	1,54	2,07
		2004	0,64	0,36 ; 0,25	0,5	1,26	1,30
		2005	0,67	0,38 ; 0,20	0,5	1,60	1,29
		2006	0,90	0,60 ; 0,40	0,8	1,10	1,10

Código AS	Partida	Año	Precio del consumidor ¹	Precio internacional ¹	Valor Unitario de Exportación ¹	Grado de protección ²	
						Mas.	Mín.
3. España							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	2000	0,5	0,23 ; 0,19	0,4	1,14	1,51
		2001	0,5	0,27 ; 0,19	0,4	1,16	1,24
		2003	0,6	0,22 ; 0,20	0,5	1,34	1,86
		2004	0,7	0,36 ; 0,25	0,5	1,18	1,25
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	27,7	1,26	3,4	14,73	15,30
PROMEDIO						3,91	4,23
4. Alemania							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2000	0,5	0,23 ; 0,19	0,4	1,90	1,67
5. Chile							
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar ⁴	2008	12,1	3,30 ; 2,68	2,4	3,01	2,44
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	9,6	1,26	1,9	5,09	5,09
PROMEDIO						4,05	3,77
6. Holanda							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2004	0,7	0,36 ; 0,25	0,5	1,42	1,00
		2005	0,8	0,38 ; 0,20	0,6	1,90	1,03
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	9,8	1,26	3,3	5,37	5,37
PROMEDIO						2,90	2,47
7. Bélgica							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2000	0,6	0,23 ; 0,19	0,4	1,78	1,81
		2001	0,7	0,27 ; 0,19	0,4	2,10	1,74
		2002	0,8	0,22 ; 0,19	0,5	2,45	2,62
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	18,2	1,26	3,2	10,54	10,54

Código AS	Partida	Año	Precio del consumidor ¹	Precio internacional ¹	Valor Unitario de Exportación ¹	Grado de protección ²	
						Mas.	Mín.
PROMEDIO						4,22	4,18
8. Francia							
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	22,4	1,26	4,0	12,62	12,62
9. Canadá							
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar ⁴	2008	13,5	3,30 ; 2,68	2,7	3,99	3,24
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2001	2,0	1,46 ; 0,93	1,7	1,64	1,01
		2002	3,5	1,46 ; 0,93	2,5	2,94	1,84
		2004	13,6	1,27 ; 1,04	1,7	10,41	8,54
		2005	6,1	1,29 ; 1,06	1,8	4,59	3,75
		2006	7,9	1,34 ; 1,10	2,7	5,67	4,64
		2007	9,6	3,87 ; 3,29	2,6	2,26	1,91
		2008	6,8	6,37 ; 4,51	1,9	1,12	1,00
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados ⁴	2008	13,9	5,55 ; 4,51	1,4	1,40	1,14
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	2005	3,1	1,23 ; 0,78	0,6	3,18	2,03
		2008	6,9	0,33 ; 0,27	0,7	20,78	16,86
0806100000	Uvas frescas	2008	7,0	0,48 ; 0,40	1,7	14,19	11,68
0804400000	Aguacates, frescas o secas	2004	1,1	0,67 ; 0,54	0,2	1,56	1,26
		2005	1,7	0,98 ; 0,80	1,5	2,37	1,92
PROMEDIO						5,44	4,34
10. Reino Unido							
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2000	0,5	0,23 ; 0,19	0,4	1,19	1,77
		2001	0,6	0,27 ; 0,19	0,5	1,36	1,65
		2002	0,7	0,22 ; 0,19	0,6	1,59	2,49
		2003	0,7	0,22 ; 0,20	0,5	1,63	2,55
		2004	0,8	0,36 ; 0,25	0,6	1,36	1,64
2005	0,8	0,38 ; 0,20	0,6	1,74	1,64		
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	7,9	1,26	2,3	4,21	4,21
PROMEDIO						1,87	2,28
11. México							
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar ⁴	2008	7,9	3,30 ; 2,68	3,1	1,73	1,36
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2008	8,4	6,37 ; 4,51	2,8	1,10	1,00
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	2008	16,3	5,55 ; 4,51	2,5	2,15	1,71

Código AS	Partida	Año	Precio del consumidor ¹	Precio internacional ¹	Valor Unitario de Exportación ¹	Grado de protección ²	
						Mas.	Mín.
PROMEDIO						1,66	1,36
12. Ecuador							
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	8,8	3,30 ; 2,68	1,5	2,09	1,70
0806100000	Uvas frescas	2001	1,5	0,92 ; 0,75	1,2	1,13	1,00
		2002	1,5	0,93 ; 0,71	0,8	1,12	1,00
		2004	1,5	0,19 ; 0,15	0,9	5,97	4,89
		2006	1,7	0,33 ; 0,27	0,2	3,83	3,15
PROMEDIO						2,83	2,35
13. Colombia							
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar ⁴	2008	6,4	3,30 ; 2,68	1,4	1,51	1,23
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados ⁴	2008	10,7	5,55 ; 4,51	1,5	1,50	1,22
0806100000	Uvas frescas	2008	1,8	0,48 ; 0,40	1,6	2,78	2,29
PROMEDIO						1,93	1,58
PROMEDIO TOTAL						3,36	2,96

Fuente: Cuadro N° 13, Cuadro N° A2. Elaboración propia.

¹ Precio del consumidor, Precio internacional y Valor unitario de exportación en dólares por kilo. Para los precios internacionales, se muestran dos valores (separados por un punto y coma) cuando los valores máximos y mínimos de los márgenes y tasa marginal de transporte originan dos valores correspondientes para el precio internacional.

² El valor máximo del grado de protección considera los valores máximos de las variables fijas y el valor mínimo los valores mínimos correspondientes a las mismas variables fijas.

³ Para estas partidas del año 2000 al año 2006 de Estados Unidos y de 2006 de China la metodología se aplicó exclusivamente a esos países por indisponibilidad de datos.

⁴ El año considerado para el valor unitario de exportación para la correspondiente partida es de 2007.

de protección nominal fueran también los máximos y mínimos, respectivamente. Sin embargo, para ciertos países y partidas (por ejemplo, en España y en el Reino Unido del cuadro N° 15), los parámetros y precios internacionales con valores máximos produjeron una menor estimación del grado de protección nominal que aquel que se calculó con los valores mínimos de dichos parámetros y precios.

Según estos criterios y debido a las limitaciones (y no disponibilidad) de la información y la diversidad de fuentes usadas, se realizó las siguientes selecciones de parámetros y variables:

- i) Para la partida arancelaria correspondiente a la harina de pescado (2301201010) de todos los países de destino de las exportaciones de Perú, se tomó los valores

CUADRO N° 16
GRADO DE PROTECCIÓN NOMINAL (INTERNO) DE LAS BNA (GPNE)
DE LA METODOLOGÍA DE BRADFORD PARA LAS PARTIDAS ARANCELARIAS
DE IMPORTACIÓN DEL PERÚ, 2007-2008

Código AS	Partida	Año	Precio del consumidor (\$/Kg.)	Precio ³ internacional (\$/Kg.)	Grado de Protección ⁴	
					Máx.	Mín.
0206220000	Hígados de bovinos, congelados	2007	2,7	0,9	1,9	2,0
		2008	3,0	1,0	1,9	2,0
0207110000	Carnes y despojos comestibles de gallo o gallina sin trocear, frescos o refrigerados.	2007	3,6	0,8	2,6	2,8
0207110000	Carnes y despojos comestibles de gallo o gallina sin trocear, frescos o refrigerados.	2008	4,0	0,6	4,1	4,4
0210190000	Las demás carnes de la especie porcina, saladas o en salmuera, secas o ahumadas ¹	2008	41,0	10,8	2,3	2,4
0713409000	Lentejas excepto para la siembra	2007	1,2	0,6	1,2	1,3
		2008	1,6	0,8	1,2	1,3
0808100000	Manzanas frescas	2007	0,7	0,7	1,0	1,0
		2008	0,7	0,7	1,0	1,0
1001109000	Trigo duro excepto para la siembra	2007	1,0	0,2	2,8	3,0
		2008	1,1	0,3	2,0	2,2
1001902000	Los demás trigos	2007	1,0	0,2	2,5	2,6
		2008	1,1	0,4	1,9	2,1
1006300000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	2007	0,8	0,5	1,1	1,2
		2008	1,0	0,5	1,3	1,4
1517100000	Margarina, excepto la margarina líquida	2007	2,6	1,3	1,3	1,4
		2008	2,8	1,6	1,1	1,2
2008702000	Duraznos en agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe ¹	2008	3,7	0,8	2,9	3,2
1005901100	Maíz duro amarillo	2007	0,32 ²	0,2	1,0	1,04
PROMEDIO DEL GRADO DE PROTECCIÓN					1,9	2,0

Fuente: ADUANET (2008), INEI (2008).

¹ VIVANDA (2008).

² En la metodología de esta partida se utilizó directamente el precio del productor (0,2) y se le agregó el mark-up de 60% para obtener el precio del consumidor.

³ Este precio incluye el margen de seguros y transporte.

⁴ El valor máximo y mínimo del grado de protección considera respectivamente el máximo y mínimo (60% y 50%) valor del margen de producción.

- máximo y mínimo de los márgenes de producción de cada país correspondiente a los productos agrícolas incluidos en la base de datos de Bradford (2006³⁴).
- ii) Para la partida correspondiente a frutos de los géneros *capsicum* o pimenta, secos, triturados o pulverizados (0904200000) de Canadá se tomó los valores máximo y mínimo de los márgenes de producción de los productos agrícolas de Canadá.
 - iii) En el caso de España, los márgenes de producción y de exportación se tomaron de los valores máximo y mínimo de los países de la muestra de Bradford (2006) correspondiente al producto (sector) al que pertenece la partida de exportación. En el caso de Francia, debido a la diferencia sustantiva entre el precio del consumidor y el valor unitario de exportación, se tomó el valor promedio del margen de producción del sector correspondiente y de todos los países de la muestra de Bradford (2006) y para el margen de exportación se tomó los valores máximos y mínimos de todos los sectores y países de la muestra de Bradford (2006). Estimaciones del grado de protección no reportadas para Francia con alternativos márgenes de producción y exportación produjeron valores más altos que los reportados en el cuadro N° 15.
 - iv) Para Chile, para el margen de producción se tomó el del Perú y para el margen de exportación se tomó la *proxy* del margen del excedente de producción doméstica de la matriz-insumo producto de Chile. Los márgenes de exportación para Ecuador, Colombia y México son los mismos. Estos son los valores máximo y mínimo de la *proxy* del margen del excedente de la producción doméstica de las matrices insumo-producto de Perú y Chile. Dicho valor máximo también se uso como margen de producción para Ecuador y Colombia. Para México, el margen de producción utilizado es del excedente de producción doméstica de la matriz insumo-producto de México³⁵.
 - v) Para la partida arancelaria de espárragos preparados o conservados de los Estados Unidos del período 2000-2006, los precios internacionales son los estimados del precio del consumidor de los Estados Unidos dado que no hubo información en ese período de los demás países.
 - vi) Para los países desarrollados, se tomaron los valores máximo y mínimo de los márgenes de exportación de los países importadores correspondientes a los productos agrícolas de cada país considerado en la base de datos de Bradford (2006).
 - vii) Los márgenes de los costos de seguros y de transporte para todos los países de destino de las exportaciones del Perú se tomaron los valores máximo y mínimos de los respectivos márgenes de los Estados Unidos del período 2000-2008.

34 Bradford (2006) incluye 38 productos de los siguientes grupos: vegetales, frutas y nueces; productos de jardinería; carnes diversas y pollo; productos lácteos; azúcar, bebidas y tabaco.

35 Cabe reiterar que otras opciones de uso de márgenes produjeron estimados de los grados de protección nominal mayores que los reportados en los cuadros N° 15 y N° 16.

- viii) Los valores máximo y mínimo de los precios internacionales (incluyendo los márgenes de los costos de seguros y de transporte) estimados corresponden a aquellos que consideran los valores máximo y mínimo de los respectivos parámetros.
- ix) Finalmente, los márgenes de producción para la estimación del grado de protección interno del Perú se tomaron como valor mínimo el margen de producción y como valor máximo el margen del excedente del productor ambos del sector agropecuario de la matriz insumo-producto (INEI 2000).

La muestra de productos transables consiste en ocho partidas arancelarias de exportación del sector agrícola y una partida del sector pesquero. Las partidas del sector agrícola representaron el 33% del valor exportado del sector agrícola (tradicional y no tradicional) de 2007. La partida del sector pesquero representó el 19% del valor de exportación del sector pesquero de 2007. Las nueve partidas representaron en su conjunto el 26% del valor de exportación del sector agropecuario y pesquero de 2007. Los países de destino de las partidas de exportación considerados en los estimados del grado de protección representaron en promedio para cada partida del año 2007 el 40% del valor exportado al mundo.

En el sector importador se consideró una muestra de 11 partidas arancelarias de productos agropecuarios considerados sensibles por Mincetur (2004). Los países de donde los productos importados considerados para las estimaciones del grado de protección representaron en promedio más del 73% del valor importado de cada partida. El valor de importación F.O.B. de 2007 de las 11 partidas representó cerca del 36% del valor importado del sector agrícola³⁶.

A pesar de las limitaciones de las informaciones y criterios de selección utilizados, las estimaciones del grado de protección nominal externo e interno por un lado son consistentes con las diferencias entre los valores unitarios de los productos de exportación y los respectivos precios al consumidor en los países de destino de las exportaciones y entre estos precios y los estimados de los precios internacionales. De otro lado, son consistentes con las estimaciones por país realizadas en otros estudios, tal como se muestra en el cuadro N° 17.

Las cifras del cuadro N° 14 indican en, primer lugar, que el valor unitario de exportación para cada partida y país de destino de las exportaciones del Perú es menor o igual a los precios internacionales (que incluyen los costos de seguros y transporte) estimados o caen dentro del rango de dichos precios. Esto implica que los estimados de los precios internacionales, de acuerdo a los parámetros considerados, reflejan

36 La fuente de información del valor importado del sector agrícola es del WTO (2008a).

CUADRO N° 17
GRADO DE PROTECCIÓN NOMINAL (GPNE) DE LAS BNA DE DIVERSOS ESTUDIOS, 1999-2008

País	Sector (sectores de los métodos alternos)	Metodologías					
		Grado de protección ¹		Bradford ²	World Bank ⁵	Warren et al ³	
		Máx.	Min.			Protección mundial máx.	Protección mundial min.
Estados Unidos	Agrícola	2,9	2,4	1,2	1,4	n.d	n.d
China ⁶	Pesquero (Agrícola)	1,4	1,4	n.d	1,4	n.d	n.d
España	Agrícola	3,9	4,2	n.d	1,4 ⁴	n.d	n.d
Alemania	Pesquero (Agrícola)	1,9	1,7	1,3	1,4 ⁴	n.d	n.d
Chile	Agrícola	4,1	3,8	n.d	1,3	n.d	n.d
Holanda	Agr./ Pesq. (Agrícola)	2,9	2,5	1,0	1,5	n.d	n.d
Bélgica	Agr./ Pesq. (Agrícola)	4,2	4,2	1,1	1,6	n.d	n.d
Francia	Agrícola	12,7	12,7	n.d	1,5	n.d	n.d
Canadá	Agrícola	5,4	4,3	1,04	1,5	n.d	n.d
Reino Unido	Agr./ Pesq. (Agrícola)	1,9	2,3	1,3	1,5 ⁴	n.d	n.d
México	Agrícola	1,7	1,4	n.d	1,3	n.d	n.d
Ecuador	Agrícola	2,8	2,4	n.d	1,3	n.d	n.d
Colombia	Agrícola	1,9	1,6	n.d	1,4	n.d	n.d
Perú	Agrícola	1,9	2,0	n.d	1,4	n.d	n.d
Perú	Manzanas	1,0	1,0	n.d	n.d	1,1	1,0
	Arroz	1,2	1,3	n.d	n.d	1,4	1,0
	Margarina	1,2	1,3	n.d	n.d	2,1	1,5

Fuente: Warren (2002), Kee y asociados (2006), Bradford (2006), World Bank (2008). Cuadros No 12, 15 y 16.

¹ Promedios de productos y períodos de acuerdo al país, con valores de los años entre 2001 y 2008.

² El grado de protección por país de Bradford (2006) es el promedio de los grados estimados para 12 productos que pertenecen a la agrupación: vegetales, frutas y nueces. El año de información es 1999.

³ El grado de protección nominal corresponde a los ratios de los precios de 17 ciudades de los Estados Unidos del año 2000.

⁴ El grado de protección estimado por Kee y asociados (2006) es de 1,5 para los países de la Unión Europea. El grado de protección del World Bank (2008) no dispone información para Reino Unido.

⁵ Período de la información entre el 1997-2001 y la protección corresponde a las BNA estándar del sector agrícola del códigos 06, 07, 08 y 09 del sistema armonizado.

⁶ El grado de protección reportado es el estimado por Kee y asociados (2006) para China del sector agropecuario; de México para la misma fuente y sector el grado de Kee y asociados (2006) es 1,6.

n.d. No disponible.

el grado de competencia de Perú con respecto a los países que compiten con las exportaciones en las partidas consideradas.

En segundo lugar, para casi la totalidad de las partidas consideradas en el cuadro N° 14, el grado de protección nominal externo hubiese sido mayor al reportado si solo se considera el ratio entre el precio del consumidor y el valor unitario de exportación del Perú. Esto sugiere que con los parámetros considerados, las estimaciones del grado de protección nominal son sesgadas hacia abajo. Cabe anotar que cuanto mayor es la diferencia entre el valor unitario de exportación y el precio al consumidor, menor es el grado de acceso al mercado de los productos de exportación del Perú.

En tercer lugar, a excepción del grado de protección externo de Chile, el promedio del respectivo grado en los países desarrollados es mayor que el promedio de China y que el de los países de América Latina.

En cuarto lugar, en las 31 partidas-países de destino de las exportaciones consideradas, el grado de protección externo estimado debido a las BNA supera al respectivo grado originado por el arancel *ad valorem* que imponen los países a las partidas de exportación del Perú.

Las cifras del cuadro N° 16 indican también que el grado de protección interno originado por las BNA que impone el Perú a los productos importados considerados supera el respectivo grado originado por arancel *ad valorem* (NMF y/o preferencial). Sin embargo, el promedio de grado de protección interno es mucho menor que el externo, en particular con la protección originada por las BNA de los países desarrollados.

Las cifras del cuadro N° 17 muestran los promedios de los grados de protección nominal de los países estimados en los cuadros N° 15 y N° 16 con las estimaciones reportadas en Bradford (2006), Kee y asociados (2006), World Bank (2008) y Warren y asociados (2002).

Las cifras de Bradford (2006) son obtenidas con la misma metodología usada en el presente trabajo y representan el promedio de 12 productos de los rubros de vegetales, frutas y nueces partidas. El grado de protección estimados por el World Bank (2008) corresponden al promedio de las partidas arancelarias de los códigos del 06 al 09 del sistema armonizado³⁷. Los estimados solo toman en cuenta las barreras no arancelarias estándar y no consideran el resto de BNA.

37 La descripción de los sectores son (06) plantas vivas y productos de floricultura; (07) hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; (08) frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías; (09) Café, té, hierba mate y especias.

La metodología de los grados de protección nominal del World Bank (2008) es la formulada en Kee y asociados (2006)³⁸. Estos autores también estiman el denominado índice de restricción al comercio (Anderson y Neary 1994 y 2004). El relevante índice en términos de los estimados del grado de protección reportados en este trabajo es el índice total de restricción al comercio correspondiente al acceso al mercado. Este índice mide el arancel uniforme equivalente que mantendría las exportaciones de un país a un nivel constante. El grado de protección nominal derivado de este arancel es estimado para el total de sectores, el sector agropecuario y el manufacturero. Los aranceles equivalentes de Kee y asociados (2006) incluyen los aranceles *ad valorem* y el arancel *ad valorem* equivalente resultante de las BNA estándar. Las cifras del grado de protección de Warren y asociados (2002) corresponden a los ratios entre el precio de tres productos agrícolas de 17 ciudades de los Estados Unidos con los respectivos precios máximo y mínimo estimados con precios de 109 ciudades de 70 países. El año de información de los precios es de 1999.

Aunque los grados de protección nominal reportados en el cuadro N° 17 no son comparables por la diversidad de información, períodos y métodos que dichos grados han usado para sus estimaciones, las características comunes que dichas estimaciones comparten sugieren que independientemente del método, información y período usados, las BNA estándar o no estándar otorgan protección a los productores domésticos de los países que establecen dichas BNA y, por consiguiente, restringen el acceso a los mercados de estos países. Más aún, por la continua y sostenida reducción de las barreras arancelarias desde 1994, dicha protección nominal es mayor que aquella que origina los aranceles. De otro lado, las BNA de los países desarrollados originan un mayor grado de protección nominal que aquel resultante de las BNA de los países en desarrollo.

38 La metodología es descrita en el cuadro N° 12.

VII. Conclusiones e implicancias de política

La tesis central que se deriva de las informaciones y estimaciones reportadas en el presente trabajo es que en las últimas tres décadas *los efectos directos de la estructura del sector transable y la política comercial del Perú, conjuntamente con el proceso de globalización (liberalización) de los mercados internacionales de bienes sobre el sector agropecuario peruano, pueden no haber sido lo suficientemente significantes, y la magnitud de la cobertura de estos efectos sobre la población rural en situación de pobreza, al parecer, ha sido aún menor.* Esta tesis se sostiene en los resultados siguientes del trabajo:

- El valor de las exportaciones del Perú en el período 1950-2007 ha sido dominado por el valor de las exportaciones de productos primarios y entre estos dominado por aquel de los productos mineros. El valor de producción de estos productos son elaborados, en su mayoría, por empresas grandes y medianas, con una alta participación de las empresas extranjeras. De otro lado, la participación del valor de exportación del sector agropecuario (en particular del sector tradicional) del valor total exportado ha disminuido drástica y sostenidamente desde los años cincuenta. Los estimados sobre la estructura de superficie cosechada (y cultivada) agrícola indican que solo el 23% de dicha superficie es dedicada a los productos de exportación y que más del 70% de las unidades productivas en las superficies agrícolas son unidades que poseen a lo más cinco hectáreas. Así, estas estimaciones sugieren que la cobertura en unidades productivas del sector agrícola exportador es relativamente baja y menor incluso en términos de la población rural en situación de pobreza. Se estima que dicha población explota superficies agrícolas de a lo más tres hectáreas, las que representan el 17% de la superficie agrícola total.
- Los estimados de la estructura de superficie agrícola también indican que la mayoría de las unidades agrícolas se orientan a actividades productivas cuyos productos son no transables o que compiten con los importados. Las importa-

ciones de productos agrícolas en 2006 representaban el 12% del valor total de las importaciones del Perú.

- A imagen y como consecuencia al proceso de globalización (liberalización) de las últimas dos décadas, la política comercial del Perú, en los instrumentos comerciales de bienes y en los diversos tipos de arreglos comerciales preferenciales que se han implementado, ha estado asociada, por un lado, a una reducción drástica de los aranceles (*ad valorem*) del Perú y de los principales países de destino de las exportaciones peruanas y, de otro, a un incremento sustancial de las barreras comerciales no arancelarias. Así, en 2006, las preferencias otorgadas por los principales socios comerciales han originado que los sectores de primarios de exportación enfrenten aranceles *ad valorem* prácticamente nulos y que a excepción de China, en promedio (y tomando en cuenta la ponderación del valor exportado del Perú a los socios comerciales), más del 80% de las partidas arancelarias tienen cero arancel. El número de barreras comerciales no arancelarias, por su parte, no ha sido reducido y estas barreras se han concentrado en los sectores agropecuarios y manufactureros.
- Aunque los aranceles en los mercados de exportación son prácticamente nulos para la mayor parte de las partidas arancelarias de exportación, el Perú todavía impone aranceles a los productos agropecuarios en promedio mayores a 14%³⁹ y el arancel promedio peruano es mucho mayor que aquel que imponen a las exportaciones los principales socios comerciales. Estas diferencias en las restricciones arancelarias indican que las ganancias en reducciones arancelarias resultantes de las negociaciones comerciales que el Perú está estableciendo serán poco significativas. En esencia, las concesiones arancelarias que el Perú otorgue a sus socios comerciales serán mayores que aquellas que los socios otorguen al Perú. Contrariamente, las ganancias serían mucho mayores y significativas si las negociaciones se concentraran en la reducción de las barreras comerciales no arancelarias.
- Las estimaciones del grado de protección externo e interno originado por las barreras no arancelarias indican que estas son significativas y, en promedio, el grado de protección externo es mayor que el interno. Estas diferencias sugieren que si el tema de reducciones o armonizaciones de las barreras no arancelarias son introducidas en las negociaciones comerciales, las ganancias en el grado de acceso a los mercados externos resultantes de las reducciones de las barreras no arancelarias que otorguen los principales socios de los productos de exportación

39 Aunque en 2008 estos aranceles se han reducido aún más como se muestra en el cuadro N° 15 de las partidas arancelarias consideradas en las estimaciones del grado de protección interno.

peruanos serían mayores para el Perú que las ganancias en dicho grado en el mercado interno obtenido por los países exportadores de las importaciones peruanas. Sin embargo, por la estructura del área cosechada agrícola y por las diferencias en el grado de protección externo e interno, las potenciales ganancias en acceso a los mercado por las reducciones de las barreras no arancelarias serían sesgadas a favor de las empresas exportadoras agropecuarias y en contra de la población rural en situación de pobreza, cuyas actividades agropecuarias son orientadas mayormente hacia el mercado interno.

- Estas estimaciones, conjuntamente con el cambio en la composición de las barreras comerciales ocurrido en las últimas tres décadas a consecuencia del proceso de liberalización comercial en los mercados internacionales de bienes, indican una sustitución de la fuente de la protección de los mercados domésticos de los países (en particular de los países desarrollados), de protección basada en barreras estándar (dominado en los años setenta y fines de los años ochenta por las barreras arancelarias) a una protección basada en barreras no estándar o no arancelarias. Debido a la concentración de estas barreras en los sectores agropecuarios y manufactureros, la liberalización de los mercados internacionales de bienes ha sido efectiva para el sector minero de exportación y no así para el sector agropecuario y manufacturero de exportación peruano. Más aún, por la liberalización unilateral implementada en el Perú desde mediados de los años ochenta, el grado de protección del mercado interno se ha disminuido por la reducción de las barreras arancelarias.

Si la tesis central del presente trabajo es válida, entonces los potenciales efectos del comercio (derivados de la estructura del sector transable, la política comercial nacional e internacional) sobre el sector agropecuario transable y la población en situación de pobreza del Perú requieren ser originados por los *efectos indirectos del comercio* a través del grado de eslabonamientos productivos entre los sectores transables y no transables, y las transferencias de recursos entre dichos sectores.

De las características productivas del sector transable del Perú, sin embargo, se deriva la hipótesis de que los *potenciales efectos indirectos del comercio sobre el sector agropecuario y la población rural en situación de pobreza serán concentrados en los efectos directo e indirecto originados por las transferencias de recursos entre sectores*.

Esta hipótesis se basa, por un lado, en que la producción minera es clasificada como la de un "sector independiente" con bajos eslabonamientos (hacia atrás y hacia delante) productivos y multiplicadores de empleo directo e indirecto. De otro lado, en que la producción agropecuaria es clasificada como "sector base" con predominancia

de eslabonamientos productivos hacia delante y relativamente altos multiplicadores de empleo directo e indirecto.

Estas diferencias en la articulación productiva intersectorial de los sectores exportadores mineros y agropecuarios implicarían, por un lado, que el crecimiento de las exportaciones mineras no generaría importantes efectos de “goteo” (*trickle-down*) productivo o de empleo sobre el resto de sectores y, de otro lado, el crecimiento de las exportaciones agropecuarias no arrastraría crecimiento productivo de otros sectores y el efecto de “goteo” del empleo no necesariamente sería significativo por la concentración de las unidades productivas agrícolas hacia los productos no transables y los que compiten con la importaciones.

Bibliografía

1. TEORÍA Y MÉTODOS DE LOS IMPACTOS DE LAS BARRERAS AL COMERCIO

- Anderson, J. y P. Neary. "Trade Reforms with Quotas, Partial Rent Retention and Tariffs". En: *Econometrica*, 60, 1992. (1), pp. 57-76.
- Anderson, J. y P. Neary, *Measuring the Restrictiveness of Trade Policy*. *World Bank Economic Review*, 8, 1994, pp. 151-169.
- Anderson, J. y P. Neary. "A New Approach to Evaluating Trade Policy". En: *Review of Economic Studies*, 63 (1), 1996, pp. 107-125.
- Anderson, J. y P. Neary. *Measuring the Restrictiveness of International Trade Policy*. Mimeo. 2004.
- Andriamananjara, S., J. Dean, R. Feinberg, M. Ferrantino, R. Ludema y M. Tsigas. *The Effects of Non-Tariff Measures on Prices, Trade, and Welfare: CGE Implementation of Policy-Based Price Comparisons*. U.S. International Trade Commission, Office of Economics Working Paper EC2004-04-A, Washington, DC: USITC, 2004.
- Babula, R., S. Langley y A. Sonwatu. "Using Directed Acyclic Graphs And VAR Econometrics To Simulate The Upstream And Downstream Effects Of Imposition Of An Import Quota: An Application To U.S. Wheat-Related Markets". En: P. Dee and M. Ferrantino (eds.), *Quantitative Measures for Assessing the Effect of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation*, Singapore: World Scientific Ltd. for APEC, 2005.
- Balassa, B.. "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal". En: *Journal of Political Economy*, Vol. 72, pp. 584-596, 1964.
- Bora, B.. *The Quantification and Impact of Non-Tariff Measures*. OECD, 2003.
- Bora, B., A. Kuwahara, S. Laird. *Quantification of Non-Tariff Measures*. Trade Analysis Branch, UNCTAD, 2002.

- Bradford, S.. "The Extent and Impact of Food Non-tariff Barriers in Rich Countries". En: *Journal of International Agricultural Trade and Development*, 2006, v. 2, iss. 1, pp. 127-58. En: Dee P, M. Ferrantino (eds.), *Quantitative Measures for Assessing the Effect of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation*, 2005. Singapore: World Scientific Ltd. for APEC, pp. 435-481, 2006.
- Bradford, S. "Paying the Price: Final Goods Protection in OECD Countries". En: *Review of Economics and Statistics*, 85-1, pp. 24-37, 2003.
- Chang, W. y L.A. Winters. "Regional Integration and Import Prices: An Empirical Investigation". En: *Journal of International Economics*, 51-20, pp. 363-377, 2000.
- Chang, W. y L.A. Winters. "How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of Mercosur". En: *American Economic Review*, 92-4. pp. 363-377. The World Bank Working Paper no. 2157, 2000, The World Bank, Washington DC, 2002.
- Chemingui, M.A. y S. Dessus. *Assessing Non-Tariff Barriers in Syria*. Processed. 2004.
- Deardorff, A. y R. Stern. *Measurement of Non-Tariff Barriers*. WP No 179, Department of Economics, University of Michigan. Published by OECD. OCDE/GD(97)129, 1997.
- Dean, J., R. Feinberg y M. Ferrantino. "Estimating the Tariff-Equivalent of NTMs." En: P. Dee, M. Ferrantino, (eds.), *Quantitative Measures for Assessing the Effect of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation*, Singapore: World Scientific Ltd. for APEC, pp. 289-310, 2005.
- Dee P. y M. Ferrantino, eds. *Quantitative Methods for Assessing the Effects of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation*, Singapore: World Scientific Publishing, 2005.
- Donnelly W. y D. Manifold. *A Compilation of Reported Non-Tariff Measures: Description of the Information*. U.S. International Trade Commission Office of Economics Working Paper EC2005-05-A, Washington, DC: USITC, 2005.
- Evenett, S. y W. Keller. "On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation". En: *Journal of Political Economy*, Abril, pp. 281-316, 2002.
- Feenstra, R. "Estimating the effects of trade policy". En Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff, eds., En: *Handbook of International Economics*, Capítulo 30, Elsevier, B.V. Holanda, 1995.

Ferrantino, M. *Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures*. OECD Trade Policy Working Paper N° 28, 2006.

Ferrantino, M., J. Dean, R. Feinberg y R. Ludema. *Estimating the Price Effects of Non Tariff Measures*. USITC, WP No 2006-06-A, 2006.

Francois, J. y K. Reinert. *Applied Methods for Trade Policy Analysis*. Cambridge University Press, 1997.

Goldberg, P. K. y F. Verboven. *Market Integration and Convergence to the Law of One Price: Evidence from the European Car Market*. National Bureau of Economic Research Working Paper, N° 8402 (Julio), 2001.

Hassink, W. y R. Schettkat. *On Price-Setting for Identical Products in Markets without Formal Trade Barriers*. IZA Discussion Paper N° 315, Junio, 2001.

Haveman, J., U. Nair-Reichert y J. Thursby. "How Effective Are Trade Barriers? An Empirical Analysis of Trade Reduction, Diversion, and Compression". En: *The Review of Economics and Statistics*, 85, No 2, pp. 480-5, 2003.

Henson, S., R. Loader, A. Swinbank, M. Bredahl y N. Lux. *Impact of Sanitary and Phytosanitary Measures on Developing Countries*. Center for Food Economics Research, University of Reading, Reading, UK, 2000.

Hoekman, B., F. Ng y M. Olarreaga. "Eliminating Excessive Tariffs on Exports of Least Developed Countries". En: *World Bank Research Observer*, January, No 16, 2002.

Huang, J., S. Rozelle, Z. Xu y N. Li. *Impacts of Trade Liberalization on Agriculture and Poverty in China*. Forum for Economic Development, FED Working Paper Series N° FE20050018, 2005.

Kee, H., A. Nicita y M. Olarreaga. *Import Demand Elasticities and Trade Distortions*. Policy Research Working Paper Series 3452, The World Bank, 2004.

Kee, H. L., A. Nicita y M. Olarreaga. *Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Barriers*, Washington, D.C.: World Bank, 2005. <http://go.worldbank.org/KTJBB6BHA0>

Kee, H., A. Nicita y M. Olarreaga. *Estimating Trade Restrictiveness Indices*. World Bank Working Paper No 3840, 2006.

Laird, S, y A. Yeats. *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*. New York: New York University Press, 1990

- Leamer, E. *Measures of Openness*. En: Robert E. Baldwin (Ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago, The University of Chicago Press, 1988.
- Manifold, D. y W. Donnelly. "A Compilation from Multiple Sources of Reported Measures Which May Affect Trade", 2005. En: P. Dee y M. Ferrantino (eds.), *Quantitative Measures for Assessing the Effect of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation*, Singapore: World Scientific Ltd. For APEC, pp. 41-50.
- Maskus, K, T. Otsuki y J. Wilson. "Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: A Framework for Analysis", 2001. En: Maskus, K. y J. Wilson (eds.). *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: Can it be Done?*, Chapter 2, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004.
- Maskus, K. y J. Wilson (eds.). *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: Can it be Done?*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004.
- Moenius, J. *Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade*. Manuscript, 2001.
- Obstfeld, M. y K. Rogoff. *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge, Mass. MIT Press, 1996.
- OECD, *Looking Beyond Tariffs: The Role of Non Tariff Barriers in World Trade*, 2005.
- OECD, *An Assessment of the Cost for International Trade in Meeting Regulatory Requirements*. TD/TC/WP(99)8, Final, 1999.
- Pantziros, C. "Trade Restrictiveness in the Presence of 'New' Goods". En: *Open economies review* 11, pp.93–101, 2000.
- Samuelson, P. "Theoretical Notes on Trade Problems," En: *Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, pp. 145-154, 1964.
- Saxonhouse, G. y R. Stern. "An Analytical Survey of Formal and Informal Barriers to International Trade and Investment in the United States, Canada, and Japan". En: Robert M. Stern (Ed.), *Trade and Investment Relations among the United States, Canada, and Japan*, Chicago: University of Chicago Press, 1989.
- Sazanami, Y., S. Urata y H. Kawai. *Measuring the Costs of Protection in Japan*. Washington, DC: Institute for International Economics, 1995.
- Swagel, P. *Import Prices and the Competing Goods Effect*. Federal Reserve international finance discussion papers no. 508, 1995.

- Swann, P., P. Temple y M. Shurmer. "Standards and Trade Performance: The UK Experience". En: *Economic Journal*, 106, pp. 1297-1313, 1996.
- Tello, M.D. "Estimaciones del impacto del TLC Perú-Estados Unidos usando un modelo de equilibrio parcial, datos a nivel de productos agropecuarios". En: Tello, M.D., El *Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos: los impactos económicos y evaluación ex-ante*", Parte II, Capítulo IX. Mincetur INCETUR-BID, 2004a.
- Tello, M.D. *Inventario de restricciones al comercio exterior peruano y metodologías para su desmantelamiento*. Informe Final, Mincetur-BID, 2004b.
- Tello, M.D. *Los impactos económicos del Tratado de Libre Comercio con los EE.UU.*. Reporte Final, Mincetur-BID, 2004c.
- Tello, M.D. *Arreglos preferenciales, flujos comerciales y crecimiento económico en América Latina y El Caribe*. CEPAL-UPR, Manuscrito. 2008a.
- Tello, M.D. "The Impact of Trade Barriers on Exports: The Case of Peru, 1992-2002". En: *Journal of Centrum Cathedra*, No 1, Centrum Católica, PUCP. 2008b.
- Tello, M.D. y Tello-Trillo, C. "Barreras Comerciales y Su Impacto en las Exportaciones Peruanas, 1992-2002". En: *Revista Economía*, Vol. 62, N° 2, PUCP, Lima, Perú, 2008.
- Thilmany, D. y C. Barret. "Regulatory Barriers in an Integrating World Food Market". En: *Review of Agricultural Economics*, 19, No 1, pp. 91-107, 1997.
- UNCTAD. *Methodologies, Classifications, Quantification and Development Impacts of Non-Tariff Barriers*. TD/B/COM.1/EM.27/2, June, 2005.
- USITC. *Global Assessment of Standard Barriers to Trade in the Information technology Industry*. Publication No 3141, Washington, 1998.
- USITC (United States International Trade Commission). *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*. Washington, DC: USITC, 1993, actualizado hasta el año 2007.
- Wang, Q. *Import Reducing Effect of Trade Barriers: A Cross Country Investigation*. IMF WP No 216, 2001.
- Warren, T., G. Hufbauer y E. Wada. *The Benefits of Price Convergence: Speculative Calculations*. Policy Analyses in International Economics 65. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 2005.

2. COMERCIO INTERNACIONAL, DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS Y DE POBREZA

Mendoza, W. *Revisión de la relación entre comercio y pobreza*. Proyecto COPLA, No publicado (Citado solo para fines del presente trabajo), 2007.

Winters, A. *Trade, Trade Policy and Poverty: What are the Links*. Sussex: University of Sussex, 2000a.

Winters, A. *Trade and Poverty: Is There a Connection?*. WTO, 2000b.

Winters, A., N. McCulloch, y X. CIRERA. *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Inglaterra, Londres, Center for Economic Policy Research, 2002.

World Bank. *Trade Policy and Poverty*. Development Research Group on International Trade. World Bank, Washington, D.C. Mimeo, 2003.

3. FUENTES DE INFORMACIÓN

ADUANET. www.aduanet.gob.pe. Lima Perú, 2008.

ALADI. *Asociación Latinoamericana de Integración*. www.aladi.org, 2008.

APEC. *APEC Tariff*. <http://www.apectariff.org>, 2008.

BCRP. Banco Central de Reserva del Perú. www.bcrp.gob.pe, 2008.

Banco Central de Chile. *Cuentas Nacionales de Chile*, 2008.

Bureau International des Tarifs Douaniers International Customs Tariffs Bureau (Bitd), 2008. International Customs Tariffs Bureau. www.bitd.org

Bustamante, P. *La verdadera dimensión del sector agrícola peruano y el TLC Perú-E.E.U.U.* Mincetur. Estudios sobre el TLC, 2005.

CAE, Corporación Aduanera Ecuatoriana. www.aduana.gov.ec, 2008.

De Paiva Abreu, M. *The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987*. INTAL-BID, 2004.

DIAN, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales República de Colombia, www.dian.gov.co, 2008.

Escobal, J., J. Saavedra y M. Torero. *Los activos de los pobres del Perú*. Grade, Documento de Trabajo No 26, 1998.

European Commission. The Integrated Tariff System of European Community, TARIC. http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/tarhome_en.htm, 2004-2008.

Gwartney, J, G. Lawson y W. Easterly. *Economic Freedom of The World: 2006 Annual Report*. Canada, 2006.

INEGI. *Tabla Insumo-producto de México*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2008.

INEI. www.inei.gob.pe, 2008.

INEI. *Matrices especiales de la tabla insumo-producto 1994*, 2008.

ITC. *Market Access Map*, Macmap, www.macmap.org. UNCTAD, WTO, 2008.

MEM. *Anuario minero 2007*. Ministerio de Energía y Minas, Lima, Perú, 2008.

Mincetur. *Lista de productos sensibles del sector agropecuario*, 2004.

OECD. *Input Output Tables 2006 edition*. Directorate for Science, Technology and Industry. www.oecd.org/sti/inputoutput, 2008.

Perry, G., D. Lederman y R. Suescún. *Trade Structure, Trade Policy and Economic Policy Options in Central America*. Office of the Chief Economist, Latin America and the Caribbean Region, The World Bank, November, 2002.

SNA, *Servicio Nacional de Aduanas de Chile*. www.aduana.cl, 2008.

Tello, M.D.. *Complejos industriales y ventajas internacionales: el enfoque de análisis de cluster para la formación de cadenas productivas en los departamentos de Piura y Loreto*. Documento CISEPA, PUCP, 2008.

UN. COMTRADE, Commodity Trade Data. United Nations., unstats.un.org/unsd/comtrade, 2008.

UN. http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_topics.asp. United Nations Statistics Division, 2007.

UN. *International Trade and Statistics Yearbook*. United Nations, varios años.

- UNCTAD. *La apertura comercial en Chile*. Estudios de Política Comercial No 1, 2001.
- UNCTAD. *GSP: Handbook on the Scheme of the European Community*, 2002.
- UNCTAD. *World Integrated Trade System*, WITS-TRAINS, 2004.
- UNCTAD. *Methodologies, Classifications, Quantification and Development Impacts of Non Tariff Barriers*. TD/B/COM.1/EM.27/2, 2005.
- UNCTAD. *UNCTAD Handbook of Statistics On Line*, 2007.
- UNCTAD. *Trade Analysis Information System*, TRAINS, 2008.
- USDA, United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, (FAS), FAS Online, <http://www.fas.usda.gov/USTrade/USTImHS10.asp?QI=>, 2008.
- VIVANDA, Supermercados VIVANDA, www.vivanda.com.pe, 2008.
- World Bank, *Ad valorem equivalente of NTB*. <http://go.worldbank.org/KTJBB6BHA0>, 2008.
- WTO. World Trade Organization. *Statistics Data Base*, 2008a.
- WTO. *Trade Policy Review of Peru*, 2007, 2008b.
- WTO. *Thirteenth Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*. G/TBT/23, February 20, 2008c.
- WTO, WTO Legal Texts, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm. 2008d.
- WTO. *Trade Policy Review of European Community*, 2007a.
- WTO. *World Tariffs Profiles*, 2006, 2007b.
- WTO. *Trade Policy Review of Japan*, 2006a.
- WTO. *Trade Policy Review of United States*, 2006b.
- WTO. *Nineth Annual Review of the Implementation and Operation of the TBT Agreement*. G/TBT/14, March 5, 2004.
- World Bank. *Data on Trade and Import Barriers*, 2008.

Anexos

ANEXO DE CUADROS

CUADRO N° A1
LISTA Y CÓDIGOS DE LAS RESTRICCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE ACUERDO
A LA CONFERENCIA EN COMERCIO Y DESARROLLO DE LAS NACIONES UNIDAS (UNCTAD)

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
I	MEDIDAS ARANCELARIAS: estas medidas aumentan los costos de las importaciones en un porcentaje o monto fijo. Estos pueden ser de dos tipos: derechos de aduana <i>ad valorem</i> , y derechos específicos.	11 Derechos de aduanas normales: Son los derechos básicos establecidos en la ley del arancel de aduanas, a menudo denominados también derechos generales.
		12 Derechos NMF (Nación Más Favorecida): si un país establece un trato de preferencia o de mejora de las condiciones comerciales con algún país, automáticamente lo establece con el resto de interlocutores comerciales que sean miembros de la OMC.
		121 Derechos NMF (estatutorio) 122 Derechos NMF (aplicados) 123 Derechos NMF (consolidados)
		13 Derechos máximos aplicados por el GATT: derechos máximos aplicables por una parte contratante del GATT a las otras partes, que han sido consolidados como contrapartida de concesiones otorgadas en el marco de negociaciones celebradas en el GATT.
		14 Derechos aplicados a contingentes arancelarios: un contingente arancelario es todo valor o cantidad predeterminada de un producto dado, en relación con una partida arancelaria que puede importarse durante un período específico con una reducción de los derechos de aduana normales, y por encima del que toda cantidad adicional de ese producto puede importarse pagando los derechos de aduana normales.
		141 Derechos bajos: reducciones arancelarias temporales a productos específicos de importación.
		142 Derechos altos: aumentos arancelarios temporales a productos específicos de importación.
		15 Derechos de temporada: reducciones arancelarias aplicables según la época del año, normalmente a los productos agrícolas. 151 Derechos bajos 152 Derechos altos
		16 Derechos reducidos temporales: reducciones arancelarias temporales a productos específicos de importación.
		17 Derechos aumentados temporales: aumentos arancelarios temporales a productos específicos de importación.
171 Derechos de represalia.		
172 Derechos de urgencia o de salvaguardia: aumentos tarifarios que permiten aliviar las presiones internas que causan las importaciones masivas.		

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
I	MEDIDAS ARANCELARIAS	18 Derechos preferenciales en virtud de acuerdos comerciales: reducciones arancelarias a determinadas partidas establecidas por acuerdos comerciales multilaterales o bilaterales o derechos otorgados sin reciprocidad por un grupo de países a otro grupo de países (especificar acuerdos y países miembros).
		181 Unión aduanera 182 Acuerdos de Libre Comercio 183 SGP (Sistema de Preferencias Generalizadas): mecanismo por el que los productos manufacturados y determinados productos agrícolas exportados por los países en vías de desarrollo acceden al mercado de un país o grupo de países con una exoneración total o parcial de los derechos de aduana.
		1831 SGP para los países en desarrollo. 1832 SGP para los países menos adelantados. 184 Otros acuerdos preferenciales específicos. 1841 De los países desarrollados a los países desarrollados. 1842 De los países desarrollados a los países en desarrollo. 1843 De los países desarrollados a los países menos adelantados. 1844 De los países en desarrollo a los países desarrollados. 1845 De los países en desarrollo a los países en desarrollo. 1846 De los países en desarrollo a los países menos adelantados. 189 Acuerdos preferenciales N.E.P.
		19 Medidas arancelarias N.E.P.
		II
22 Gravámenes adicionales: carga fiscal adicional a la de los derechos y recargos aduaneros. 221 Impuesto sobre las transacciones en divisas. 222 Impuesto de timbre: Impuesto aplicado sobre los instrumentos públicos y documentos privados que se otorguen en el país, o que se otorguen fuera del mismo pero que se ejecuten en el territorio nacional. 223 Derechos de licencia de importación. 224 Derechos consulares por visado de facturas.		

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
II	MEDIAS PARAARANCELARIAS	<p>225 Impuesto de estadística: pago a aduanas por información.</p> <p>226 Impuesto sobre los servicios de transporte.</p> <p>227 Gravámenes aplicables a categorías de productos sensibles.</p> <p>2271 Gravámenes para proteger la salud de las personas.</p> <p>2272 Gravámenes para proteger la salud/vida de animales.</p> <p>2273 Gravámenes para proteger la salud de plantas.</p> <p>2274 Gravámenes para proteger el medio ambiente.</p> <p>2275 Gravámenes para proteger la fauna/flora silvestres.</p> <p>2276 Gravámenes para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>2277 Gravámenes para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>2278 Gravámenes para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>2279 Gravámenes para fines N.E.P.</p> <p>229 Gravámenes adicionales N.E.P.</p>
		<p>23 Impuestos y gravámenes interiores sobre productos importados.</p> <p>231 Impuesto general sobre las ventas.</p> <p>232 Impuesto sobre el consumo: impuesto que grava determinados tipos de productos, por lo general suntuarios o no esenciales, como bebidas alcohólicas o tabaco. Este impuesto se percibe ad valorem o en forma de gravamen específico.</p>
		<p>237 Impuestos y gravámenes sobre las categorías de productos sensibles.</p> <p>2371 Gravámenes para proteger la salud de las personas.</p> <p>2372 Gravámenes para proteger la salud/vida de animales.</p> <p>2373 Gravámenes para proteger la salud de plantas.</p> <p>2374 Gravámenes para proteger el medio ambiente.</p> <p>2375 Gravámenes para proteger la fauna/flora silvestres.</p> <p>2376 Gravámenes para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>2377 Gravámenes para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>2378 Gravámenes para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>2379 Gravámenes para fines N.E.P.</p> <p>239 Impuestos y gravámenes internos sobre productos importados N.E.P.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
II	MEDIDAS PARAARANCELARIAS	<p>24 Aforo aduanero basado en un precio administrativo: derechos de aduana y otros gravámenes sobre ciertas importaciones basados en un precio administrativo fijado para esos productos que transforma este derecho en uno específico.</p>
		<p>29 Medidas paraarancelarias N.E.P.</p>

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>3 Medidas en control del precio: se utilizan para controlar el precio de los productos importados.</p> <p>31 Fijación del precio por la administración: para la fijación del precio, las autoridades del país importador tienen en cuenta el precio interno al productor o al consumidor; establecen un precio mínimo y otro máximo; o recurren a una determinada cotización del mercado internacional.</p> <p>311 Precios mínimos de Importación. 319 Precios administrativos N.E.P.</p> <p>32 Limitación voluntaria del precio de las exportaciones: acuerdo por el que el exportador acepta mantener el precio de sus productos por encima de un nivel determinado.</p> <p>33 Derechos variables: acercan el precio de mercado de los productos agrícolas o alimenticios importados a los de productos nacionales similares, anticipadamente y por un determinado período y para un precio preestablecido.</p> <p>331 Derechos reguladores variables. 332 Elementos móviles. 333 Elementos compensatorios. 334 Derechos de importación flexibles. 339 Derechos variables N.E.P.</p>
		<p>34 Medidas <i>antidumping</i>: se adoptan estas medidas si la autoridad investigadora del país importador, esta resuelve que existe <i>dumping</i> y que este ocasiona un daño importante. Existe <i>dumping</i> si el precio de exportación del producto exportado es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.</p> <p>341 Investigaciones <i>antidumping</i>. 342 Derechos <i>antidumping</i>: derechos percibidos sobre ciertos productos originarios destinados a compensar el margen de <i>dumping</i>. Generalmente estos derechos se aplican a una empresa concreta.</p> <p>343 Compromisos relativos al precio: compromisos ofrecidos por los exportadores para evitar la imposición de derechos <i>antidumping</i>.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>35 Medidas compensatorias: podrán adoptarse medidas compensatorias si la autoridad investigadora del país importador, determina que los productos importados se benefician de una subvención en el país exportador y ello causa un daño.</p> <p>351 Investigaciones con fines compensatorios.</p> <p>352 Derechos compensatorios: derechos percibidos sobre ciertos productos originarios para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.</p> <p>353 Compromisos relativos al precio: son los compromisos ofrecidos por los exportadores o por las autoridades del país exportador para evitar la imposición de derechos compensatorios.</p> <p>319 Medidas de control del precio N.E.P.</p>
		<p>4 Medidas financieras: medidas por las que se regula el acceso a las divisas para adquirir importaciones y el costo de tales divisas y se determinan las condiciones del pago.</p>
		<p>41 Pagos anticipados obligatorios: pago por anticipado del valor de la transacción de importación.</p>
		<p>411 Depósito previo a la importación: obligación de depositar un determinado porcentaje del valor de la transacción de importación durante un cierto tiempo con anterioridad a la importación, sin que genere intereses.</p>
		<p>412 Depósito de efectivo: obligación de depositar la totalidad o una parte del valor de la transacción en un banco comercial antes de la apertura de la carta de crédito.</p>
		<p>413 Pago anticipado de los derechos de aduana: pago por anticipado de la totalidad o una parte de los derechos de aduana, sin que se generen intereses.</p>
		<p>417 Depósitos reembolsables por categorías de productos sensibles: Los depósitos reembolsables son cargas que se restituyen cuando los productos usados o sus envases son devueltos a un sistema de recuperación.</p>
		<p>4171 Depósitos reembolsables para proteger la salud de las personas.</p> <p>4172 Depósitos reembolsables para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>4173 Depósitos reembolsables para proteger la salud de plantas.</p> <p>4174 Depósitos reembolsables para proteger el medio ambiente.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>4175 Depósitos reembolsables para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>4176 Depósitos reembolsables para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>4177 Depósitos reembolsables para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>4178 Depósitos reembolsables para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>4179 Depósitos reembolsables para fines N.E.P.</p> <p>419 Pagos anticipados obligatorios. N.E.P.</p>
		<p>42 Tipos de cambio múltiples para fines N.E.P.: el tipo de cambio oficial se reserva para los productos esenciales, mientras que los demás productos se han de pagar a los tipos de cambio del mercado o algunas veces con divisas adquiridas en subastas.</p>
		<p>43 Asignación restrictiva para fines N.E.P.: controlar los flujos de importaciones, efectuada generalmente por el banco central a través de licencias, visados, autorizaciones, etc.</p> <p>431 Prohibición de asignación de divisas.</p> <p>432 Autorización bancaria.</p> <p>439 Asignaciones restrictivas de divisas oficiales N.E.P.</p>
		<p>45 Normas reguladoras de las condiciones de pago de las importaciones: regulan las condiciones de pago de las importaciones y la obtención y utilización de créditos (extranjeros o nacionales) para financiarlas.</p> <p>46 Demoras en la transferencia, colas: demoras mínimas permitidas entre la fecha de entrega de los productos y la de la liquidación final de la transacción de importación (por lo general 90, 180 ó 360 días para los bienes de consumo y los insumos industriales y entre dos y cinco años para los bienes de capital).</p> <p>49 Medidas financieras N.E.P.</p>
		<p>50 Regímenes de licencias automáticas: medidas de carácter formal únicamente, que no implican una restricción.</p> <p>51 Licencias automáticas: aprobación de las solicitudes de importación. A veces se denomina licencia general, o liberal, abierta.</p> <p>52 Vigilancia de las importaciones: sirve para indicar la preocupación de la administración de un país ante un aumento de las importaciones y lograr que los socios comerciales reduzcan el crecimiento de sus exportaciones.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>521 Vigilancia retrospectiva. 522 Vigilancia previa. 527 Vigilancia previa para las categorías de productos sensibles.</p> <p>5271 Vigilancia previa para proteger la salud de las personas. 5272 Vigilancia previa para proteger la salud/vida de animales. 5273 Vigilancia previa para proteger la salud de plantas. 5274 Vigilancia previa para proteger el medio ambiente. 5275 Vigilancia previa para proteger la fauna/flora silvestres. 5276 Vigilancia previa para combatir el uso indebido de drogas. 5277 Vigilancia previa para garantizar la seguridad de las personas. 5278 Vigilancia previa para garantizar la seguridad nacional. 5279 Vigilancia previa para fines N.E.P.</p> <p>57 Exigencia de rescate</p> <p>59 Regímenes de licencias automáticas N.E.P.</p> <hr/> <p>6 Medidas de control de la cantidad: restringen la cantidad de las importaciones de un producto determinado, mediante la concesión restrictiva de licencias, el establecimiento de un contingente o la prohibición de importar el producto.</p> <p>61 Regímenes de licencias no automáticas: la práctica de exigir, una licencia de importación que no se concede automáticamente. La licencia puede concederse de forma discrecional o bajo ciertas condiciones.</p> <p>611 Licencia sin condiciones previas: licencia que depende del criterio de la autoridad expedidora, a veces denominada también licencia discrecional.</p> <p>612 Licencia reservada a determinados compradores: licencia para importar determinados productos reservada a ciertas categorías de importadores solamente, como fabricantes, empresas de servicios, organismos de la administración pública, etc.</p> <p>613 Licencia reservada para determinados usos: licencia limitada a las operaciones que se espera tendrán un beneficio positivo para economía nacional, tales como actividades de producción para la exportación, proyectos de inversión, etc.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>6131 Vinculada a exportaciones. 6132 Concedida para efectos distintos de la exportación.</p> <p>614 Licencia vinculada a la producción interior: vinculación obligatoria de las importaciones con la producción para el mercado interior.</p> <p>6141 Compra de productos nacionales: licencia concedida con la condición de que se compre una cierta proporción de productos nacionales que sean similares a los importados. 6142 Exigencia de un cierto porcentaje de productos nacionales: licencia que se concede con la condición de que el producto de que se trate incluirá un cierto porcentaje de insumos nacionales. 6143 Comercio de trueque o de compensación: trueque de productos en especie.</p> <p>615 Licencia vinculada al uso de divisas no oficiales: licencia que se concede cuando no se requieren divisas oficiales. 6151 Divisas procedentes del extranjero. 6152 Divisas propias del importador.</p> <p>616 Licencia combinada con o sustituida por una autorización: Se exige, también, una autorización especial o una inscripción en un registro para importar expedida por el organismo técnico encargado de coordinar un determinado sector de la economía nacional (ministerio de industria, ministerio de agricultura, etc.).</p> <p>617 Autorización previa para las categorías de productos sensibles: autorización previa exigida para importar productos sometidos a reglamentos de sanidad o de seguridad, a normas técnicas o a disposiciones de tratados internacionales para la protección del medio ambiente o de la fauna y la flora silvestres.</p> <p>6171 Autorización previa para proteger la salud de las personas. 6172 Autorización previa para proteger la salud/vida de animales. 6173 Autorización previa para proteger la salud de plantas. 6174 Autorización previa para proteger el medio ambiente.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>6175 Autorización previa para proteger las fauna/flora silvestres. 6176 Autorización previa para combatir el uso indebido de drogas. 6177 Autorización previa para garantizar la seguridad de las personas. 6178 Autorización previa para garantizar la seguridad nacional. 6179 Autorización previa para fines N.E.P. 619 Regímenes de licencias no automáticas N.E.P.</p> <p>62 Contingentes: restricción de las importaciones de un determinado producto mediante el establecimiento de una cantidad o un valor máximos para el producto cuya importación se autoriza.</p> <p>621 Contingente global: contingente de importación de un determinado producto fijado en forma de una cantidad o un valor total. 6211 Sin repartir. 6212 Repartido entre determinados países exportadores. 622 Contingente bilateral: contingente de importaciones reservado a un determinado país. 623 Contingente de temporada: contingente de importación para una época determinada del año que se establece por lo general para ciertos productos agrícolas. 624 Contingente vinculado a los resultados de exportación: contingente de importación establecido en un porcentaje del valor de los productos exportados. 625 Contingente vinculado a la compra de productos nacionales: contingente de importación establecido en un porcentaje del valor de los productos comprados en el mercado interior similares a los productos importados. 627 Contingente para las categorías de productos sensibles: contingente establecido con el fin de proteger la salud humano, la salud y la vida de animales o plantas, el medio ambiente o la fauna y la flora silvestres y de combatir el uso indebido de drogas, y para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>6271 Contingente para proteger la salud de las personas. 6272 Contingente para proteger las salud/vida de animales. 6273 Contingente para proteger la salud de plantas. 6274 Contingente para proteger el medio ambiente. 6275 Contingente para proteger las fauna/flora silvestres.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>6276 Contingente para combatir el uso indebido de drogas. 6277 Contingente para garantizar la seguridad de las personas. 6278 contingente para garantizar la seguridad nacional. 6279 contingente para fines N.E.P. 6289 contingente por razones políticas.</p> <p>629 Contingentes N.E.P.</p> <p>63 Prohibiciones: prohibición incondicional de importar. 631 Prohibición total: prohibición estricta. 632 Suspensión de la concesión de licencias: una forma de prohibición de facto. 633 Prohibición de temporada: prohibición de las importaciones durante una época determinada del año que se aplica por lo general a ciertos productos agrícolas. 634 Prohibición temporal: prohibición que tiene una duración limitada fijada de antemano. 635 Diversificación de las importaciones: prohibición de importar determinados productos de países con los cuales el país importador sigue teniendo un déficit comercial muy grande. 636 Prohibición por razones del origen (embargo). 637 Prohibición para las categorías de productos sensibles: prohibición de importar determinados productos o de determinados países impuesta con el fin de proteger la salud humana, la salud y la vida de animales o plantas, el medio ambiente o la fauna y la flora silvestres y de combatir el uso indebido de drogas, y para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>6371 Prohibición para proteger la salud de las personas. 6372 Prohibición para proteger las salud/vida de animales. 6373 Prohibición para proteger la salud de plantas. 6374 Prohibición para proteger el medio ambiente. 6375 Prohibición para proteger las fauna/flora silvestres. 6376 Prohibición para combatir el uso indebido de drogas. 6377 Prohibición para garantizar la seguridad de las personas. 6378 Prohibición para garantizar la seguridad nacional. 6379 Prohibición para fines N.E.P.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>638 Prohibición por razones políticas: prohibición de importar productos de un país o un grupo de países aplicada por razones políticas.</p> <p>639 Prohibiciones N.E.P.</p> <p>66 Acuerdos de limitación de las exportaciones: el exportador conviene en limitar sus exportaciones a fin de evitar que el país importador imponga restricciones obligatorias. Estos acuerdos se llaman acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones (LVE), acuerdos de ordenación del comercio (AOM), etc.</p> <p>661 Acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones.</p> <p>662 Acuerdos de ordenación del mercado.</p> <p>663 Acuerdo Multifibras (AMF).</p> <p>6631 Acuerdos de contingenciación.</p> <p>6632 Acuerdos de celebración de consultas.</p> <p>6633 Acuerdos de cooperación administrativa.</p> <p>664 Acuerdos de limitación de las exportaciones</p> <p>6641 Acuerdos de contingenciación.</p> <p>6642 Acuerdos de celebración de consultas.</p> <p>6643 Acuerdos de cooperación administrativa.</p> <p>669 Acuerdos de limitación de las exportaciones N.E.P.</p> <p>67 Restricciones impuestas a determinadas empresas: incluyen restricciones como la aprobación selectiva de los importadores, la imposición de limitaciones a empresas en virtud del programa nacional de importaciones, la asignación a determinadas empresas de contingentes establecidos sobre la base del valor o de la cantidad, etc.</p> <p>671 Aprobación selectiva de los importadores.</p> <p>672 Contingentes asignados a determinadas empresas.</p> <p>679 Restricciones impuestas a determinadas empresas. N.E.P.</p> <p>69 Medidas de control de la cantidad N.E.P.</p>
		<p>7 Medidas monopólicas: medidas que crean una situación monopólica al otorgar derechos exclusivos a un agente económico o un grupo limitado de agentes económicos.</p> <p>71 Canal único de importación: obligación de efectuar todas las importaciones, o las de determinados productos, por intermedio de un organismo estatal o una empresa bajo control estatal.</p> <p>711 Administración estatal del comercio de importación.</p> <p>712 Organismo importador único.</p> <p>717 Canal único para categorías de productos sensibles.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III		<p>7171 Canal único para proteger la salud de las personas. 7172 Canal único para proteger las salud/vida de animales. 7173 Canal único para proteger la salud de plantas. 7174 Canal único para proteger el medio ambiente. 7175 Canal único para proteger las fauna/flora silvestres. 7176 Canal único para combatir el uso indebido de drogas. 7177 Canal único para garantizar la seguridad de las personas. 7178 Canal único para garantizar la seguridad nacional. 7179 Canal único para fines N.E.P.</p> <p>72 Servicios nacionales obligatorios: derechos exclusivos otorgados por la Administración a empresas nacionales de seguros o de transporte marítimo respecto de la totalidad o una determinada proporción de las importaciones. 721 Seguro nacional obligatorio. 722 Transporte nacional obligatorio. 79 Medidas monopólicas N.E.P.</p>
	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>8 Medidas Técnicas: Medidas referentes a características de los productos tales como la calidad, la seguridad o las dimensiones, consistentes en la imposición de requisitos relativos a las formalidades administrativas, la terminología, los símbolos, los ensayos y los métodos de ensayo, así como de requisitos de embalaje, marcado y el etiquetado de los productos.</p> <p>81 Reglamentos Técnicos: Barreras comerciales establecidas debido a requisitos técnicos, con el objeto de proteger la vida o la salud de las personas o la vida o la salud de animales (reglamentos sanitarios); proteger la vida o la salud de plantas (reglamentos fitosanitarios); para proteger el medio ambiente y la fauna y la flora silvestres, garantizar la seguridad de las personas; garantizar la seguridad nacional; e impedir la utilización de prácticas engañosas</p> <p>. 811 Requisitos relativos a las características de los productos: Disposiciones que prescriben las especificaciones técnicas que deben satisfacer los productos. 8111 Requisitos: características para proteger la salud de las personas. 8112 Requisitos: características para proteger las salud/vida de animales. 8113 Requisitos: características para proteger la salud de plantas.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>8114 Requisitos: características para proteger el medio ambiente.</p> <p>8115 Requisitos: características para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>8116 Requisitos: características para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>8117 Requisitos: características para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8118 Requisitos: características para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8119 Requisitos: características para fines N.E.P.</p> <p>812 Requisitos relativos al marcado: disposiciones que especifican la información que debe figurar en el embalaje de los productos (país de origen, peso, símbolos especiales para las sustancias peligrosas, etc.), a los efectos del transporte y el despacho de aduanas.</p> <p>8121 Requisitos: marcado para proteger la salud de las personas.</p> <p>8122 Requisitos: marcado para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>8123 Requisitos: marcado para proteger la salud de plantas.</p> <p>8124 Requisitos: marcado para proteger el medio ambiente.</p> <p>8125 Requisitos: marcado para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>8126 Requisitos: marcado para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>8127 Requisitos: marcado para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8128 Requisitos: marcado para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8129 Requisitos: marcado para fines N.E.P.</p> <p>813 Requisitos relativos al etiquetado: disposiciones que regulan el tipo y tamaño de los signos que deben estamparse en los embalajes y las etiquetas y prescriben la información que puede o debe proporcionarse al consumidor en ellos.</p> <p>8131 Requisitos: etiquetado para proteger la salud de las personas.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>8132 Requisitos: etiquetado para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>8133 Requisitos: etiquetado para proteger la salud de plantas.</p> <p>8134 Requisitos: etiquetado para proteger el medio ambiente.</p> <p>8135 Requisitos: etiquetado para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>8136 Requisitos: etiquetado para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>8137 Requisitos: etiquetado para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8138 Requisitos: etiquetado para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8139 Requisitos: etiquetado para fines N.E.P.</p> <p>814 Requisitos relativos al embalaje: disposiciones que reglamentan la forma en que se debe o no se puede embalar los productos para que se los pueda manejar con el equipo de manipulación de la carga utilizado en el país importador o por otras razones, y prescriben los materiales de embalaje que se han de emplear.</p> <p>8141 Requisitos: embalaje para proteger la salud de las personas.</p> <p>8142 Requisitos: embalaje para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>8143 Requisitos: embalaje para proteger la salud de plantas.</p> <p>8144 Requisitos: embalaje para proteger el medio ambiente.</p> <p>8145 Requisitos: embalaje para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>8146 Requisitos: embalaje para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>8147 Requisitos: embalaje para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8148 Requisitos: embalaje para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8149 Requisitos: embalaje para fines N.E.P.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>815 Requisitos relativos a los ensayos, la inspección y la cuarentena: ensayo obligatorio de muestras del producto de que se trate por un laboratorio previamente designado en el país importador, inspección del producto por las autoridades sanitarias antes de que la aduana autorice el levante o, si se trata de animales vivos y plantas, cuarentena.</p> <p>8151 Ensayos/inspección/cuarentena para proteger la salud de las personas. 8152 Ensayos/inspección/cuarentena para proteger las salud/vida de animales. 8153 Ensayos/inspección/cuarentena para proteger la salud de plantas. 8154 Ensayos/inspección/cuarentena para proteger el medio ambiente. 8155 Ensayos/inspección/cuarentena para proteger las fauna/flora silvestres. 8156 Ensayos/inspección/cuarentena para combatir el uso indebido de drogas. 8157 Ensayos/inspección/cuarentena para garantizar la seguridad de las personas. 8158 Ensayos/inspección/cuarentena para garantizar la seguridad nacional. 8159 Ensayos/inspección/cuarentena para fines N.E.P.</p> <p>816 Requisitos de información: medida que exige dar información detallada sobre el producto, tal como la enumeración del contenido o notas explicativas para su uso y su eliminación.</p> <p>8161 Requisitos: información para proteger la salud de las personas. 8162 Requisitos: información para proteger las salud/vida de los animales plantas. 8164 Requisitos: información para proteger el medio ambiente. 8165 Requisitos: información para proteger las fauna/flora silvestres. 8166 Requisitos: información para combatir el uso indebido de drogas.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>8167 Requisitos: información para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8168 Requisitos: información para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8169 Requisitos: información para fines N.E.P.</p> <p>817 Requisitos relativos al tránsito: medida que exige que la expedición se efectúe directamente a partir del país de origen hacia el país de destino sin transitar por un tercer país.</p> <p>817 Exigencia de utilizar una aduana determinada: medida que requiere que la expedición se efectúe a una aduana determinada.</p> <p>818 Reglamentos técnicos.</p> <p>8180 Requerimientos aduaneros.</p> <p>819 Reglamentos técnicos N.E.P.</p> <p>8191 Reglamentos técnicos N.E.P. para proteger la salud de las personas.</p> <p>8192 Reglamentos técnicos N.E.P. para proteger las salud/ vida de animales.</p> <p>8193 Reglamentos técnicos N.E.P. para proteger la salud de plantas.</p> <p>8194 Reglamentos técnicos N.E.P. para proteger el medio ambiente.</p> <p>8195 Reglamentos técnicos N.E.P. para proteger las fauna/ flora silvestres.</p> <p>8196 Reglamentos técnicos N.E.P. para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>8197 Reglamentos técnicos N.E.P. para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>8198 Reglamentos técnicos N.E.P. para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>8199 Reglamentos técnicos N.E.P. para fines N.E.P.</p> <p>82 Inspección previa a la expedición: control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su expedición en el país exportador, efectuado por la agencia de inspección designada a este efecto por las autoridades del país importador. El control del precio tiene por objeto de impedir la subfacturación y la sobrefacturación, para así evitar la evasión de los derechos de aduana o la salida de divisas.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>83 Trámites aduaneros especiales: trámites que no guardan una relación clara con la administración de ninguna de las medidas aplicadas por el país importador, como la obligación de presentar información acerca del producto que se vaya a importar más detallada que la exigida normalmente a los efectos de la declaración de aduanas, la exigencia de utilizar na determinada aduana de entrada, etc.</p> <p>84 Obligación de devolver los productos usados: una medida que obliga a devolver el producto después de su uso.</p> <p>8401 Obligación de devolver para proteger la salud de las personas. 8402 Obligación de devolver para proteger las salud/vida de animales. 8403 Obligación de devolver para proteger la salud de plantas. 8404 Obligación de devolver para proteger el medio ambiente. 8405 Obligación de devolver para proteger las fauna/flora silvestres. 8406 Obligación de devolver para combatir el uso indebido de drogas. 8407 Obligación de devolver para garantizar la seguridad de las personas. 8408 Obligación de devolver para garantizar la seguridad nacional. 8409 Obligación de devolver para fines N.E.P.</p> <p>85 Obligación relativa al reciclare o reuso. 89 Medidas técnicas N.E.P.</p> <p>9 Medidas diversas</p> <p>91 Permisos de comercialización para categorías de productos sensibles. 9101 Permisos de comercialización para proteger la salud de las personas. 9102 Permisos de comercialización para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>9103 Permisos de comercialización para proteger la salud de plantas.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	<p>9104 Permisos de comercialización para proteger el medio ambiente.</p> <p>9105 Permisos de comercialización para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>9106 Permisos de comercialización para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>9107 Permisos de comercialización para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>9108 Permisos de comercialización para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>9109 Permisos de comercialización para fines N.E.P.</p> <p>92 Compras públicas para categorías de productos sensibles.</p> <p>9201 Compras públicas para proteger la salud de las personas.</p> <p>9202 Compras públicas para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>9203 Compras públicas para proteger la salud de plantas.</p> <p>9204 Compras públicas para proteger el medio ambiente.</p> <p>9205 Compras públicas para proteger las fauna/flora silvestres.</p> <p>9206 Compras públicas para combatir el uso indebido de drogas.</p> <p>9207 Compras públicas para garantizar la seguridad de las personas.</p> <p>9208 Compras públicas para garantizar la seguridad nacional.</p> <p>9209 Compras públicas para fines SEP.</p> <p>93 Instrumentos voluntarios.</p> <p>9301 Instrumentos voluntarios para proteger la salud de las personas.</p> <p>9302 Instrumentos voluntarios para proteger las salud/vida de animales.</p> <p>9303 Instrumentos voluntarios para proteger la salud de plantas.</p> <p>9304 Instrumentos voluntarios para proteger el medio ambiente.</p> <p>9305 Instrumentos voluntarios para proteger las fauna/flora silvestres.</p>

Continuación...

No.	Restricción comercial internacional	Acuerdos/Artículos del GATT y OMC
III	MEDIDAS NO ARANCELARIAS	9306 Instrumentos voluntarios para combatir el uso indebido de drogas. 9307 Instrumentos voluntarios para garantizar la seguridad de las personas. 9308 Instrumentos voluntarios para garantizar la seguridad nacional. 9309 Instrumentos voluntarios para fines SEP. 931 Normas relativas a categorías de productos sensibles 9313 Ecoetiquetado para categorías de productos sensibles. 932 Pactos o acuerdos voluntarios con la industria. 94 Responsabilidades legales del fabricante. 95 Subsidios.

NEP: No Clasificado en Otra Partida.

Fuente: UNCTAD (2004b). Elaboración propia.

En la última clasificación del portal de TRAINS (UNCTAD 2008) el código 9 no ha sido incluido.

CUADRO N° A2

PAÍSES DE COMPARACIÓN (ECUACIÓN [5]) Y FUENTES DE INFORMACIÓN DE LOS PRECIOS DEL CONSUMIDOR DEL MÉTODO DE BRADFORD

Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
1. Estados Unidos					
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2000	5	España, Alemania, Holanda, Canadá, Reino Unido	USDA(2007a)
		2001	5	España, Alemania, Holanda, Canadá, Reino Unido	USDA(2007a)
		2002	5	España, Alemania, Holanda, Canadá, Reino Unido	USDA(2007a)
		2003	5	España, Alemania, Japón, Holanda, Reino Unido	USDA(2007a)
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2000	0	--	USDA(2007a)
		2001	0	--	USDA(2007a)
		2002	0	--	USDA(2007a)
		2003	0	--	USDA(2007a)
		2004	0	--	USDA(2007a)
		2005	0	--	USDA(2007a)
		2006	0	--	USDA(2007a)
2008	11	España, China, Chile, Holanda, Bélgica, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado Groceries/Express.com(2008)		

Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	2008	7	España, Holanda, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Colombia	INFOASERCA (2008)
2005901000	Alcachofas preparadas o preservadas	2008	6	España, Holanda, Bélgica, Canadá, Reino Unido, Italia	Supermercado Groceries/Express.com(2008)
0806100000	Uvas frescas	2000	2	Reino Unido, Ecuador	USDA(2007b)
		2001	2	Reino Unido, Ecuador	USDA(2007b)
		2002	2	Reino Unido, Ecuador	USDA(2007b)
		2003	2	España, Ecuador	USDA(2007b)
		2004	4	España, Alemania, Francia, Ecuador	USDA(2007b)
		2005	4	España, Alemania, Francia, Ecuador	USDA(2007b)
		2006	4	España, Alemania, Francia, Ecuador	USDA(2007b)
		2008	7	España, Alemania, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Colombia	DIMEAGRO (2008)
0804400000	Aguacates, frescos o secos	2000	2	España, Ecuador	USDA(2007b)
		2001	2	España, Ecuador	USDA(2007b)
		2002	2	España, Ecuador	USDA(2007b)
		2003	2	España, Ecuador	USDA(2007b)
		2004	5	España, Alemania, Francia, Canadá, Ecuador	USDA(2007b)
		2008	6	España, Alemania, Francia, Reino Unido, México, Colombia	INFOASERCA (2008)
2. China					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2002	4	España, Holanda, Bélgica, Reino Unido	COMTRADE (2008)
		2004	3	España, Holanda, Reino Unido	COMTRADE (2008)
		2005	3	España, Holanda, Reino Unido	COMTRADE (2008)
		2006	0	--	COMTRADE (2008)
3. España					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	2000	4	Bélgica, Alemania, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2001	3	Bélgica, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2003	4	China, Bélgica, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2004	3	China, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)

Continuación...

Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, Chile, Holanda, Bélgica, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado El Corte Inglés(2008)
Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
4. Alemania					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2% en peso	2000	4	Bélgica, España, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
5. Chile					
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	11	Estados Unidos, España, Holanda, Bélgica, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia, Italia	Supermercado Lider.cl(2008)
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, España, Holanda, Bélgica, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado Lider.cl(2008)
6. Holanda					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2004	3	China, España, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2005	3	España, China, Reino Unido	Eurostat (2008)
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, Chile, España, Bélgica, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado Albert Heijn(2008)
7. Bélgica					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2000	4	Alemania, España, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2001	3	España, Holanda, Reino Unido	Eurostat (2008)
		2002	4	España, Holanda, China, Reino Unido	Eurostat (2008)

Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, España, Holanda, Chile, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado CaddyHome(2008)
8. Francia					
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, España, Holanda, Chile, Bélgica, Canadá, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia	Supermercado Auchandirect.fr(2008)
9. Canadá					
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	11	Estados Unidos, España, Holanda, Bélgica, Francia, Chile, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia, Italia	Supermercado Grocerygateway.com(2008)
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2001	5	España, Alemania, Holanda, Estados Unidos, Reino Unido	Infohort (2008)
		2002	5	España, Alemania, Holanda, Estados Unidos, Reino Unido	Infohort (2008)
		2004	7	Estados Unidos, España, Alemania, Japón, Holanda, Francia, Reino Unido	Infohort (2008)
		2005	6	Estados Unidos, España, Alemania, Holanda, Francia, Reino Unido	Infohort (2008)
		2006	3	Estados Unidos, España, Francia	Infohort (2008)
		2007	3	Italia, España, Francia	Infohort (2008)
		2008	5	España, Alemania, Francia, Reino Unido, México	Today's Market Prices (2008)
9. Canadá					
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	2008	11	Estados Unidos, España, Chile, Holanda, Bélgica, Francia, Reino Unido, México, Ecuador, Colombia, Italia	Supermercado Grocerygateway.com(2008)
0804502000	Mangos y mangostanes, frescos o secos	2005	2	Francia, España	Infohort (2008)
		2008	7	España, Holanda, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, México, Colombia	Today's Market Prices (2008)
0806100000	Uvas frescas	2008	7	España, Alemania, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, México, Colombia	Today's Market Prices (2008)
0804400000	Aguacates, frescas o secas	2004	5	España, Alemania, Francia, Estados Unidos, Ecuador	Infohort (2008)
		2005	5	España, Alemania, Francia, Estados Unidos, Ecuador	Infohort (2008)

Continuación...

Código AS	Partida	Año	Países de comparación		Fuente
			Total	Descripción	
10. Reino Unido					
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar, impropio para la alimentación humana, con contenido de grasa mayor al 2%	2000	4	Alemania, España, Holanda, Bélgica	Eurostat (2008)
		2001	3	España, Holanda, Bélgica	Eurostat (2008)
		2002	4	España, Holanda, China, Bélgica	Eurostat (2008)
		2003	4	China, Bélgica, Holanda, España	Eurostat (2008)
		2004	3	España, Holanda, Bélgica	Eurostat (2008)
		2005	3	España, Holanda, Bélgica	Eurostat (2008)
2005600000	Espárragos preparados o conservados	2008	11	Estados Unidos, China, España, Holanda, Chile, Bélgica, Canadá, Francia, México, Ecuador, Colombia	Supermercado My-supermarket(2008)
11. México					
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	11	Estados Unidos, España, Holanda, Bélgica, Francia, Chile, Reino Unido, Canadá, Ecuador, Colombia, Italia	Supermercado SORIANA(2008)
0709200000	Espárragos, frescos o refrigerados	2008	5	España, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá	INFOASERCA (2008)
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	2008	11	Estados Unidos, España, Chile, Holanda, Bélgica, Francia, Reino Unido, Canadá, Ecuador, Colombia, Italia	Supermercado SORIANA (2008)
12. Ecuador					
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	11	Estados Unidos, España, Holanda, Bélgica, Francia, Chile, Reino Unido, Canadá, México, Colombia, Italia	Supermercado Despensaenlinea@ (2008)
0806100000	Uvas frescas	2001	2	Reino Unido, Estados Unidos	MAG (2008)
		2002	2	Reino Unido, Estados Unidos	MAG (2008)
		2004	4	España, Alemania, Francia, Estados Unidos	MAG (2008)
		2006	4	España, Alemania, Francia, Estados Unidos	MAG (2008)
13. Colombia					
0901110000	Café sin descafeinar, sin tostar	2008	11	Estados Unidos, España, Holanda, Bélgica, Francia, Chile, Reino Unido, Canadá, Ecuador, México, Italia	Supermercado MercoMucho.com(2008)
0904200000	Frutos de los géneros capsicum o pimenta, secos, triturados o pulverizados	2008	11	Estados Unidos, España, Chile, Holanda, Bélgica, Francia, Reino Unido, Canadá, Ecuador, México, Italia	Supermercado MercoMucho.com(2008)
0806100000	Uvas frescas	2008	7	España, Alemania, Francia, Canadá, Reino Unido, México, Estados Unidos	Supermercado MercoMucho.com(2008)

FUENTES DE INFORMACIÓN

DIMEAGRO. Dirección de Mercados Agropecuarios, www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/nuevositio/index7.php, 2008.

Eurostat. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136206,045570467&_dad=portal&_schema=PORTAL, 2008.

INFOASERCA. Información de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, www.infoaserca.gob.mx, 2008.

Infohort. Agriculture and Agri-food Canada <http://www3.agr.gc.ca/apps/infohort/index.cfm?action=dspHome&lang=eng>, 2008.

MAG. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca de Ecuador, <http://www.sica.gov.ec/agro/precios/index2.html>, 2008.

Supermercado Groceries/Express.com. 2008. www.groceries-express.com

Supermercado El Corte Inglés. 2008. www.elcorteingles.es

Supermercado Albert Heijn. 2008. <http://webwinkel.ah.nl>

Supermercado CaddyHome. 2008. www.caddyhome.be

Supermercado Auchandirect.fr. 2008. www.auchandirect.fr

Supermercado Grocerygateway.com. 2008. www.grocerygateway.com

Supermercado Lider.cl. 2008. www.lider.cl

Supermercado Mysupermarket. 2008. www.mysupermarket.co.uk

Supermercado SORIANA. 2008. www.soriana.com

Supermercado Despensaenlinea@. 2008. <http://despensaenlinea.com>

Supermercado MercoMucho.com. 2008. www.mercomucho.com

Today's Market Prices, 2008, <http://www.todaymarket.com/>

USDA. United States Department of Agriculture, Economic Research Service, *Vegetables and Melons Yearbook*, 2007a.

USDA. United States Department of Agriculture, Economic Research Service, *Fruit and Tree Nut Yearbook*, 2007b.