



***Acciones para contrarrestar la
crisis de la globalización y las guerras
comerciales en el Perú***

***Mercedes Araoz Fernández con la colaboración de
Sebastián Sánchez García***

Acciones para contrarrestar la crisis de la globalización y las guerras comerciales en el Perú

Mercedes Araoz Fernández con la colaboración de Sebastián Sánchez García

1. Introducción

Una de las características más destacadas del modelo económico peruano en el periodo 1990-2025 es su apertura comercial hacia el mundo. De manera significativa, la política comercial del país se fue reconfigurando para buscar la mayor eficiencia económica, reduciendo costos para la economía local, abaratando importaciones, colocando una oferta diversificada de exportaciones al mundo y atrayendo inversiones, nacionales y extranjeras, dentro de una completa adhesión a las reglas multilaterales de comercio. El libre comercio, junto con otras reformas internas, facilitó el incremento en la productividad total de factores, y con ello, mayor crecimiento económico y reducción de la pobreza. Junto a otras medidas, permitió recuperar la imagen país ante el mundo, consolidar nuestro grado de inversión y tener mayor presencia y receptividad en los espacios de cooperación económica (por ejemplo, OMC, APEC, OCDE, entre otros). Vale la pena mencionar, que estas políticas se activaron después del aislamiento de Perú del concierto internacional, cuando en él primaban las ideas del consenso de Washington y el boom de la globalización se consolidaba.

La estrategia se basó inicialmente en la apertura unilateral -reducción arancelaria y de no arancelarias- y, a partir del 2005-2006, en una apertura negociada que permitiera la ampliación de oferta exportable peruana y la diversificación de mercados para el Perú. Estas negociaciones iban más allá de la apertura bilateral de bienes y servicios, pues incluían muchas reglas de juego comerciales (origen, remediación comercial, etc.) y dentro de frontera (protección de inversiones, defensa de la competencia, propiedad intelectual, medidas laborales y medioambientales, etc.), siendo éstas últimas, también, reformas normativas internas que aseguraban mercados domésticos más competitivos y regulados, para un crecimiento sostenible.

Inicialmente, el país impulsó una profunda reducción y simplificación de su estructura arancelaria, en comparación con la vigente en 1990 (**Tabla 1**). En apenas dos años, entre 1990 y 1992, logró reducir significativamente la dispersión arancelaria, pasando de 39 niveles distintos de tasas a tan solo 2 niveles con tasas bastante menores que los máximos anteriores de más del 84% de arancel, para que, desde el 2007 hasta la actualidad, solo existan 3 niveles de tasas de 0%, 6% y 11% de arancel ad-Valorem, donde la mayoría de los bienes tienen aranceles NMF de 0%. Esta racionalización, junto con una eliminación sostenida y casi total de las barreras no arancelarias, permitió al país disminuir su arancel ad-Valorem promedio desde un elevado 46.46% en 1990 hasta un 2.2% en 2025 (con una tasa efectiva de 1.7%). Así el Perú se consolida como una de las economías más abiertas al comercio internacional en la región (**Tabla 2**)

Resumen

Este análisis examina cómo la crisis del comercio mundial y el aumento del proteccionismo afectan a la economía del Perú, un país pequeño y muy ligado al comercio exterior. Se identifican cuatro formas principales en que estos cambios se transmiten: a través del comercio, de los movimientos de dinero y capitales, de la política monetaria y del acceso a financiamiento externo. En el comercio, se estudia la vulnerabilidad de las exportaciones tradicionales, como los minerales y el cobre, y de sectores no tradicionales como la agroindustria y la pesca, así como la dependencia de importaciones importantes como el petróleo y el maíz. En cuanto al dinero y la moneda, se analiza cómo la incertidumbre global puede afectar la estabilidad económica y los precios internos. Por su parte, el acceso a crédito internacional resulta clave para mantener el crecimiento. El estudio subraya la importancia de políticas que aumenten la productividad, diversifiquen las exportaciones, fortalezcan las instituciones y mantengan una apertura comercial segura. También destaca la relevancia de acuerdos comerciales con otros países, la formalización de sectores estratégicos como la minería y la pesca, y la planificación regional alineada al Plan Nacional Exportador, como herramientas para proteger la economía peruana y fomentar un crecimiento más inclusivo y sostenible.

Tabla 1. Estructura arancelaria del Perú (1990, 1992 y 2020).

Año	1990	1992	2025
Número de tasas arancelarias ¹	39	2	3
Categorías de tasa arancelaria	Del 15% al 84% (39 niveles)	15% y 25%	0%, 6% y 11%
Arancel promedio nominal (ad-Valorem) y promedio ponderado ²	46.46%	17.63%	2.2% / 0.7%

Fuente: Abusada, Illescas y Taboada (2001) y MEF. Elaboración propia. 1/ El número de tasas arancelarias refleja la cantidad de niveles de tasas arancelarias que había en un determinado año. Si, por ejemplo, en un determinado año 1000 partidas arancelarias se encontraban gravadas con 5% de arancel ad-Valorem, 500 con 14% y 200 con 3%, dicho año el número de tasas arancelarias resultante es de 3. 2/ Nota metodológica: el cálculo del arancel promedio ad-Valorem es obtenido como el promedio de las partidas ponderado por su tasa arancelaria.

Tabla 2. Apertura comercial en la región (2022).

País	Arancel NMF ad-Valorem promedio ponderado (%)
Venezuela	12.84
Brasil	7.26
Argentina	6.45
Ecuador	5.19
México	1.62
Perú	0.66
Chile	0.46

Fuente: Banco Mundial (2022). Elaboración propia.
NMF: Nación más favorecida, es decir la aplicada en general y que no incluye los tratados comerciales.

Con la estrategia de apertura comercial negociada, el Perú firmó dieciséis acuerdos comerciales entre 2000 y 2011 y ocho más entre 2012 y 2024 (**Tabla 3**). Como consecuencia, este proceso de apertura comercial del Perú al mundo vino acompañado de: (i) un crecimiento significativo en el intercambio comercial peruano con el exterior y (ii) un pronunciado crecimiento económico altamente correlacionado con el incremento del comercio exterior (**Figura 1**). De antemano, este resultado no es uno que deba sorprendernos, pues los beneficios del libre comercio internacional han sido ampliamente documentados, tanto en el campo teórico como en el empírico. El libre comercio internacional promueve que cada país se especialice en la exportación de aquello que realiza de manera más eficiente. Esto permite que los países expandan sus fronteras de posibilidades de producción y de consumo y, en consecuencia, promuevan su desarrollo económico, lo cual les permite alcanzar mayores niveles de bienestar.

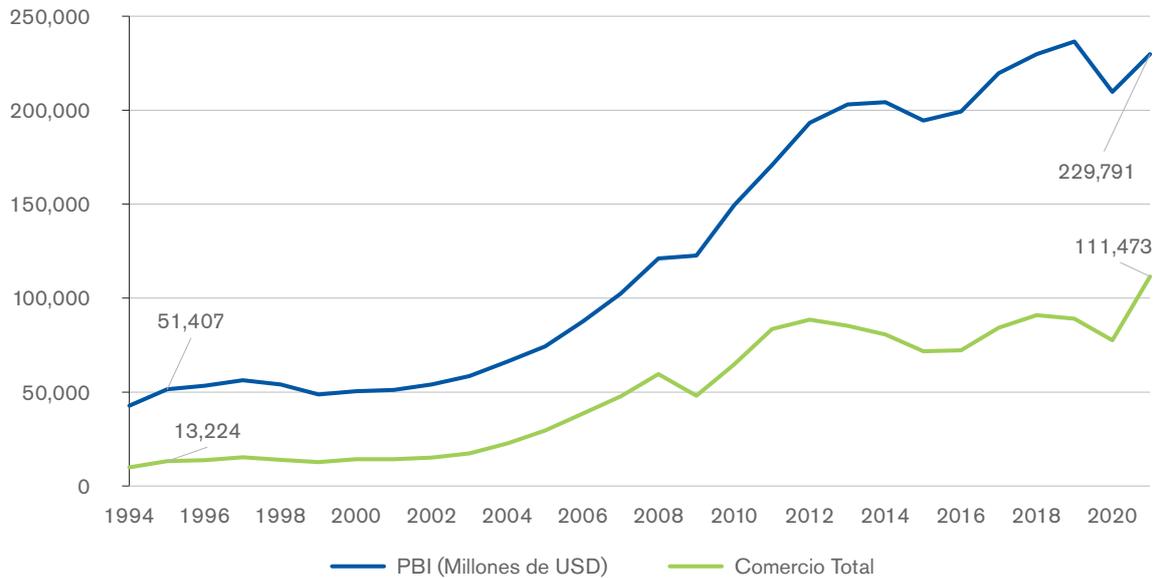
Tabla 3. Acuerdos comerciales del Perú (2000-2020).

Periodo	Acuerdos comerciales firmados	Ejemplos
2000-2011	16	China, Mercosur, EE. UU., Chile, Canadá, Singapur, Alianza del Pacífico, Japón, México, Cuba, EFTA, Corea del Sur, Tailandia, Panamá, Unión Europea, Costa Rica
2012-2024	8	Venezuela, Brasil, Honduras Australia, CPTPP, Reino Unido, Hong Kong, Brasil, Guatemala

Fuente: MINCETUR (2025). Elaboración propia.

Nota: Perú es miembro pleno de la OMC, de la Comunidad Andina y APEC previo a las fechas de este cuadro. Los acuerdos vigentes son 22, falta la puesta en vigencia Brasil, Guatemala, Hong Kong y recientemente Indonesia. Perú está en proceso de negociación con India, Turquía, El Salvador y Nicaragua.

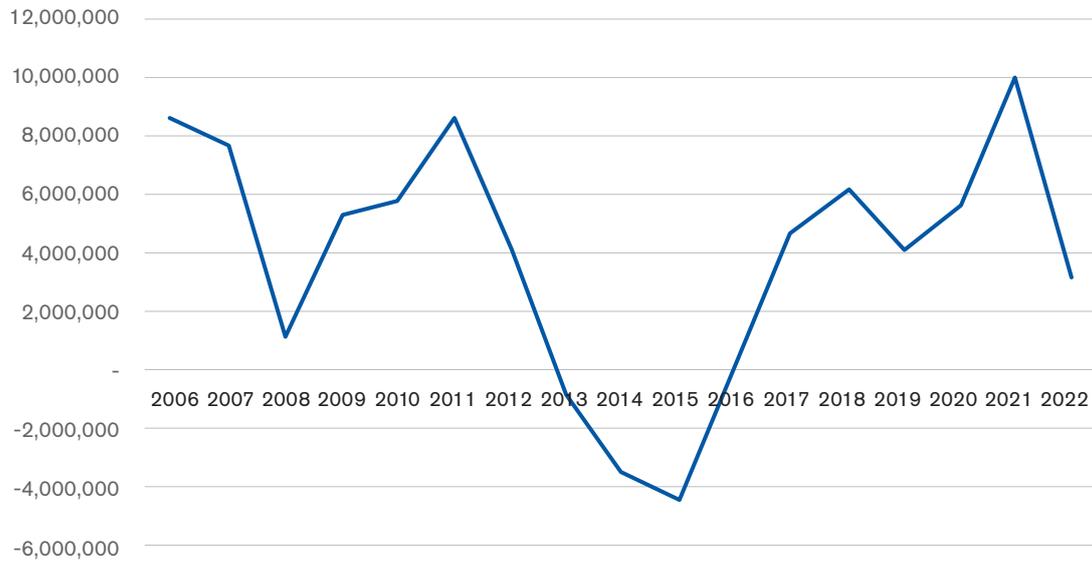
Figura 1. Evolución del PBI anual y del intercambio comercial peruano. 1994 – 2021 (Millones de USD).



Fuente: BCRP. Elaboración propia.

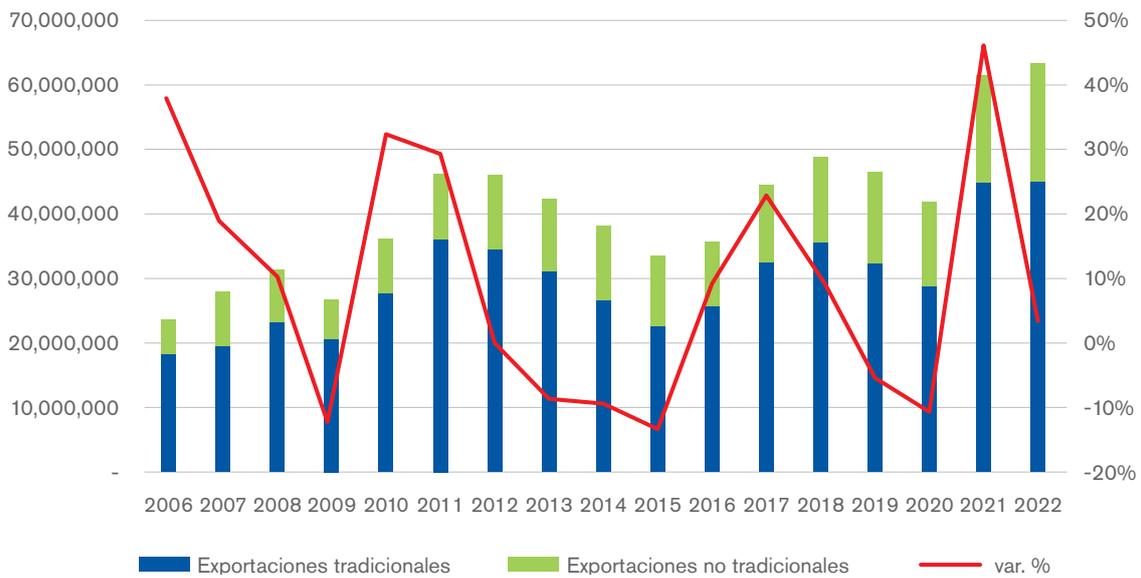
El comercio exterior de Perú (tanto exportaciones como importaciones) ha tenido una evolución creciente. Su balanza comercial (**Figura 2**), desde que se implementó la apertura negociada desde el 2006, ha sido positiva casi todos los años, con la excepción del 2014 y 2015, correlacionado a la retracción económica global de aquellos años, que afectó los términos de intercambio de Perú y, en general, ha sido un atractor de inversión extranjera directa (IED) durante todo este tiempo. Es cierto que las exportaciones del Perú (**Figura 3**) siguen estando aun concentradas en exportaciones tradicionales como la minería y la pesca industrial, lo que lo hace sensible a los shocks externos, sin embargo, a partir de los tratados de libre comercio firmados, las exportaciones no tradicionales han tenido un desarrollo muy favorable, multiplicándose más que tres veces desde el año 2006. Explicado, especialmente, por el despegar de las agroexportaciones, que se multiplicaron por más de siete veces desde esa fecha, y algunos sectores de manufactura como químicos, siderometalúrgico, minería no metálica y el sector pesquero de consumo humano, que han crecido por encima de la media. Por último, el Perú ha diversificado sus potenciales mercados de destino para sus exportaciones y también de origen de sus importaciones a través de sus acuerdos comerciales. Sin embargo, el índice de penetración de mercado del Perú alcanzó 5.43 (Banco Mundial, s.f.), es decir el alcance de los productos peruanos en los mercados importadores es bajo. Según las estadísticas de SUNAT, se observa que, por el lado exportador, hay una alta concentración en dos mercados China con más del 30% del valor exportado del Perú al mundo y EE. UU. con 13% (**Figura 4**). Cuando se analiza el origen de las importaciones, se repite exactamente la misma figura: China es el principal proveedor de bienes del Perú, con aproximadamente el 28%; seguido por EE. UU., con alrededor del 20%. Lo que podría indicar un bajo aprovechamiento de los acuerdos comerciales, quizás por la ausencia de una agenda interna multisectorial, más agresiva para el aprovechamiento de los Tratados Comerciales, más allá de la política de desarrollo y promoción del MINCETUR.

Figura 2. Evolución de la Balanza Comercial 2006 - 2022 (millones de USD).



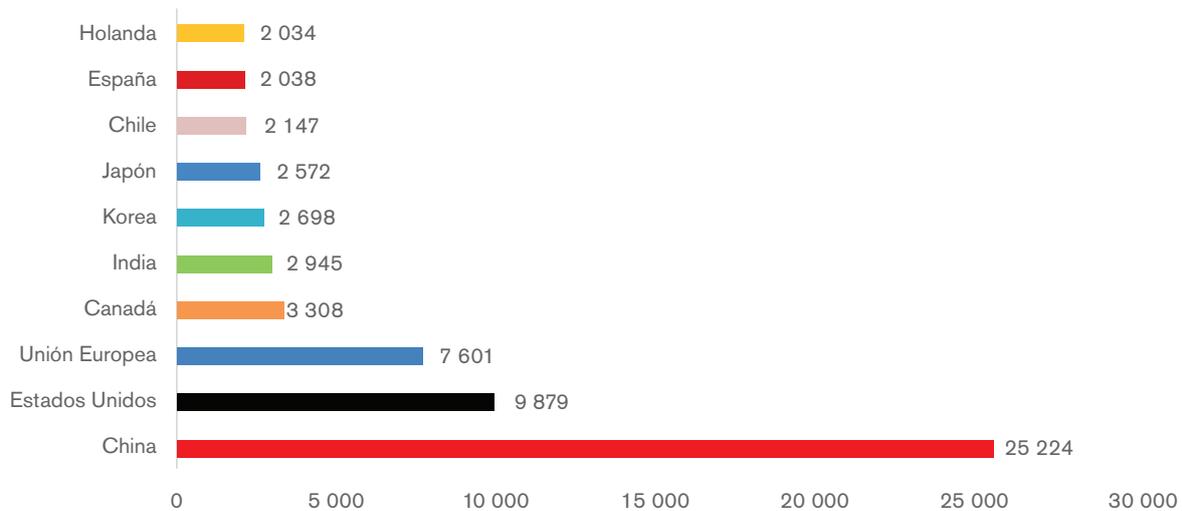
Fuente: Elaboración Propia en base a SUNAT

Figura 3. Evolución de las Exportaciones (por tipo) y variación porcentual.



Fuente: Elaboración Propia en base a SUNAT

Figura 4. Destino de las exportaciones peruanas (2024, Millones de USD).



Fuente: Direction of Trade Statistics (IMF, 2025). Elaboración propia.

Como se mencionó la apertura peruana se desarrolló mientras, el mundo se movía en la era de la globalización, que se quiebra con la crisis financiera del 2008. Si bien, siempre existieron discursos antiglobalización, es a partir de esa fecha que, las políticas comerciales de los países a nivel global se han apartado significativamente de la filosofía del libre comercio y han migrado hacia tendencias fuertemente inclinadas hacia lo opuesto: el proteccionismo. Esto se ha agravado, en el 2025, con la nueva administración en la Casa Blanca, que está cambiando las reglas de juego del comercio internacional con escaladas arancelarias al mundo entero no vistas desde el primer tercio del siglo XX. Baldwin, R. (Baldwin, 2025) ha llamado a este fenómeno "The Great Trade Hack", algo así como "la gran manipulación comercial", donde se abandonan los principios básicos del sistema multilateral del comercio desde el GATT hasta la fecha, especialmente la no discriminación y el trato nacional. La gran mayoría de estas tendencias en la política comercial, lejos de responder a criterios de eficiencia económica y de búsqueda de bienestar, responden a "objetivos no económicos" (NEOs, por sus siglas en inglés) (Hoekman et. al, 2023). La persecución de estos objetivos ha incrementado las tensiones diplomáticas y comerciales desde hace varios años, especialmente entre grandes potencias. Producto de ello, en los últimos 8 años hemos experimentado varios episodios de guerra comercial, no solo entre EE. UU. y China, sino disputas comerciales crecientes entre varias naciones del orbe. La ruptura con las reglas del comercio deviene en un alto grado de incertidumbre en todos los mercados y desconfianza entre pares comerciales.

Ante este escenario cambiante e incierto, el Perú no puede estar ajeno a él, sobre todo estando ad portas de una nueva contienda electoral presidencial en el 2026. Es relevante para la estrategia de política económica peruana del próximo quinquenio: (i) conocer a fondo sobre los objetivos no económicos y las estrategias de política comercial que los países han usado en los últimos años para perseguirlos, (ii) conocer los mecanismos de transmisión a partir de los cuales una crisis del sistema de comercio impacta a una economía pequeña y abierta como la peruana y (iii) diseñar estrategias de política comercial y de otra índole resilientes, que nos permitan atenuar los potenciales impactos que la disrupción del comercio internacional impone al Perú. Son estos tres puntos en los que, en específico, se centrará el presente documento.

2. Objetivos no económicos (NEOs): una nueva tendencia en la política comercial internacional y sus implicancias para el Perú.

2.1 Objetivos no Económicos (NEOs): ¿qué son?

Posterior a la segunda guerra mundial, el comercio internacional fue una herramienta usada por los países aliados para fortalecer la interdependencia económica, reducir la probabilidad de nuevos conflictos, promover la cooperación y alcanzar desarrollo económico sostenido, con mayor eficiencia económica. Esta estrategia fue liderada en gran medida por EE. UU. desde la creación del GATT, luego Organización Mundial del Comercio (OMC), promoviendo su liderazgo global a través de la libertad económica y la democracia. En las últimas décadas, es posible notar que ello ha cambiado. Las herramientas de política comercial han comenzado a cumplir un rol diferente al de un vehículo usado para promover lo antes mencionado (Hoekman et. al, 2023).

Recientes ejemplos del uso de la política comercial por parte de los países para imponer barreras arancelarias, no arancelarias, subsidios para fortalecer ciertos sectores y cuotas entre otras, nos permiten apreciar que, actualmente, la tendencia es que los países usen la política comercial como una herramienta para perseguir objetivos no económicos (NEOs, por sus siglas en inglés). Ejemplos de estos objetivos son:

- La **seguridad nacional**: proteger sectores estratégicos frente a conflictos o coerción económica.
- La resiliencia de las **cadena de suministro** (GVC, por sus siglas en inglés): reducir la dependencia de proveedores únicos y asegurar bienes críticos.
- La **sostenibilidad medioambiental**: promover la descarbonización y proteger la biodiversidad.
- La protección de **derechos laborales y humanos**, entre otros: garantizar estándares laborales y proteger derechos fundamentales.

A diferencia de los objetivos económicos tradicionales, que buscan corregir distorsiones para mejorar el bienestar agregado, los NEOs a menudo generan distorsiones deliberadas –por ejemplo, mediante subsidios o restricciones comerciales– con el fin de alcanzar metas de diferente alcance en seguridad, sostenibilidad o resiliencia y se convierten en barreras comerciales.

2.2 El giro de las economías hacia la persecución de NEOs.

El giro de las economías hacia la persecución de NEOs puede explicarse, principalmente, por tres factores: (i) crisis geopolíticas recientes, (ii) emergencias globales y (iii) creciente competencia tecnológica.

En primer lugar, las crisis geopolíticas recientes, como la guerra en Ucrania o las tensiones entre Estados Unidos y China, han provocado que los países observen la dependencia comercial con países rivales como una gran vulnerabilidad (Hoekman et. al, 2023). Episodios recientes reafirman este punto. Un ejemplo de ello fue la escasez de semiconductores provocada por restricciones comerciales impuestas entre potencias.

En segundo lugar, emergencias globales como el cambio climático y la pandemia del COVID-19 mostraron vulnerabilidades de las cadenas globales de valor (GVC), con ello, los países optaron por ejercer políticas proteccionistas que buscaron fortalecer la resiliencia de éstas, la que continuó luego de dicha crisis.

En tercer lugar, la creciente competencia tecnológica y económica ha llevado a las potencias a usar la política comercial como una herramienta de política industrial para dominar sectores estratégicos, como el de las energías renovables o el de los semiconductores.

La persecución de NEOs explica el reciente retorno del uso de políticas comerciales y/o industriales. Es decir, políticas comerciales que un Estado usa para proteger o fortalecer determinados sectores estratégicos en su economía. Si bien se observa su uso tanto en economías avanzadas como en economías en desarrollo, estas estrategias son relativamente más frecuentes en las primeras (Evenett et al., 2024). En economías avanzadas, destacan los subsidios, como los paquetes recientemente desplegados por Estados Unidos mediante las leyes *Inflation Reduction Act* (U.S. Congress, 2022) y *CHIPS and Science Act* (U.S. Congress, 2022). En economías en desarrollo, las cuotas de exportación se utilizan con frecuencia. Por ejemplo, Indonesia impuso restricciones a la exportación de níquel en 2020 para fomentar la industrialización local y asegurar el abastecimiento interno para sectores estratégicos (OECD, 2021). Además, se observa un giro hacia acuerdos preferenciales entre países aliados – denominado *friend-shoring* – para consolidar cadenas de suministro resilientes en contextos geopolíticos inestables como el actual.

De cara a la formulación de una política comercial exterior resiliente, es clave tener en cuenta los potenciales impactos que el retorno de las políticas industriales puede tener para una economía en desarrollo, fuertemente conectada al comercio exterior como la peruana. De antemano, la expansión de políticas industriales está reconfigurando cadenas de suministro globales, está imponiendo nuevas barreras comerciales y, en este sentido, podría alterar significativamente la demanda de productos peruanos en los próximos años. Por ello, diseñar una política comercial proactiva y resiliente será clave para mitigar riesgos, adaptarse a nuevas exigencias y aprovechar las oportunidades emergentes en sectores estratégicos.

2.3 ¿Qué implicancias tiene esta tendencia para la política comercial peruana?

El retorno del proteccionismo tiene implicancias significativas para la política comercial peruana. En particular, el resurgimiento de las políticas comerciales e industriales en economías avanzadas (Evenett et al., 2024) plantea desafíos relevantes para Perú, un país con fuertes vínculos comerciales con estas economías.

En este contexto, algunos riesgos que el proteccionismo impone para nuestro país son:

- Aparición de nuevas barreras comerciales derivadas de estándares ambientales y laborales más estrictos en mercados desarrollados.
- Efectos indirectos de disputas comerciales entre potencias económicas.
- Desplazamiento en cadenas de suministro estratégicas.

En relación con el primer punto, la aparición de nuevas barreras arancelarias y, sobre todo, no arancelarias plantea desafíos importantes para la política comercial exterior peruana. Un ejemplo es la *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* (CSDDD) de la Unión Europea, que busca exigir a sus empresas locales el cumplimiento de estándares de sostenibilidad a lo largo de todas sus cadenas de suministro, incluyendo a sus proveedores extranjeros. Sin embargo, el cumplimiento de estas exigencias se ve limitado por factores

estructurales y regulatorios propios de las economías proveedoras, especialmente de países en desarrollo, como la falta de incentivos y/o capacidades¹ para implementar sistemas de trazabilidad y monitoreo ambiental en sectores productivos.

En cuanto al segundo punto, una escalada de tensiones entre Estados Unidos y China podría impactar negativamente la demanda de minerales críticos peruanos, como cobre y litio, fundamentales para el desarrollo de tecnologías verdes, lo mismo que el anuncio en EE. UU. de aumento a 50% los aranceles a los productos de cobre. Se puede esperar que los países que enfrentan barreras comerciales desvíen comercio a otros socios – una especie de dumping – donde países no envueltos en el conflicto comercial, se enfrentarían a la competencia de productos excedentes a precios muy bajos, afectando a sus industrias locales.

Finalmente, en cuanto al tercer punto, la reconfiguración de las cadenas de suministro globales también abre oportunidades: Perú podría posicionarse como proveedor alternativo en nichos estratégicos, siempre que adapte su política comercial y productiva a las nuevas exigencias del entorno internacional y tiene que tomar en cuenta, que, en esas circunstancias, no puede atraer IED para hacer saltos arancelarios (*tariff-jumping*), pues puede ser inmediatamente sancionado por el potencial país receptor de esos productos.

La creciente centralidad de los NEOs exige que Perú redefina su estrategia comercial para los próximos años. Será clave anticipar cómo las nuevas reglas y estándares afectarán sus exportaciones e importaciones, incluso su capacidad de atracción de IED para desarrollar capacidades internas en sectores estratégicos e insertarse en nuevas cadenas globales, reforzando alianzas con socios que valoren su estabilidad y confiabilidad como proveedores. En un contexto donde las grandes potencias están redibujando las reglas del comercio global para atender objetivos no económicos, Perú no puede quedarse al margen. La política exterior y comercial deberá ser proactiva para proteger sus intereses y aprovechar las oportunidades emergentes.

2.4 El fenómeno “comerciendo con amigos en tiempos de alta incertidumbre”

Una tendencia en el comercio internacional que es relevante tomar en cuenta, de cara a formular una estrategia de política exterior resiliente y adecuada, es el fenómeno “comerciendo con amigos en tiempo de alta incertidumbre”.

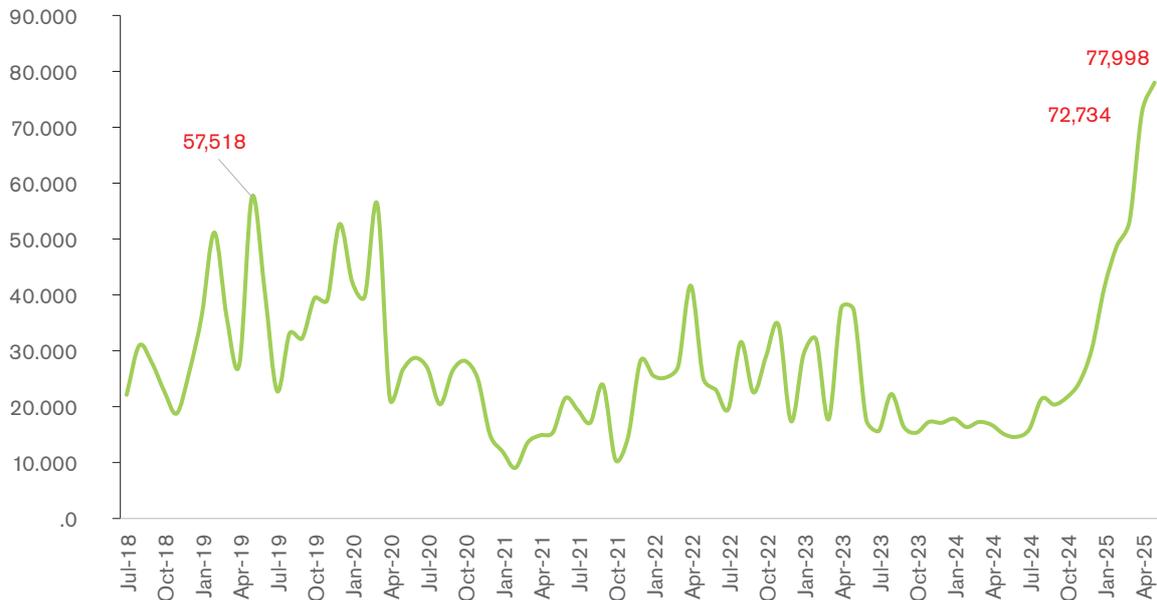
Esta tendencia surge cuando los niveles de incertidumbre global tienen incrementos significativos. Tal como sucede en la actualidad. Esta tendencia, documentada por Jakubik y Ruta (2023), indica que, cuando el mundo sufre incrementos significativos en los niveles de incertidumbre global², los países tienden a incrementar su comercio exterior con pares considerados geopolíticamente cercanos, mientras tienden a disminuir significativamente su comercio con pares considerados geopolíticamente distantes o relativamente más lejanos. Esto se evidenció en el año 2019, cuando el aumento de la incertidumbre global llevó a una contracción en torno al de 12% en el comercio internacional bilateral entre pares geopolíticamente distantes, como Estados Unidos y China, y un incremento en torno al 6.8% en el comercio internacional bilateral entre pares geopolíticamente cercanos, como Alemania y España.

Esta tendencia es sumamente relevante en la actualidad, pues el nivel de incertidumbre percibido a nivel global supera con creces el observado durante el primer episodio de guerra comercial entre China y Estados Unidos, debido a que las tensiones comerciales se han intensificado tras el regreso de la administración Trump a la Casa Blanca y su nueva política arancelaria generalizada. El índice WUI registró en abril y mayo de 2025 niveles de 72 mil y 77 mil puntos, respectivamente. Para poner estas cifras en perspectiva, el valor de mayo representa un incremento del 35.6 % respecto del nivel máximo registrado en 2019 (alrededor de 58 mil puntos), durante la primera guerra comercial entre China y Estados Unidos. A la luz de estos datos, es posible afirmar que la incertidumbre global actual no solo es elevada, sino que se ubica en niveles sin precedentes en relación con episodios recientes de tensión geopolítica y comercial (Figura 5).

1 Por ejemplo, para cumplir con los estándares de la CSDDD, la Unión Europea exige un monitoreo exhaustivo de toda la cadena de suministro, de manera que los productores puedan certificar que los bienes exportados no han contribuido a la deforestación en las zonas de origen. Sin embargo, el marco regulatorio y legal vigente en el Perú ofrece pocos incentivos para que las parcelas agrícolas implementen sistemas de geolocalización. Esta limitación dificulta el cumplimiento de la normativa europea y genera riesgos significativos para las exportadoras peruanas.

2 En su investigación, denominada “*Trading with friends in uncertain times*” los autores utilizan el trabajo empírico de Ahir et. al (2018). En línea con ello: (i) miden la incertidumbre global con el índice “*World Uncertainty Index*” (WUI, por sus siglas en inglés) y (ii) miden la incertidumbre global asociada específicamente al comercio con el índice “*World Trade Uncertainty Index*” (WTUI, por sus siglas en inglés).

Figura 5. World Uncertainty Index (Julio 2018 – mayo 2025).



Fuente: Ahir, H., Bloom, N., y Furceri, D. 2018. The World Uncertainty Index. Elaboración propia.

Con la finalidad de estimar el impacto del fenómeno “**comerciendo con amigos en tiempos de alta incertidumbre**” sobre el comercio internacional para el presente año, en el presente trabajo se utilizan los coeficientes de proyección del modelo econométrico de Jakubik y Ruta (2023) y se plantean tres escenarios de proyección: (i) base, (ii) optimista y pesimista (**Tabla 4**). A partir de estos escenarios³, se plantean proyecciones sobre el impacto que los actuales incrementos en la incertidumbre tendrían sobre el comercio internacional (**Tablas 5 y 6**).

Tabla 4. Descripción de escenarios de proyección al 2025.

Escenario	Descripción
Base	Incertidumbre comercial se mantiene inalterada hasta el final del 2025.
Optimista	Incertidumbre comercial disminuye progresivamente hasta el final del 2025.
Pesimista	Incertidumbre comercial empeora progresivamente hasta el final del 2025.

Escenarios contruidos a partir de estimaciones recientes del *World Uncertainty Index*. Elaboración propia.

El escenario base asume que la incertidumbre específica al comercio internacional se mantiene sin cambios hasta el final del año 2025. Es decir, asume que el indicador *World Trade Uncertainty Index* (WTUI, por sus siglas en inglés) mantiene, trimestralmente, su nivel observado en el primer trimestre del 2025 (66.3 puntos) hasta el final del año. En el escenario optimista, por su parte, se asume que la incertidumbre específica al comercio internacional disminuye de manera sostenida hasta el final del 2025. En específico, se asume que los niveles del indicador WTUI disminuyen trimestralmente a razón de 19% hasta el final del año. Finalmente, el escenario pesimista asume que la incertidumbre específica al comercio internacional se incrementa trimestralmente y de manera sostenida en un 77%⁴, variación porcentual equivalente al incremento del WTUI del cuarto trimestre del 2024 al primer trimestre del 2025. Considerando estos escenarios de proyección, se presenta las predicciones del modelo en torno a posibles cambios en el comercio internacional bilateral para este 2025 (**Tabla 5**).

3 Los escenarios de proyección permiten construir shocks de incertidumbre para el presente año, 2025. A partir de ello, podemos usar los coeficientes de proyección del modelo de Jakubik y Ruta (2023) para construir potenciales impactos de los incrementos actuales en los niveles de incertidumbre sobre el comercio internacional.

4 El WTUI pasó de situarse en un nivel de 37.4 puntos a fines del cuarto trimestre del 2024 a un nivel de 66.3 puntos a finales del primer trimestre del 2025. Esta variación, equivalente a un incremento del indicador en 77%, captura el agravamiento de las tensiones comerciales entre China y EE. UU. tras el retorno de la administración Trump a la Casa Blanca. En este sentido, el escenario pesimista asume que el shock de incertidumbre específica al comercio empeora progresivamente en una magnitud similar a la observada entre el cuarto trimestre del 2024 y el primer trimestre del 2025.

Tabla 5. Proyecciones – Cambios en el comercio internacional bilateral (Variaciones porcentuales, 2025).

Relaciones bilaterales	Distancia geopolítica estimada ⁵ (2021)	Escenario Base	Escenario optimista	Escenario pesimista
China - EE. UU.	3.30	-8.14%	-6.20%	-14.9%
China - India	-0.67	1.74%	1.31%	3.3%
EE. UU. - Francia	0.59	-1.51%	-1.14%	-2.9%
EE. UU. - España	1.23	-3.12%	-2.36%	-5.9%
Perú - China	-0.79	2.05%	1.54%	3.95%
Perú - EE. UU.	2.85	-7.07%	-5.38%	-13.03%
China - Rusia	-0.39	1.01%	0.76%	1.93%
Perú - Brasil	-0.52	1.35%	1.01%	2.58%
Perú - Colombia	-0.92	2.40%	1.80%	4.61%

Fuente: Jakubik y Ruta (2023) y Bailey, Strezhnev y Voeten (2017). Elaboración propia.

El modelo de proyección muestra impactos significativos de los actuales incrementos en la incertidumbre global sobre el comercio internacional bilateral. Acorde al escenario base de proyección, el comercio bilateral entre China y Estados Unidos caería en aproximadamente 8.14%. Bajo el escenario optimista, el comercio caería en una magnitud de 6.20% y bajo el escenario pesimista la caída sería de 14.9%, superior a la observada en el año 2019 (BIS, 2020).⁶

Otras relaciones que verían deteriorado su comercio, acorde al modelo de proyección de Jakubik y Ruta (2023), serían: (i) Estados Unidos y Francia, (ii) Estados Unidos y España, (iii) Perú y Estados Unidos. En el primer caso, bajo el escenario base, el comercio entre Estados Unidos y Francia caería en un 1.51%, mientras que para el segundo caso el escenario base predice una caída de 3.12%.

Para el caso peruano, bajo el escenario base, el modelo predice para este 2025: (i) un incremento del comercio con China del 2.05% y (ii) una caída en el comercio con Estados Unidos del 7.07%. En efecto, ello respondería a un ligero diferencial en la cercanía geopolítica con ambos socios. El incremento de la incertidumbre, proyectada para este año bajo el escenario base, aumenta nuestro comercio con los países relativamente cercanos en términos geopolíticos, mientras tiende a reducirlo con pares relativamente más distantes.

Midiendo estas variaciones en términos nominales, los impactos no dejan de ser importantes (**Tabla 6**). Por ejemplo, el comercio entre China y Estados Unidos —una de las relaciones comerciales más relevantes pero también más tensas a nivel global— caería en USD 60 mil millones de dólares en el escenario base, en USD 45 mil millones en un escenario optimista y se desplomaría en USD 110 mil millones bajo el escenario pesimista. En contraste, el comercio entre China y Rusia —países con una relación geopolítica cercana— se incrementaría en USD 2.4 mil millones bajo el escenario base y en USD 4.5 mil millones bajo el escenario pesimista.

Tabla 6. Variaciones proyectadas en el comercio bilateral (Millones de USD).

Relaciones bilaterales	Distancia geopolítica estimada (2021)	Escenario Base	Escenario optimista	Escenario pesimista
China - EEUU	3.30	-60 023	-45 716	-110 017
China - India	-0.67	2 803	2 108	5 376
EEUU - Francia	0.59	-1 437	-1 085	-2 716
EEUU - España	1.23	-1 358	-1 027	-2 547
Perú - China	-0.79	725	545	1 392
Perú - EEUU	2.85	-1 366	-1 039	-2 517
China - Rusia	-0.39	2 386	1 796	4 561
Perú - Brasil	-0.52	59	44	113
Perú - Colombia	-0.92	46	35	88

Fuente: Direction of Trade Statistics – IMF, Jakubik y Ruta (2023), Bailey, Strezhnev y Voeten (2017). Elaboración propia.

⁵ La distancia geopolítica utilizada corresponde al valor de la variable "Ideal Point Distance" (IPD) estimada para cada par de países en el año 2021. Esta medida se construye a partir de los patrones de votación anual de los países en la Asamblea General de las Naciones Unidas (Bailey, Strezhnev y Voeten, 2017). En específico, la variable mide, para cada año, el número de desviaciones estándar que las preferencias geopolíticas de un determinado par de países se encuentran por encima o por debajo del promedio. Valores positivos indican distancias por encima del promedio (países con preferencias geopolíticas distintas), valores negativos indican distancias por debajo del promedio (países con preferencias geopolíticas similares).

⁶ En el año 2019, las exportaciones de Estados Unidos a China cayeron aproximadamente en un 11.3%.

Para el caso peruano, las proyecciones indican una caída del comercio bilateral con Estados Unidos de USD 1.3 mil millones de dólares bajo el escenario base, mientras que esta caída podría llegar a ser de USD 2.5 mil millones de dólares bajo un escenario pesimista. Por otro lado, el comercio con China, un socio con menor distancia geopolítica estimada se vería beneficiado, pues el modelo predice un incremento de USD 725 millones para el presente año. En cuanto a proyecciones de comercio regional, se observa un posible incremento moderado del comercio con socios regionales como Brasil y Colombia, cuyas relaciones comerciales – bajo el escenario base-- se fortalecerían en USD 59 millones y USD 46 millones, respectivamente.

Estas cifras son relevantes, pues permiten tener una idea cuantitativa del fenómeno “**comerciado con amigos en tiempos de alta incertidumbre**”. Es decir, ilustra el hecho de que los países, al vivir momentos de alta incertidumbre como el actual, tienden a incrementar sus vínculos comerciales con socios geopolíticamente cercanos y reducir su comercio con socios geopolíticamente más distantes. En efecto, tener este fenómeno en cuenta es clave, pues nos permite diseñar una política comercial que minimice las pérdidas comerciales en momentos de alta incertidumbre como el que vivimos actualmente.

3. La crisis comercial y el Perú: ¿Cómo nos impactan?

La crisis de la globalización comercial, junto con el uso de políticas proteccionistas para perseguir objetivos no económicos, ha dado lugar a episodios de guerra comercial como el que hemos presenciado recientemente. En este contexto, resulta fundamental comprender los mecanismos de transmisión mediante los cuales estos conflictos afectan a economías pequeñas y abiertas como la peruana. En particular, las disrupciones comerciales tienden a impactar al Perú a través de cuatro canales principales:

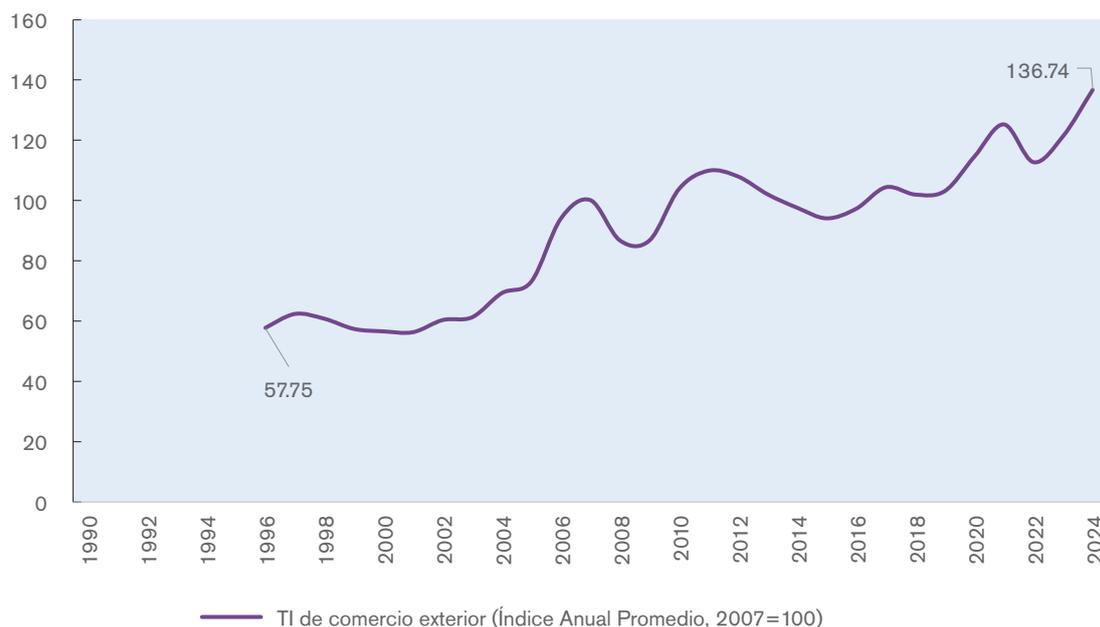
- El canal comercial, vinculado al desempeño de los sectores exportadores e importadores.
- El canal financiero, vinculado al movimiento de capitales directos e indirectos.
- El canal monetario, vinculado a la respuesta de la autoridad monetaria local ante las presiones inflacionarias o deflacionarias.
- El canal de financiamiento externo, vinculado a las condiciones de financiamiento externo que enfrenta una economía pequeña y abierta como la peruana.

Estos canales se encuentran relacionados entre sí. Pese a ello, comprender sus dinámicas por separado es clave, pues es un primer paso hacia la formulación de políticas comerciales resilientes que permitan mitigar los efectos adversos que el resurgimiento del proteccionismo impone al país.

3.1 El canal comercial:

El canal comercial se encuentra estrechamente vinculado a los resultados del sector exportador y, por lo mismo, los impactos en el lado importador de una economía pequeña y abierta como la peruana. Es el canal más directo de los cambios en la política comercial basada en NEOs que se observa en la actualidad y se puede analizar a través de la evolución de los términos de intercambio (Precio de exportables/Precio de importables) de un país. En la **Figura 6**, se muestra la reciente evolución positiva de los TI de Perú.

Figura 6. Índice de los Términos de Intercambio (2007=100) (Promedio Anual, 1996-2024).

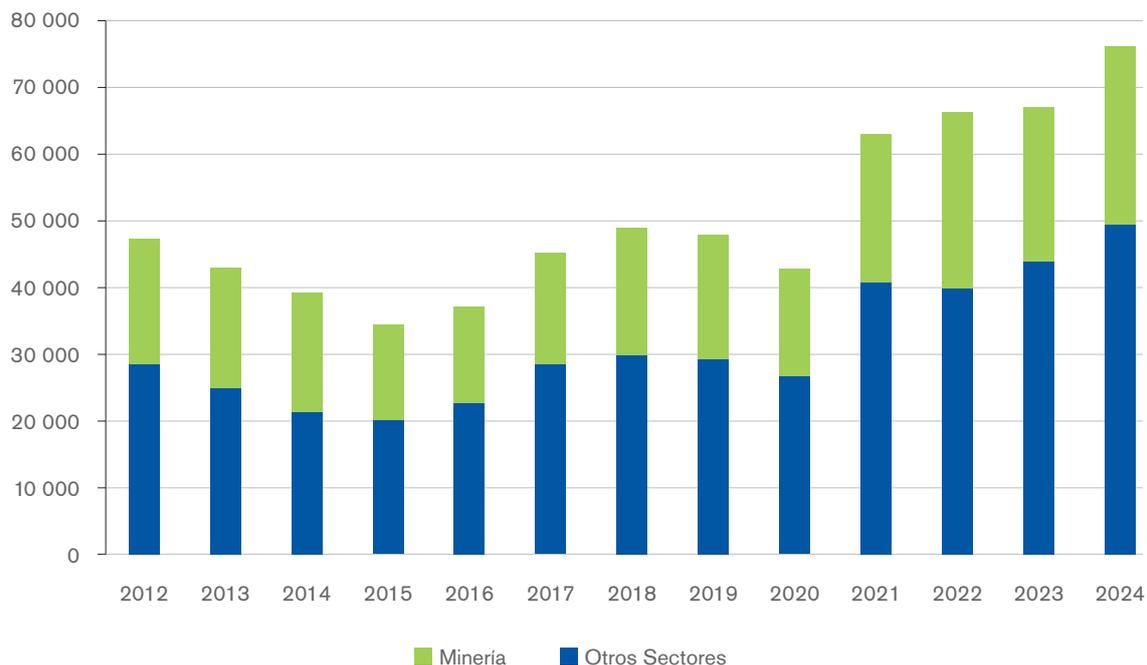


Fuente: BCRPData (S.F.)

La teoría económica señala que cuando un país se aleja diametralmente del libre comercio y aplica en una política comercial proteccionista como la actual, lo primero que genera es una reducción generalizada de sus posibilidades de consumo y altera la asignación de sus recursos productivos y con ello la retribución a dichos factores. Es decir, por un lado, se consume menos pues se encarecen los bienes finales producto de la imposición de aranceles y, por otro lado, al sustituir importaciones, produce menos de aquellos bienes y servicios exportables que aunque son más eficientes relativamente, ya no resulta rentable producir. A eso se añade que los aranceles aplicados también encarecen los insumos en los procesos productivos de bienes exportables e importables, siendo así un impulsor de la inflación. Las economías grandes con gran poder de fijación de precios pueden afectar los términos de intercambio a su favor, y con ello recaudar más, pero con un alto costo de ineficiencia productiva, adicionalmente otros países grandes pueden responder con alzas en sus aranceles y con ello establecer una guerra comercial, que lo único que produce, es mala asignación de recursos, menor crecimiento y bienestar en el mundo, como sucedió durante la guerra comercial entre EE. UU. y China, durante la primera administración de D. Trump (IMF, 2019). Las economías pequeñas no tienen capacidad de reacción y absorben la menor demanda de bienes, debido al menor crecimiento.

La composición exportadora del Perú es básicamente primaria (**Figura 7**) y dentro de la composición de exportaciones primarias o tradicionales, los minerales, entre ellos el cobre son los más importantes (**Figura 8**). En medio de este escenario, los temores en torno a la caída de la demanda de materias primas (*commodities*) como el cobre no tardan en llegar. Y tiene todo el sentido del mundo: si uno de los mayores demandantes de cobre del mundo (como China, aproximadamente 50% de la demanda mundial de cobre?) produce menos que antes, es de esperarse que demandará menos cobre que antes, tanto en volumen como por precio (**Figura 9**). Perú es uno de los tres mayores productores de mineral de cobre y de concentrados, junto con Chile y República Democrática del Congo, mientras que China es el principal refinador de cobre del mundo y absorbe más del 70% de las exportaciones de cobre del Perú, seguido por Japón que absorbe alrededor del 6% de dichas exportaciones. Siendo China, Alemania, Japón y EE. UU. los mayores exportadores de cobre con valor agregado, no sorprende la decisión del gobierno de EE. UU. de incrementar sus aranceles a productos de cobre al 50%, “por razones de seguridad nacional y sobre dependencia de fuentes extranjeras”.

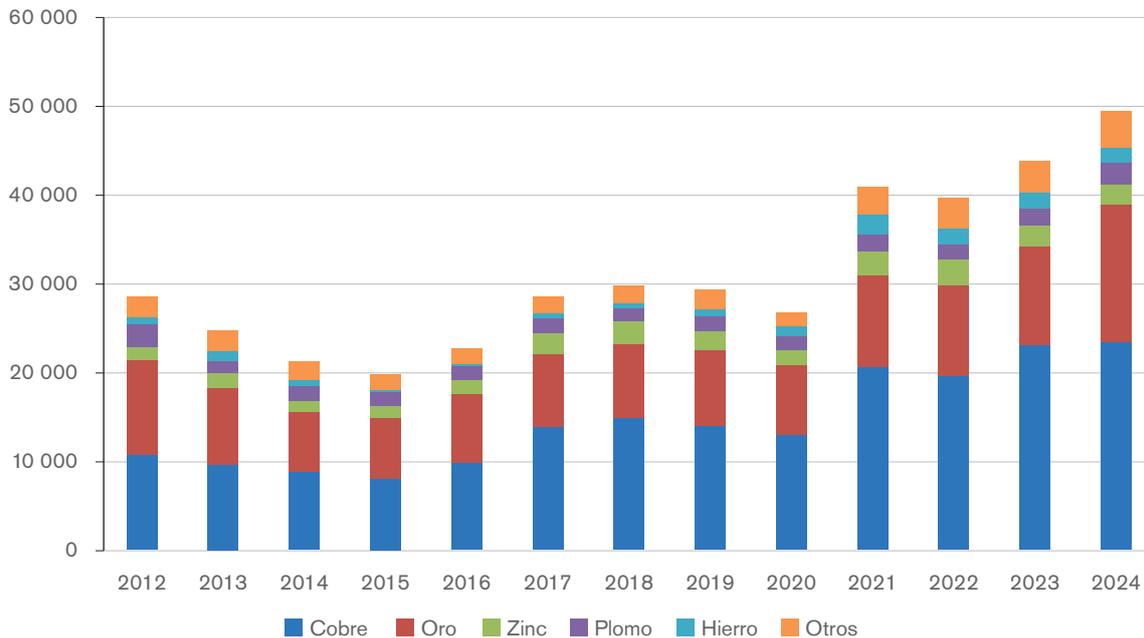
Figura 7. Exportaciones peruanas – Minería vs. Otros Sectores (2012-2024, Millones de USD).



Fuente: BCRPData. Elaboración propia.

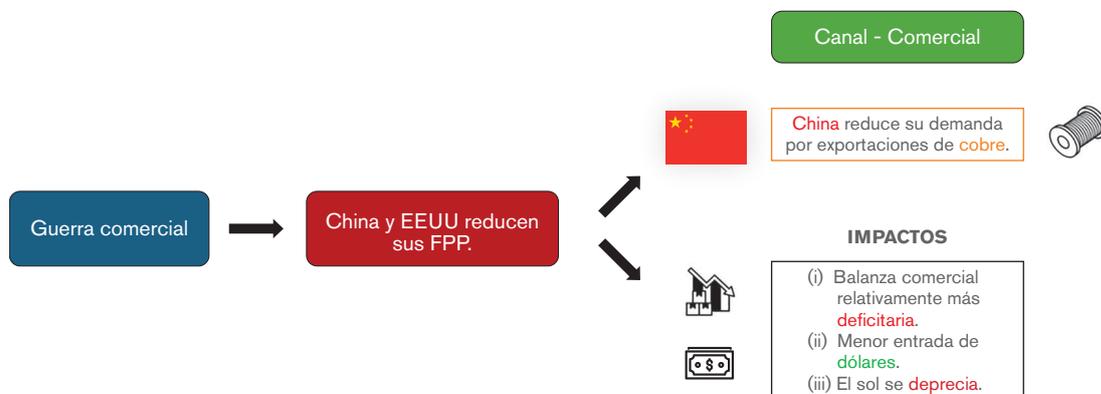
7 Fuente: BCRP (2018). Recuadro 1 del Reporte de Inflación de Septiembre 2018.

Figura 8. Perú: Composición de las Exportaciones Mineras. (2012-2024, Millones de USD).



Fuente: BCRPData. Elaboración propia.

Figura 9. Descripción del canal comercial.



Elaboración propia.

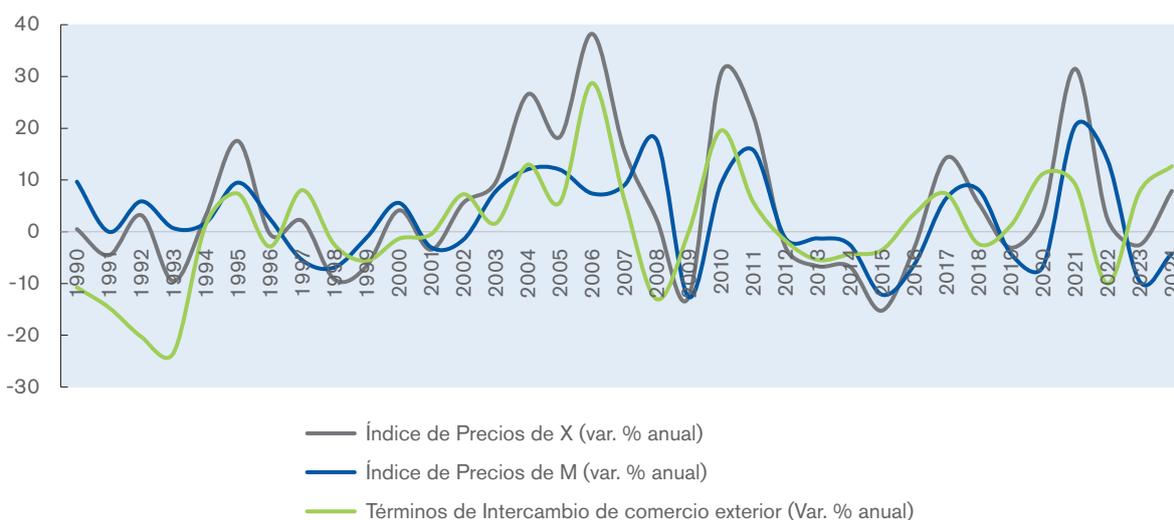
Sin embargo, a pesar de las tensiones, la demanda de cobre no cae como podría esperarse, por el contrario los precios van en alza, porque el cobre es uno de los minerales claves en la nueva economía verde y digital como lo menciona el último *Global Trade Update* de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2025). No se observan ni menores pedidos, ni en los mercados financieros apuestas a la baja del precio del cobre, por el momento. Ciertamente es un periodo de alta incertidumbre, pero por el lado exportador peruano sobre todo de minerales como el cobre, se espera que la demanda continúe alta. Así que para Perú, la guerra comercial tal como se plantea, con subida del arancel del cobre inclusive, no generaría el daño esperado, porque por la demanda sigue en alza, tanto por el mayor uso de bienes como los autos eléctricos sustituyendo el uso de combustibles fósiles, así como por la mayor demanda energética de los centros de datos para la inteligencia artificial, en todos los casos el cobre es el mineral clave para su operación. Sin embargo, hay que estar alertas ante la alta volatilidad de los precios. Por otro lado, tenemos que estar pendientes del desenvolvimiento de los precios del oro, al ser un sustituto de activos de refugio como los bonos del tesoro americano, el alza que resulta favorable al Perú es un incentivo perverso a la acción criminal disfrazada de minería informal. Por lo que es una urgencia la legislación de la minería artesanal y de pequeña empresa (MAPE) para lograr una formalización minera sostenible y combatir de manera efectiva a las actividades ilícitas en ese sector.

Otro sector de relevancia es el sector pesquero, En el caso de los sectores tradicionales, se puede mencionar el sector pesquero, Perú ha sido un gran promotor del Acuerdo sobre subvenciones a la Pesca de la OMC (2022), si bien ya se logró un acuerdo base, debemos encaminarnos a su profundización, para un desarrollo sostenible de la pesca a nivel global, pues estos subsidios son definitivamente destructivos de la biomasa y competencia desleal de nuestras pesquerías más importantes. Por otro lado, se debe tener mucho cuidado con otros acuerdos que, si bien buscan la protección de biodiversidad marina, podrían alterar los acuerdos como los Organización Regional de Ordenación Pesquera (OROP) en los que Perú participa, sobre todo pesquerías de especies migratorias.

Es cierto que los sectores de exportación no tradicional pueden ser afectados por el nuevo proteccionismo, por ejemplo, la tasa mínima arancelaria generalizada de 10% de EE. UU., las políticas industriales, como subsidios no transparentes a sectores exportadores, y el redireccionamiento de productos castigados por el proteccionismo de otros mercados de varios países; es el caso de la agricultura de exportación y algunos sectores manufactureros exportadores. Por ello, el Perú debe enfocarse en políticas de mejora de la productividad, de acceso a mercados y de promoción de exportaciones.

Por el lado importador, por otra parte, la principal importación del Perú es el aceite crudo de petróleo, cuya variabilidad en precios, también depende del crecimiento industrial global y de fenómenos como conflictos en las regiones productoras del crudo, la segunda importación es el maíz amarillo duro, teniendo como principales proveedores a Argentina, Brasil y EE. UU., de allí de sostener relaciones comerciales sólidas con proveedores como los mencionados. En general, en los últimos 20 años, los términos de intercambio de Perú están más correlacionados con variación del índice de precios de exportables que de importables (**Figura 10**), por lo que podríamos argumentar que se debe observar con mayor detenimiento la variabilidad de precios de los bienes con mayor peso en la canasta exportadora.

Figura 10. Variación interanual de los TI y de los índices de precios de exportaciones e importaciones. (1990-2024).



Fuente: BCRPData, elaboración Propia

Por último, lo que sí puede suceder es que los países al enfrentar aranceles muy altos redireccionen sus productos a otros países, generando problemas a las industrias de sus socios comerciales. Evenett, S. y Espejo, (Evenett, 2025), usando data de la primera guerra comercial entre EE. UU. – China, muestran que la desviación comercial solo se daría en 101 productos de un total de varios miles y que China no es competitiva en EE. UU. en esa gama de productos y que al parecer no generaría mayor problema a terceras economías donde se pudieran desviar.

3.2 El canal financiero:

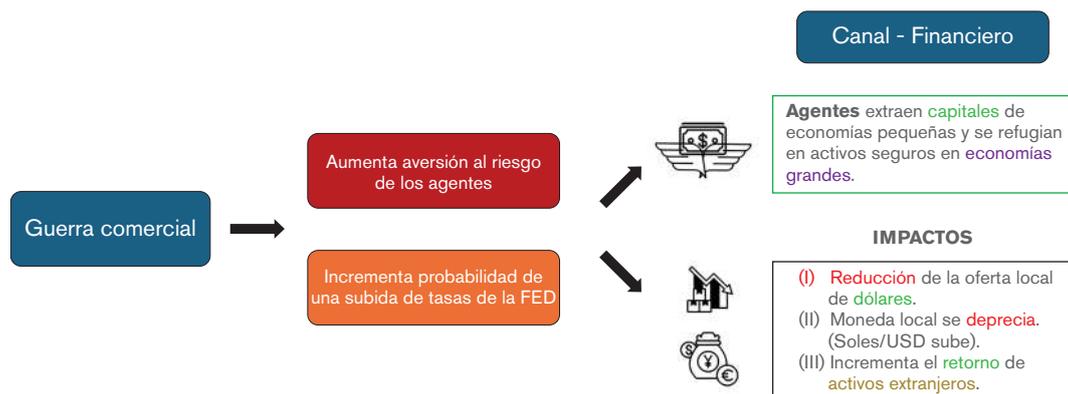
El canal financiero se encuentra estrechamente vinculado al movimiento de capitales financieros y de la IED producto de un incremento en la aversión al riesgo de los agentes económicos. Como fue mencionado anteriormente, una guerra comercial impacta negativamente en las proyecciones de crecimiento económico mundial. Tan sólo en el primer episodio de guerra comercial entre China y Estados Unidos, las proyecciones apuntaban a una caída del PBI global en torno al 1% (IMF, 2019).

Cuando las proyecciones de crecimiento se reducen, la aversión al riesgo de los agentes económicos tiende a subir. Con una mayor aversión al riesgo, los agentes buscan refugiarse invirtiendo en activos seguros que les permitan tener cierta cobertura ante la volatilidad existente en los mercados financieros a nivel global. Normalmente, el activo de refugio ha sido el bono del tesoro estadounidense, por ser el activo más estable del mundo, provocando una salida de capitales de economías pequeñas y abiertas como la peruana hacia economías avanzadas como Estados Unidos. Este efecto, en consecuencia, refuerza la caída en la oferta interna de dólares que

previamente se tenía vía el canal comercial, si se reducían exportaciones. Con ello, se tendrían presiones depreciatorias agregadas sobre la moneda nacional, el sol peruano.

Adicional a lo anterior, la imposición de aranceles producto de una guerra comercial suponen presiones inflacionarias para la economía estadounidense. Con ello, se tiende a esperar que la FED suba o, como mínimo, mantenga su decisión de tasas de interés. Con expectativas de mayores tasas de interés futuras de la FED, el retorno de activos seguros como el del tesoro americano se incrementa, pues este retorno depende positivamente de esta tasa. En suma, este efecto de tasas de interés extranjeras se suma a los incentivos de los agentes económicos para sacar capitales de economías pequeñas y abiertas como la peruana hacia economías avanzadas como la estadounidense (Figura 11).

Figura 11. Descripción del canal financiero.



Elaboración Propia

Sin embargo, En la actualidad, los movimientos en los mercados financieros han sido muy variables, dependiendo de los anuncios de incremento de aranceles, las postergaciones en su implementación y los nuevos acuerdos firmados. Por otro lado, otros anuncios como la intención de despedir al Jefe de la Fed, o la aprobación del Presupuesto en EE. UU. con niveles de déficit mayores, y por consiguiente, afecta la confianza de los inversionistas y se observa mayor desconfianza por los bonos del tesoro, una depreciación del dólar americano y una Fed no dispuesta a cambiar la tasa de interés por las presiones inflacionarias internas. Esto favorece el precio de activos refugio como el oro, que es una exportación minera impactada por la informalidad e ilegalidad.

Si algo afecta la política comercial basada en NEOs de EE. UU. es el riesgo de IED en países socios, por ejemplo las amenazas por inversión china en países como el Perú, por ejemplo el caso de la inversión en el Puerto de Chancay, o cualquier otra iniciativa que implique salto arancelario, por ejemplo, la negociación reciente de EE. UU. con Vietnam en el que duplica sus aranceles de 20% a 40% si estos productos son solo ensamblaje de bienes foráneos o tienen contenido local mínimo.

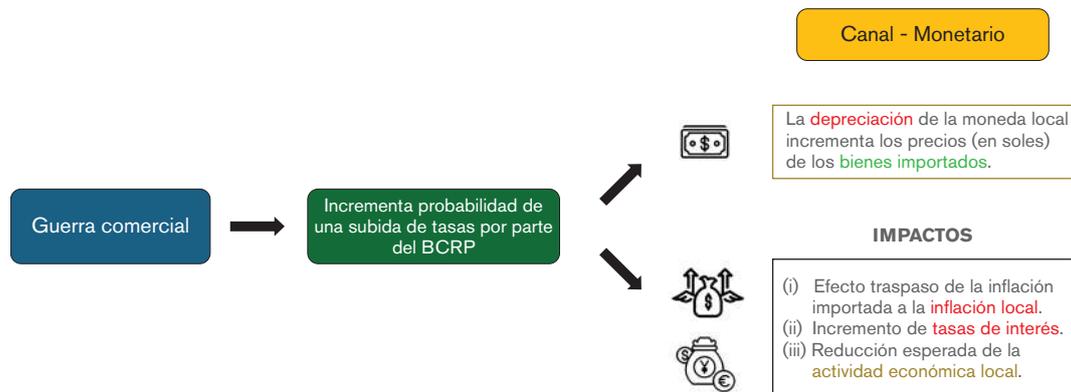
3.3 El canal monetario:

El canal monetario se articula directamente con el canal financiero. El canal monetario describe la respuesta de la política monetaria frente a las presiones inflacionarias generadas por una guerra comercial. En particular, las tensiones comerciales internacionales pueden desencadenar salidas de capitales desde economías emergentes como la peruana hacia mercados considerados más seguros. Esta fuga de capitales ejerce presión hacia la depreciación de la moneda local, lo que a su vez encarece las importaciones y genera presiones inflacionarias internas. Frente a este escenario, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) puede verse forzado a elevar su tasa de interés de referencia con el objetivo de contener dichas presiones inflacionarias.

Esta reacción es especialmente relevante en economías pequeñas y abiertas como la peruana, donde una parte significativa del consumo interno depende de productos importados. En este contexto, el traspaso del tipo de cambio a la inflación —conocido como *Exchange rate pass-through*— es considerable (Miller, 2003). Por lo tanto, la depreciación de la moneda local, inducida por la salida de capitales, representa una fuente importante de inflación importada. Esto obliga a la autoridad monetaria a actuar, ya sea manteniendo o elevando la tasa de referencia para anclar las expectativas de inflación al rango meta.

El impacto de este canal sobre la actividad económica es directo. El alza de tasas de interés de referencia encarece el crédito y desincentiva el consumo y la inversión. En consecuencia, se produce una desaceleración de la actividad económica como resultado del canal monetario. En este sentido, la guerra comercial impacta negativamente sobre el dinamismo de la economía peruana, deteriorando las perspectivas de crecimiento en el corto y mediano plazo (Figura 12).

Figura 12. Descripción del canal monetario.



Elaboración Propia

Sin embargo, como se observó en el canal financiero, esto no está sucediendo, no hay tal salida de capitales, se han alcanzado récords históricos de Reservas Internacionales Netas y se ha apreciado el sol frente al dólar en los últimos meses, en parte por la alta incertidumbre generada por la política económica de EE. UU.

3.4 El canal del financiamiento externo:

Finalmente, el canal del financiamiento externo cobra especial relevancia en el caso de economías pequeñas y abiertas como la peruana, dado que su capacidad de sostener el crecimiento económico en el mediano y largo plazo depende en buena medida del acceso fluido y a bajo costo a los mercados internacionales de capital. Una guerra comercial, sin embargo, puede deteriorar ese acceso. En particular, las presiones inflacionarias generadas por las tensiones comerciales globales tienden a inducir un endurecimiento de la política monetaria en economías avanzadas —como Estados Unidos—, lo que eleva las tasas de interés internacionales y encarece el financiamiento externo. Este encarecimiento, sumado a una mayor aversión al riesgo global, restringe la disponibilidad de crédito para países emergentes y limita sus posibilidades de inversión y crecimiento en el mediano plazo.

Debido a este canal, una economía pequeña y abierta como la peruana vería deterioradas sus perspectivas de crecimiento económico en el mediano y largo plazo ante una guerra comercial (Figura 13). Aunque en el caso peruano, su nivel de endeudamiento externo es bajo, alrededor del 33% del PBI, la preocupación viene más por la reciente flexibilización de la política fiscal peruana, que por los impactos externos.

Figura 13. Descripción del canal de financiamiento externo.



Elaboración Propia

4. A manera de resumen

- El Perú es una economía pequeña y abierta, que logró insertarse al concierto global inicialmente a través de una apertura unilateral y posteriormente con la negociación de tratados comerciales. Esta apertura ha contribuido en el logro de un crecimiento económico significativo, logrando diversificar mercados de exportación, abaratar costos de importación y atraer inversión directa extranjera.
- El libre comercio ha promovido la especialización en la exportación de productos en los que el Perú es más eficiente, lo que ha llevado a un aumento en la productividad y el bienestar económico. Aunque las exportaciones tradicionales como la minería siguen siendo predominantes, las exportaciones no tradicionales, especialmente las agroexportaciones han crecido significativamente.
- La reciente tendencia hacia el proteccionismo a nivel global, especialmente por parte de grandes potencias como EE. UU. han generado incertidumbre y tensiones comerciales que afectan economías pequeñas y abiertas como la peruana.
- Las políticas comerciales actuales están siendo utilizadas para perseguir objetivos no económicos, como la seguridad nacional, la resiliencia de las cadenas de suministro y la sostenibilidad ambiental. Éstas están generando tensiones comerciales e incertidumbre global, reconfigurando las cadenas de suministro y empujando nuevas barreras comerciales, lo que podría afectar la demanda de productos peruanos. La mejor respuesta debe ser evitar cualquier intento de revancha arancelaria y cualquier práctica proteccionista, pues su impacto sería negativo solo para Perú y sus cadenas internas de valor.
- **Comerciendo con amigos:** En tiempos de incertidumbre el comercio entre pares de países amigos se refuerza, debido a la confianza entre estos países. Perú, siendo fiel a sus compromisos tanto a nivel multilateral como por los acuerdos comerciales ya implementados, puede asegurar esa confianza y con ello el comercio con sus socios. La buena práctica de neutralidad en su política exterior debe ser privilegiada, así como las reglas constitucionales de no discriminación y trato nacional a los inversionistas de cualquier nacionalidad, asegura esa neutralidad. El Perú debe mantenerse firme en la apertura comercial y el respeto de las reglas multilaterales del comercio, siendo activo como socio de los grupos que proponen posiciones intermedias en la OMC, consolidando el sistema multilateral de reglas comerciales a largo plazo.
- Esto se refuerza con la continuación de las negociaciones de acuerdo bilaterales y plurilaterales con más socios comerciales, logrando ampliar mercados para las exportaciones peruanas, así como la gama de proveedores de bienes y servicios que Perú requiere para su crecimiento.
- La desestabilización del sistema de comercio puede traer problemas a economías pequeñas y abiertas como la peruana a través de varios canales, como el comercial, financiero, monetario/cambiario y de financiamiento externo. Sin embargo, Por el momento se observa que las buenas políticas macroeconómicas, monetaria y fiscal, la apertura comercial y de movimiento de capitales de corto y de largo plazo, permiten al Perú ajustarse con mayor facilidad y evitar daños al crecimiento económico. Sobre todo cuando algunos sectores pueden verse afectados por las distorsiones arancelarias y otros por el contrario beneficiados, bajo el supuesto que Perú quedaría en el rango de aranceles del 10% aplicado por EE. UU y no regresáramos al 0% alcanzado por el TLC con EE. UU. luego de 16 años de su puesta en vigencia.

5. Recomendaciones:

Pensando en políticas públicas que nos permitan atenuar la crisis de la globalización y el impacto de las guerras comerciales, ordenamos nuestras propuestas en cinco ejes temáticos: Primero la estabilidad macro y la confianza, porque sin estos dos valores no hay espacio para políticas sectoriales, ni atracción de inversión. En segundo lugar, competitividad sistémica, porque da las bases para que todos los sectores puedan competir en el mercado global. Luego, preparar una estrategia comercial y defensa ante shocks, porque es el escudo y la brújula de la política comercial en un contexto global volátil. Esto debe estar seguido un desarrollo sectorial con sofisticación, permite pasar del “qué exportamos hoy” al “qué queremos exportar mañana”, generando complejidad económica y, finalmente, pero central para tener éxito y no quedarnos en planes dispersos, desarrollar un sólida gobernanza y pacto nacional.

A. **Estabilidad macroeconómica y confianza de inversionistas**

- Mantener la política monetaria y cambiaria del BCR y la disciplina fiscal para sostener el grado de inversión.
- Reafirmar la solidez de entidades autónomas (BCR, SBS, SMV) y asegurar un sistema de pensiones seguro para canalizar ahorro interno hacia la inversión.
- Promover un mercado financiero y de capitales más profundo, aprovechando la integración bursátil con Santiago y Bogotá.

B. **Competitividad sistémica y reducción de costos de transacción**

- Fortalecer mercados de factores (trabajo, capital, tecnología) con reformas en educación, salud y seguridad social.
- Impulsar infraestructura logística (carreteras, ferrocarriles, conectividad digital) para reducir costos de transporte y comercio.

- Aprovechar el Hub portuario Callao–Chancay como palanca, pero evitando exoneraciones tributarias indiscriminadas; orientar hacia mayor complejidad productiva.

C. Estrategia comercial y de defensa ante shocks externos

- Continuar la diversificación de mercados a través de negociaciones de acuerdo bilaterales y plurilaterales con más socios comerciales, ampliando la gama de proveedores globales también.
- Prepararse ante eventuales aranceles (ej. EE. UU.) con medidas de acompañamiento público para sectores afectados, evitando que el costo recaiga solo en el productor.
- Fortalecer las capacidades de defensa comercial del Indecopi, con rigor técnico y sin presiones proteccionistas.
- Usar el PENX y los PERX (2026–2036) como hoja de ruta para diversificación exportadora, priorizando asignación de recursos nacionales y regionales.

D. Desarrollo sectorial con visión de largo plazo

- **Minería:** aprovechar el cobre como motor estratégico, no solo en extracción sino en procesamiento, manufacturas y economía circular. Promover mayor sofisticación tecnológica y atraer inversión asiática.
- **Pesca:** seguir liderando en foros multilaterales, pero proteger los intereses nacionales en acuerdos sobre biodiversidad y OROP.
- **Agroexportación:** consolidar un modelo probado de competitividad y externalidades positivas.
- **Nuevas industrias:** evaluar políticas industriales focalizadas y no generalizadas, aprendiendo de experiencias exitosas y evitando “picking winners” fallidos.

E. Gobernanza y pacto público-privado

- Lograr un compromiso de Estado (Ejecutivo, Legislativo y sector privado) en torno a una agenda nacional de desarrollo exportador.
- Repetir el modelo de consenso alcanzado en la negociación del TLC con EE. UU., que articuló reformas profundas con respaldo transversal.
- Fomentar equipos públicos preparados y liderazgos con visión de desarrollo nacional.

6. Referencias.

- Abusada-Salah, R., Illescas, J., & Taboada, S. (2001). *Integrando el Perú al mundo*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP).
- Ahir, H., Bloom, N., & Furceri, D. (2018). *The World Uncertainty Index: Measuring uncertainty across countries* (NBER Working Paper No. w29763). National Bureau of Economic Research.
- Bailey, M. A., Strezhnev, A., & Voeten, E. (2017). *Estimating dynamic state preferences from United Nations voting data*. *Journal of Conflict Resolution*, 61(2), 430–456. <https://doi.org/10.1177/0022002715595700>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). *Recuadro 1. En Reporte de Inflación – Septiembre 2018*. Banco Central de Reserva del Perú.
- Evenett, S., Jakubik, A., Martín, F., & Ruta, M. (2024). *The return of industrial policy in data* (IMF Working Paper No. 2024/001). (“The Return of Industrial Policy in Data - EconPapers”) International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9798400260964.001>
- Gopinath, G. (2019, October 15). *The world economy: Synchronized slowdown, precarious outlook*. IMF Blog. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2019/10/15/the-world-economy-synchronized-slowdown-precarious-outlook>
- Hoekman, B., Mavroidis, P., & Nelson, D. (2023). *Non-economic objectives, globalisation and multilateral trade cooperation*. CEPR Press. <https://cepr.org/publications/books-and-reports/non-economic-objectives-globalisation-and-multilateral-trade>
- Jakubik, A., & Ruta, M. (2023). *Trading with friends in uncertain times* (IMF Working Paper No. 2023/124). International Monetary Fund.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía internacional: Teoría y política* (9ª ed.). Pearson Education.
- Miller, S. (2003). *El pass-through del tipo de cambio a precios en el Perú: 1995–2002*. *Revista Estudios Económicos*, 10, 133–177. Banco Central de Reserva del Perú. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/10/Estudios-Economicos-10-5.pdf>
- OECD. (2021). *Export restrictions in raw materials trade: Trends, drivers and impact* (OECD Trade Policy Papers, No. 247).
- U.S. Congress. (2022). *CHIPS and Science Act of 2022*, Pub. L. No. 117-167, 136 Stat. 1366. <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/4346>
- U.S. Congress. (2022). *Inflation Reduction Act of 2022*, Pub. L. No. 117-169, 136 Stat. 1818. <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376>
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Industry and Security. (2019). *Statistical analysis of U.S. trade with China*. <https://www.bis.doc.gov/index.php/country-papers/2575-2019-statistical-analysis-of-u-s-trade-with-china/file>