

Consecuencias de la Pandemia de COVID-19 en el Comercio Internacional. Los Retos del Perú y su Política Exterior

Roberto Javier Rodríguez Salinas

Alumno del Máster en Relaciones Internacionales y Migraciones de la Universidad de Cádiz, España. Bachiller por la Facultad de Artes Contemporáneas de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Se graduó de dicha institución con los premios al Primer Puesto de la universidad y a la Excelencia Académica. Se especializa en temas de diplomacia económica, derecho internacional público y democracia en Europa occidental.

Resumen

Uno de los sectores más afectados por la pandemia de COVID-19 ha sido el comercio internacional de bienes, debido a la interrupción de la producción y el transporte en los principales mercados mundiales. En el presente artículo se describe el panorama actual del comercio internacional a nivel global, en América Latina y en el Perú. Seguidamente, se identifican los posibles escenarios para el sector tras la pandemia y se analizan las vulnerabilidades y deficiencias del Perú ante estos escenarios. Finalmente, se proponen lineamientos generales para la participación de la política exterior en la reactivación económica y comercial.

Palabras clave: comercio internacional; cadena de suministro; exportaciones; relocalización; política exterior; diplomacia económica.

Abstract

One of the most affected sectors during the COVID-19 pandemic has been the international trade in goods, due to the halt of production and transport at the main world markets. This article describes the current state of international trade at a global level, in Latin America, as well as in Peru. Thereafter, it identifies possible scenarios in trade following the pandemic, along with the flaws Peru will need to face. Finally, general recommendations for the participation of Peruvian foreign policy in the economic and commercial reactivation are proposed.

Key Words: international trade; supply chain; exports; reshoring; foreign policy; economic diplomacy.

1. Introducción

La pandemia originada por el brote del virus del COVID-19 ha tenido severos efectos globales a nivel político, social, económico, sanitario y comercial durante el 2020. Desde fines de enero, mes en el que la Organización Mundial de la Salud (OMS) establece las primeras acciones para identificar y contener las primeras infecciones del nuevo virus, se observa una paralización parcial de la mayoría de las actividades económicas en todo el mundo.

En esa línea, uno de los sectores más afectados es el comercio internacional, el cual arrastra deficiencias y cifras negativas desde antes de la pandemia. Aún siguen latentes las confrontaciones entre Estados Unidos y China en medio de la llamada guerra comercial, la aplicación indiscriminada de los aranceles y el proteccionismo comercial, así como la caída de precios de las materias primas y el petróleo. Si a esta situación se suman las inmovilizaciones sociales o cuarentenas decretadas en gran parte de los países, especialmente, en aquellos territorios clave para la producción de bienes y la cadena de suministros, se obtiene un escenario que dificulta notablemente el intercambio comercial. Asimismo, la necesidad de abastecimiento de medicinas, material médico y equipos de protección se presenta como un agravante en un contexto en el que la demanda es más grande que la oferta.

Por ende, la interrupción del comercio afecta profundamente el crecimiento económico en un sistema internacional globalizado e interdependiente, especialmente en aquellos países que dependen en

gran medida del comercio para el financiamiento de los proyectos públicos y sociales que tanto urgen en esta coyuntura. En ese sentido, América Latina y el Perú, a pesar de los esfuerzos de décadas por impulsar el comercio intrarregional y proyectarse hacia el resto del mundo mediante tratados y acuerdos comerciales, han sido particularmente afectados debido al alto grado de dependencia con respecto a economías como China y Estados Unidos, además de la poca diversificación productiva y una infraestructura deficiente.

El presente trabajo tiene como objetivo describir el panorama del comercio internacional en el contexto del COVID-19. Para fines de la investigación, se tomará en cuenta solo el comercio de bienes, pues, a diferencia del sector servicios, involucra medios físicos de transporte y almacenamiento. Asimismo, otro objetivo es identificar las vulnerabilidades del Perú y los retos que debe plantearse la política exterior peruana para reactivar el comercio y afianzar la imagen del país ante los futuros desafíos de la nueva normalidad.

2. Panorama del Comercio Internacional Durante la Pandemia de COVID-19

2.1. A Nivel Global

Con el fin de contener la transmisión del coronavirus, ya sea transfronteriza o comunitaria, la mayoría de los gobiernos alrededor del mundo implementaron medidas que restringen el libre tránsito, las actividades laborales y comerciales, y en general, toda actividad que implique un alto riesgo de contagio. Estas medidas implican el cierre temporal o definitivo de fábricas, la cancelación de compras y transacciones pactadas, así como la paralización parcial del transporte marítimo y aéreo de mercancías y pasajeros. Era de esperarse que tal situación condujera a un preocupante descenso del comercio internacional. El segundo trimestre del 2020 reporta una caída en el comercio de mercancías de 18.5% con respecto al mismo período del año anterior, mientras otros estimados elevan la cifra a 20% y hasta 32% para todo el año (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas [DAES], 2020). En esa línea, estas estimaciones son acordes al crecimiento negativo del PBI mundial proyectado en -4.4% para este año.

Llama la atención la proyección para las economías más importantes del mundo, en las cuales se avizora una contracción significativa para Estados Unidos (-4,3) y la zona del euro (-8.3), pero no para China, la única entre las economías avanzadas y de mercados emergentes que tendría un ligero crecimiento de 1.9% (FMI, 2020). La situación favorable para el país asiático en medio de una crisis económica tan aguda responde a causas simples. En primer lugar, al ser el primer país que enfrentó la crisis sanitaria, también fue el primero en reabrir sus fronteras y reactivar su economía a inicios de marzo, mientras que el resto del mundo apenas empezaba a reconocer la gravedad de la epidemia y trataba de implementar planes de respuesta contra reloj. Segundo, a medida que la OMS y las autoridades nacionales de salud instaban a la población a trabajar remotamente y utilizar equipos de protección, la demanda de mascarillas, material médico y artículos electrónicos y de oficina creció dramáticamente. En consecuencia, China, como primer país manufacturero y exportador, vio la oportunidad de suplir la demanda que otros mercados no podían satisfacer (Bradsher, 2020).

La dinámica comercial pujante se evidencia, por ejemplo, en la actividad carguera marítima, que mostró una caída de 8% a mayo del 2020 con respecto al año anterior, un resultado menos severo que durante la crisis financiera del 2008. No obstante, el sector portuario, aéreo y las cadenas de suministro globales encontraron serias dificultades para continuar operando al inicio la pandemia. Esto se debe principalmente a la falta de personal, proveedores y equipos de protección, y los problemas de liquidez de las empresas de transporte. Además, durante las primeras semanas de cuarentena generalizada, un gran número de contenedores se quedaron estancados en puertos chinos, lo cual ocasionó una escasez de estos. Todos estos factores condujeron al incremento de hasta dos dígitos de las tarifas de transporte aéreo y marítimo, especialmente de aquellas que cubren rutas fundamentales para el comercio entre Asia, Europa y Estados Unidos (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2020).

Asimismo, una propuesta que se ha mencionado a menudo durante la crisis es la relocalización de las cadenas de producción o reshoring. Debido a que miles de compañías, especialmente norteamericanas, dependen fuertemente de los componentes y la mano de obra chinos, estas compañías actualmente evalúan reubicar sus procesos de producción en sus países de origen u otros cercanos. En teoría, el

reshoring ayudaría a disminuir el riesgo de paralización productiva ante futuros eventos similares a la pandemia, además de simplificar la cadena de distribución y acortar distancias. No obstante, este proceso implicaría un costo de mano de obra significativamente más alto.

2.2. En América Latina y el Caribe

Es importante observar las cifras del comercio en América Latina, a fin de tener una referencia más cercana y realista del sector en el contexto actual. En abril del 2020, la región registró un descenso de aproximadamente 20% en las exportaciones de bienes, y de casi 30% en las importaciones (DAES, 2020). Pese a la variación negativa, el desempeño latinoamericano está por encima de otras regiones, especialmente en el sector exportador. Además, las cifras obtenidas en la región son notoriamente heterogéneas, pues dependen de la zona comercial y/o geográfica y de las especializaciones productivas. Por un lado, los países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se especializan en la exportación de soja y carne vacuna a China, productos de gran demanda que lograron amortiguar el descenso de las exportaciones en el grupo (-11.7%). Por otro lado, los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) registraron como grupo la mayor caída de las exportaciones en la región (-23%), debido a su fuerte dependencia de los productos mineros y energéticos (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020). En el caso de Perú, el cobre representa el 30.4% de las exportaciones totales (Gestión, 2019). Dada la naturaleza de la crisis sanitaria y el reajuste en la demanda de ciertos bienes, es evidente que aquellas economías con una mayor diversificación productiva se verán más favorecidos durante la crisis que aquellos dedicados principalmente a un sector como la minería y los hidrocarburos.

2.3. En el Perú

Del mismo modo, el análisis individual de las cifras de comercio internacional del Perú permitirá obtener un panorama más completo de la participación del país en el mercado global. Entre enero y agosto del 2020, las exportaciones tradicionales peruanas registraron una caída de 25.7%, mientras que las no tradicionales descendieron en 17% (El Comercio, 2020). En esa línea, los envíos más afectados fueron los de cobre (-64%), petróleo y gas natural (-64%) y textiles (-27%). Por el contrario, existen productos no tradicionales que registraron valores sorprendentemente positivos como la palta (40%), los arándanos

(43%) y productos pesqueros para consumo humano directo (7%). Asimismo, el conjunto de envíos tradicionales entre enero y agosto constituye un importante valor total de US\$ 7,333 millones. Se observa que, a pesar de la caída general de las exportaciones, especialmente en el sector minero, Perú se mantiene como uno de los principales proveedores regionales de productos agrícolas para importantes mercados internacionales como Estados Unidos, China, Europa y países vecinos como Chile, Colombia y Ecuador. Del mismo modo, las importaciones se ven afectadas por la contracción de los precios y la demanda interna, por lo que se espera que la balanza comercial para este año ascienda a US\$ 5,540 millones, una caída de 21.3% con respecto al 2019 (Sociedad de Comercio Exterior del Perú [COMEXPERÚ], 2020).

Dado que solo las exportaciones de bienes y servicios representan alrededor del 23.9% del producto bruto interno (PBI) de Perú, una caída tan pronunciada como la del 2020 afectaría fuertemente la economía nacional con cifras no vistas desde hace casi 30 años. En esa línea, el Marco Macroeconómico Multianual 2021-2024 proyecta una contracción del PBI de 12% en el 2020, debido al pobre desempeño económico del primer semestre; no obstante, se espera que el segundo semestre la economía muestre un crecimiento acelerado que culminaría en cifras positivas para el 2021 (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2020).

3. Perspectivas del Comercio Internacional Post-COVID

3.1. Perspectiva Global

Las expectativas respecto a la recuperación de la economía disminuyen producto de la incertidumbre alrededor de la fecha de distribución de las vacunas contra el COVID-19, además de la eventual llegada de una segunda ola de contagios en un gran número de países. En consecuencia, las tendencias del comercio internacional que antes de la pandemia empezaban a perfilarse se acelerarán.

En primer lugar, debido a los problemas sanitarios, de seguridad y logísticos vistos durante el 2020, es altamente probable que el mundo se incline hacia una economía y un comercio más regional y menos interdependiente (CEPAL, 2020). No obstante, argumentando la

defensa de los intereses nacionales, los gobiernos y el sector privado pueden optar por medidas arriesgadas e incluso contraproducentes en el largo plazo. Una de ellas es el mencionado *reshoring*, el cual se perfila como una de las principales tendencias en los próximos años. En esa línea, un estudio del Bank of America (2020) reveló que las compañías que conjuntamente constituyen el 80% de 12 industrias globales¹ ya habían empezado a relocalizar sus centros de producción y cadenas de suministro.

Pese a la lógica simple detrás del *reshoring*, es importante reconocer que este no solo consiste en reemplazar mano de obra extranjera por local, sino que la nueva fuerza laboral debe adaptarse a la automatización y la robotización de la producción. En ese sentido, si bien los puestos de trabajo vuelven al país de origen de la compañía, la mano de obra debe contar con una preparación y entrenamiento más avanzado, lo cual se traduce en costos mayores de capacitación y remuneración, y en períodos de prueba y adaptación largos.

En segundo lugar, la crisis actual conduciría a una mayor división entre los grandes bloques económicos, en desmedro de las instituciones internacionales y el multilateralismo. Se afirma que el sistema internacional de comercio ha sufrido un deterioro notable en los últimos años, debido principalmente a la implementación unilateral de aranceles y las medidas proteccionistas entre las principales economías. A esto se suman los intentos por desacreditar el papel de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como el organismo regulador del comercio internacional. Esto se evidencia, por ejemplo, en la insistencia de la administración Trump por bloquear la designación de nuevos miembros del Tribunal de Apelaciones, el cual es un elemento fundamental del sistema de solución de diferencias de la OMC.² Por estas razones, es de suma importancia que las economías entablen nuevamente rondas de diálogo con el fin de adaptar las reglas del comercio a la nueva realidad, teniendo como último fin asegurar la continuidad del comercio y las cadenas de suministro en condiciones sanitarias óptimas. En esa línea, dicho diálogo debe darse en el marco de los organismos constituidos para dicho fin, es decir, la OMC.

3.2. Vulnerabilidades y Perspectivas en el Perú

La crisis sanitaria y económica mundial encuentra al Perú en una etapa de crecimiento económico retraído (2.2% en el 2019), y en el

plano político, en un período electoral acompañado de inestabilidad causada por las pugnas entre los poderes ejecutivo y legislativo y los escándalos de corrupción. De esta manera, los esfuerzos por corregir las serias deficiencias de infraestructura y servicios públicos no han sido suficientes. En ese sentido, el país presenta subsanar estas vulnerabilidades para repotenciar el comercio con otros mercados internacionales.

Primero, se habla de la alta dependencia de la minería metálica para mantener una balanza comercial positiva, puesto que el sector representa el 60% de las exportaciones totales. En los últimos cinco años se evidenció el riesgo de depender de este sector con la caída de los precios de los *commodities*, propiciado por el crecimiento ralentizado de China³ y la guerra comercial de este país con Estados Unidos. La pandemia reveló que el Perú, debido a su privilegiada geografía y sus recursos agrícolas, debe impulsar una mayor diversificación productiva y exportadora. En esa línea, el Grupo Banco Mundial (2019) estima un aporte de la agricultura 11.3% al PBI; no obstante, el gasto público para dicho sector se ha mantenido por debajo de 1% del producto interno en los últimos diez años. Por ello, se identifican diversas vulnerabilidades como la baja innovación y escasez de tecnología en los procesos agrícolas, la falta de conectividad y acceso al mercado para los agricultores, además de la falta de asesoría e investigación por parte del sector público. Una eventual mejora e inversión en estos puntos conducirá al aumento de la productividad en la agricultura y a la mejora de condiciones e ingresos para las familias agricultoras peruanas. En ese sentido, la agricultura está estrechamente relacionada con la reducción de la pobreza.

Segundo, existe una gran brecha de infraestructura de transporte, servicios públicos y comunicaciones. El Perú radica en el puesto 88 de Infraestructura en el Reporte de Competitividad Global 2019 del Foro Económico Mundial, la posición más baja entre los países de la Alianza del Pacífico (Schwab, 2019). Además de la infraestructura educativa, de agua y electricidad, la más concerniente al comercio internacional es la infraestructura de transporte marítimo, aéreo y vial. Por ello, es importante que, de acuerdo con el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad, se ejecuten proyectos como el Terminal Portuario Multipropósito de Salaverry (La Libertad), el cual facilitará la exportación de productos agrícolas de la costa norte, sierra y selva, aliviando la carga del puerto del Callao. De igual manera, la ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez

es de suma importancia, ya que dicho terminal maneja el 93% de la carga y el 64% del tráfico de pasajeros a nivel nacional (MEF, 2019). Entonces, estos proyectos le permitirán al Perú posicionarse como un *hub* logístico y comercial a nivel regional, permitiendo cumplir el objetivo de ser el principal nexo entre América Latina y la región Asia-Pacífico.

Por último, es necesario contar con procedimientos y trámites modernos, adaptados a esta nueva realidad. Las medidas sanitarias actuales obligan al aparato público y privado a migrar a sistemas digitales, lo cual exige un soporte tecnológico avanzado y confiable. De esta manera, el control aduanero, portuario y sanitario de los bienes entrantes y salientes se podrá realizar minimizando el riesgo de contagio y disminuyendo costos y tiempo.

4. Implicancias y Retos para la Política Exterior del Perú

La promoción de oportunidades de comercio, inversión y turismo son parte de las funciones de la política exterior peruana, pues se incluye como parte de los Objetivos Estratégicos Institucionales del Ministerio de Relaciones Exteriores. Por esta razón, la reactivación económica mediante la recuperación del comercio exterior debe configurarse como una prioridad para la Cancillería peruana en los siguientes meses. Dicha tarea es factible gracias a la adopción de la diplomacia económica en la última década como un instrumento permanente para establecer y profundizar relaciones diplomáticas y económicas con otros estados. En esa línea, la diplomacia económica se define como el uso de las relaciones entre gobiernos y la influencia estatal para hacer posible el comercio internacional y la inversión (Moons & Bergeijk, 2017). Este instrumento es de suma relevancia en el contexto político y económico actual, puesto que permite al país proveer de información transparente, privilegiada e imparcial a los principales socios comerciales, y a aquellos interesados en establecer un vínculo comercial directo.

Como se evidencia en los últimos dos años, el clima de inestabilidad política e institucional afectan la predictibilidad y seguridad jurídica para las inversiones y el comercio. En ese sentido, es responsabilidad de la política exterior y sus órganos trabajar por afianzar la imagen del Perú como un país seguro, estratégico y moderno para el intercambio

comercial, más allá del contenido ideológico de cada gobierno o las propuestas de cada legislación. Asimismo, la crisis sanitaria obligará a los mercados a adoptar condiciones no negociables para el comercio de bienes y servicios. Estas condiciones involucran la implementación de controles sanitarios estrictos, la simplificación y virtualización de trámites, y un intercambio fluido de información entre estados. En vista de ello, los gabinetes binacionales, considerados como mecanismos básicos de diálogo bilateral, son la plataforma ideal para reforzar los vínculos comerciales con los países vecinos y coordinar la implementación de estas nuevas condiciones. Además, la necesidad de continuar con el diálogo bilateral se fundamenta en el pobre desempeño del comercio intrarregional en América Latina (40% del total de exportaciones), comparado con otras regiones como la Unión Europea (75%) y Asia Este y el Pacífico (80%). Estas cifras resultan contradictorias si se tiene en cuenta que un gran porcentaje de los acuerdos comerciales en la región se da entre sus propios miembros (Banco Mundial, 2019). Debido a las proyecciones sobre un comercio post-COVID más regionalizado, resulta evidente que una mayor integración regional, partiendo de un diálogo binacional fluido, es necesaria para la recuperación del comercio en el Perú.

Del mismo modo, la Alianza del Pacífico y la CAN se mantienen como los espacios de cooperación e intercambio comercial regional por excelencia. Respecto al primero, este ha demostrado con éxito moderado ser un espacio de integración profunda entre países exportadores con una ubicación estratégica y una cartera de productos y servicios variada. El Perú puede aprovechar más la cooperación técnica, la movilidad de profesionales y el intercambio de experiencias que le permitan nivelar su nivel productivo e industrial con respecto a los otros países del grupo.

La CAN, pese a ser objeto de críticas durante los últimos años, presenta oportunidades y retos para el comercio y desarrollo andinos. Como se observó, los países de la comunidad dependen en gran medida de las exportaciones mineras y de hidrocarburos, a pesar de contar con una riqueza biológica inmensa y productos con alto valor agregado. Mediante la identificación y producción de productos agropecuarios, pesqueros y manufacturas de alto valor, la CAN puede tener un mayor poder de negociación ante mercados internacionales. Para ello, debe ser una prioridad de la política exterior, y de los representantes peruanos en las instituciones andinas, concretar los proyectos de cooperación técnica-científica, de interconexión

vial y telecomunicaciones. En esa línea, el intercambio y desarrollo fronterizo también traen consigo riesgos que deben ser mitigados como el crimen transnacional organizado, el contrabando y, en adelante, la propagación de enfermedades como el coronavirus.

Por último, no menos importante para la política exterior es la búsqueda de mercados potenciales para las exportaciones peruanas. Debido a la cancelación de eventos masivos y ferias comerciales por el coronavirus, las estrategias de promoción comercial deben adaptarse al nuevo contexto. En esta situación, cobran mayor importancia las redes profesionales que supervisa cada representación diplomática y consular. Por ello, el seguimiento y planificación de actividades estratégicas, así como la participación en futuros eventos internacionales deben incluirse en un plan de acción exterior actualizado.

5. Conclusiones

En primer lugar, se evidencia que el comercio internacional ha sido severamente afectado debido a las restricciones sanitarias que derivaron en una paralización productiva y logística. Se afirma que el comercio global sufrió una caída de casi 20%, con bajas en casi todos los mercados. América Latina se suma a los resultados negativos, no obstante, con resultados mixtos según la zona y mercado intrarregional. Los países de MERCOSUR especializados en productos agrícolas muestran condiciones más favorables que los países andinos mineros. Asimismo, Perú cerraría el año con una balanza comercial apenas positiva, debido a la caída en las exportaciones de cobre e hidrocarburos.

En segundo lugar, se proyectan dos posibles escenarios para la economía y el comercio post-COVID. El primero hace referencia a un intercambio más regional, menos abierto e interdependiente. El segundo escenario continúa la línea de la crisis del multilateralismo y la adopción de medidas proteccionistas. Por ello, se afirma que el diálogo multilateral dentro de las organizaciones internacionales y foros designados es la mejor opción ante la gravedad de la crisis sanitaria. Respecto a las vulnerabilidades del Perú frente a la pandemia, se concluye que la dependencia de las exportaciones mineras presenta un riesgo moderado ante externalidades de fuerza mayor. Por ello, se sugiere promover una mayor diversificación productiva y

exportadora, priorizando el sector no tradicional agrícola y pesquero. De igual manera, la brecha de infraestructura, transporte y servicios representa un problema a resolver para mejorar el posicionamiento comercial y el desarrollo en el país.

Finalmente, se afirma que la política exterior participa directamente en las relaciones comerciales internacionales a través de la diplomacia económica. En esa línea, se sugiere que los órganos de acción exterior del Perú formulen estrategias adaptadas a la nueva normalidad, con el fin de afianzar la imagen del país como un hub regional comercial y logístico, gracias a su salida al Pacífico y su producción de alto valor agregado.

Pese al contexto actual que obliga a los gobiernos a defender los intereses nacionales, el intercambio comercial no debe quedar relegado. Como se evidenció este año, el intercambio de información en tiempo real y los envíos de equipos médicos y alimentos pueden salvar vidas. En consecuencia, en pos de la salud y el bienestar general, no hay ninguna frontera ni puerto que deba permanecer cerrado por más tiempo.

Notas

1. Una industria global es aquella que tiene presencia en todos o casi todos los mercados del mundo. Por ejemplo, la industria de automóviles, la industria de seguros, entre otras.
2. Administraciones anteriores en Estados Unidos también bloquearon la designación de miembros del tribunal. El gobierno de Obama lo hizo en el 2011 y el 2016, alegando que la OMC había fallado en proteger los intereses americanos.
3. La tasa de crecimiento económico del Perú es más elástica al crecimiento de China que al de los países del G7. Eso quiere decir que Perú es más susceptible ante una variación porcentual de un punto en China.

Referencias

- Banco Mundial (2019). *Semiannual Report of the Latin American and Caribbean Region. Trade Integration as a Pathway to Development?* Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32518/9781464815164.pdf>
- Bank of America (2020). *Global Equity Strategy. Tectonic shifts in global supply chains*. Recuperado de: https://www.bofaml.com/content/dam/boamlimages/documents/articles/ID20_0147/Tectonic_Shifts_in_Global_Supply_Chains.pdf

Consecuencias de la Pandemia de COVID-19 en el Comercio Internacional

- Bradsher, K. (2020). Trumps Tariffs? Coronavirus? China's Exports Are Surging Away. *New York Times*. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2020/08/31/business/trumps-tariffs-coronavirus-china-exports.html>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020). Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística (6). Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (2020). *World Economic Situation and Prospects: September 2020* (141). Recuperado de: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-september-2020-briefing-no-141/>
- El Comercio (2020). Exportaciones profundizan su mal momento y cierran agosto con caída de 18,1%. *Diario El Comercio*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/exportaciones-profundizan-su-mal-momento-y-cierran-agosto-con-caida-de-181-segun-adex-nndc-noticia/?ref=ecr>
- Fondo Monetario Internacional (2020). *Perspectivas de la Economía Mundial, octubre de 2020*. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020/>
- Gestión (2019). Exportaciones de cobre del Perú representan el 51.8% de envíos mineros entre enero y noviembre. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/exportaciones-cobre-peru-representan-51-8-envios-mineros-enero-noviembre-255770-noticia/?ref=gesr>
- Grupo Banco Mundial (2019). *Tomando impulso en la agricultura peruana*. Recuperado de: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/781561519138355286/pdf/Gaining-momentum-in-Peruvian-agriculture-opportunities-to-increase-productivity-and-enhance-competitiveness.pdf>
- Moons, S. & Bergeijk, P. (2017). Does Economic Diplomacy Work? A Meta-analysis of Its Impact on Trade and Investment. *World Economy*, 40(2), 336-368. doi: 10.1111/twec.12392
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2020). *COVID-19 and International Trade: Issues and Actions*.
- Schwab, K. (Ed.). (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. *World Economic Forum*. Recuperado de: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2020). *Proyecciones Actualizadas: Recuperación Condicionada* (1032). Recuperado de: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/proyecciones-actualizadas-recuperacion-condicionada>

Normas y Documentos Legales

- Ministerio de Economía y Finanzas (2019). Decreto Supremo N° 238-2019-EF. *Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad*. Diario Oficial El Peruano, 28 de julio.
- Ministerio de Economía y Finanzas (2020). *Marco Macroeconómico Multianual 2021-2024*. Diario Oficial El Peruano, 28 de agosto.