

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AREQUIPA 2007-2014.**

Tesis presentada por el Bachiller:

ARTURO HUMBERTO DÁVALOS CHÁVEZ

Para optar el título profesional de: INGENIERO COMERCIAL

Especialidad: ECONOMÍA

Asesor: Mg. Alexander Grgicevic Zea

AREQUIPA – PERU

2017

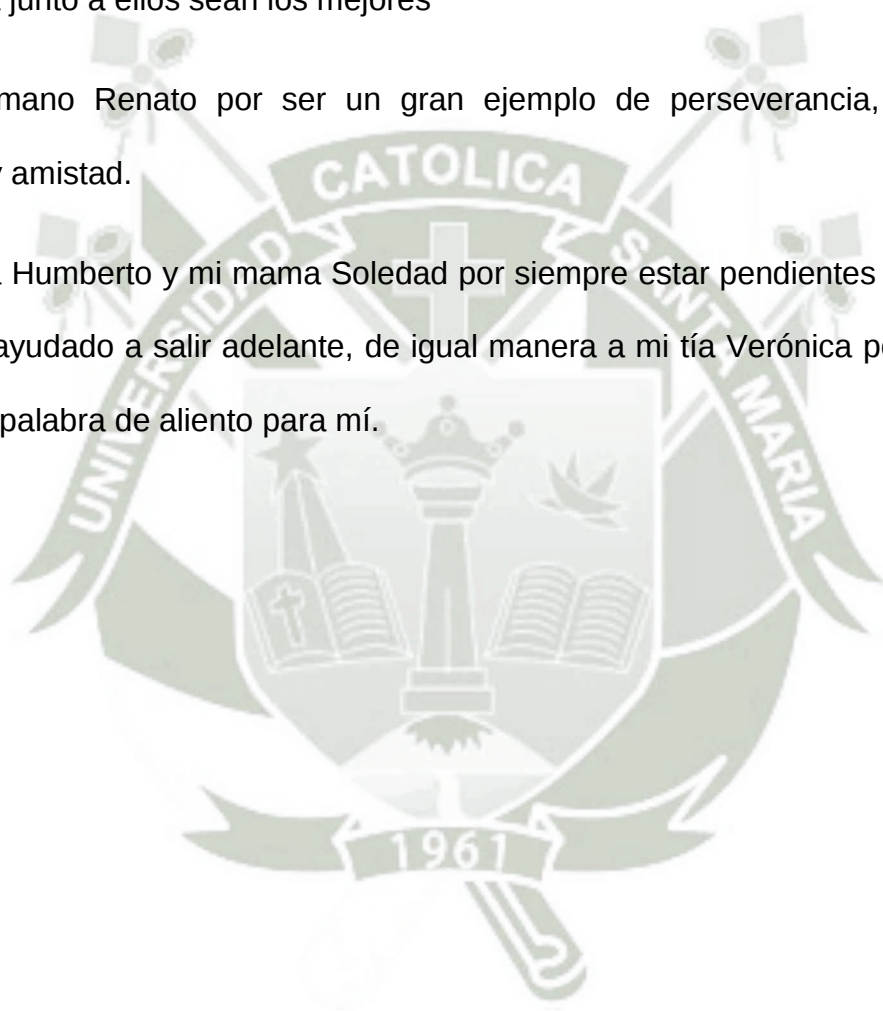
DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a todas y cada una de las personas que hasta el día de hoy han sido parte de mi vida.

Especialmente a mis padres Arturo y Nidya ya que gracias a su apoyo, a su paciencia y a ese amor tan grande que me tienen han hecho posible que cada día de mi vida junto a ellos sean los mejores

A mi hermano Renato por ser un gran ejemplo de perseverancia, madurez, fortaleza y amistad.

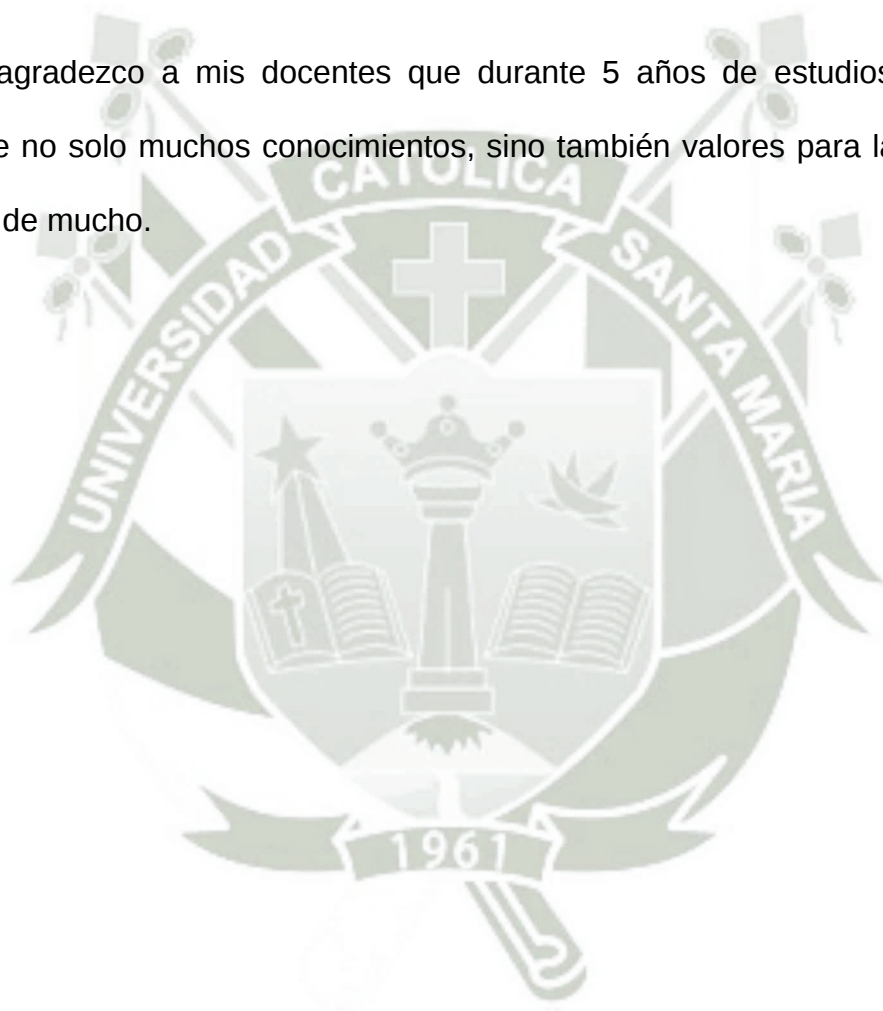
A mi papa Humberto y mi mama Soledad por siempre estar pendientes de mí, por haberme ayudado a salir adelante, de igual manera a mi tía Verónica por siempre tener una palabra de aliento para mí.



AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios en primer lugar por haberme permitido llegar a culminar este trabajo de investigación, por estar conmigo en todo momento; en los buenos por permitirme disfrutar y llenarme de alegría, pero sobre todo en los malos porque ahí es donde mas se aprende; y a su vez me dio la fortaleza para sobreponerme a la adversidad y continuar creciendo.

También agradezco a mis docentes que durante 5 años de estudios supieron inculcarme no solo muchos conocimientos, sino también valores para la vida que me sirven de mucho.



RESUMEN

El presente trabajo de investigación permite conocer la realidad de las exportaciones durante los años 2007-2014 de la región Arequipa y su relación con el crecimiento económico de la región.

Así mismo podremos encontrar el real significado de la palabra “Crecimiento Económico” siendo esta un indicador de producción mas no de bienestar social, también apreciaremos como se han venido desarrollando los dos sectores que conforman las exportaciones de Arequipa: el Sector Tradicional y el sector no tradicional a su vez veremos los diversos sectores que conforman cada uno de estos dos grandes grupos, por ejemplo en el caso de las exportaciones Tradicionales tenemos los siguientes sectores: Minería, Pesca Tradicional y Agricultura Tradicional; mientras que en el sector no tradicional tenemos los siguientes: Agropecuario, Textil, Pesquero, Mineral no Metálico, Siderúrgico, Metal Mecánico, Químico, Maderas y papel y Diversos.

Observaremos el desenvolvimiento de los dos indicadores por excelencia del Crecimiento Económico que son: el Producto bruto interno de la región Arequipa y también del PBI per cápita ambos durante nuestro periodo de estudio 2007-2014.

Finalmente comprobaremos mediante métodos estadísticos y con la ayuda del Microsoft Excel que efectivamente las exportaciones tienen una influencia significativa sobre el crecimiento económico de la región Arequipa durante los años 2007-2014.

Palabras Clave: Arequipa, Crecimiento Económico, Exportaciones.

ABSTRACT

The present research allows to know the reality of the exports during the years 2007-2014 of Arequipa and its relation with the economic growth of the region.

We will also be able to find the real meaning of the word "Economic Growth", which is an indicator of production but not of social terms. We will also appreciate how the two sectors that make up Arequipa's exports have been developing: the Traditional Sector and the non- Traditional in turn we will see the different sectors that make up each one of these two great groups, for example in the case of Traditional exports we have the following sectors: Mining, Traditional Fishing and Traditional Agriculture; While in the non-traditional sector we have the following: Agricultural, Textile, Fishing, Non-Metallic Mineral, Steel, Mechanical Metal, Chemical, Wood and Paper and Miscellaneous.

We will observe the development of the two indicators of economic growth par excellence: the gross domestic product of the Arequipa region and also per capita GDP both during our 2007-2014 study period; The component that contributes most to the GDP is the consumption of exports, thus confirming its importance.

Finally we will verify through statistical methods and with the help of Microsoft Excel that indeed exports have a positive influence on the economic growth of Arequipa region during the years 2007-2014.

Keywords: Arequipa, Economic Growth, Exports.

INTRODUCCION

Capítulo I: En el primer capítulo vemos todo lo concerniente al marco teórico relacionado al tema de investigación observaremos entre otras cosas la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional, además de las ventajas que tiene uno o varios países respecto a los demás(Ventaja comparativa y ventaja absoluta).

Capitulo II: En este capítulo se toca el tema de las exportaciones en si su definición, los tipos de exportaciones que hay en el Perú y los dos grandes grupos que rigen nuestras exportaciones: Tradicionales y no Tradicionales a su vez podremos observar los diversos documentos exigidos para poder realizar una exportación, también veremos como se han ido desenvolviendo durante el periodo de estudio los sub-sectores que componen a las exportaciones tradicionales y no tradicionales y finalmente observaremos como se han desenvuelto durante los años 2007-2014 las empresas de la región más representativas en temas de exportación.

Capitulo II: En este capítulo final observaremos todo lo relacionado con Crecimiento económico, como ha sido la variación de los dos indicadores por excelencia del crecimiento económicos: Producto Bruto Interno y Producto bruto interno per cápita; y finalmente mediante el análisis de nuestras variables dependiente e independiente llegaremos a la conclusión de que las exportaciones influyen directamente al crecimiento económico de Arequipa durante los años 2007-2014.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
INTRODUCCION.....	vi
CAPITULO I MARCO TEÓRICO.....	1
1.1.- INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL	1
1.1.1.- Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional.....	1
1.2.- MUNDIALIZACIÓN GLOBALIZACION E INTERNACIONALIZACIÓN.....	2
1.2.1.- Mundializacion	2
1.2.2.- Globalizacion	2
1.2.3.- Internacionalizacion	3
1.3.- COMERCIO INTERNACIONAL O EXTERIOR EN EL PERÚ	3
1.3.1.- Objetivos de la política comercial peruana	3
1.4.- MERCANTILISMO	5
1.5.- ADAM SMITH	7
1.6.- VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA.....	8
1.6.1.- Ventaja absoluta.....	8
1.6.1.2.- Ejemplo de ventaja absoluta.....	9
1.6.2.- Ventaja comparativa	9
1.6.2.1.- Ejemplo de ventaja comparativa	11
1.6.3.- Resolviendo el dilema de Adan Smith a través de la ventaja comparativa.	12
1.7.- PRODUCTO BRUTO INTERNO	13
1.7.1.- Método de la producción.....	14
1.7.2.- Método del gasto.....	14
1.7.3.- Método del ingreso	15
CAPITULO II EXPORTACIONES	15
2.1.- DEFINICION DE LAS EXPORTACIONES	15
2.2.- COMO FUNCIONAN LAS EXPORTACIONES.....	15

2.3.- EXPORTACIONES TRADICIONALES	16
2.3.1.- Producto tradicional	17
2.4.- EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	17
2.4.1.- Producto no tradicional	17
2.5.- OTROS TIPOS DE EXPORTACION SEGÚN SU VALOR COMERCIAL.	18
2.5.1.- Exportaciones sin valor comercial o muestras	18
2.5.2.- Exportaciones temporales	18
2.5.3.- Exportaciones definitivas	19
2.6.- BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LAS EXPORTACIONES	19
2.6.1.- Drawback.....	19
2.6.1.1.- Como solicitar el drawback	21
2.6.2.- Saldo a favor del exportador	21
2.7.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	22
2.7.1.- ¿Que es un Tratado de Libre Comercio?.....	22
2.7.2.- ¿Porque es importante firmar tratados de libre comercio?	22
2.7.3.- ¿Qué ventajas y desventajas tienen los tratados de libre comercio?.....	23
2.8.- CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL.....	23
2.8.1.- Fases del contrato de compra venta internacional.	24
2.8.1.1.- Iniciación	24
2.8.1.2.- Negociación	25
2.8.1.3.- Perfeccionamiento	25
2.8.1.4.- Implementación.....	25
2.9.- INCOTERMS	25
2.10.- PLAN ESTRATEGICO NACIONAL EXPORTADOR 2025	27
2.10.1.- Visión del PENX 2025	27
2.10.2.- Misión del PENX 2025	27
2.10.3.- Objetivos del PENX 2025	27
2.10.4.- Pilares del PENX 2025.....	28
2.10.4.1.- PILAR 1: Internacionalización de la empresa y diversificación de mercados	28
2.10.4.2.- PILAR 2: Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible	28

2.10.4.3.- PILAR 3: Facilitación del comercio exterior y eficiencia de la cadena logística internacional.	29
2.10.4.4.- PILAR 4: Generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora.....	29
2.11.- PLAN ESTRATEGICO REGIONAL EXPORTADOR DE AREQUIPA	29
2.11.1.- Objetivos del PERX Arequipa	29
2.11.1.1.- OBJETIVO 1: Fomentar y promover la oferta exportable de bienes y servicios de la región	29
2.11.1.2.- OBJETIVO 2: Consolidar y diversificar los productos regionales en los mercados de destino adecuadamente priorizados	30
2.11.1.3.- OBJETIVO 3: Desarrollar una adecuada infraestructura física y brindar servicios que faciliten el comercio exterior a los agentes economicos.....	30
2.11.1.4.- OBJETIVO 4: Desarrollar una cultura exportadora competitiva.....	30
2.11.1.5.- OBJETIVO 5: Diseñar e instalar los mecanismos institucionales adecuados para ejecutar sostenidamente la estrategia exportadora	30
2.12.- AREQUIPA UNA CIUDAD ATRACTIVA PARA LOS NEGOCIOS	31
2.12.1.- Competitividad	31
2.13.- INDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL (INCORE).	32
2.13.1.- Pilares del índice de competitividad regional	32
2.13.1.1.- PILAR 1: Entorno económico	32
2.13.1.2.- PILAR 2: Laboral	33
2.13.1.3.- PILAR 3: Educación	33
2.13.1.4.- PILAR 4: Salud	34
2.13.1.5.- PILAR 5: Infraestructura	34
2.13.1.6.- PILAR 6: Instituciones	34
2.14.- DOCUMENTOS PARA EXPORTACION	35
2.14.1.-DAM - Declaracion aduanera de mercancía.....	35
2.14.2.- Documento de transporte	35
2.14.3.- Factura comercial	35
2.14.4.- Packing list.....	35
2.14.5.- Certificado de origen	36
2.14.6.- Certificado fitosanitario.....	36
2.15.- EXPORTACIONES TRADICIONALES	36

2.15.1.- Sector agropecuario	36
2.15.2.- Sector pesquero	39
2.15.3.- Sector minero	42
2.16.- EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	53
2.16.1.- Sector agropecuario tradicional	53
2.16.2.- Sector pesquero no tradicional	56
2.16.3.- Sector textil	59
2.16.4.- Sector mineral no metálico	62
2.16.5.- Sector siderúrgico	65
2.16.6.- Sector metal - mecánico	68
2.16.7.- Sector químico	71
2.16.8.- Sector maderas y papel	73
2.16.9.- Sector diversos	76
2.17.- PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA REGION AREQUIPA.	87
2.17.1.- Agrícola Pampa Baja	87
2.17.2.- Tecnología de Alimentos S.A.	89
2.17.3.- Centro Mar S.A.	90
2.17.4.- Sociedad Minera Cerro Verde	92
2.17.5.- Michell & Cia.	94
2.17.6.- Incalpaca S.A.	95
2.17.7.- Yura S.A.	96
2.17.8.- Aceros Arequipa S.A.	97
2.17.9.- Moly Cop S.A.	98
2.17.10.- Inkafert S.A.	99
2.17.11.- Inkabor S.A.	100
2.17.12.- Activ International S.A.C.	101
2.17.13.- CIDASA S.A.	102
2.17.14.- Art Atlas S.A.	103
2.17.15.- Papelera Panamericana del Sur	104
CAPITULO III: CRECIMIENTO ECONOMICO	105
3.1.- Producto Bruto Interno Arequipa 2007-2014	107
3.2.- Producto Bruto Interno Per Cápita Arequipa 2007-2014	108

3.3.- Comprobación de la Hipótesis.	110
3.4.- Resultados de la regresion	111
3.5.- Coeficiente de Correlación.....	112
3.6.- Coeficiente de Determinación:	112
3.7.- T de Student	113
3.8.- F de Fischer	114
CONCLUSIONES.	117
RECOMENDACIONES	119
BIBLIOGRAFIA	120
ANEXOS	123



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ventaja absoluta de dos países.	9
Tabla 2: Ventaja absoluta-saturación del comercio.	9
Tabla 3: Ventaja comparativa de dos países.	11
Tabla 4: Costo relativo de dos países.	11
Tabla 6: Exportaciones Agropecuarias Tradicionales 2007-2014 región Arequipa en miles de dólares US \$.	37
Tabla 7: Variación Porcentual de las Exportaciones Agropecuarias Tradicionales 2007-2014 en %.	38
Tabla 8: Exportaciones Pesqueras tradicionales región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	39
Tabla 9: Variación Porcentual de las Exportaciones Pesqueras Tradicionales 2007-2014 en %.	41
Tabla 10: Exportaciones Mineras 2007-2014 región Arequipa en miles de dólares US \$.	42
Tabla 11: Variación Porcentual de las Exportaciones Mineras 2007-2014 en %.	43
Tabla 12: Exportaciones Agropecuarias no Tradicionales 2007-2014 región Arequipa en miles de dólares US \$.	53
Tabla 13: Variación Porcentual de las Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales 2007-2014 en %.	54
Tabla 14: Exportaciones Pesqueras no tradicionales región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	56
Tabla 15: Variación Porcentual de las Exportaciones Pesqueras No Tradicionales 2007-2014 en %.	57
Tabla 16: Exportaciones Textiles región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	59
Tabla 17: Variación Porcentual de las Exportaciones Textiles 2007-2014 en %.	60
Tabla 18: Exportaciones Mineral no metálico región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	62
Tabla 19: Variación Porcentual de las Exportaciones Mineral no Metálico 2007-2014 en %.	63
Tabla 20: Exportaciones Siderúrgicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	65
Tabla 21: Variación Porcentual de las Exportaciones Siderúrgicas 2007-2014 en %.	66
Tabla 22: Exportaciones metal mecánicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	68
Tabla 23: Variación Porcentual de las Exportaciones Metal mecánico 2007-2014 en %.	70
Tabla 24: Exportaciones Químicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	71
Tabla 25: Variación Porcentual de las Exportaciones Químicas 2007-2014 en %.	72
Tabla 26: Exportaciones Madera y papel región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	73
Tabla 27: Variación Porcentual de las Exportaciones Madera y papel 2007-2014 en %.	75
Tabla 28: Exportaciones Diversas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.	76

Tabla 29: Variación Porcentual de las Exportaciones Diversos 2007-2014 en %.	77
Tabla 30: Exportaciones Agrícola Pampa Baja 2007-2014	87
Tabla 31: Exportaciones TASA 2007-2014	89
Tabla 32: Exportaciones Centro Mar S.A.	90
Tabla 33: Exportaciones Sociedad Minera Cerro Verde S.A.	92
Tabla 34: Exportaciones Michell & Cia 2007-2014	94
Tabla 35: Exportaciones Incalpaca S.A.	95
Tabla 36: Exportaciones Yura S.A.	96
Tabla 37: Exportaciones Aceros Arequipa S.A. 2007-2014.	97
Tabla 38: Exportaciones Moly Cop S.A. 2007-2014.	98
Tabla 39: Exportaciones Inkafert S.A. 2007-2014.	99
Tabla 40: Exportaciones Inkabor S.A. 2007-2014.	100
Tabla 41: Exportaciones Activ International SAC 2007-2014	101
Tabla 42: Exportaciones Cidasa S.A. 2007-2014.	102
Tabla 43: Exportaciones Art Atlas S.A. 2007-2014.	103
Tabla 44: Exportaciones Papelera Panamericana del Sur 2007-2014	104
Tabla 45: Producto Bruto Interno Arequipa 2007-2014 en miles de soles.	107
Tabla 46: Producto Bruto Interno Per cápita 2007-2014 en soles.	108
Tabla 47: Contribución del PBI de Arequipa en el PBI Nacional 2007-2014	109
Tabla 48: Variables para Análisis de regresión: Exportaciones (T y NT) y PBI de AREQUIPA 2007-2014.	111
Tabla 49: Estadísticas de la regresión	111
Tabla 50: Tabla de T de Student.	113
Tabla 51: Tabla de F de Fischer	114

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones Agropecuarias tradicionales 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	38
Gráfico 2: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Agropecuarias Tradicionales 2007-2014.....	39
Gráfico 3: Evolución de las exportaciones pesqueras tradicionales 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	40
Gráfico 4: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Pesqueras Tradicionales 2007-2014 en %.....	41
Gráfico 5: Evolución de las exportaciones mineras 2007-2014 en miles de dólares US \$.43	
Gráfico 6: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Mineras 2007-2014.....	44
Gráfico 7: Comportamiento de las exportaciones tradicionales 2007-2014 en miles de dólares.....	45
Gráfico 8: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2007.	45
Gráfico 9: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2008.	46
Gráfico 10: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2009.	47
Gráfico 11: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2010.	48
Gráfico 12: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2011.	49
Gráfico 13: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2012.	50
Gráfico 14: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2013.	51
Gráfico 15: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2014.	52
Gráfico 16: Evolución de las exportaciones Agropecuarias no tradicionales 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	54
Gráfico 17: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales 2007-2014 en %.	55
Gráfico 18: Evolución de las exportaciones Pesqueras no tradicionales 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	57
Gráfico 19: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Pesqueras No Tradicionales 2007-2014.....	58
Gráfico 20: Evolución de las exportaciones Textiles 2007-2014 en miles de dólares US \$.	60
Gráfico 21: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Textiles 2007-2014.....	61
Gráfico 22: Evolución de las exportaciones Minerales no metálicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	63
Gráfico 23: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Mineral no Metálico 2007-2014.....	64
Gráfico 24: Evolución de las exportaciones Siderúrgicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	66
Gráfico 25: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Siderúrgicas 2007-2014.....	67

Gráfico 26: Evolución de las exportaciones Metal mecánicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	69
Gráfico 27: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Metal mecánico 2007-2014.....	70
Gráfico 28: Evolución de las exportaciones Químicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	72
Gráfico 29: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Químicas 2007-2014.....	73
Gráfico 30: Evolución de las exportaciones Madera y papel 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	74
Gráfico 31: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Madera y papel 2007-2014.....	75
Gráfico 32: Evolución de las exportaciones Diversas 2007-2014 en miles de dólares US \$.....	77
Gráfico 33: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones Diversos 2007-2014.....	78
Gráfico 34: Comportamiento de las Exportaciones No Tradicionales 2007-2014	79
Gráfico 35: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales 2007.	80
Gráfico 36: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2008.....	80
Gráfico 37: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2009.....	81
Gráfico 38: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2010.....	82
Gráfico 39: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2011.....	83
Gráfico 40: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2012.....	84
Gráfico 41: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2013.....	85
Gráfico 42: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales año 2014.....	86
Gráfico 43: Evolución de las exportaciones de Agrícola Pampa Baja 2007-2014.....	88
Gráfico 44: Evolución de las exportaciones de Tecnología de Alimentos S.A. 2007-2014	89
Gráfico 45: Evolución de las Exportaciones de Centro Mar S.A.	91
Gráfico 46: Evolución de las exportaciones de Sociedad Minera Cerro Verde S.A. 2007-2014.....	93
Gráfico 47: Evolución de las exportaciones de Michell 2007-2014.....	94
Gráfico 48: Evolución de las exportaciones de Incalpaca S.A. 2007-2014.....	95
Gráfico 49: Evolución de las exportaciones de Yura S.A. 2007-2014	96
Gráfico 50: Evolución de las exportaciones de Aceros Arequipa 2007-2014.....	97
Gráfico 51: Evolución de las exportaciones de Moly Cop 2007-2014.	98
Gráfico 52: Evolución de las exportaciones de Inkafert 2007-2014.....	99
Gráfico 53: Evolución de las exportaciones de Inkabor 2007-2014.....	100
Gráfico 54: Evolución de las Exportaciones de Activ International SAC 2007-2014.....	101
Gráfico 55: Evolución de las exportaciones de Cidasa S.A. 2007-2014.	103
Gráfico 56: Evolución de las exportaciones de Art Atlas 2007-2014	104
Gráfico 57: Evolución de las exportaciones de Papelera Panamericana del Sur 2007-2014.....	105

Gráfico 58: Evolución del Producto Bruto Interno de Arequipa 2007-2014	107
Gráfico 59: Evolución del PBI per Cápita de Arequipa 2007-2014.....	108
Gráfico 60: Contribución del PBI de Arequipa en el PBI nacional 2007-2014 en %.	109
Gráfico 61: T calculada vs T de tablas – Exportaciones Tradicionales	115
Gráfico 62: T calculada vs T tablas – Exportaciones no Tradicionales.	116



CAPITULO I MARCO TEÓRICO

1.1.- INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1.1.- Diferencia entre comercio exterior y comercio internacional.

Muy a menudo estos términos son confundidos y a la su vez son usados como sinónimos pero existe una diferencia entre ellos.

Primero explicaremos el termino COMERCIO EXTERIOR; el termino comercio exterior se refiere al intercambio comercial de un país con relación a los demás, por ejemplo si tomamos como referencia Perú diremos que el comercio exterior de Perú es aquel que nuestro país realiza con las diferentes naciones. Podemos decir que el comercio exterior es de vital importancia debido a sus funciones como pueden ser: dar salida a la producción que no se puede vender internamente, generar divisas al país, fomentar la generación de empleos, fomentar la inversión, adquirir productos y servicios que no se producen internamente entre otros y sobretodo favorecer y reforzar el desarrollo económico de un Estado.

Se define como aquella parte del sector externo de una economía que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más mercados nacionales y/o países distintos; incluso considera los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios. Se trata de transacciones físicas entre

residentes de dos o más territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.¹

Y cuando nos referimos al término COMERCIO INTERNACIONAL es un concepto más amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Es decir, “es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal En el que participan las diversas comunidades humanas² .

1.2.- MUNDIALIZACIÓN GLOBALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN.

1.2.1.- Mundialización

Es la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus propias leyes económicas, cuyo soporte es la tecnología; teniendo como efecto la destrucción del medio ambiente y el agotamiento de los recursos no renovables. Su agente activo son las empresas multinacionales, caracterizándose la libre movilidad de capital y la fuerza de trabajo.³

1.2.2.- Globalización

La globalización es un proceso que parte a partir del liberalismo económico, la tecnología y la democracia y que estos factores a su vez se combinan al servicio de un mercado que propicia el libre flujo de mercancías, servicios, capitales y

¹ Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM

² Osorio Arcilla Cristóbal, Diccionario de Comercio internacional, México, Grupo Editorial Iberoamerica, 1995, p.48

³ Vidal Villa Jose María, Mundialización, Antraztj, Icaria, 1996, p.83

empresas; una de las principales características de la globalización es la desterritorialización de las empresas y mercados nacionales.

La globalización económica se entiende como un proceso de interconexión entre los diversos mercados de que existen y cuyo objetivo esencial es el de generar y producir ganancias por la venta de productos y/o servicios.

Según Octavio Gianni, la globalización es un fenómeno de homogeneización, en principio económica, que se encamina a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el desarrollo electrónico de las comunicaciones y la información.⁴

1.2.3.- Internacionalización

La internacionalización es la acción y efecto de internacionalizar, que es someter a la autoridad conjunta de varias naciones, o de un organismo que las represente, territorios o asuntos que dependían de la autoridad de un solo Estado.⁵

1.3.- COMERCIO INTERNACIONAL O EXTERIOR EN EL PERÚ

1.3.1.- Objetivos de la política comercial peruana

Las políticas comerciales ayudan a que los bienes y los servicios tengan una mejor circulación, además que ayuda a fomentar la innovación y permite intensificar la competencia.

La política comercial del Perú tiene como objetivo fundamental el aperturar nuevos horizontes de mercado para que de esta manera la competitividad de nuestro país

⁴ Ianni Octavio, Teorías de la Globalización, Mexico, Siglo XXI, 1998.

⁵ Diccionario de Ciencias Sociales. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1975

se vea en aumento, de la misma manera beneficiar en aspectos como la producción de bienes y servicios peruanos, la mejora en las posibilidades de provisión de bienes de capital e insumos para los productores, mejorar la canasta de consumo de bienes y de menores precios para los consumidores y promover las inversiones.

El comercio exterior beneficia a los países de distintas maneras. En primer lugar, existen beneficios derivados de un mejor uso de los recursos, ya que cada país puede especializarse en las mercancías que produce más eficientemente o para las cuales está mejor dotado. El Perú, por su parte, empezó su apertura comercial en los años 90, la cual se ha consolidado como una política de estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país para colocarlos en el extranjero.

Además, los países se benefician del aumento de la competencia, ya que la apertura del comercio reduce la brecha entre el costo de producción de una mercancía y su precio de venta, permitiendo a los consumidores tener acceso a productos de más bajo precio. Los consumidores también se ven beneficiados por la mayor variedad de mercancías y servicios disponibles para ellos mediante la apertura comercial.

Adicionalmente, el comercio incentiva la innovación y transferencia tecnológica, ya que al aumentar el tamaño del mercado aumenta también la competencia extranjera, lo cual lleva a las empresas a invertir en investigación y desarrollo, así como al intercambio de estas innovaciones. Esto beneficia directamente a los

países en desarrollo, ya que facilita el acceso a tecnología producida en el extranjero e incentiva la generación de tecnologías propias en países como el nuestro.⁶

Asimismo, existe un fuerte vínculo entre el comercio y el desarrollo. Sabemos que para cubrir las necesidades básicas y asegurar los derechos de los ciudadanos, las personas necesitan un nivel adecuado de ingresos. La liberalización comercial puede contribuir a esto mediante el mejor uso de los recursos del país, que nos ofrecen la posibilidad de lograr un nivel de ingresos mayor que permita a los ciudadanos cubrir sus necesidades, asegurar sus derechos y por lo tanto incrementar su nivel de desarrollo. Esto se da porque la apertura comercial con inclusión tiene un efecto positivo en el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza. En el Perú, vemos como la apertura comercial está directamente relacionada con el incremento de nuestro nivel de ingresos y con una economía estable en constante crecimiento, lo cual permite seguir mejorando la calidad de vida de todos nuestros ciudadanos.

1.4.- MERCANTILISMO

El mercantilismo no es una escuela de pensamiento económico, más bien es un conjunto de propuestas económicas que se formulan en distintos países y en distintos momentos a lo largo de tres siglos.

La primera corriente nace en Europa en una época de grandes cambios políticos, económicos, sociales y religiosos el renacimiento coloca al hombre en el centro

⁶ MINCETUR. Comercio Exterior, Lima, Perú. Consulta: 1 de Mayo 2016. Disponible en: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=124>

del universo con la reforma protestante se justifica el individualismo y el afán de lucro; el ahorro y la vida austera propician la acumulación de riqueza de esta manera estos cambios poco a poco van desapareciendo el mundo feudal; el mercantilismo como corriente del pensamiento económico rompe con los moldes de la edad media y la economía abandona el ámbito de la moral para situarse en el de la política.

El principal interés de los mercantilistas era como aumentar el poderío y bienestar del reino en ese momento, estos pensadores iban ideando y diseñando una serie de recomendaciones en beneficio del progreso de su reino y consideraban al comercio exterior como la gran fuente de progreso

Los mercantilistas creían que los países deberían tener el saldo positivo ósea que las exportaciones sean mayores que las importaciones, entonces la diferencia que existía se saldaba con movimientos de oro hacia el país superavitario, en otras palabras el país que vendía (exportaba) recibía un pago a cambio y este pago venia respaldado en oro y de esta manera se consideraba que se aumentaba la riqueza del país exportador.

MERCANTILISTAS



Maximizar la diferencia entre exportaciones menos importaciones.



Esta diferencia se saldaba con movimientos de oro hacia el país superavitario.



Incremento de riqueza para el país exportador; pero pérdida para el país
importador.

Sin embargo Adam Smith critica a los mercantilistas diciendo menciona un concepto de riqueza muy distinto, se refiere a que la riqueza esta más bien relacionada con los factores de producción y el consumo.

A diferencia de los mercantilistas que consideraban que los países importadores eran los que perdían, para Adam Smith un país que importa es un país que va a adquirir bienes para satisfacer sus necesidades y entonces va a tener un mayor nivel de bienestar; y un país que exporta y no importa nada es un país que podría dejar muchas necesidades insatisfechas y su nivel de bienestar disminuiría.

1.5.- ADAM SMITH

Critica a los mercantilistas



Cambia el concepto de riqueza introduciendo factores de producción y consumo.



El comercio internacional incrementa el bienestar mundial



Planteo la teoría de la ventaja ABSOLUTA

Para que un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja absoluta en la producción de ese bien, es decir el número de horas hombre empleadas para producir ese bien es más bajo comparado con la de los demás países.

1.6.- VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA.

1.6.1.- Ventaja absoluta

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adan Smith destaca la importancia del libre comercio para que las riquezas de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurra en un costo mayor que comprarlo. De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

La va a tener el país que emplea menos recursos en la producción de un bien, para que un país pueda exportar un bien es necesario que posea ventaja absoluta en la producción de ese bien; es decir el número de horas hombre empleadas para producir un bien es más bajo comparado con las horas hombre para producir el mismo bien pero en otros países.

Para Adan Smith el trabajo era una fuerza homogénea y todos los países tenían la misma dotación de trabajo; es decir pensaba que los trabajadores de los países tenían las mismas capacidades, y las diferencias se daban porque había diferencias tecnológicas que se traducían en diferencias en los costos de producción.

1.6.1.2.- Ejemplo de ventaja absoluta.

Tabla 1: Ventaja absoluta de dos países.

PAÍS	CAÑA	CAFÉ
A	20	40
B	50	24

Fuente: Macroeconomía en la economía global-Felipe Larraín

Elaboración: Propia.

* País A tiene ventaja absoluta en la producción de caña, entonces EXPORTA CAÑA.

* País B tiene ventaja absoluta en la producción de café, entonces EXPORTA CAFÉ.

* Los países se especializan en aquellos bienes en los que tienen ventaja absoluta.

Tabla 2: Ventaja absoluta-saturación del comercio.

PAÍS	CAÑA	CAFÉ
A	20	24
B	50	40

Fuente: Macroeconomía en la economía global-Felipe Larraín

Elaboración: Propia

* Nos encontramos con que el País A tiene ventaja absoluta en la producción de los dos bienes

* No existiría comercio en este caso y esta sería una de las fallas de la teoría de las ventajas absolutas.

1.6.2.- Ventaja comparativa

Originalmente a Adan Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta en la que explica y plantea que una nación exportara un artículo si es el productor de más

bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría hasta llegar a plantear lo que conocemos como teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir, que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

De esta manera los países podrán exportar aquellos bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

La ventaja comparativa es la habilidad que tiene un individuo, compañía o país para producir un bien o un servicio a un costo más bajo que sus competidores.

DAVID RICARDO



Introduce el concepto de ventaja comparativa



No es necesario que un país tenga ventaja absoluta para exportar un bien

Para que un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja comparativa en la producción de ese bien, un país exporta aquel que produce a un costo menor con respecto a los demás países.

1.6.2.1.- Ejemplo de ventaja comparativa

Tabla 3: Ventaja comparativa de dos países.

PAÍS	CAÑA	CAFÉ	COSTO DE OPORTUNIDAD
A	20	40	$20/40 = 0.50$
B	50	24	$50/24 = 2.08$

Fuente: Macroeconomía en la economía global-Felipe Larraín

Elaboración: Propia.

* Para poder determinar la ventaja comparativa necesitamos saber el costo de oportunidad.

* Como el trabajo se puede destinar a la producción de café o caña, entonces cuando producimos caña sacrificamos producir café.

Tabla 4: Costo relativo de dos países.

PAÍS	CAÑA	CAFÉ	COSTO RELATIVO	COSTO RELATIVO
A	20	40	0.50	2.00
B	50	24	2.08	0.48

Fuente: Macroeconomía en la economía global-Felipe Larraín.

Elaboración: Propia.

* Apreciamos que la caña tiene un costo relativo menor en el País A en comparación con el País B, por lo tanto el País A tiene ventaja COMPARATIVA en la producción de caña y finalmente exporta caña.

* Apreciamos que el café tiene un costo relativo menor en el País B en comparación con el País A, por lo tanto el País B tiene ventaja COMPARATIVA en la producción de café y finalmente exporta café.

1.6.3.- Resolviendo el dilema de Adan Smith a través de la ventaja comparativa.

PAÍS	CAÑA	CAFÉ	COSTO RELATIVO	COSTO RELATIVO
A	20	24	0.83	1.20
B	50	40	1.25	0.80

Fuente: Macroeconomía en la economía global-Felipe Larraín.

Elaboración: Propia.

- * En el país A una unidad de caña se puede obtener con 0.83 unidades de café.
- * País A tiene ventaja comparativa en la producción de caña y exporta este bien.
- * En el país B una unidad de café se puede obtener 0.80 unidades de caña
- * País B tiene ventaja comparativa en la producción de café y por lo tanto exporta este bien
- * A pesar de que el país A tenía ventaja ABSOLUTA en la producción de los dos bienes, no tiene ventaja COMPARATIVA en la producción de estos.

El comercio definido por las ventas comparativas nos muestra que el intercambio es beneficioso para ambos países porque nunca va a haber un país que tenga ventaja comparativa en la producción de todos los bienes y va a tener siempre ventaja comparativa en la producción de un bien y no la va a tener en los otros; entonces así se explica como el intercambio comercial es mutuamente beneficioso entre distintos países sean grandes o pequeños, mientras haya diferencia en los costos de producción será provechoso para los países.

1.7.- PRODUCTO BRUTO INTERNO⁷

El Producto Bruto Interno (PBI) es el valor de los bienes y servicios finales producidos durante un periodo de tiempo en un territorio. Solo se refiere a bienes y servicios finales porque sus precios incorporan el valor de los bienes intermedios. Por tanto, incluir los bienes intermedios conllevaría a una doble contabilización. Existen tres métodos para calcular el PBI: método del gasto, el método de la producción y el método del ingreso.

Las dos primeras son las formas más usuales. En el primer método, se contabiliza la compra agregada de los bienes y servicios de la economía, es decir, se suma el gasto de: los consumidores de bienes y servicios locales (consumo privado), el gobierno (consumo e inversión pública), las empresas (inversión privada), los extranjeros que compran nuestros productos (exportaciones) y finalmente se excluye del calculo el gasto en bienes no producidos en el país (importaciones). Por su parte en el método de la producción, se suma el valor de mercado del producto en cada etapa de la producción de cada sector y restándole el valor de los insumos utilizados. Los sectores de producción se clasifican en: manufactura, minería, agricultura, pesca, comercio, etc. Por ultimo el método del ingreso consiste en cuantificar los ingresos recibidos por todos los agentes de la economía en razón de su participación en la producción.

⁷ Instituto Peruano de Economía. Producto Bruto Interno. Consulta:5 de Junio 2016. Disponible en: www.ipe.org.pe/content/producto-bruto-interno

1.7.1.- Método de la producción

Para este método en el cual se intenta medir el PBI intervienen lo que mayormente conocemos como sectores productivos o sectores económicos, en nuestro país contamos con los siguientes sectores económicos: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, Sector Pesquero, Explotación de minas y canteras, Sector Manufacturero, Sector Construcción, Sector Comercio entre otros

Para poder medir se necesita del VAB (Valor Agregado Bruto), para cada sector económico se va a tener un VAB, es decir que también el VAB es conocido como el PBI sectorial para cada sector de la economía, finalmente el VBP (Valor Bruto de Producción) es igual a la suma del VAB (Valor Agregado Bruto) mas el Consumo Intermedio; para efectos del PBI es la suma de todos los Valores Agregados Brutos

1.7.2.- Método del gasto⁸

En este método el Producto bruto interno se mide a partir de las diferentes utilizaciones de la producción en la economía y se le resta el valor de las importaciones de bienes y servicios; para efectos de este método se considera: GCH (Gasto de consumo final de hogares), GCG (Gasto de consumo del gobierno), FBKF (Formación bruta de capital), VE (Variación de existencias), X (Exportaciones) y M (Importaciones)

⁸ INEI. Metodología de cálculo del Producto Bruto Interno Anual. Consulta: 15 de Junio 2016. Disponible en: <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>

1.7.3.- Método del ingreso

Esta forma de medir el PBI hace participe a los agentes económicos y sus ingresos percibidos como parte del proceso de producción de bienes y servicios; para esto se necesita diversos datos como: la remuneración de los asalariados, Consumo de Capital Fijo, Impuesto a la producción e importación y el excedente de explotación.

CAPITULO II EXPORTACIONES

2.1.- DEFINICION DE LAS EXPORTACIONES

En las ciencias económicas la exportación es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro.

Se realiza en condiciones determinadas en donde la complejidad de las distintas legislaciones y las operaciones involucradas pueden ocasionar determinados efectos fiscales. Se trata de una venta que va más allá de las fronteras arancelarias en donde se encuentra instalada la empresa y por tanto las “reglas del juego” pueden cambiar.

2.2.- COMO FUNCIONAN LAS EXPORTACIONES. ⁹

La exportación radica en la división internacional del trabajo. Por otro lado los países no producen todos los bienes que necesitan, por lo cual se ve en la

⁹ Gestion.org. Que es la exportación. Consulta: 10 de mayo 2016. Disponible en:
<http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/5666/que-es-la-exportacion/>

necesidad de fabricar aquellos que cuentan con una ventaja productiva y que les servirá para obtener los productos y servicios que son más difíciles o más costosos de producir.

La empresa exportadora diversifica riesgos, es decir que experimenta las variaciones de las preferencias de los consumidores, como también los productos que lanza la competencia en el mercado objetivo. Por eso la exportación pretende asegurar el crecimiento continuo de la empresa que vende sus productos a terceros países.

Un país puede tener la necesidad de exportar con el objetivo de incrementar el desequilibrio que se produce en la balanza comercial con el exterior para de esa manera obtener ingresos que le permitan financiar el proceso productivo y económico de la nación. A su vez las empresas buscan exportar para obtener beneficios adicionales y tener la posibilidad de ingresar en nuevos mercados ganando con ello una gran ventaja competitiva con respecto a las otras empresas.

2.3.- EXPORTACIONES TRADICIONALES ¹⁰

Productos de exportación que históricamente han constituido la mayor parte del valor de nuestras exportaciones. Generalmente tienen un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales. Están definidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF. Con excepción del gas natural que a pesar de no aparecer en dicha lista, se considera como un producto tradicional.

¹⁰ BCRP. Glosario de Términos Económicos. Consulta 19 de mayo 2016. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>

2.3.1.- Producto tradicional ¹¹

El valor agregado en su proceso de producción es lo suficientemente importante como para transformar su esencia natural. Su concepto está íntimamente ligado al de materia prima o insumo.

Si un agricultor recolecta fresas en su fundo, las limpia, empaca y vende en un mercado local, no hay una transformación importante en el producto desde que es recolectado hasta que se pone a la venta, para producir bienes tradicionales, el fabricante no requiere de mayores insumos ni mano de obra ni invertir significativamente en el proceso productivo.

2.4.- EXPORTACIONES NO TRADICIONALES ¹²

Productos de exportación que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos. Legalmente, son todos los productos no incluidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF.

2.4.1.- Producto no tradicional ¹³

Para producir bienes no tradicionales se requiere de mucho más mano de obra. En el caso de una empresa que fabrique chocolates, el proceso es más amplio y va desde la recolección del cacao hasta la producción de la tableta de chocolate.

¹¹ Blog Perú Negocios. Concepto de producto tradicional y no tradicional. Consulta: 5 de junio 2016. Disponible en: <http://perunegocios.blogspot.es/1404326757/concepto-de-producto-tradicional-y-no-tradicional-en-el-ambito-del-comercio-exterior/>

¹² BCRP. Glosario de Términos Económicos. Consulta 19 de mayo 2016. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>

¹³ Blog Perú Negocios. Concepto de producto tradicional y no tradicional en el ámbito del comercio exterior. Consulta: 5 de Junio 2016. Disponible en: <http://perunegocios.blogspot.es/1404326757/concepto-de-producto-tradicional-y-no-tradicional-en-el-ambito-del-comercio-exterior/>

Hay una inversión mayor y un proceso logístico que involucra mayores recursos económicos.

2.5.- OTROS TIPOS DE EXPORTACION SEGÚN SU VALOR COMERCIAL.

2.5.1.- Exportaciones sin valor comercial o muestras

Una muestra sin valor comercial es aquella que su única finalidad u objetivo es demostrar sus características y que no posee valor comercial por si misma. Para efectos del régimen de exportación se consideran sin valor comercial a aquellas cuyo valor FOB no sobrepase el monto que señale la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Estas muestras no deben rebasar los US \$ 1000.00 dólares en el caso de obsequios, y en el caso de mercancías no deben exceder el valor de US \$ 2000.00; cabe mencionar que la exportación de muestras ya sea que posea o no valor comercial se rige por los procedimientos de Despacho Simplificado de Exportación INTA-PE.02.01 o Exportación Definitiva INTA PG.02.

2.5.2.- Exportaciones temporales

Es uno de los regímenes que permite la salida de mercancías ya sean de carácter nacional o nacionalizadas para que sean exportadas definitivamente o sino reimportarlas luego de haber pasado un proceso de mejora de sus características; el plazo para este tipo de exportaciones es de un año (12 meses) que se cuentan a partir de la fecha del embarque de la mercancía plazo en el cual deberá realizarse la reimportación.

Dentro de este plazo especificado, podrá solicitar una prórroga si es que así lo ve por conveniente la misma que deberá ser autorizada por Aduanas; el beneficiario podrá solicitar la exportación definitiva de la mercancía siempre y cuando no haya excedido el plazo estipulado (12 meses).

2.5.3.- Exportaciones definitivas

Es el régimen aduanero que se aplica a los bienes que vana salir de nuestro territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior; una particularidad de esta modalidad es que cuando el valor FOB de la mercadería supera los US \$ 2000.00 se hace uso de la DUA (Declaración Única de Aduanas) y esta modalidad requiere la intervención de un agente de aduana, que actúa como intermediario del proceso.

2.6.- BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LAS EXPORTACIONES

2.6.1.- Drawback

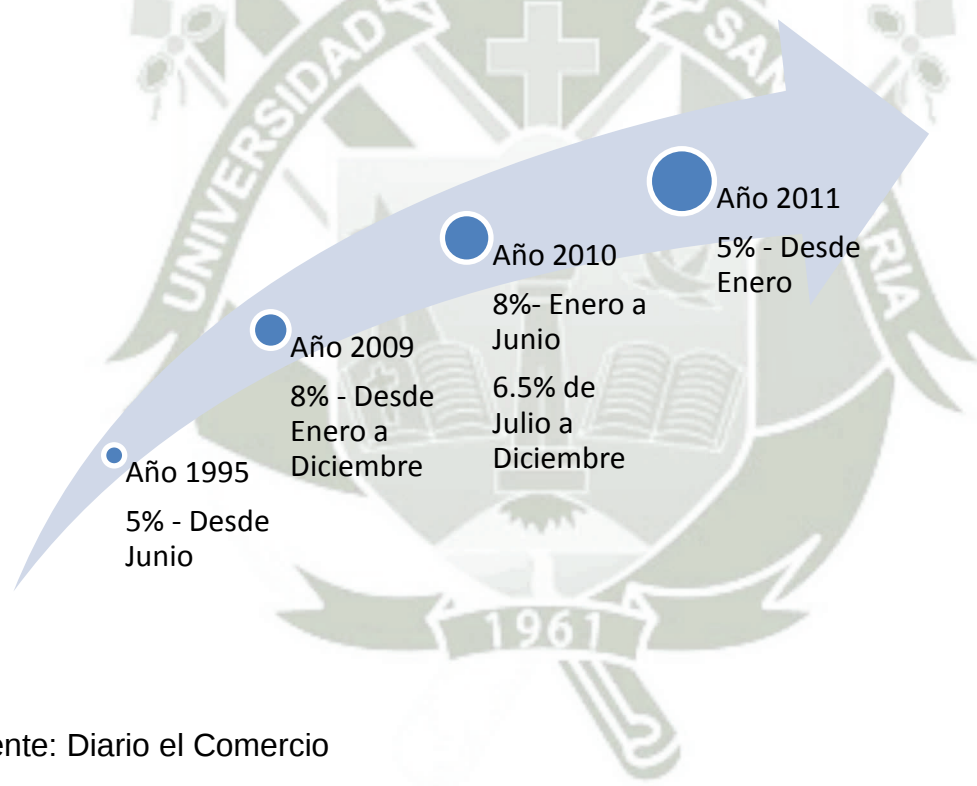
Es el régimen aduanero que permite como consecuencia de la exportación de mercancías obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que hayan sido gravados de la importación de los insumos contenidos de los bienes exportados o consumidos durante su proceso de producción.

Este régimen aduanero esta normado por los artículos 82 y 83 de la Ley General de Aduanas y también por el artículo 104 del reglamento de la Ley General de Aduanas, la finalidad de este régimen es evitar que el pago de los derechos arancelarios de importación de los insumos utilizados en la producción de bienes

nacionales destinados a la exportación incrementen su costo y el precio final del producto y afecten su competitividad.

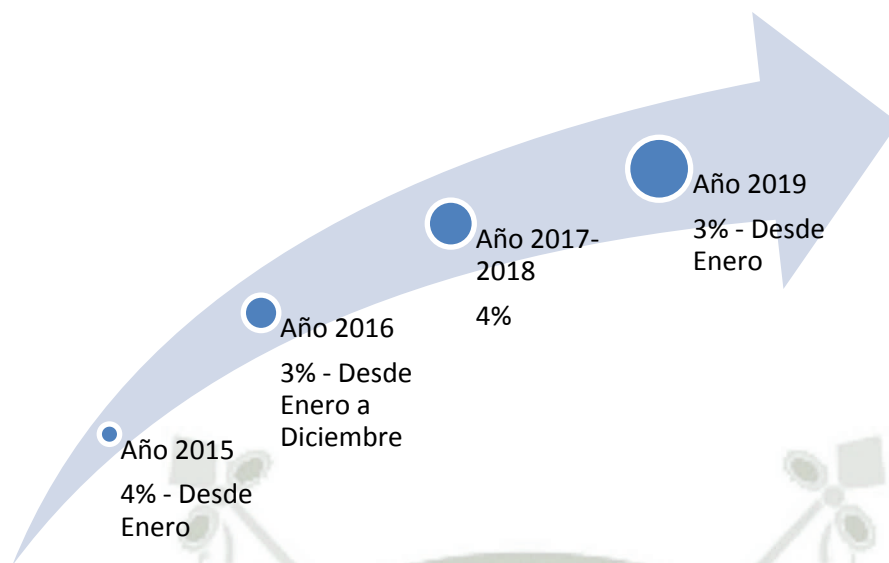
Los requisitos para acogerse al drawback están relacionados con los insumos o la mercadería exportada, se considera insumos a la materia prima, a los productos intermedios y a las piezas o partes que puedan contener. El porcentaje que devuelve la SUNAT es del 5% del valor FOB, y además el valor FOB de exportación tiene que ser como mínimo de 10000 dólares.

EVOLUCION DEL DRAWBACK EN EL PERU



Fuente: Diario el Comercio

Elaboración: Propia.



Fuente: Diario el Comercio.

Elaboración: Propia.

2.6.1.1.- Como solicitar el drawback

Se debe presentar una solicitud ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) ya sea de vía documentaria o vía electrónica en ambos casos se tiene que solicitar en un plazo máximo de 180 días útiles los cuales son computados desde la fecha del embarque.

2.6.2.- Saldo a favor del exportador

Todas las empresas exportadoras al vender sus productos fuera del Perú lo hacen sin El Impuesto General a las Ventas (IGV), sin embargo al hacer las compras dentro del país si lo hacen con IGV pagándolo a sus proveedores, este régimen busca devolver todo el IGV que el exportador tuvo que pagar al producir un producto que exporto.

Para determinar el saldo a favor del exportador, los comprobantes de pago, notas de crédito y débito, las declaraciones de exportación e importación deberán ser registradas en los libros de contabilidad y en los registros de compra ventas. Existen dos límites por cada mes que se solicita la devolución por parte del exportador, la primera es la devolución del 18% en soles de todas las exportaciones embarcadas y la segunda puede ser el 18% en soles de todas las compras realizadas; de ambos montos la SUNAT devolverá el menor.

2.7.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO

2.7.1.- ¿Que es un Tratado de Libre Comercio?

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Un tratado de libre comercio, aparte de la reducción de aranceles para el país importador, beneficia al país exportador con accesos a nuevos mercados de destino, aumento de inversiones por parte de las empresas exportadoras para volverse sostenibles en el largo plazo y con el fin de poder competir con sus productos a nivel internacional. Con respecto a la renovación de estos tratados, los TLC tienen carácter indefinido.

2.7.2.- ¿Porque es importante firmar tratados de libre comercio?

El objetivo de la firma de los tratados de libre comercio, es consolidar mercados de destino existentes o nuevos para que los productos de origen peruano puedan desarrollar una oferta exportable diversificada y competitiva, de esta manera se

reduce el riesgo para las empresas. Según estudios, la mayoría de países que han desarrollado su oferta exportadora y su respectivo comercio exterior son aquellos que han sido suscritos a los acuerdos vinculantes como los TLC, de esta manera aumenta el número de destinos de exportación para los productos peruanos, generando ingresos monetarios para las empresas y de la misma manera consolidar al Perú como país exportador.

2.7.3.- ¿Qué ventajas y desventajas tienen los tratados de libre comercio?

Si consideramos lo beneficios que traen consigo los tratados de libre comercio, podemos considerar no solamente beneficios relacionados al aspecto comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto, por ejemplo: eliminar las barreras (arancelarias y no arancelarias); ayudan a mejorar la competitividad de las empresas (promueven inversiones para que estas puedan ser sostenibles en el largo plazo); diversificación de la cartera exportable(bienes y servicios ofrecidos al exterior); obtener ventajas sobre otros países que no tienen acuerdos vinculantes ya que el importador no paga arancel, aumentando la demanda por nuestros productos; finalmente Perú se vuelve un país más competitivo y por ende Arequipa una región mas dinámica en el sector exportador gracias a la integración del país a la economía mundial, favoreciendo en varios aspectos como reduciendo el riesgo-pais, aumentando la confianza de los inversionistas, etc.

2.8.- CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Antes de exportar cualquier tipo de producto el exportador e importador deben ponerse de acuerdo para determinar quien será el responsable de llevar a cabo

cada una de las etapas de exportación a fin de evitar futuros mal entendidos para esto existe el contrato compra-venta internacional.

Es un acuerdo de voluntades mediante el cual ambas partes (exportador e importador) se ven involucradas de la siguiente manera: el vendedor (exportador) se obliga y se compromete a transferir la propiedad de un bien o servicio y el comprador (importador) se obliga pagar el precio del bien o servicio en dinero, con el propósito de establecer reglas comunes para la compra venta internacional la ONU propuso una reglamentación general y simple a fin de que pueda ser aplicado independientemente de cualquier legislación nacional, esta regla se conoce como la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compra-venta internacional de mercancías y fue adoptada en Viena el 11 de abril de 1980.

En caso de que ocurran eventos fortuitos no considerados en el contrato existen diversas clausulas para resolver los conflictos que se pudiesen generar a lo largo del proceso de exportación.

2.8.1.- Fases del contrato de compra venta internacional.

2.8.1.1.- Iniciación

El importador o su representante solicitan al proveedor hacer de su conocimiento las condiciones comerciales o comúnmente llamado una solicitud de cotización, el exportador expresa una propuesta del bien o servicio ofrecido al comprador.

2.8.1.2.- Negociación

Una vez recibida la cotización el comprador la puede aceptar o puede hacer una propuesta e modificación a la misma esto se conoce como contraoferta, si el vendedor la acepta procede una nueva cotización que reemplaza a la anterior.

2.8.1.3.- Perfeccionamiento

Es la conformidad prestada por el comprador para concluir con la operación comercial, se realiza a a través de una orden de compra

2.8.1.4.- Implementación

Conocida también como ejecución en ella se expide los documentos financieros y comerciales

2.9.- INCOTERMS

INCOTERMS ® 2010 es un estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido y promovido por la comisión de Derecho y Practica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC).

El INCOTERMS ® 2010 más usado en exportaciones en el Perú es el INCOTERMS ® 2010 – FOB.

La ICC (Cámara Internacional de Comercio) desde 1936 ha llevado a cabo 8 revisiones sobre los INCOTERMS para su adecuación y su mejor interpretación:

1era Revisión: 1936

2da Revisión: 1953

3era Revisión: 1967

4ta Revisión: 1976

5ta Revisión: 1980

6ta Revisión: 1990

7ma Revisión: 2000

8va Revisión: 2010  Entró en vigencia a partir del 01 de Enero 2011

Incoterms nos da una visión de en primer lugar donde entrego las mercancías según el Incoterm que se celebra y nos va a indicar en que punto de la cadena logística debo entregar la mercancía, en segundo lugar nos indica todo lo concerniente a la Transmisión de riesgos, es decir hasta donde yo soy responsable por el cuidado de la mercancía, también indica acerca de la distribución de gastos en si nos indica que costos debo coberturar y finalmente en tramites documentales.

La Convención de Viena regula la formación del contrato de compraventa internacional además de los derechos y obligaciones del exportador y del importador, esta convención tuvo lugar en la ciudad de Viena el 11 de Abril de 1980, fue firmada por 19 países y posteriormente se adhirieron 59 países mas a partir e esa fecha la ONU le ha dado mayor reconocimiento a los Incoterms

Los Incoterms no son leyes son solamente sugerencias o recomendaciones proporcionadas por la ICC para evitar cualquier tipo de malos entendidos en la practica del comercio internacional.

2.10.- PLAN ESTRATEGICO NACIONAL EXPORTADOR 2025

2.10.1.- Visión del PENX 2025 ¹⁴

Perú, país que se consolida su presencia global mediante la internacionalización de sus empresas y de su oferta exportable de bienes y servicios, de manera competitiva, sostenible y diversificada.

2.10.2.- Misión del PENX 2025 ¹⁵

Desarrollar bienes y servicios exportables, apoyando los esfuerzos empresariales para incrementar la competitividad, productividad, diversificación y sostenibilidad en el aprovechamiento de las oportunidades derivadas de la inserción del país en la economía global, y articulando a os diferentes niveles de gobierno con el sector privado y académico.

2.10.3.- Objetivos del PENX 2025 ¹⁶

Los objetivos estratégicos del Plan Estratégico Nacional Exportador son:

. Profundizar la Internacionalización de las empresas

¹⁴ MINCETUR. Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025 Hacia la internacionalización de al empresa Peruana. Consulta: 1 de julio 2016. Disponible en:
http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf

¹⁵ MINCETUR. Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025 Hacia la internacionalización de al empresa Peruana. Consulta: 1 de julio 2016. Disponible en:
http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf

¹⁶ MINCETUR. Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025 Hacia la internacionalización de al empresa Peruana. Consulta: 1 de julio 2016. Disponible en:
http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf

- . Incrementar de manera sostenible y diversificada las exportaciones de bienes y servicios con valor agregado.
- . Mejorar la competitividad del sector exportador

2.10.4.- Pilares del PENX 2025

2.10.4.1.- PILAR 1: Internacionalización de la empresa y diversificación de mercados

Puesto que las empresas de economías emergentes como lo es nuestro país, es necesario y fundamental la intervención del Estado ya que las empresas peruanas no tienen la capacidad ni las condiciones necesarias para insertarse en los mercados internacionales, es de vital importancia que las empresas sean realmente beneficiadas por los acuerdos que pueda suscribir el Peru a través de estrategias o mecanismos que ayuden a su internacionalización; pero también tiene que haber un compromiso de parte de las empresas de desarrollar productos o servicios que sean de calidad.

2.10.4.2.- PILAR 2: Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible

Para poder sacar beneficios de los mercados internacionales se debe contar con una oferta exportable de calidad, es decir generar asociatividad a través de clusters, buscar contar con certificaciones internacionales que acrediten la calidad de nuestros productos o servicios.

2.10.4.3.- PILAR 3: Facilitación del comercio exterior y eficiencia de la cadena logística internacional.

Disminuir los costos que se presentan en el comercio internacional es pilar fundamental para el éxito en la comercialización de bienes y servicios, es necesario que nuestro país logre y consolide una posición competitiva en el Pacífico Sur convirtiendo así al Perú en un referente logístico en esta parte del mundo.

2.10.4.4.- PILAR 4: Generación de capacidades para la internacionalización y consolidación de una cultura exportadora

Para poder figurar y tener éxito en el mundo tan globalizado y competitivo que tenemos hoy en día es que se torna de suma importancia mejorar la competitividad empresarial para poder identificar oportunidades de mercado a través de habilidades innovadoras y con propensión al cambio.

2.11.- PLAN ESTRATEGICO REGIONAL EXPORTADOR DE AREQUIPA

2.11.1.- Objetivos del PERX Arequipa

2.11.1.1.- OBJETIVO 1: Fomentar y promover la oferta exportable de bienes y servicios de la región

Para este primer objetivo entre las muchas actividades propuestas las mas importantes fueron la de elaborar el mapa productivo de la Región Arequipa detallando los productos exportados y con potencial para ser exportados, crear una plataforma virtual para promover las exportaciones de la región.

2.11.1.2.- OBJETIVO 2: Consolidar y diversificar los productos regionales en los mercados de destino adecuadamente priorizados

Para el segundo objetivo del PERX Arequipa se tiene la identificación de los nichos de mercado para la oferta exportable de nuestra región y a su vez dar mas apoyo a los productos con gran potencial exportador.

2.11.1.3.- OBJETIVO 3: Desarrollar una adecuada infraestructura física y brindar servicios que faciliten el comercio exterior a los agentes economicos

Uno de las mejores acciones para el objetivo numero 3 es la de simplificar los tramites para las exportaciones.

2.11.1.4.- OBJETIVO 4: Desarrollar una cultura exportadora competitiva

Uno de las mejores acciones para el objetivo 4 es la de capacitar a los exportadores de la mejor manera y también empezar a crear una cultura exportadora desde la formación académica básica (cursos de comercio exterior en las currículas escolares).

2.11.1.5.- OBJETIVO 5: Diseñar e instalar los mecanismos institucionales adecuados para ejecutar sostenidamente la estrategia exportadora

La actividad mas importante es la de constituir el Comité Regional para las Exportaciones (CERX).

2.12.- AREQUIPA UNA CIUDAD ATRACTIVA PARA LOS NEGOCIOS

2.12.1.- Competitividad ¹⁷

Competitividad es sinónimo de productividad. Es cómo los países y regiones utilizan sus recursos para lograr tener empresas productivas y pasar el test de la competencia internacional. Una empresa tiene que ser competitiva globalmente o, en el largo plazo, simplemente desaparecerá; desde la perspectiva de una empresa, la competitividad es un asunto de vida o muerte. En el marco porteriano, la única manera como un país o región puede mejorar los estándares de vida de sus pobladores es teniendo empresas competitivas que puedan pagar salarios altos y crecientes. Estos salarios elevados incentivarán la economía, generarán un consumo mayor y más sofisticado, lo que incentivará la inversión y generará más empleo. Un ambiente de negocios sano y competitivo, que invite a la inversión extranjera, es condición necesaria para que las empresas del país o región en cuestión, más eficientes y sofisticadas, puedan innovar, generar un mayor valor agregado y competir exitosamente en los mercados locales e internacionales.

Según la revista América Economía, Arequipa escaló cuatro posiciones en el ranking de las Mejores ciudades para hacer negocios en América Latina, hasta el año pasado ocupaba el puesto número 33, finalmente se ubica en la casilla número 29 superando a las ciudades mexicanas de Tijuana y León, para la elaboración de este ranking se consideró a 52 ciudades de América Latina.

¹⁷ Arequipa: Una de las regiones más competitivas del país. Consulta: 01 de Junio 2016. Disponible en: <http://mercadosyregiones.com/arequipa-una-de-las-regiones-con-mayor-potencial-competitivo-del-pais/>

2.13.- INDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL (INCORE).

Según el IPE (Instituto Peruano de Economía) Arequipa durante el periodo de estudio 2007-2014, nuestra ciudad logro ubicarse en la tercera posición en lo que concierne al INCORE (Índice de Competitividad Regional).

Para la elaboración de este documento se tomaron en cuenta 6 pilares fundamentales que son: Entorno Económico, Entorno Laboral, Entorno Educación, Entorno Salud, Entorno Infraestructura y finalmente el Entorno Instituciones.

2.13.1.- Pilares del índice de competitividad regional

2.13.1.1.- PILAR 1: Entorno económico ¹⁸

Para el primer pilar denominado ENTORNO ECONÓMICO encontramos diversos indicadores como PBI, PBI per Cápita, gasto por hogar, Presupuesto público per cápita, Stock de capital, etc.

Para la elaboración del ranking se considera a Arequipa en el puesto 2 en lo que se refiere a PBI, mientras que en lo que se refiera a disponibilidad de servicios financieros ocupa el primer lugar, finalmente cabe resaltar que en PBI per cápita Arequipa ocupa el tercer lugar a nivel nacional.

¹⁸ Instituto Peruano de Economía. INCORE. Consulta: 25 de agosto 2016. Disponible en:
<http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

2.13.1.2.- PILAR 2: Laboral ¹⁹

Para el segundo pilar denominado LABORAL encontramos indicadores como Nivel de ingresos por trabajo, ingreso laboral femenino, empleo adecuado y educación de la fuerza laboral.

Para la elaboración del Ranking INCORE Arequipa se ubica en el tercer lugar en lo que se refiere a Empleo adecuado y también se ubica en la tercera posición en educación de la fuerza laboral, en nivel de ingresos por trabajo Arequipa ocupa el cuarto lugar finalmente en lo que respecta a Ingreso laboral femenino ocupa el puesto 19.

2.13.1.3.- PILAR 3: Educación ²⁰

Para el tercer pilar denominado EDUCACIÓN encontramos indicadores como Analfabetismo, Matricula escolar en inicial, asistencia escolar en primaria y en secundaria, deserción escolar, población con educación secundaria, rendimiento en lectura y matemática y acceso a internet

Para la elaboración del Ranking INCORE entre lo más resaltante Arequipa ocupa el primer lugar en lo que se refiere a asistencia escolar en secundaria, lamentablemente se ocupa el segundo lugar en deserción escolar.

¹⁹ Instituto Peruano de Economía. INCORE 2014. Consulta: 25 de agosto 2016. Disponible en: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

²⁰ Instituto Peruano de Economía. INCORE 2014. Consulta: 25 de agosto 2016. Disponible en: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

2.13.1.4.- PILAR 4: Salud ²¹

Para el cuarto pilar denominado SALUD encontramos indicadores como Mortalidad Infantil, esperanza de vida, desnutrición crónica, morbilidad, partos institucionales y acceso a seguros de salud.

Para la elaboración del Ranking INCORE entre lo más resaltante Arequipa ocupa el segundo lugar en mortalidad infantil y en esperanza de vida ocupa el quinto lugar.

2.13.1.5.- PILAR 5: Infraestructura ²²

Para el quinto pilar denominado INFRAESTRUCTURA encontramos indicadores como cobertura eléctrica, precio de la electricidad, cobertura de agua y desagüe, cobertura de internet y telefonía móvil.

Para la elaboración del Ranking INCORE entre lo más resaltante Arequipa ocupa el segundo lugar en cobertura de Internet y el cuarto lugar en cobertura de agua y desagüe.

2.13.1.6.- PILAR 6: Instituciones ²³

Para el sexto pilar denominado INSTITUCIONES encontramos indicadores como percepción de corrupción, rendición de cuentas públicas, ejecución de la inversión publica, percepción de la gestión publica, conflictos sociales, criminalidad, percepción de seguridad y resolución de expedientes judiciales.

²¹ Instituto Peruano de Economía. INCORE 2014. Consulta. 25 de agosto 2016. Disponible en: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

²² Instituto Peruano de Economía. INCORE 2014. Consulta: 25 de agosto 2016. Disponible en: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

²³ Instituto Peruano de Economía. INCORE 2014. Consulta: 25 de agosto 2016. Disponible en: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

Para la elaboración del Ranking INCORE entre lo más resaltante Arequipa ocupa el puesto 23 en rendición de cuentas publicas y el puesto 20 en criminalidad.

2.14.- DOCUMENTOS PARA EXPORTACION

Los documentos requeridos para la exportación dependerán únicamente de la naturaleza del producto y del país de destino.

2.14.1.-DAM - Declaracion aduanera de mercancía

Este documento deberá ser llenado por un agente de aduanas, siempre y cuando el monto de nuestra operación supere los 5 mil dólares; de no ser así si el monto es menor a los 5 mil dólares la misma empresa exportadora tendrá que presentar un documento llamado declaración simplificada de exportación.

2.14.2.- Documento de transporte

En este caso para transporte marítimos el operador logístico, nos emite un documento llamado Bill of Lading (Conocimiento de embarque), para el caso de exportación aérea (Air way bill) y para transporte terrestre una Carta Porte.

2.14.3.- Factura comercial

Es el documento que avala la venta de la mercancía, en el podemos encontrar las condiciones de venta, así como la descripción de los productos que se exportaron y finalmente considera los datos del importador como Nombre o Razón social, dirección, fecha de emisión.

2.14.4.- Packing list

El packing list o lista de empaque, en este documento figura la cantidad de “paquetes” o bultos que se exporta, así como su distribución en el contenedor;

sirve para el reconocimiento físico en el momento de llegada del producto al país de destino, también contienen el peso bruto y peso neto, numero de contenedor, nombre del cliente.

2.14.5.- Certificado de origen

Comúnmente conocido como CO, es el documento que avala la procedencia de un producto, para nuestro caso el certificado de origen indica que el producto es originario de PERU, es el único documento que certifica el origen de la mercancía y sirve para efectos de los TLC (importador no paga aranceles). El certificado de origen lo emite ADEX (Asociación de exportadores) en conjunto con el MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo).

2.14.6.- Certificado fitosanitario

Este documento avala que los productos inspeccionados están libres de plagas cuarentenarias y libre de cualquier plaga que pueda dañar la mercadería, teniendo en cuenta las exigencias del país importador. El certificado fitosanitario es emitido por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria), es un documento que facilita el comercio, mas no es un documento de negocio.

2.15.- EXPORTACIONES TRADICIONALES

2.15.1.- Sector agropecuario

Tabla 5: Exportaciones Agropecuarias Tradicionales 2007-2014 región

Arequipa en miles de dólares US \$

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$ 1,427.00
2008	\$ 1,670.00
2009	\$ 1,799.00
2010	\$ 2,064.00
2011	\$ 2,790.00
2012	\$ 3,101.00
2013	\$ 3,094.00
2014	\$ 5,000.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia

Podemos observar que durante casi todo el periodo de estudio tuvo tendencia la alza desde el año 2007 hasta el año 2012; solamente experimento una ligera caída del 0.22% en el año 2013, para que finalmente en el año 2014 vuelva a recuperarse y registrando así \$ 5, 000,000.00 la cantidad mas alta durante el periodo de estudio. Durante el periodo de estudio (2007-2014) hubo un crecimiento de 250.38%.

Gráfico 1: Evolución de las exportaciones Agropecuarias tradicionales 2007-

2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 6: Variación Porcentual de las Exportaciones Agropecuarias Tradicionales

2007-2014 en %

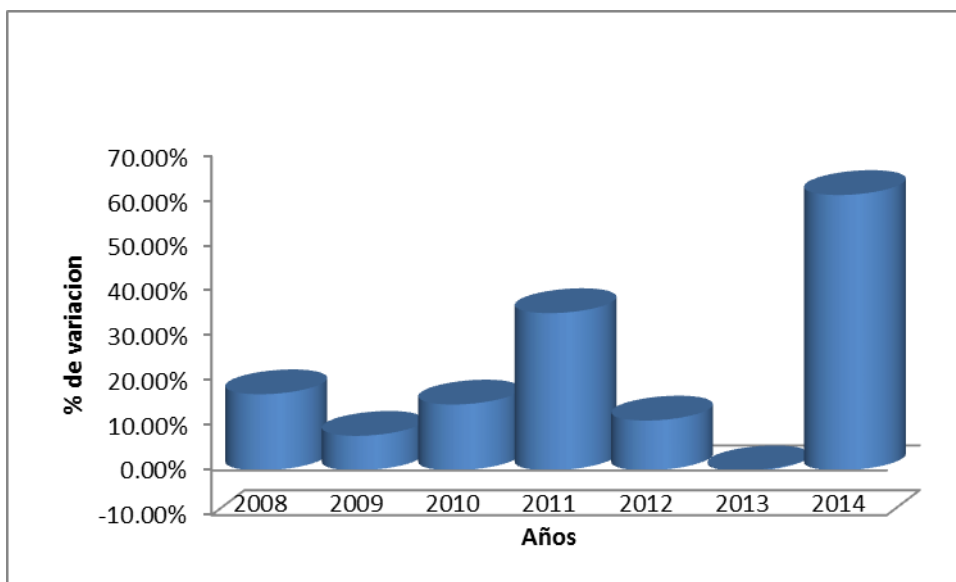
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 1,427.00	
2008	\$ 1,670.00	17.03%
2009	\$ 1,799.00	7.72%
2010	\$ 2,064.00	14.73%
2011	\$ 2,790.00	35.17%
2012	\$ 3,101.00	11.15%
2013	\$ 3,094.00	-0.23%
2014	\$ 5,000.00	61.60%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 2: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Agropecuarias Tradicionales 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.15.2.- Sector pesquero

Tabla 7: Exportaciones Pesqueras tradicionales región Arequipa 2007-2014

en miles de dólares US \$

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$81,847.00
2008	\$53,354.00
2009	\$47,024.00
2010	\$52,624.00
2011	\$97,294.00
2012	\$76,365.00
2013	\$27,709.00
2014	\$69,900.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Durante nuestro periodo de estudio observamos que el año 2007 el sector pesquero alcanzo el nivel mas alto con \$ 81, 847,000.00; mientras que en al año 2013 registro el nivel más bajo con solamente \$ 27, 709,000.00. Durante el periodo de estudio hubo un crecimiento negativo de 14.6%.

Gráfico 3: Evolución de las exportaciones pesqueras tradicionales 2007-2014
en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 8: Variación Porcentual de las Exportaciones Pesqueras Tradicionales

2007-2014 en %.

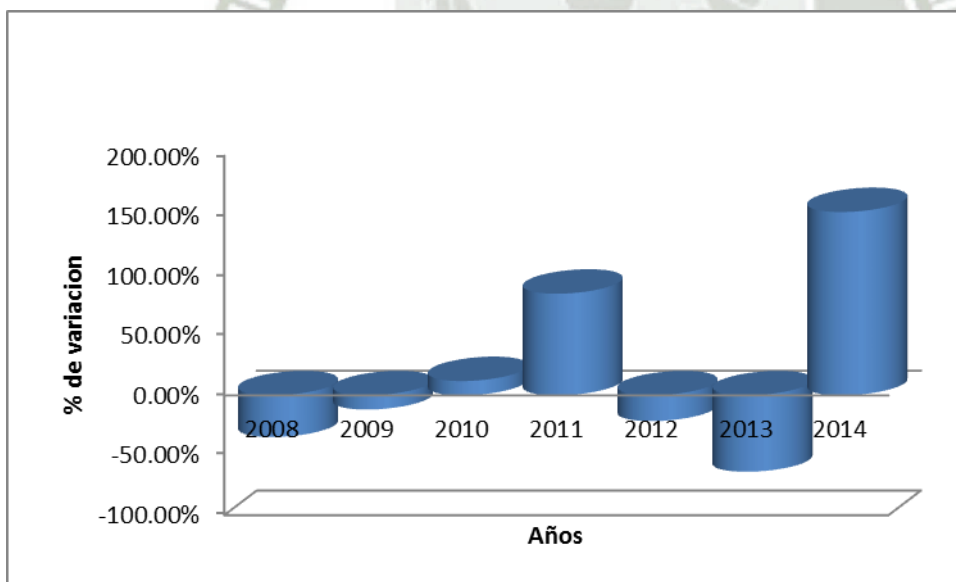
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 81,847.00	
2008	\$ 53,354.00	-34.81%
2009	\$ 47,024.00	-11.86%
2010	\$ 52,624.00	11.91%
2011	\$ 97,294.00	84.89%
2012	\$ 76,365.00	-21.51%
2013	\$ 27,619.00	-63.83%
2014	\$ 69,900.00	153.09%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 4: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Pesqueras Tradicionales 2007-2014 en %.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.15.3.- Sector minero

Tabla 9: Exportaciones Mineras 2007-2014 región Arequipa en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$1,729,513.00
2008	\$2,138,128.00
2009	\$2,044,269.00
2010	\$3,093,613.00
2011	\$3,915,921.00
2012	\$3,253,751.00
2013	\$2,894,228.00
2014	\$2,438,100.00

Fuente: BCRP-Departamento de estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Durante el periodo de estudio en el año 2007 alcanzo el menor registro llegando a la suma de \$ 1729, 513,000.00, manteniendo hasta el año 2011 una tendencia a crecer a pesar de que en el año 2009 hubo un decrecimiento; a partir del año 2011 hasta el 2014 hubo un decrecimiento del 37.7 %. Finalmente durante el periodo de estudio (2007-2014) hubo un crecimiento de 40.9%.

Gráfico 5: Evolución de las exportaciones mineras 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 10: Variación Porcentual de las Exportaciones Mineras 2007-2014 en %.

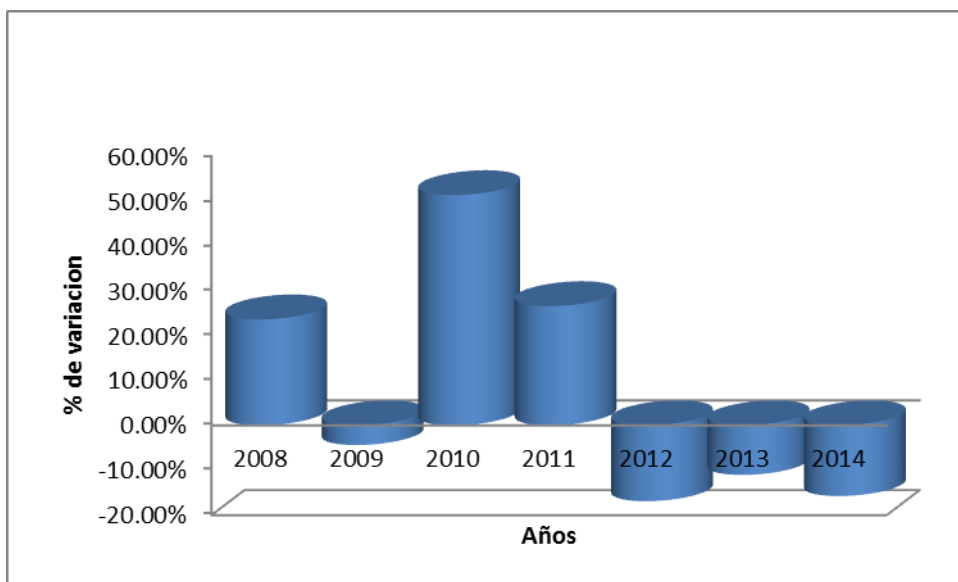
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$1,729,513.00	
2008	\$2,138,128.00	23.63%
2009	\$2,044,269.00	-4.39%
2010	\$3,093,613.00	51.33%
2011	\$3,915,921.00	26.58%
2012	\$3,253,751.00	-16.91%
2013	\$2,894,228.00	-11.05%
2014	\$2,438,100.00	-15.76%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 6: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Mineras 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 7: Comportamiento de las exportaciones tradicionales 2007-2014 en miles de dólares.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 8: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2007.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 9: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2008.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 10: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2009.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 11: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2010.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 12: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2011.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 13: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2012.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 14: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2013.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 15: Composición Porcentual de las Exportaciones Tradicionales año 2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.16.- EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

2.16.1.- Sector agropecuario tradicional

Tabla 11: Exportaciones Agropecuarias no Tradicionales 2007-2014 región

Arequipa en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$ 59,382.00
2008	\$ 102,434.00
2009	\$ 71,168.00
2010	\$ 96,181.00
2011	\$ 119,436.00
2012	\$ 114,362.00
2013	\$ 106,548.00
2014	\$ 128,000.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Para el sector Agropecuario no Tradicional en el año 2007 se registro el mayor registro con \$ 59,382,000.00 y para el año 2014 se obtuvo un valor de \$ 128,000,000.00, durante el periodo de estudio solamente desde el año 2009 hasta el año 2011 se aprecia un crecimiento sostenido durante el mismo el sector obtuvo un crecimiento de 67.8 %; y la caída mas notoria se dio en el periodo 2008-2009 donde hubo un decrecimiento del 30.5 %; finalmente durante el periodo de estudio el sector Agropecuario no Tradicional tuvo un crecimiento de 115.5 %.

Gráfico 16: Evolución de las exportaciones Agropecuarias no tradicionales

2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 12: Variación Porcentual de las Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales 2007-2014 en %.

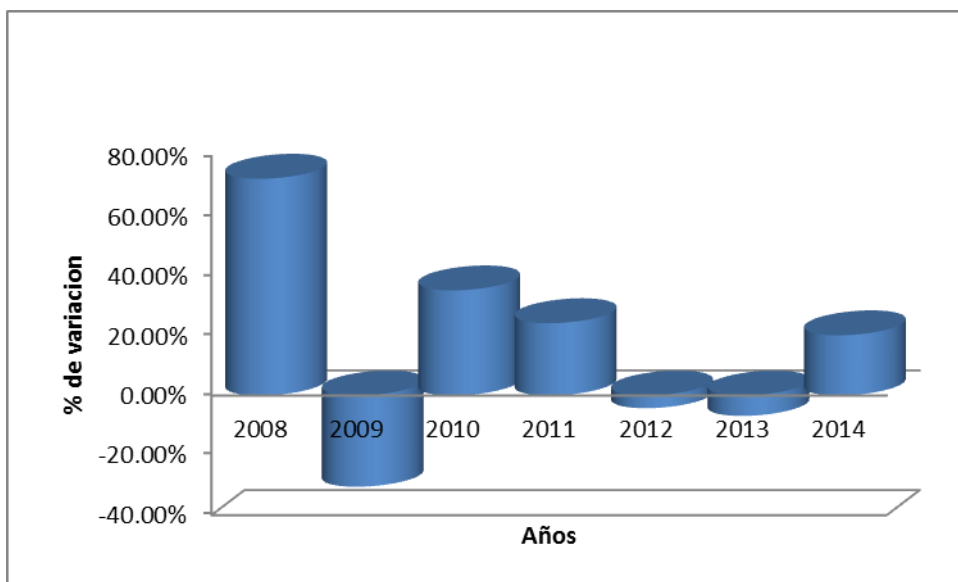
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 59,382.00	
2008	\$ 102,434.00	72.50%
2009	\$ 71,168.00	-30.52%
2010	\$ 96,181.00	35.15%
2011	\$ 119,436.00	24.18%
2012	\$ 114,362.00	-4.25%
2013	\$ 106,548.00	-6.83%
2014	\$ 128,000.00	20.13%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 17: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Agropecuarias No Tradicionales 2007-2014 en %.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.16.2.- Sector pesquero no tradicional

Tabla 13: Exportaciones Pesqueras no tradicionales región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$7,372.00
2008	\$6,690.00
2009	\$2,497.00
2010	\$4,181.00
2011	\$6,181.00
2012	\$9,035.00
2013	\$9,077.00
2014	\$10,600.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Para el sector Pesquero No Tradicional observamos que durante el año 2009 se registro el menor registro con tan solo \$ 2,497,000.00 mientras que para el año 2014 obtuvo su mayor registro con \$ 10,600,000.00, cabe resaltar que durante el periodo 2009-2014 se obtuvo un crecimiento sostenido de 324.5 %.

Finalmente durante nuestro periodo de estudio 2007-2014 se obtuvo un crecimiento de 43.7 %.

Gráfico 18: Evolución de las exportaciones Pesqueras no tradicionales 2007-

2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Tabla 14: Variación Porcentual de las Exportaciones Pesqueras No Tradicionales 2007-2014 en %.

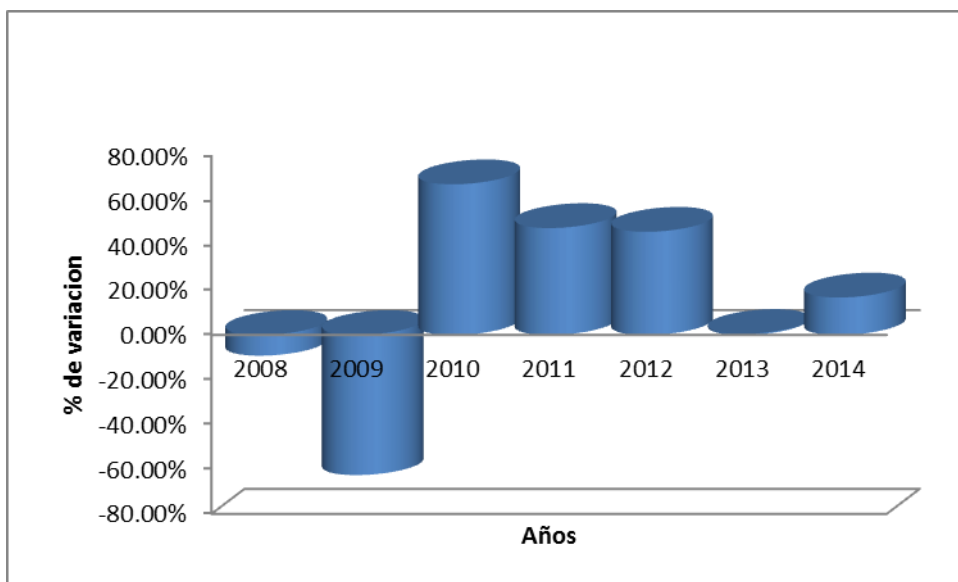
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 7,372.00	
2008	\$ 6,690.00	-9.25%
2009	\$ 2,497.00	-62.68%
2010	\$ 4,181.00	67.44%
2011	\$ 6,181.00	47.84%
2012	\$ 9,035.00	46.17%
2013	\$ 9,077.00	0.46%
2014	\$ 10,600.00	16.78%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 19: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Pesqueras No Tradicionales 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

2.16.3.- Sector textil

Tabla 15: Exportaciones Textiles región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$100,183.00
2008	\$102,855.00
2009	\$92,141.00
2010	\$117,259.00
2011	\$141,203.00
2012	\$131,854.00
2013	\$139,138.00
2014	\$184,800.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

El sector textil es quizá uno de los sectores que mejor se ha mantenido durante el periodo de estudio, registrando el menor registro en el año 2009 con \$ 92,141,000.00 y alcanzando el mayor en el año 2014 con \$ 184,800,000.00; a partir del año 2012 hasta el 2014 tuvo un crecimiento ininterrumpido del 40 %. Finalmente durante el periodo de estudio (2007-2014) creció en 84.4%.

Gráfico 20: Evolución de las exportaciones Textiles 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 16: Variación Porcentual de las Exportaciones Textiles 2007-2014 en %.

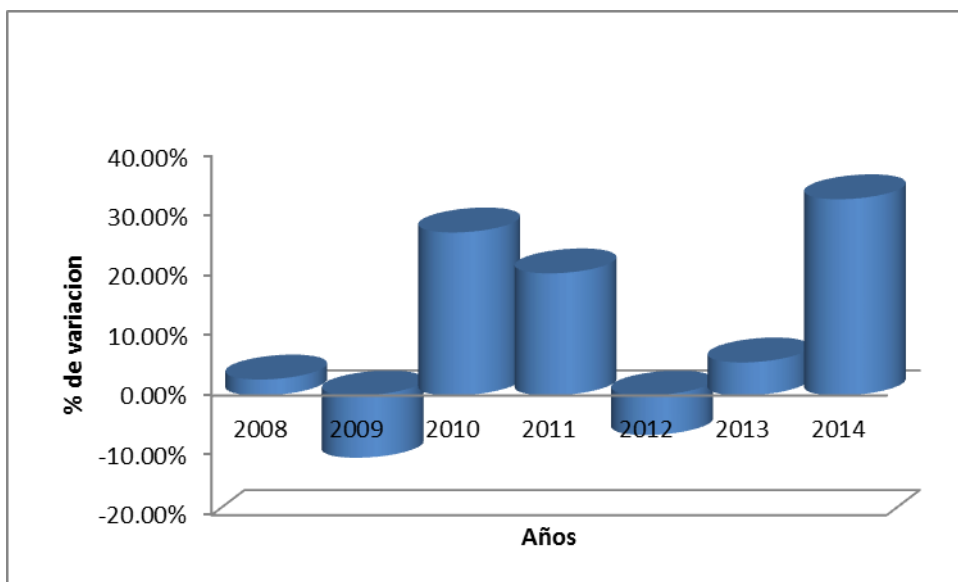
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$100,183.00	
2008	\$102,855.00	2.67%
2009	\$ 92,141.00	-10.42%
2010	\$117,259.00	27.26%
2011	\$141,203.00	20.42%
2012	\$131,854.00	-6.62%
2013	\$139,138.00	5.52%
2014	\$184,800.00	32.82%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 21: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Textiles 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.16.4.- Sector mineral no metálico

Tabla 17: Exportaciones Mineral no metálico región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$5,968.00
2008	\$8,582.00
2009	\$7,892.00
2010	\$9,967.00
2011	\$14,456.00
2012	\$29,009.00
2013	\$24,416.00
2014	\$31,200.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

En este sector durante nuestro periodo de estudio tuvo un crecimiento desde el año 2007 hasta el año 2012, exceptuando el año 2009 donde hubo un decrecimiento del 8%, finalmente durante el periodo de estudio el sector creció en 422.7%.

Gráfico 22: Evolución de las exportaciones Minerales no metálicas 2007-2014

en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Tabla 18: Variación Porcentual de las Exportaciones Mineral no Metálico 2007-2014 en %.

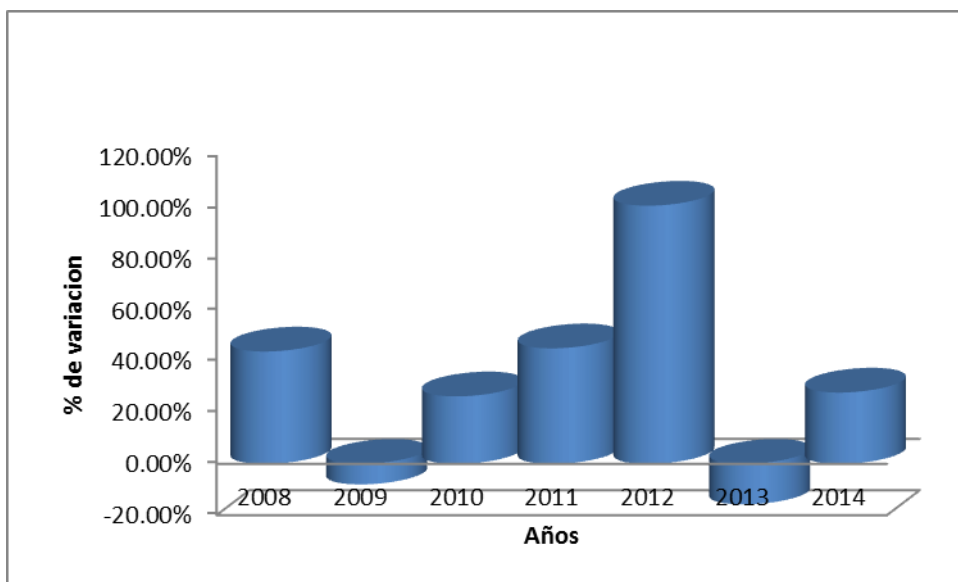
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 5,968.00	
2008	\$ 8,582.00	43.80%
2009	\$ 7,892.00	-8.04%
2010	\$ 9,967.00	26.29%
2011	\$ 14,456.00	45.04%
2012	\$ 29,009.00	100.67%
2013	\$ 24,416.00	-15.83%
2014	\$ 31,200.00	27.79%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 23: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Mineral no Metálico 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

2.16.5.- Sector siderúrgico

Tabla 19: Exportaciones Siderúrgicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$

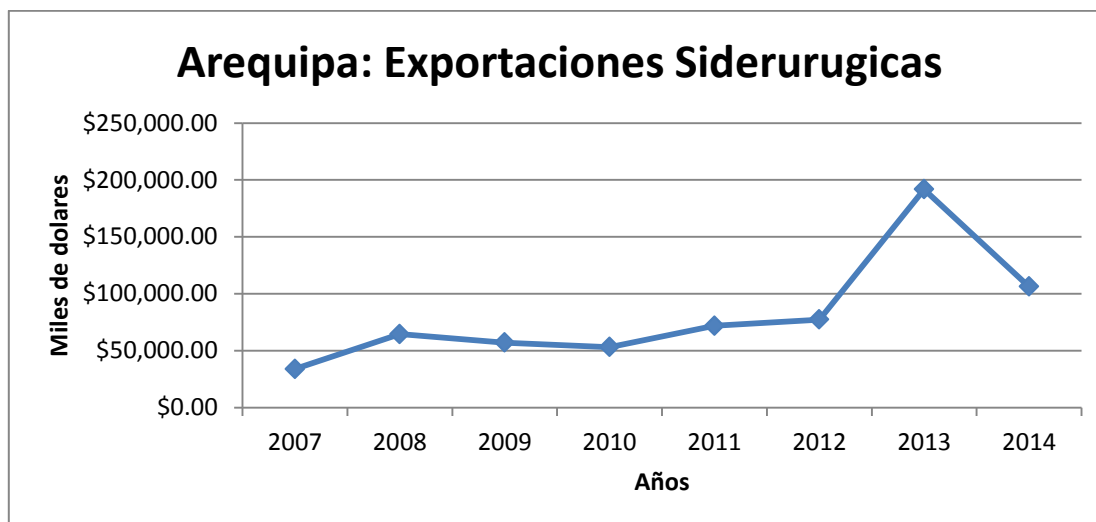
AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$33,874.00
2008	\$64,491.00
2009	\$57,021.00
2010	\$53,115.00
2011	\$71,771.00
2012	\$77,237.00
2013	\$191,710.00
2014	\$106,200.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración. Propia.

El sector Siderúrgico es un sector muy variable ya que no siempre tuvo un crecimiento sostenido, por ejemplo en los años 2009, 2010 y 2014 hubo decrecimientos; siendo el decrecimiento mas marcado el ocurrido en el periodo 2013-2014 donde el sector paso de exportar \$ 191,710,000.00 en el año 2013 a solamente exportar en el año 2014 \$ 106,200,000.00, llegando asi a un crecimiento negativo de – 44.6%. Finalmente durante los años 2007-2014 el sector siderúrgico alcanzo un crecimiento de 213.5 %.

Gráfico 24: Evolución de las exportaciones Siderúrgicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

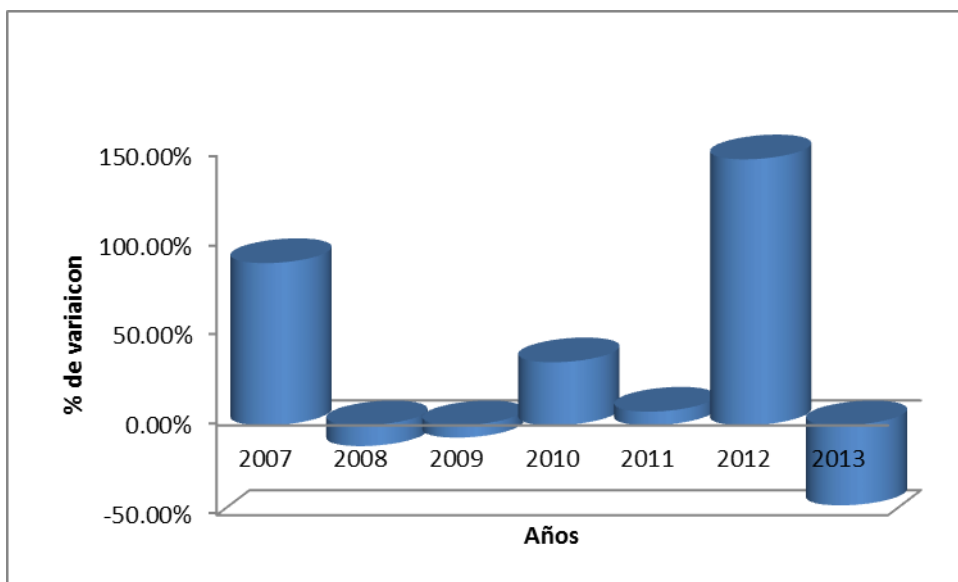
Tabla 20: Variación Porcentual de las Exportaciones Siderúrgicas 2007-2014 en %.

AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 33,874.00	
2008	\$ 64,491.00	90.38%
2009	\$ 57,021.00	-11.58%
2010	\$ 53,115.00	-6.85%
2011	\$ 71,771.00	35.12%
2012	\$ 77,237.00	7.62%
2013	\$191,710.00	148.21%
2014	\$106,200.00	-44.60%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 25: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones
Siderúrgicas 2007-2014.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

2.16.6.- Sector metal - mecánico

Tabla 21: Exportaciones metal mecánicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

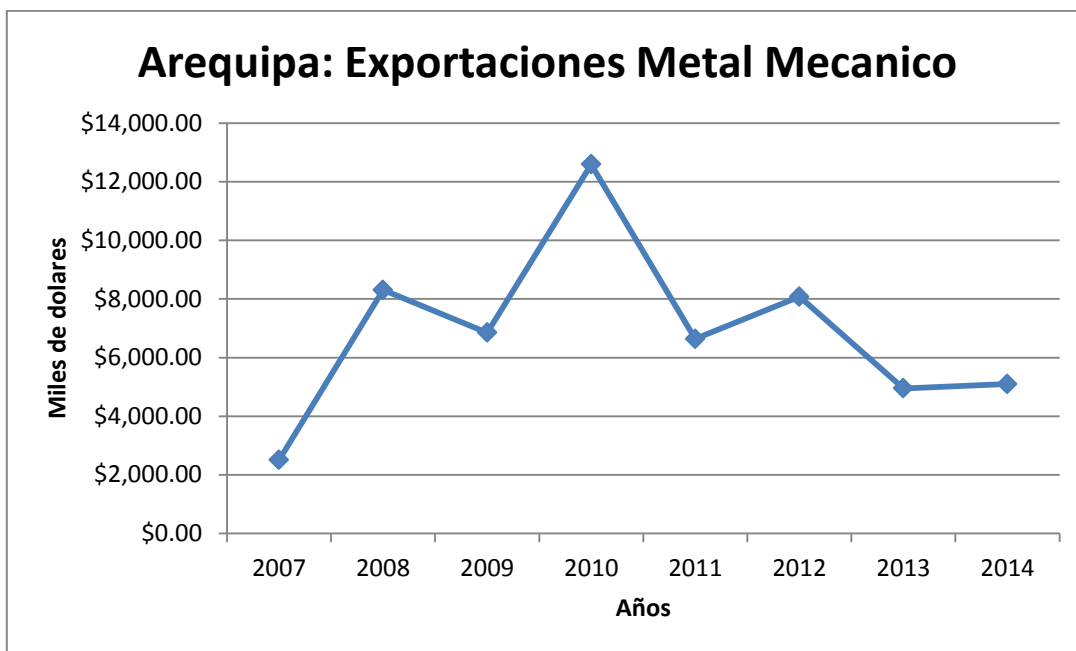
AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$2,510.00
2008	\$8,305.00
2009	\$6,847.00
2010	\$12,590.00
2011	\$6,636.00
2012	\$8,076.00
2013	\$4,949.00
2014	\$5,100.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

El sector metal mecánico es un sector que ha sufrido muchas variaciones durante los años 2007-2014, es decir no ha tenido un crecimiento sostenible, muchas subidas y caídas caracterizan a este sector, en el año 2007 registro el menor registro de exportaciones con \$ 2,510,000.00 mientras que en el año 2010 alcanzo su mayor registro con \$ 12,590,000.00; para el año 2011 obtuvo el mayor decrecimiento durante el periodo de estudio con un – 47 %. Finalmente para los años 2007-2014 y habiendo tenido muchos altibajos el sector metal mecánico obtuvo un crecimiento del 103.18%.

Gráfico 26: Evolución de las exportaciones Metal mecánicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Tabla 22: Variación Porcentual de las Exportaciones Metal mecánico 2007-

2014 en %.

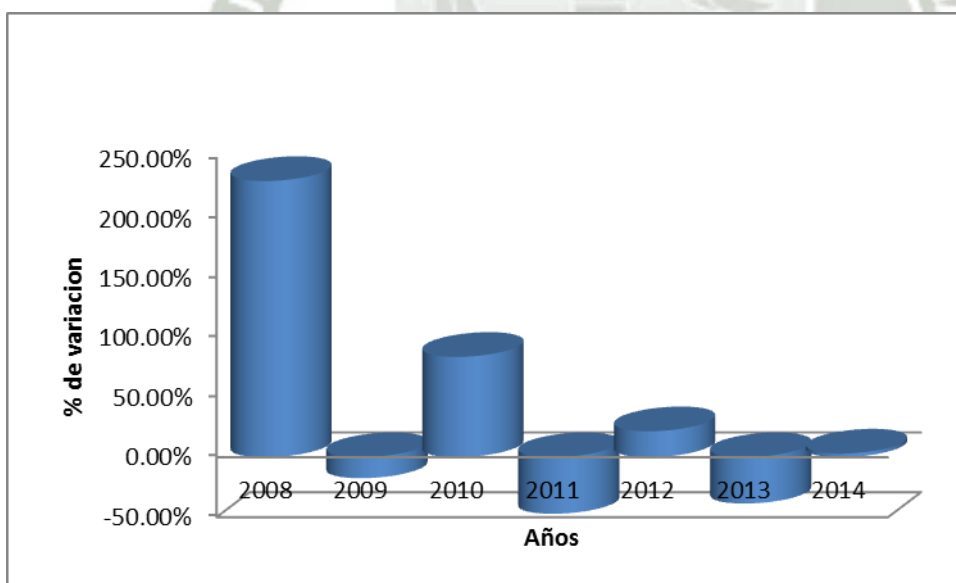
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 2,510.00	
2008	\$ 8,305.00	230.88%
2009	\$ 6,847.00	-17.56%
2010	\$ 12,590.00	83.88%
2011	\$ 6,636.00	-47.29%
2012	\$ 8,076.00	21.70%
2013	\$ 4,949.00	-38.72%
2014	\$ 5,100.00	3.05%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 27: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Metal mecánico 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

2.16.7.- Sector químico

Tabla 23: Exportaciones Químicas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$21,632.00
2008	\$39,094.00
2009	\$38,358.00
2010	\$61,821.00
2011	\$57,516.00
2012	\$72,812.00
2013	\$62,281.00
2014	\$65,300.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

En el sector químico también se puede observar diversas caídas y subidas respecto al nivel de las exportaciones, pero a diferencia de otros sectores no son tan marcadas.

Para el año 2007 el sector químico alcanzo el menor registro con \$ 21,632,000.00 mientras que para el año 2014 alcanzo el mayor registro con \$ 65,300,000.00; el periodo donde obtuvo un crecimiento mas sostenido fue entre los años 2007-2010 alcanzando un crecimiento de 185 %; finalmente para nuestro periodo de estudio este sector obtuvo un crecimiento de 201 %.

Gráfico 28: Evolución de las exportaciones Químicas 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Tabla 24: Variación Porcentual de las Exportaciones Químicas 2007-2014 en %.

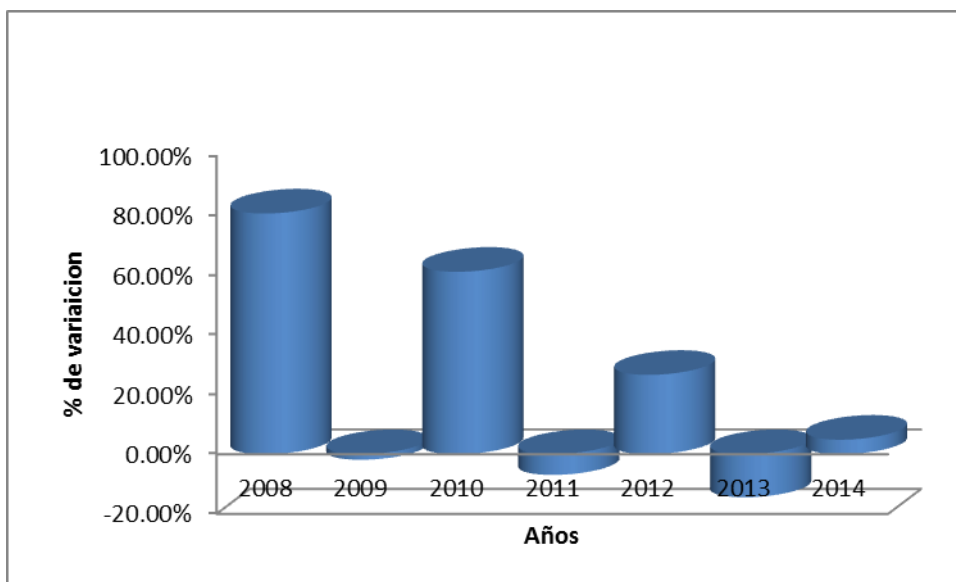
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 21,632.00	
2008	\$ 39,094.00	80.72%
2009	\$ 38,358.00	-1.88%
2010	\$ 61,821.00	61.17%
2011	\$ 57,516.00	-6.96%
2012	\$ 72,812.00	26.59%
2013	\$ 62,281.00	-14.46%
2014	\$ 65,300.00	4.85%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 29: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Químicas 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.16.8.- Sector maderas y papel

Tabla 25: Exportaciones Madera y papel región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

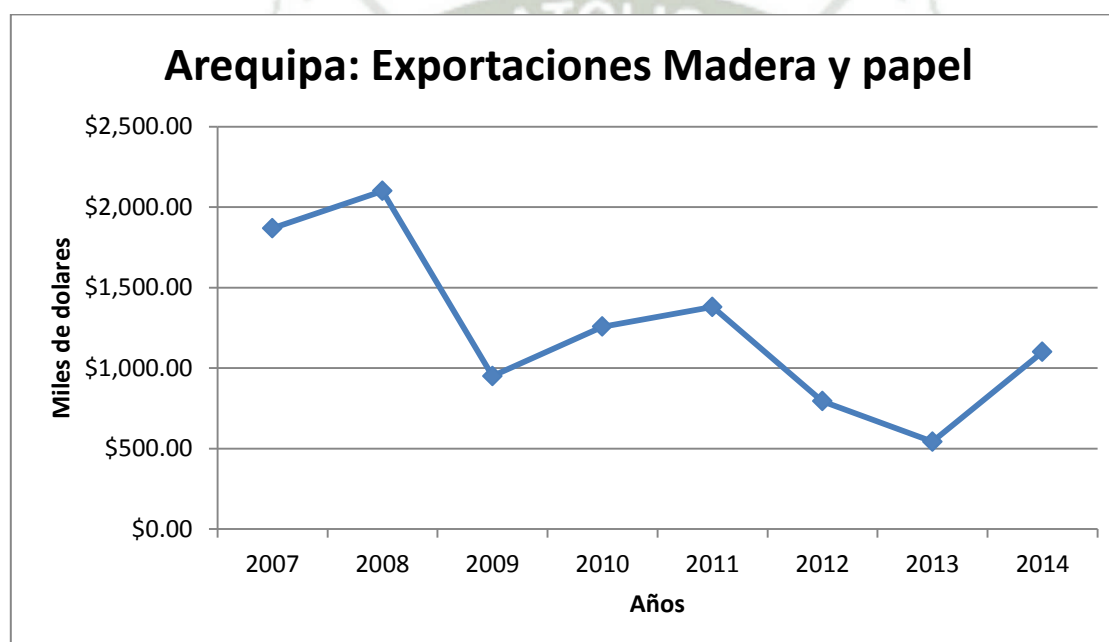
AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$1,869.00
2008	\$2,100.00
2009	\$950.00
2010	\$1,257.00
2011	\$1,380.00
2012	\$794.00
2013	\$543.00
2014	\$1,100.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Al igual que otros sectores el sector maderas y papel también tuvo durante el periodo de estudio muchas variaciones en el año 2013 alcanzo el menor registro con \$ 543,000, mientras que en el año 2008 obtuvo su mayor registro con \$ 2,100,000.00; finalmente durante el periodo de estudio obtuvo un decrecimiento de 41.1 %.

Gráfico 30: Evolución de las exportaciones Madera y papel 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Tabla 26: Variación Porcentual de las Exportaciones Madera y papel 2007-

2014 en %.

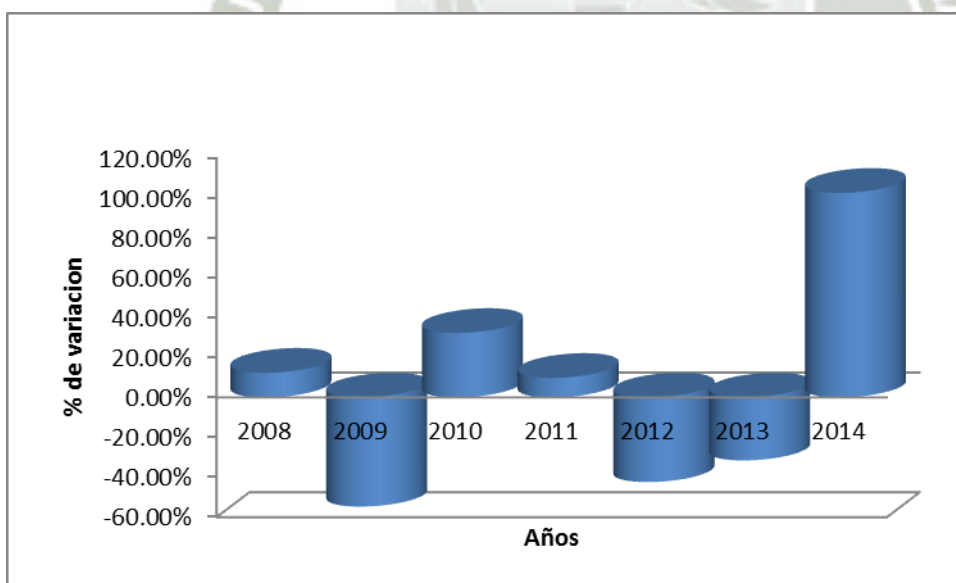
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 1,869.00	
2008	\$ 2,100.00	12.36%
2009	\$ 950.00	-54.76%
2010	\$ 1,257.00	32.32%
2011	\$ 1,380.00	9.79%
2012	\$ 794.00	-42.46%
2013	\$ 543.00	-31.61%
2014	\$ 1,100.00	102.58%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

Gráfico 31: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Madera y papel 2007-2014.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

2.16.9.- Sector diversos

Tabla 27: Exportaciones Diversas región Arequipa 2007-2014 en miles de dólares US \$.

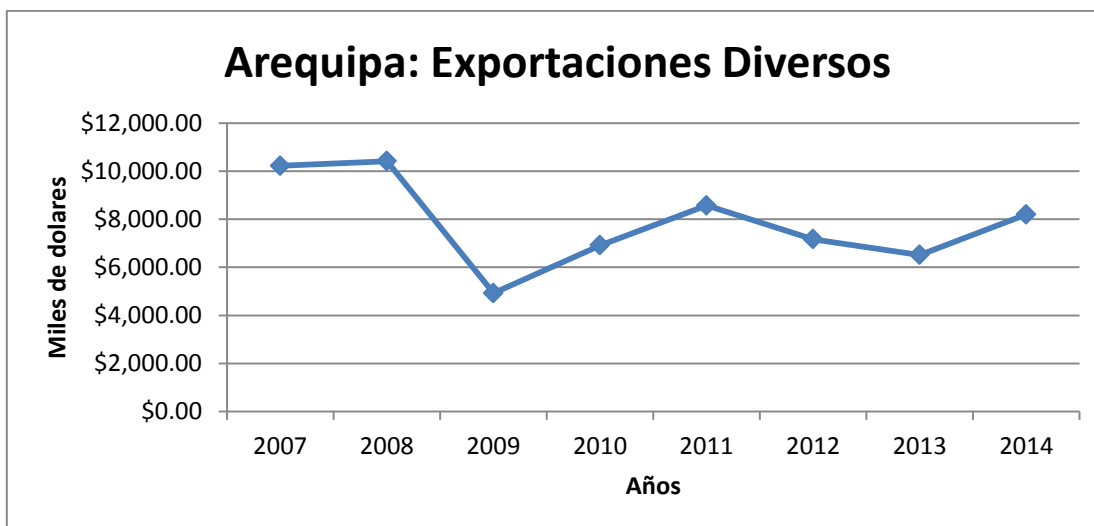
AÑO	MILES DE DOLARES
2007	\$10,221.00
2008	\$10,416.00
2009	\$4,926.00
2010	\$6,913.00
2011	\$8,569.00
2012	\$7,169.00
2013	\$6,511.00
2014	\$8,200.00

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

En el sector diversos existieron muchas idas y venidas no pudiendo así establecer un periodo de crecimiento estable y continuo; siendo para el año 2009 el año donde se registro el menor importe con \$ 4, 926,000.00, mientras que para el año 2008 se obtuvo el mayor crecimiento con \$ 10, 416,000.00 y efectivamente entre estos dos años se produjo la mayor caída de este sector durante nuestro periodo de estudio. Durante los años 2007-2014 el sector diversos obtuvo un decrecimiento de 19.7 %.

Gráfico 32: Evolución de las exportaciones Diversas 2007-2014 en miles de dólares US \$.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Tabla 28: Variación Porcentual de las Exportaciones Diversos 2007-2014 en %.

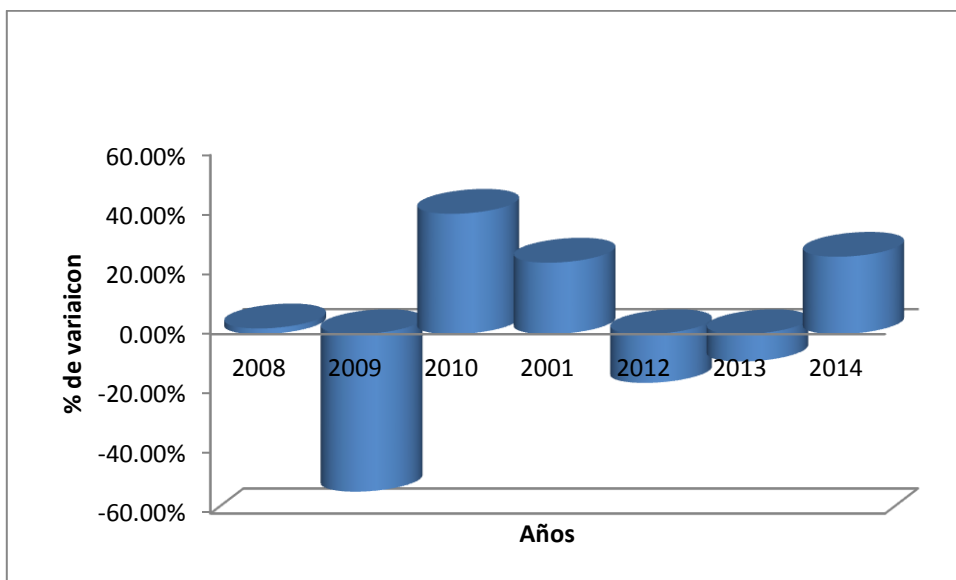
AÑOS	VALOR FOB	Δ %
2007	\$ 10,221.00	
2008	\$ 10,416.00	1.91%
2009	\$ 4,926.00	-52.71%
2010	\$ 6,913.00	40.34%
2011	\$ 8,569.00	23.95%
2012	\$ 7,169.00	-16.34%
2013	\$ 6,511.00	-9.18%
2014	\$ 8,200.00	25.94%

Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 33: Cambios porcentuales en el valor FOB de las Exportaciones

Diversos 2007-2014.

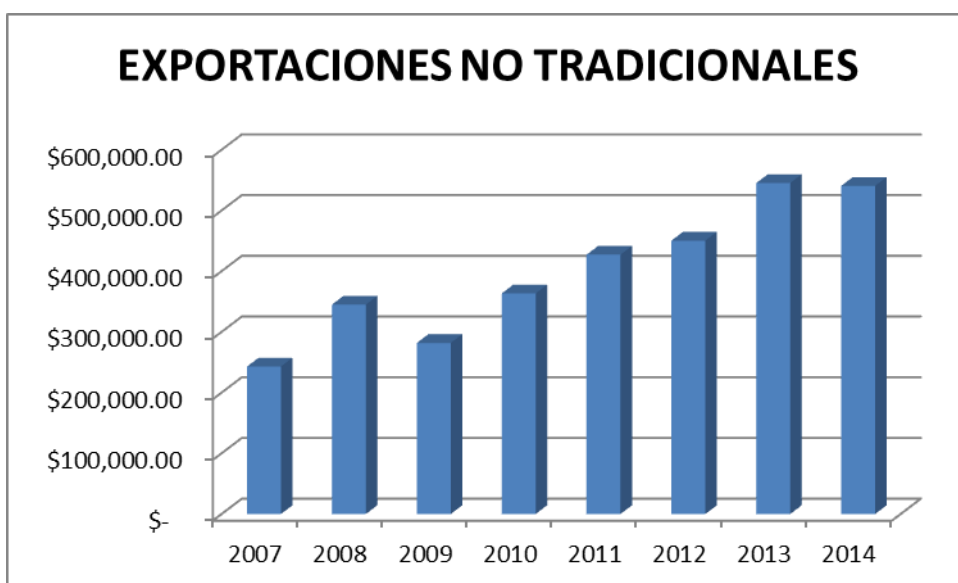


Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 34: Comportamiento de las Exportaciones No Tradicionales 2007-

2014



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 35: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
2007.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 36: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2008.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 37: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2009.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 38: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2010.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 39: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2011.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

Gráfico 40: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales

año 2012.



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 41: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2013.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 42: Composición Porcentual de las Exportaciones no Tradicionales
año 2014.**



Fuente: BCRP-Departamento de Estudios Económicos.

Elaboración: Propia.

2.17.- PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA REGION

AREQUIPA.

2.17.1.- Agrícola Pampa Baja

Tabla 29: Exportaciones Agrícola Pampa Baja 2007-2014

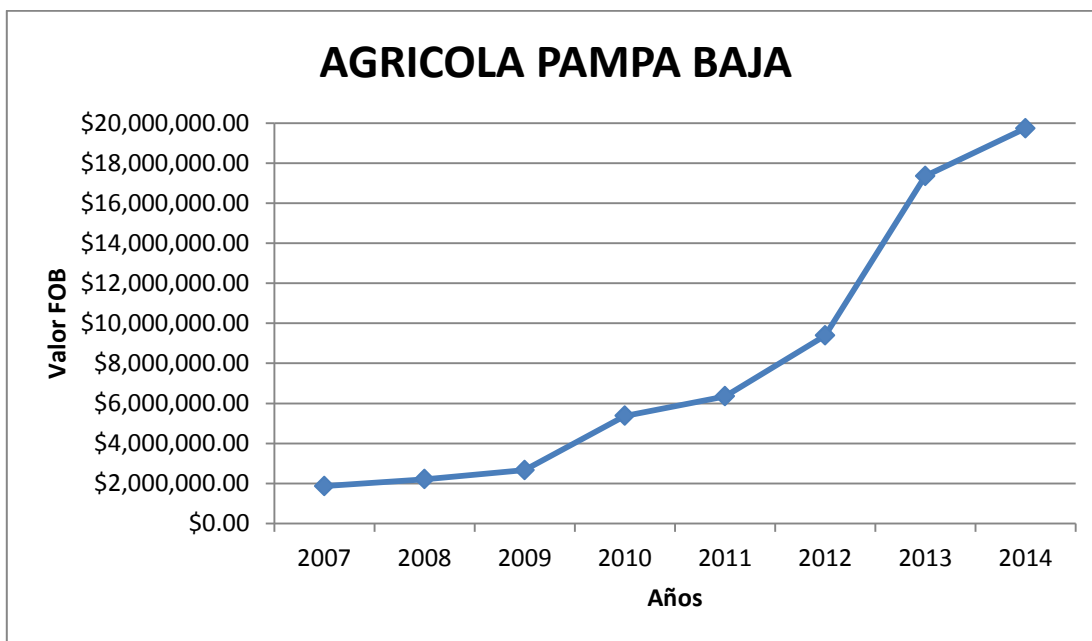
AÑO	AGRICOLA PAMPA BAJA
2007	\$1,863,690.43
2008	\$2,211,929.28
2009	\$2,666,597.82
2010	\$5,376,333.86
2011	\$6,349,285.28
2012	\$9,384,098.58
2013	\$17,350,774.79
2014	\$19,737,999.68

Fuente. Aduanet- Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 43: Evolución de las exportaciones de Agrícola Pampa Baja 2007-

2014



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.2.- Tecnología de Alimentos S.A.

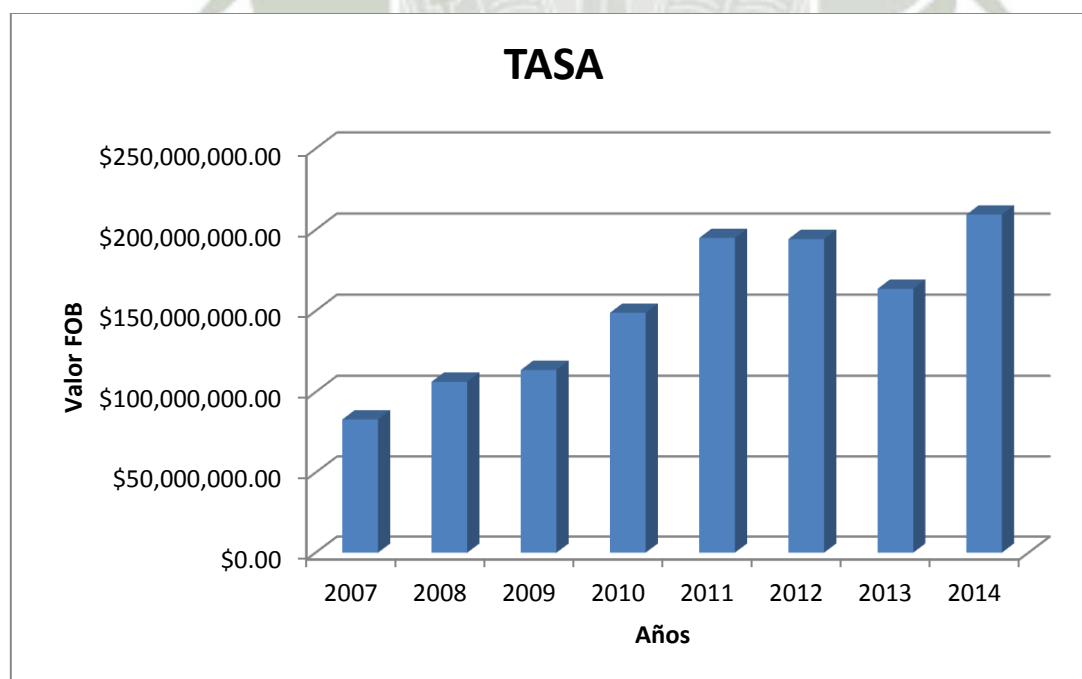
Tabla 30: Exportaciones TASA 2007-2014

AÑO	TASA
2007	\$83,143,700.90
2008	\$106,331,442.60
2009	\$113,597,750.80
20010	\$148,870,035.00
2011	\$194,952,461.88
2012	\$194,284,978.22
2013	\$163,640,701.06
2014	\$209,376,921.82

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

**Gráfico 44: Evolución de las exportaciones de Tecnología de Alimentos S.A.
2007-2014**



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.3.- Centro Mar S.A.

Tabla 31: Exportaciones Centro Mar S.A.

AÑOS	CENTRO MAR
2007	\$0.00
2008	\$418,208.22
2009	\$59,813.20
2010	\$355,307.64
2011	\$905,013.10
2012	\$2,193,069.80
2013	\$1,757,553.83
2014	\$2,138,262.78

Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

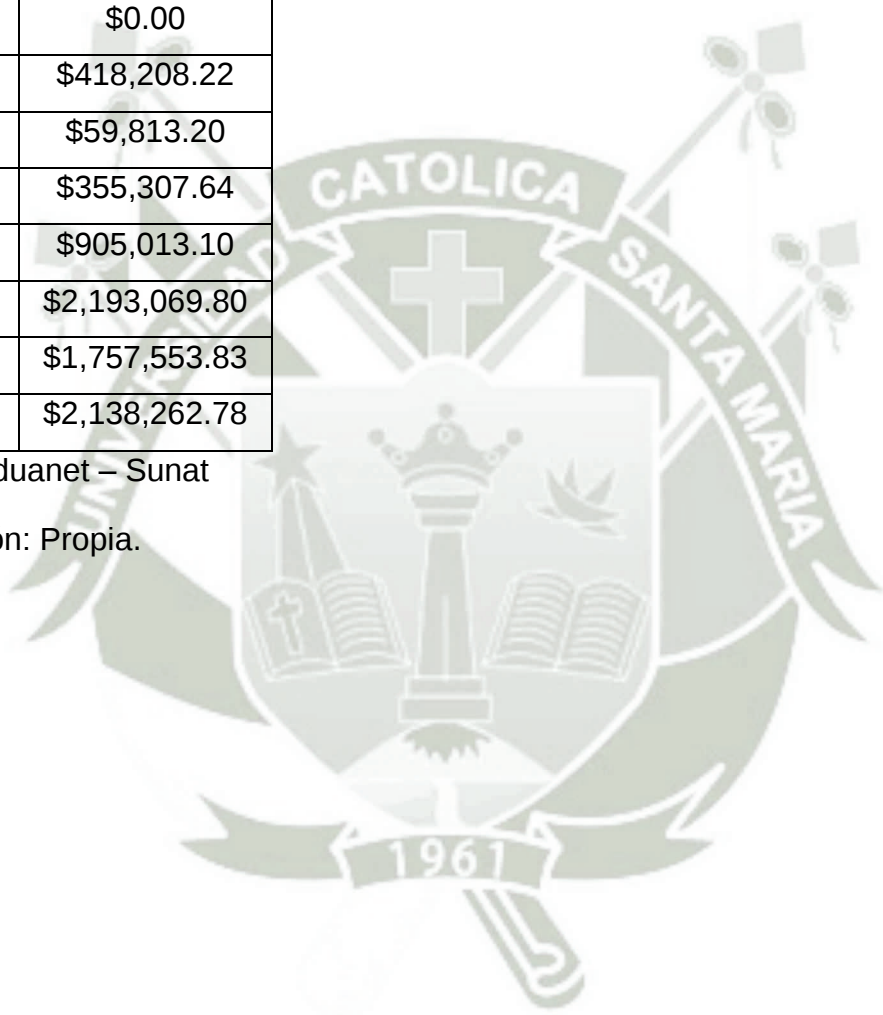
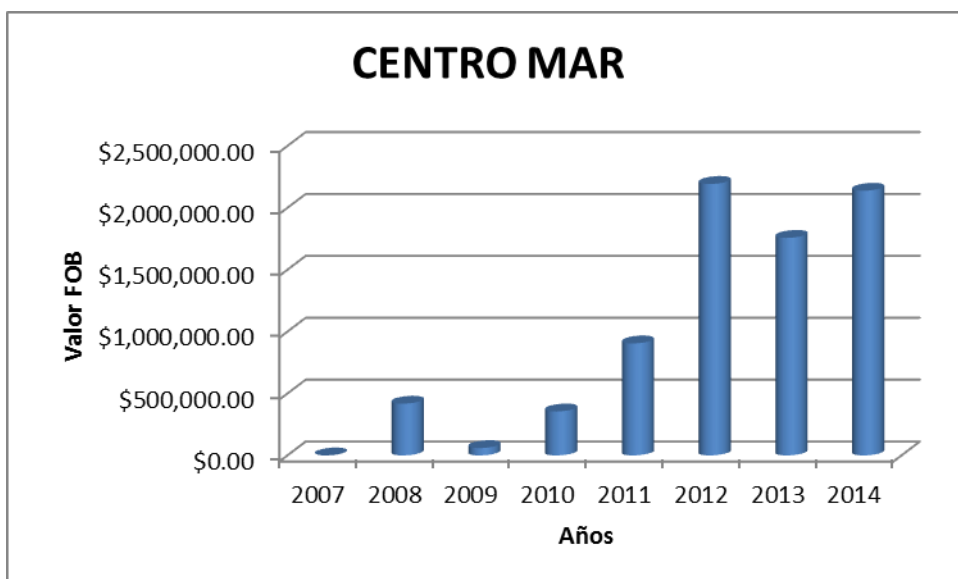


Gráfico 45: Evolución de las Exportaciones de Centro Mar S.A.



Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.4.- Sociedad Minera Cerro Verde

Tabla 32: Exportaciones Sociedad Minera Cerro Verde S.A.

AÑO	SMCV
2007	\$1,625,824,075.59
2008	\$1,711,374,144.35
2009	\$1,251,637,000.49
2010	\$1,848,511,274.51
2011	\$1,968,252,709.08
2012	\$1,682,587,714.98
2013	\$1,565,529,824.91
2014	\$1,256,249,281.74

Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

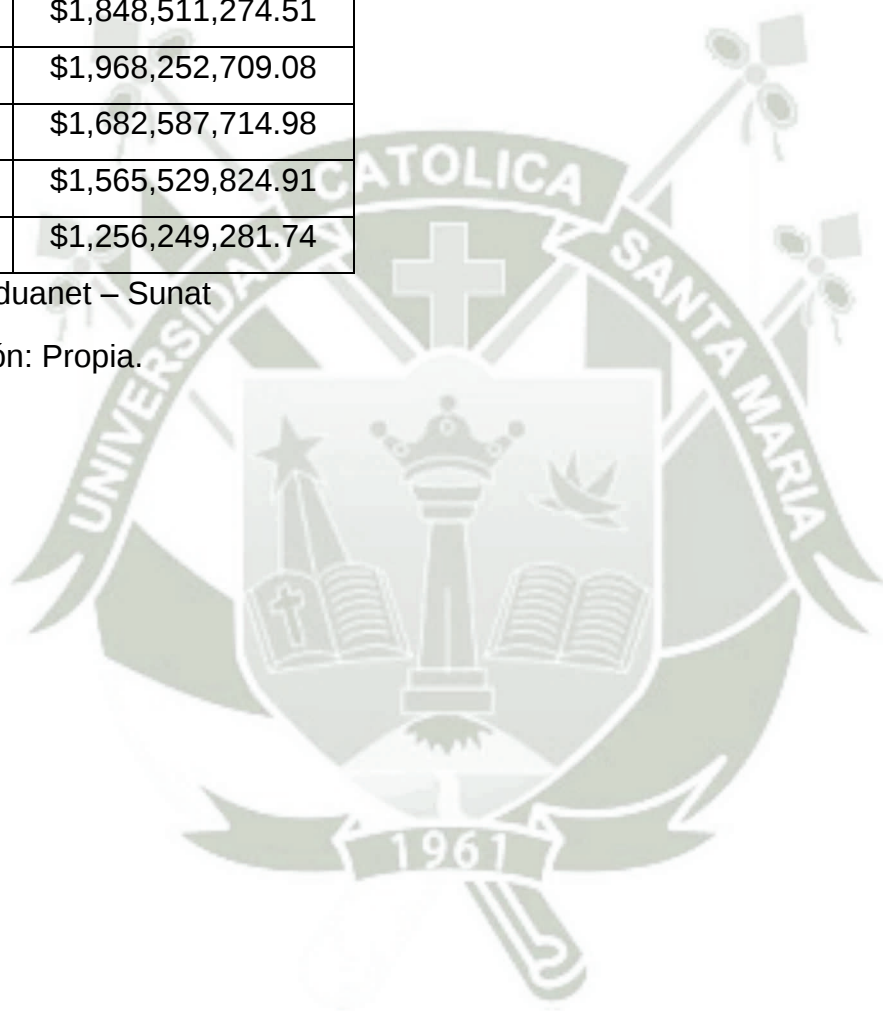
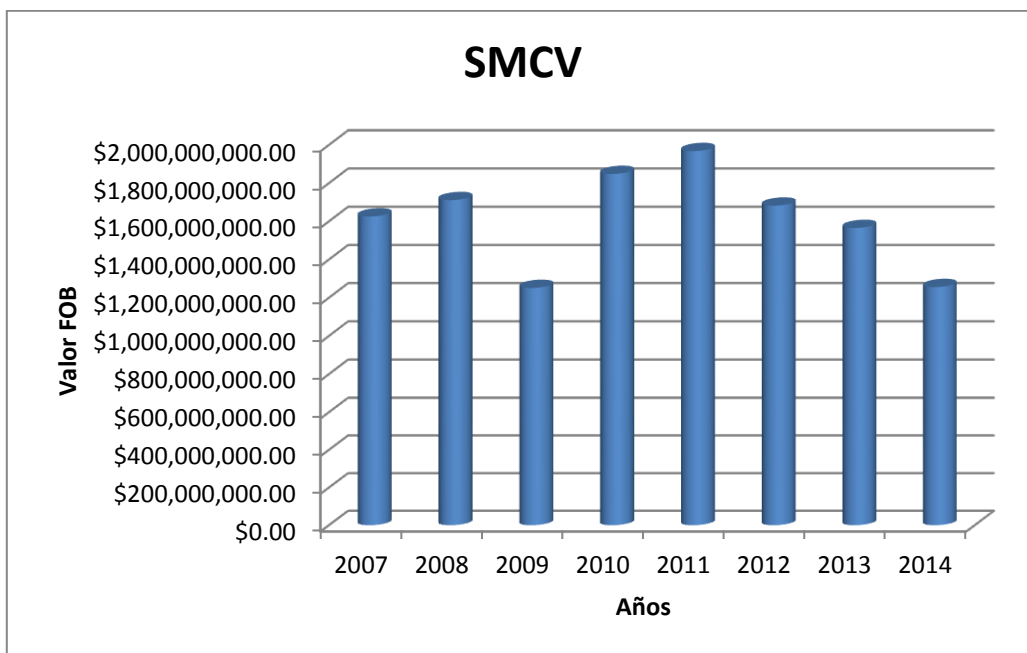


Gráfico 46: Evolución de las exportaciones de Sociedad Minera Cerro Verde

S.A. 2007-2014.



Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.5.- Michell & Cia

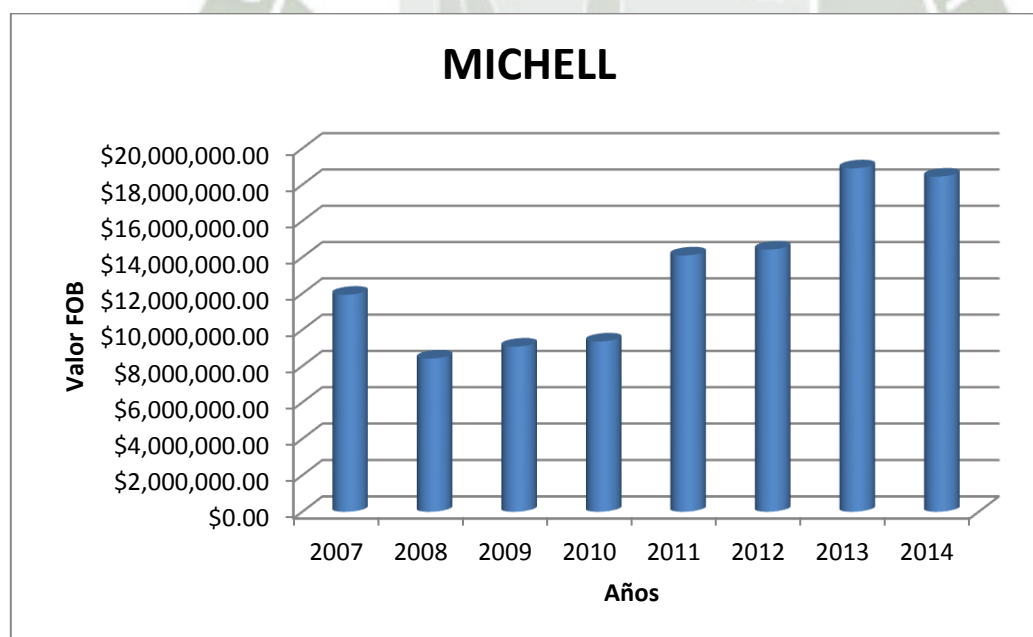
Tabla 33: Exportaciones Michell & Cia 2007-2014

AÑO	MICHELL
2007	\$11,935,818.80
2008	\$8,418,555.66
2009	\$9,075,273.23
2010	\$9,358,395.27
2011	\$14,103,805.50
2012	\$14,429,105.34
2013	\$18,906,073.15
2014	\$18,448,704.87

Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

Gráfico 47: Evolución de las exportaciones de Michell 2007-2014



Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.6.- Incalpaca S.A.

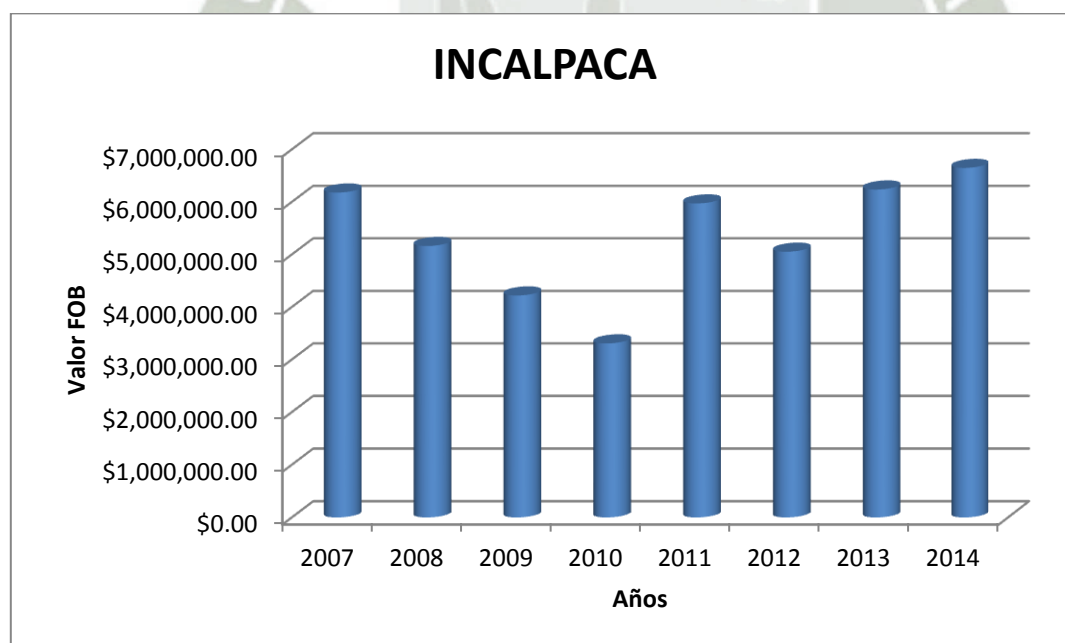
Tabla 34: Exportaciones Incalpaca S.A.

AÑO	INCALPACA
2007	\$6,179,615.71
2008	\$5,162,235.84
2009	\$4,220,160.14
2010	\$3,307,384.12
2011	\$5,972,031.17
2012	\$5,052,863.97
2013	\$6,236,862.90
2014	\$6,647,984.13

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 48: Evolución de las exportaciones de Incalpaca S.A. 2007-2014



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.7.- Yura S.A.

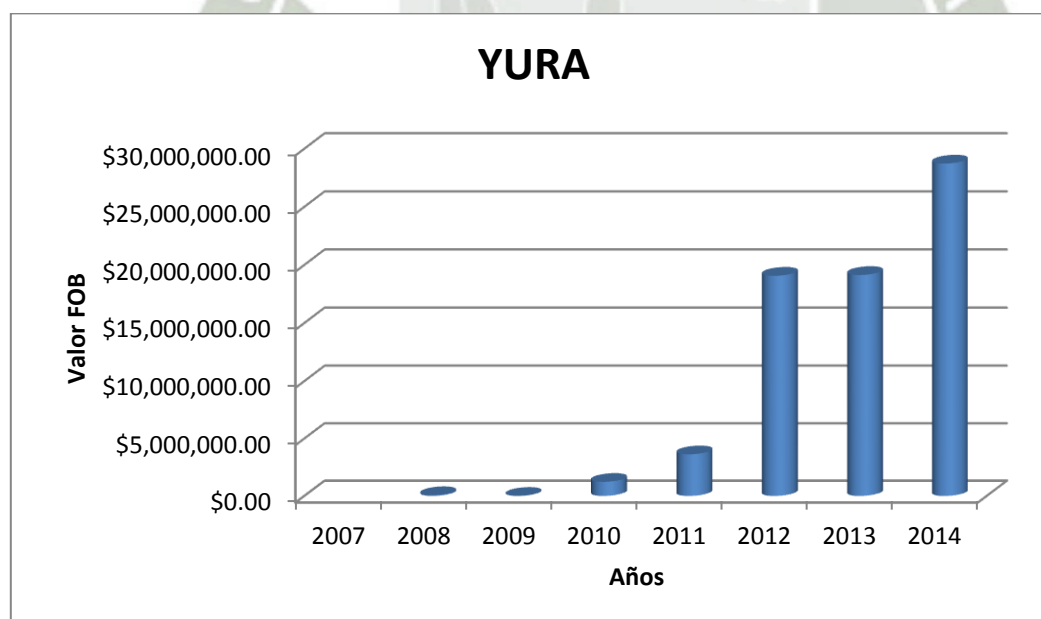
Tabla 35: Exportaciones Yura S.A.

AÑO	YURA
2007	
2008	\$71,687.00
2009	\$10,097.00
2010	\$1,227,507.16
2011	\$3,629,173.84
2012	\$19,070,463.24
2013	\$19,137,482.07
2014	\$28,726,737.19

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 49: Evolución de las exportaciones de Yura S.A. 2007-2014



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.8.- Aceros Arequipa S.A.

Tabla 36: Exportaciones Aceros Arequipa S.A. 2007-2014.

AÑO	ACEROS AREQUIPA
2007	\$37,509,364.15
2008	\$67,812,809.40
2009	\$63,733,475.51
2010	\$62,850,237.00
2011	\$69,110,888.96
2012	\$80,305,303.87
2013	\$103,630,872.61
2014	\$102,824,848.01

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 50: Evolución de las exportaciones de Aceros Arequipa 2007-2014.



Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.9.- Moly Cop S.A.

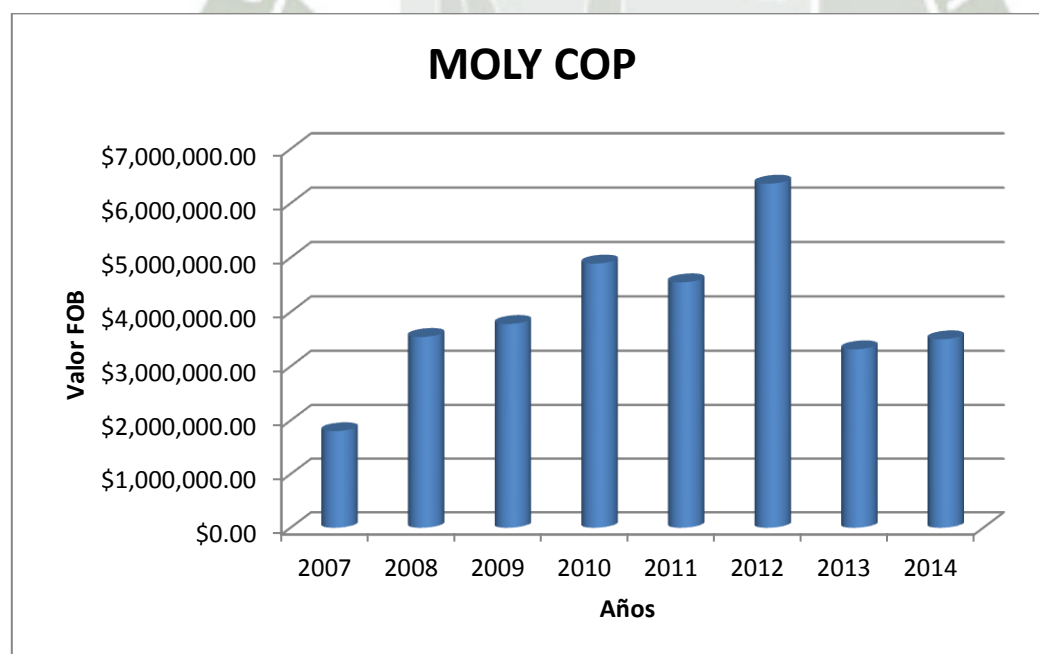
Tabla 37: Exportaciones Moly Cop S.A. 2007-2014.

AÑO	MOLY COP
2007	\$1,803,248.10
2008	\$3,543,310.00
2009	\$3,782,492.00
2010	\$4,893,229.70
2011	\$4,548,752.70
2012	\$6,363,099.30
2013	\$3,315,690.80
2014	\$3,500,233.80

Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

Gráfico 51: Evolución de las exportaciones de Moly Cop 2007-2014.



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.10.- Inkafert S.A.

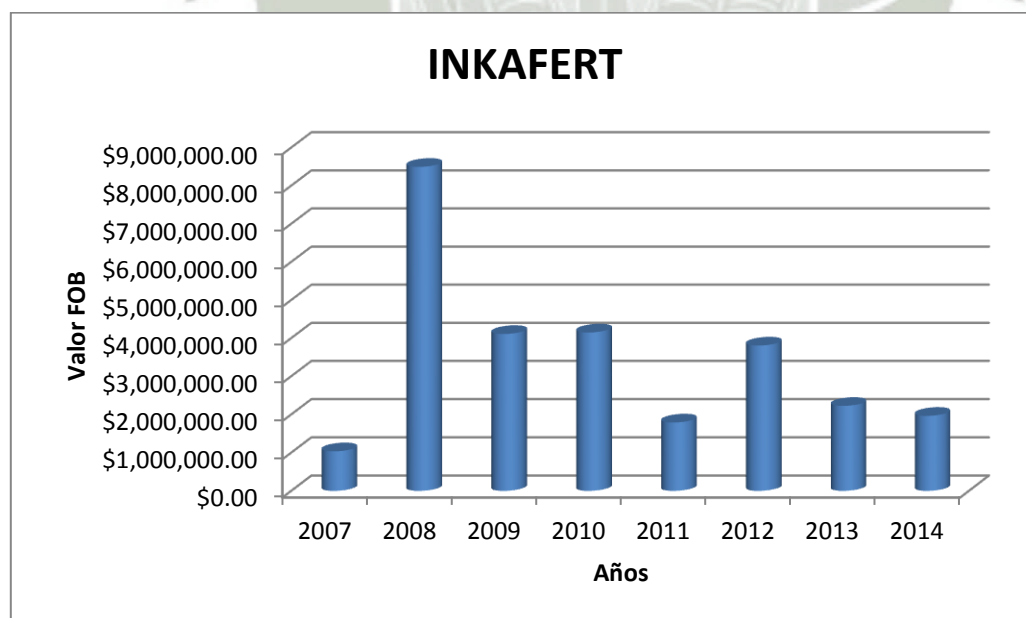
Tabla 38: Exportaciones Inkafert S.A. 2007-2014

AÑO	INKAFERT
2007	\$1,034,373.25
2008	\$8,493,731.27
2009	\$4,108,267.95
2010	\$4,147,932.27
2011	\$1,788,995.38
2012	\$3,805,299.00
2013	\$2,223,306.00
2014	\$1,963,361.80

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 52: Evolución de las exportaciones de Inkafert 2007-2014.



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.11.- Inkabor S.A.

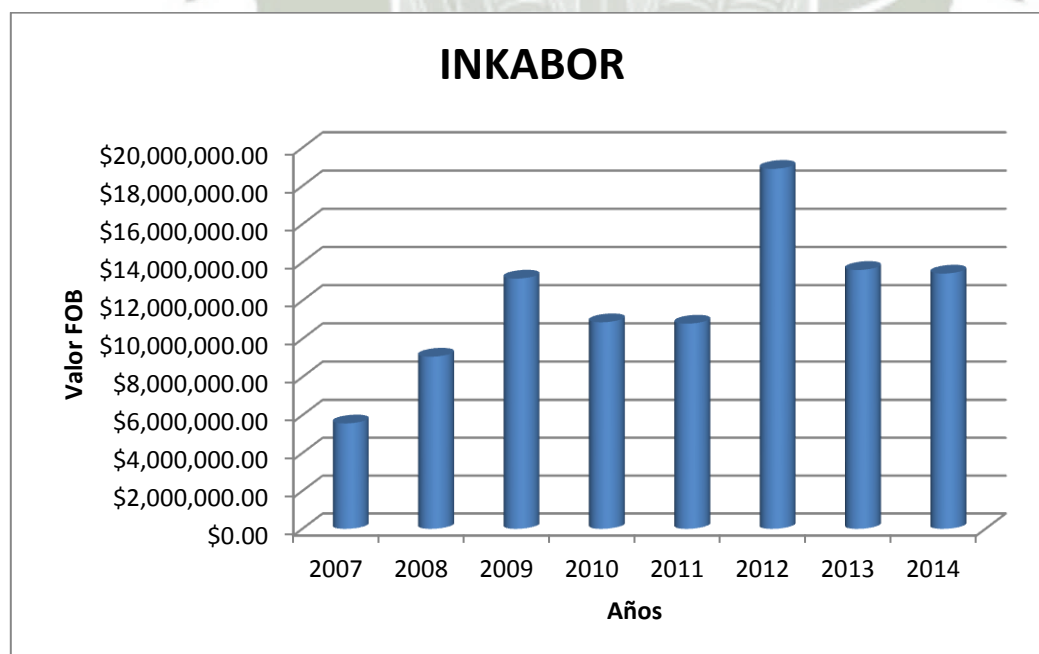
Tabla 39: Exportaciones Inkabor S.A. 2007-2014.

AÑO	INKABOR
2007	\$5,570,256.02
2008	\$9,070,969.60
2009	\$13,157,471.00
2010	\$10,871,192.86
2011	\$10,799,237.00
2012	\$18,900,342.00
2013	\$13,608,973.17
2014	\$13,418,770.00

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 53: Evolución de las exportaciones de Inkabor 2007-2014



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.12.- Activ International S.A.C.

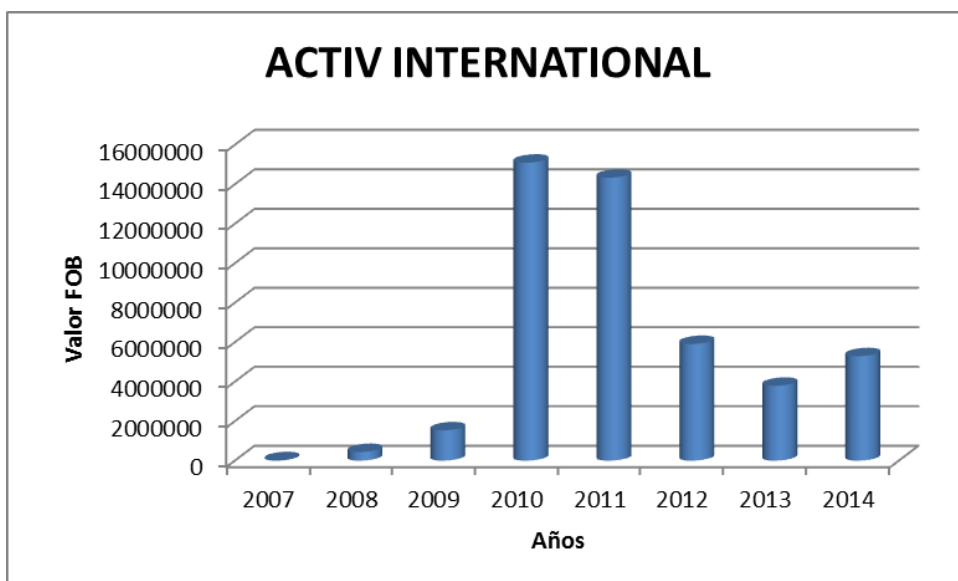
Tabla 40: Exportaciones Activ International SAC 2007-2014

AÑOS	ACTIV INTERNATIONAL
2007	\$21,300.00
2008	\$439,371.50
2009	\$1,533,958.98
2010	\$15,094,674.27
2011	\$14,333,638.00
2012	\$5,911,382.48
2013	\$3,793,224.20
2014	\$5,291,473.80

Fuente: Aduanet-Sunat

Elaboración: Propia.

Gráfico 54: Evolución de las Exportaciones de Activ International SAC 2007-2014.



Fuente: Aduanet-Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.13.- CIDASA S.A.

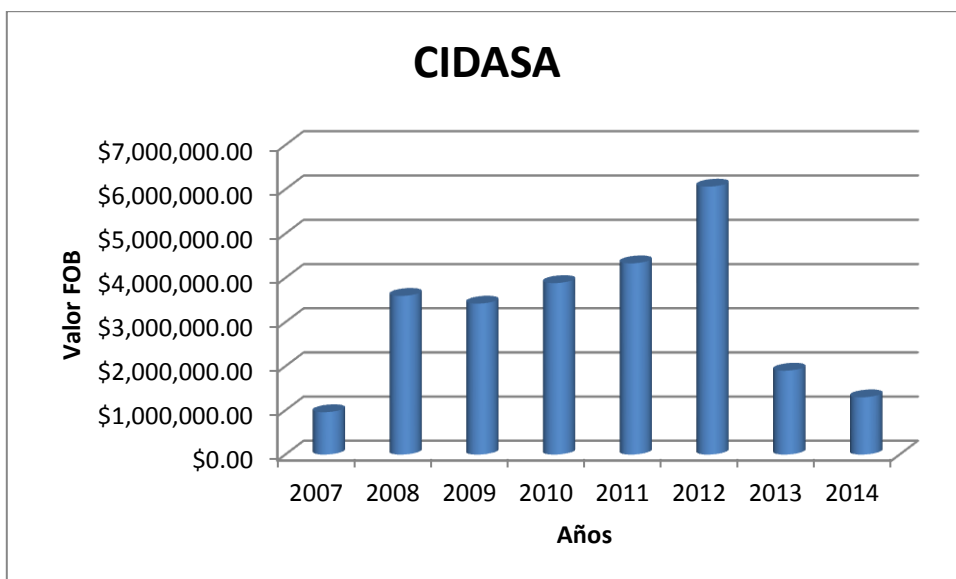
Tabla 41: Exportaciones Cidasa S.A. 2007-2014.

AÑO	CIDASA
2007	\$959,766.32
2008	\$3,595,192.23
2009	\$3,420,854.11
2010	\$3,884,874.99
2011	\$4,330,339.73
2012	\$6,062,659.21
2013	\$1,900,029.00
2014	\$1,297,672.78

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 55: Evolución de las exportaciones de Cidasa S.A. 2007-2014.



Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

2.17.14.- Art Atlas S.A.

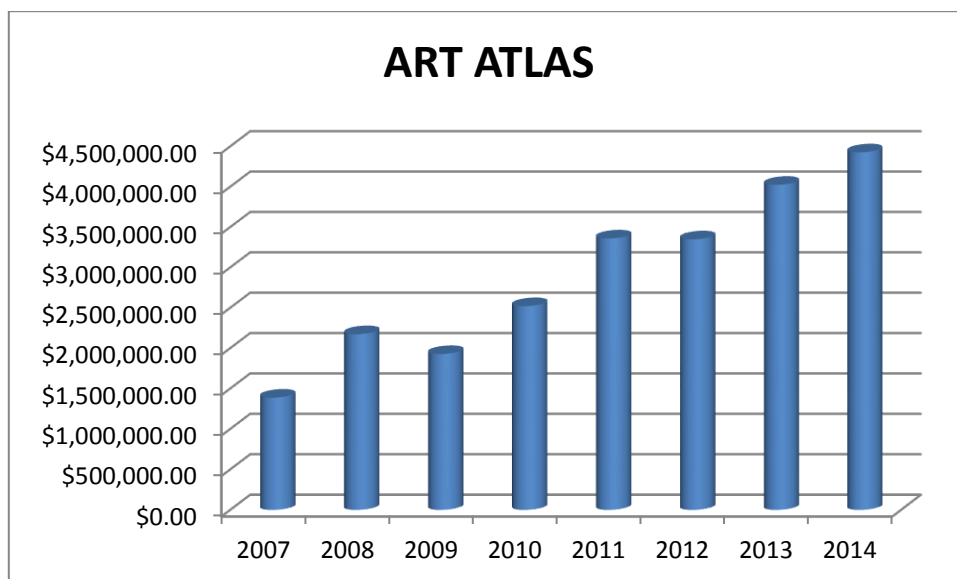
Tabla 42: Exportaciones Art Atlas S.A. 2007-2014.

AÑO	ART ATLAS
2007	\$1,387,490.57
2008	\$2,173,567.00
2009	\$1,928,187.88
2010	\$2,521,070.86
2011	\$3,360,354.69
2012	\$3,348,824.68
2013	\$4,024,481.74
2014	\$4,426,739.95

Fuente: Aduanet – Sunat.

Elaboración: Propia.

Gráfico 56: Evolución de las exportaciones de Art Atlas 2007-2014



Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

2.17.15.- Papelera Panamericana del Sur

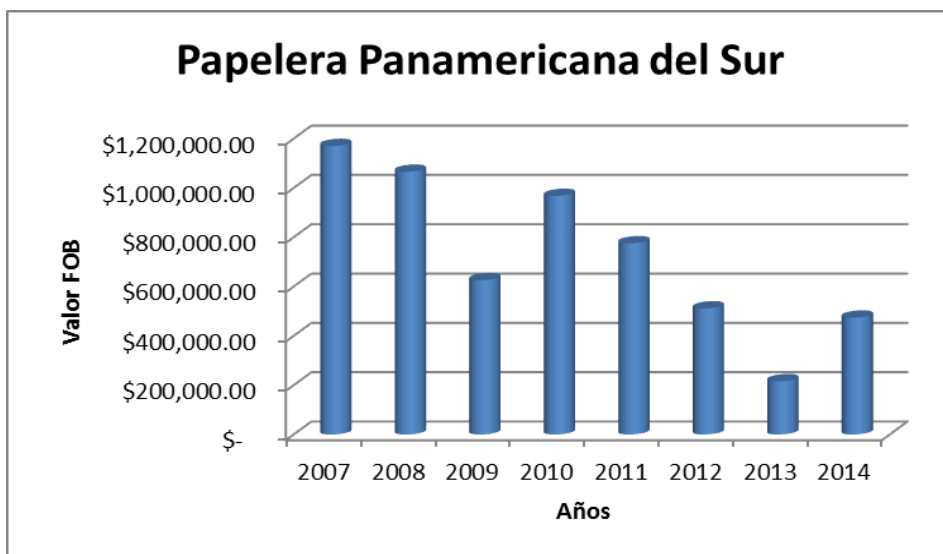
Tabla 43: Exportaciones Papelera Panamericana del Sur 2007-2014

AÑOS	PANAM
2007	\$ 1,170,216.80
2008	\$ 1,065,593.39
2009	\$ 626,048.93
2010	\$ 967,531.91
2011	\$ 775,625.65
2012	\$ 511,340.27
2013	\$ 216,038.90
2014	\$ 474,127.08

Fuente: Aduanet – Sunat

Elaboración: Propia.

Gráfico 57: Evolución de las exportaciones de Papelera Panamericana del Sur 2007-2014.



Fuente: Aduanet-Sunat

Elaboración: Propia.

CAPITULO III: CRECIMIENTO ECONOMICO.

Hemos podido escuchar muchas veces que nuestro país esta creciendo a tasas asombrosas, o que tiene las tasas de crecimiento económico mas altas de Sudamérica.

El crecimiento económico significa producir más y se mide con una variación porcentual con respecto al año anterior; es decir si por ejemplo en el año 2014 se proyecta un crecimiento del 2%, esto quiere decir que en el año 2014 se produjo 2 % más de lo que se produjo en el año 2013.

El crecimiento económico se mide por el aumento del Producto Bruto Interno que es el valor de todos los bienes y servicios producidos en una determinada

economía durante un periodo de tiempo; pero en si que el PBI crezca es solo un medio y no un fin es decir, cualquier estrategia de desarrollo apunta a mejorar la calidad de vida y el bienestar de sus pobladores; resumiendo crecer es solamente producir mas; mientras que desarrollar es mejorar la calidad de vida.

Muchas personas confunden la idea de que al hablar de PBI y un aumento de este se hace referencia a un aumento del bienestar; pero la realidad es otra.

El PBI mide cuanto se llega a producir y no si esto generara efectos positivos o negativos, ni quien ni como se produce; pero se plantean ciertas situaciones en las cuales el Producto Bruto Interno (PBI) se conecta con el aumento en al calidad de vida; por ejemplo uno de estos ejemplos es que si se produce mas se va a generar mayor cantidad de empleo; y esta mayor cantidad de empleo va a aumentar el ingreso de las personas y finalmente la demanda por bienes y servicios va a verse también en aumento; un aumento en la tecnología genera que la mayor producción se deba al mayor uso de maquinarias y no necesariamente a que aumento el nivel de empleo.

Finalmente, si es que se produce mas entonces la recaudación tributaria va a aumentar pero ¿ Los gobiernos nacionales y regionales están realmente preparados para “gastar” estos recursos”?.

En conclusión el Producto Bruto Interno nos indica el crecimiento o decrecimiento en producción de un país o una región, pero no indica un nivel de bienestar social. Los resultados económicos no son igual a los resultados sociales.

3.1.- Producto Bruto Interno Arequipa 2007-2014

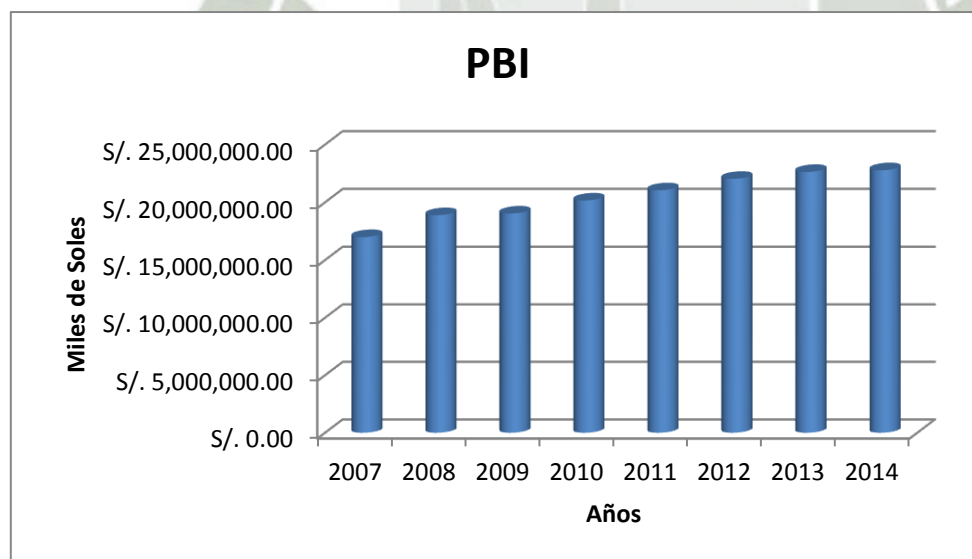
Tabla 44: Producto Bruto Interno Arequipa 2007-2014 en miles de soles.

AÑO	PBI
2007	S/. 16,991,831.00
2008	S/. 18,885,807.00
2009	S/. 19,032,479.00
2010	S/. 20,158,733.00
2011	S/. 21,038,813.00
2012	S/. 22,033,542.00
2013	S/. 22,629,103.00
2014	S/. 22,774,457.00

Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática

Elaboración: Propia.

Gráfico 58: Evolución del Producto Bruto Interno de Arequipa 2007-2014



Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Elaboración: Propia.

3.2.- Producto Bruto Interno Per Cápita Arequipa 2007-2014

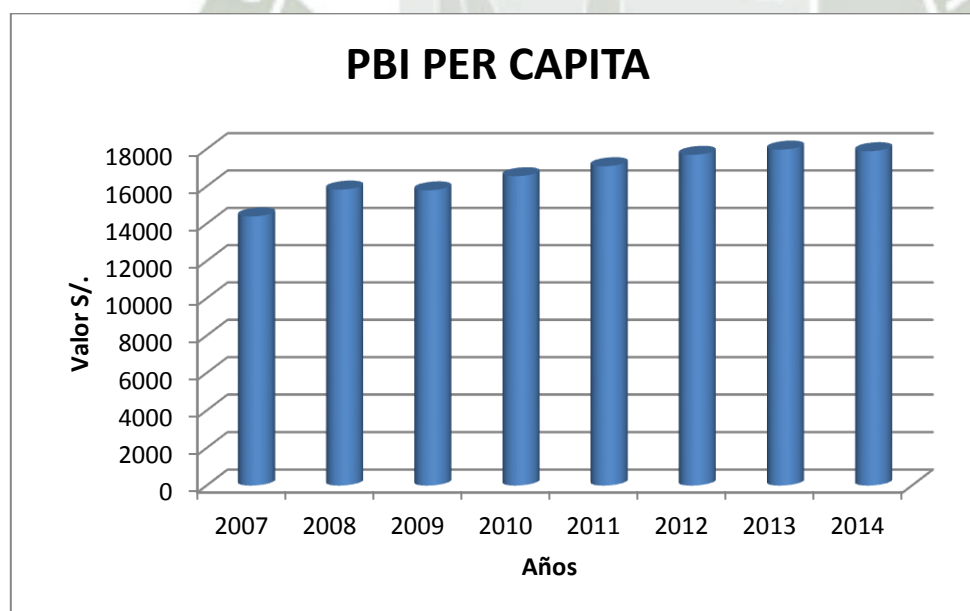
Tabla 45: Producto Bruto Interno Per cápita 2007-2014 en soles.

AÑO	PBI per Cápita
2007	14392
2008	15831
2009	15790
2010	16548
2011	17083
2012	17694
2013	17972
2014	17888

Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Elaboración: Propia.

Gráfico 59: Evolución del PBI per Cápita de Arequipa 2007-2014



Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Elaboración: Propia.

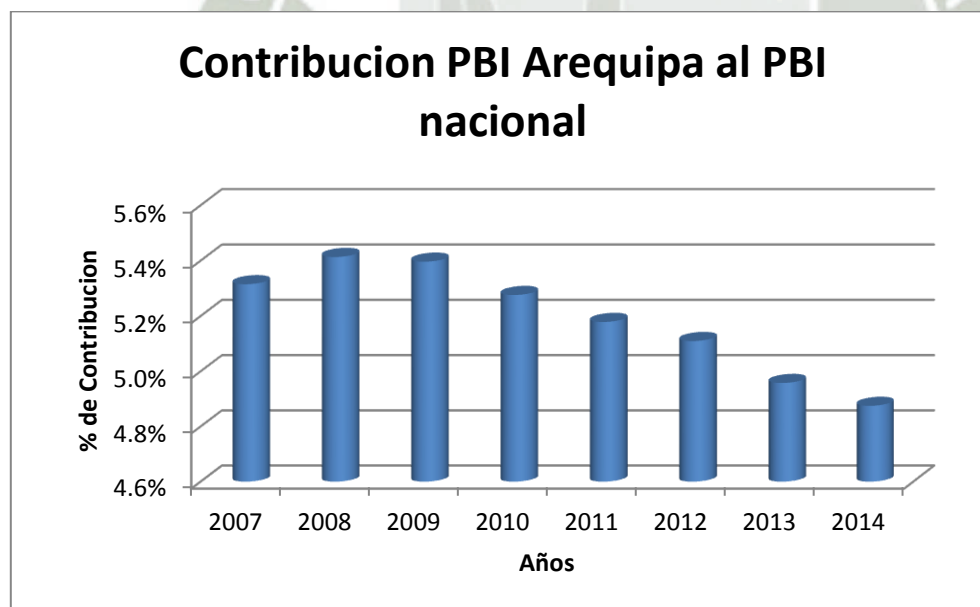
Tabla 46: Contribución del PBI de Arequipa en el PBI Nacional 2007-2014

AÑO	PBI PERU	PBI	CONTRIBUCION
2007	S/. 319,693,316.00	S/. 16,991,831.00	5.32%
2008	S/. 348,869,894.00	S/. 18,885,807.00	5.41%
2009	S/. 352,693,089.00	S/. 19,032,479.00	5.40%
2010	S/. 382,081,458.00	S/. 20,158,733.00	5.28%
2011	S/. 406,256,016.00	S/. 21,038,813.00	5.18%
2012	S/. 431,199,017.00	S/. 22,033,542.00	5.11%
2013	S/. 456,434,784.00	S/. 22,629,103.00	4.96%
2014	S/. 467,180,690.00	S/. 22,774,457.00	4.87%

Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Elaboración: Propia.

Gráfico 60: Contribución del PBI de Arequipa en el PBI nacional 2007-2014 en %.



Fuente: SIRTOD – Instituto Nacional de Estadística e Informática

Elaboración: Propia.

3.3.- Comprobación de la Hipótesis.

En este capítulo luego de haber analizado cada uno de los sectores correspondientes a las exportaciones y haber observado como actúa el Producto Bruto Interno a lo largo de nuestro periodo de estudio, es que se comprueba de que las exportaciones si tienen una incidencia en el Crecimiento Económico de la Región Arequipa para los años 2007-2014.

Análisis de Regresión

Para poder realizar nuestro análisis de regresión lineal establecemos la siguiente ecuación que sirve de guía:

$$Y = a + b(x)$$

Y = Variable Dependiente

a = Coeficiente de regresión

b = Intercepto

X = Variable Independiente

Para este caso en específico sería como sigue:

Producto Bruto Interno: Variable Dependiente = Y

Exportaciones Tradicionales de la Región Arequipa: Variable Independiente

Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa: Variable Independiente.

Tabla 47: Variables para Análisis de regresión: Exportaciones (T y NT) y PBI de AREQUIPA 2007-2014.

AÑO	EXPORTACIONES TRADICIONALES (Miles de dólares)	EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (Miles de dólares)	PBI (Miles de soles)
2007	1812787	243011	16991831
2008	2193152	344967	18885807
2009	2093092	281800	19032479
2010	3148301	363284	20158733
2011	4016005	427148	21038813
2012	3333217	450348	22033542
2013	2924941	545173	22629103
2014	2513000	540500	22774457

Fuente: INEI – SUNAT – BCRP

Elaboración: Propia.

3.4.- Resultados de la regresión

Tabla 48: Estadísticas de la regresión

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0.972825
Coeficiente de determinación R^2	0.946389
R^2 ajustado	0.924945
Error típico	562456.93
Observaciones	8

3.5.- Coeficiente de Correlación:

Es un indicador que mide la intensidad de la asociación lineal de las variables dependiente e independiente; mientras más se aproxime a la unidad es más fuerte la correlación.

Para poder dar una interpretación correcta de este indicador, es necesario conocer lo siguiente:

$r > 0$; existe una correlación lineal positiva; mientras la “r” se aproxime mas a 1 esta es mas fuerte.

$r < 0$; existe una correlación negativa

$r = 0$; no existe ningún tipo de correlación entre las variables.

Para nuestro caso obtenemos un coeficiente de correlación de 0.97; lo cual nos indica que es una correlación positiva, en otras palabras el Crecimiento Económico de la Región Arequipa depende en un 97.2 % de las Exportaciones de la región Arequipa tanto Tradicionales como No Tradicionales..

3.6.- Coeficiente de Determinación:

En nuestro caso el coeficiente de determinación fue igual a 0.9463; esto quiere decir que el 94.6% esta explicado en el modelo de regresión lineal y el % restante (5.36%) esta explicado por errores que presenta el mismo modelo.

3.7.- T de Student

Tabla 49: Tabla de T de Student

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>
Intercepción	12772569.33	915951.9195	13.94458493
T	0.414872122	0.336277483	1.233719602
NT	16.33884179	2.223812441	7.347221148

Fuente: Propia

Elaboración: Propia.

Para nuestro análisis, tenemos que la T de tablas para las Exportaciones Tradicionales (T) y las Exportaciones No Tradicionales (NT).

Para las Exportaciones Tradicionales:

$$T_c < T_t$$

$$1.23 < 2.57$$

En este caso concluimos que las Exportaciones Tradicionales no influyen significativamente en el Crecimiento Económico de Arequipa.

Para las Exportaciones No Tradicionales

$$T_c > T_t$$

$$7.34 > 2.57$$

Para este caso concluimos que las Exportaciones No Tradicionales si influyen significativamente en el Crecimiento Económico de Arequipa

3.8.- F de Fischer

Tabla 50: Tabla de F de Fischer

Para nuestro análisis tenemos que la F de tablas es igual a 5.14 y observando nuestra tabla de varianza, apreciamos que la F calculada es de 44.13

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>
Regresión	2	2.79236E+13	1.39618E+13	44.13287767
Residuos	5	1.58179E+12	3.16358E+11	
Total	7	2.95053E+13		

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

$$F_c > F_t$$

$$44.13 > 5.14$$

Por lo tanto concluimos que el modelo de regresión lineal es correcto.

$$Y = 12772569.33 + 0.4148 (T) + 16.33 (NT)$$

T = Exportaciones tradicionales

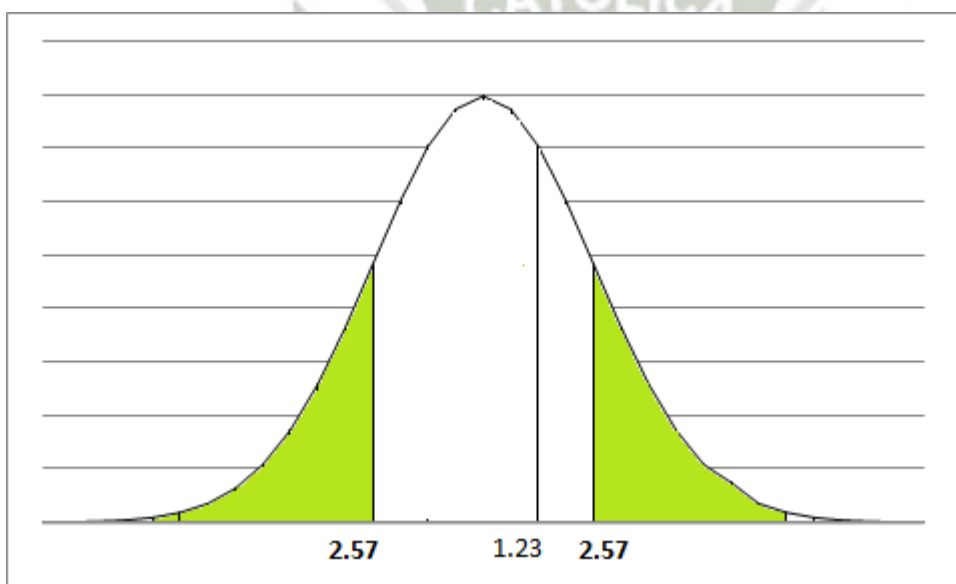
NT = Exportaciones no tradicionales

Si las exportaciones tradicionales aumentan en 1, el PBI de Arequipa aumentara en 0.41%; mientras que si las exportaciones no tradicionales aumentan en 1, el PBI de Arequipa aumentara en 16.33%.

Ho: Las Exportaciones de Arequipa durante el periodo de estudio no influyen de manera significativa en el crecimiento económico de Arequipa durante los años 2007-2014

Ha: Las Exportaciones de Arequipa durante el periodo de estudio si influyen de manera significativa en el crecimiento económico de Arequipa durante los años 2007-2014

Gráfico 61: T calculada vs T de tablas – Exportaciones Tradicionales



Elaboración: Propia

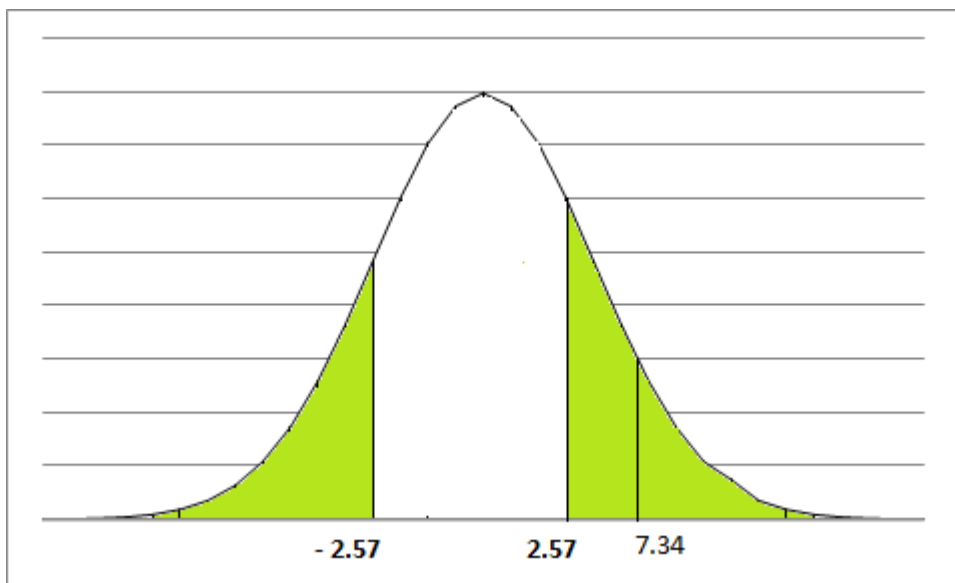
Como observamos en la grafica de “t” de student, la $T_c=1.23$ se ubica en la zona con relleno blanco, en esta zona se acepta la Hipótesis Nula (H_0) y se rechaza la Hipótesis Alternativa (H_a)

Por lo tanto, las Exportaciones Tradicionales no influyen de manera significativa en el Crecimiento Económico de Arequipa durante el periodo de estudio, ya que

$$T_c < T_t$$

$$1.23 < 2.57.$$

Gráfico 62: T calculada vs T tablas – Exportaciones no Tradicionales.



Elaboración: Propia.

Como observamos en la grafica de “t” de student, la $T_c=7.34$ se ubica en la zona con relleno verde, en esta zona se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_a)

Por lo tanto, las Exportaciones No Tradicionales si influyen de manera significativa en el Crecimiento Económico de Arequipa durante el periodo de estudio, ya que:

$$T_c > T_t$$

$$7.34 > 2.57.$$

CONCLUSIONES.

. Las exportaciones tradicionales y no tradicionales en la región Arequipa durante el periodo de estudio 2007-2014 no influyen de la misma manera en el crecimiento económico. Las exportaciones tradicionales si aumentan en 1 va a generar que el PBI aumente en un 0.41%; mientras que si las exportaciones no tradicionales aumentan en 1, entonces el PBI aumentara en 16.33%.

. Las exportaciones tradicionales y no tradicionales durante el periodo 2007 al 2014 en la región Arequipa tuvo un crecimiento del 48.4%, siendo el año 2011 donde alcanzo su mayor registro con 4,443,153 miles de dólares, mientras que en 2007 su menor registro alcanzando los 2,055,798 miles de dólares.

. Las empresas mas representativas en sector exportador son Sociedad Minera Cerro Verde, Agrícola Pampa Baja, Aceros Arequipa, Michel & Cia, Inkabor.

. El PBI en la región Arequipa durante el periodo de estudio 2007 al 2014 tuvo un crecimiento del 34%, siendo su mayor registro el año 2014 con 22,774,457 miles de soles.

. Durante el periodo de estudio (2007-2014) el sector tradicional se comporto de la siguiente manera: el sector agropecuario obtuvo un crecimiento del año inicial al año final de 250%; el sector pesquero obtuvo un crecimiento de -14.6% y el sector minero registro un crecimiento promedio del 40.9%, a pesar de tener crecimientos negativos en los tres últimos años (2011-2014).

. Durante el periodo de estudio (2007-2014) el sector no tradicional se comporto de a siguiente manera: el sector agropecuario creció del año inicial al año final del

estudio un 115.76%, el sector pesquero creció en un 43.79%, el sector textil creció en 84.46%, el sector mineral no metálico creció en 422.7%, el sector siderúrgico creció en 213.5%, el sector metal-mecánico creció aproximadamente 103.18%, el sector químico creció en 201.8%, el sector maderas y papel obtuvo un decrecimiento del 41.14%, y finalmente el sector diversos decreció en 19.7% durante los años 2007-2014.



RECOMENDACIONES

. Arequipa posee un gran potencia como ciudad para poder realizar diversos eventos, el Gobierno Regional de Arequipa conjuntamente con el MINCETUR, debería continuar con la promoción de eventos de intercambio comercial y ferias internacionales con distintos países, para promover las exportaciones tradicionales y no tradicionales en los diferentes rubros y no solamente los mas representativos.

. MINCETUR debería hacer concursos y visitas a los centros educativos para explicar las formas de exportación y fomentar la visita de alumnos escolares y universitarios en las ferias y eventos de intercambio comercial de los rubros tradicionales y no tradicionales, que permitan crear una cultura exportadora y de emprendimiento que a futuro pueda contribuir a la región.

. Fortalecer el sector Agrícola que a pesar de ser uno de los que más contribuye a las Exportaciones regionales aun carece del nivel de productos para la exportación, por ejemplo el norte del país a comparación de la zona sur esta mucho mas desarrollado.

. Aprovechar la modernización del puerto de Matarani para poder exportar no solamente concentrados de minerales; sino también diversos productos.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- . Larraín B., Felipe y Sachs, Jeffrey, “Macroeconomía en la Economía Global”, 2da Edición, Buenos Aires, Prentice Hall y Pearson, 2002.
- . Novak Fabian, Guevara Ernesto “El Perú y el Comercio Internacional” Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Fondo Editorial PUCP, 2010
- . Mankiw N. Gregory, “Macroeconomía”, 6ta Edición, Estados Unidos, Worth Publishers, 2006.
- . Sierralta R., Anibal, “Teoría Evolutiva del Comercio Internacional”, Esan Ediciones, Lima, 2013.
- . Tejada B., Jorge, “Estadística Aplicada a los Negocios II”, Arequipa, Universidad Católica Santa María, 2010.
- . Hernández S., Roberto; Fernández C., Carlos y Baptista L., Pilar (2006). “Metodología de la Investigación”, 5ta Edición, México DF/ Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A.
- . Marchal, Waten, Lind., “ Estadística aplicada a los negocios y la economía”., 15va edición, Mexico, Mc Graw Hill, 2012.

DOCUMENTOS DE LA WEB

- . Banco Central de Reserva del Perú (2016) – Información de Coyuntura y Estadísticas Arequipa - Departamento de Estudios Económicos. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/informacion-regional/arequipa/arequipa.html>
- . Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016) – Sistema Regional para la toma de decisiones (SIRTOD). Recuperado de: <http://webinei.inei.gob.pe:8080/SIRTOD/inicio.html#>
- . Instituto Peruano de Economía - INCORE
- . Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – Estadísticas de Comercio Exterior Anuarios. Recuperado de: http://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm
- . Diario Gestión (2014) – Economía para todos. Recuperado de: <http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2014/02/que-es-y-para-que-sirve-el-cre.html>
- . Diario Gestión (2014) – Crecimiento Económico y Bienestar: algunas precisiones. Recuperado de: <http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2014/10/crecimiento-economico-y-bienestar-algunas-precisiones.html>
- . Cámara de Comercio e Industria de Arequipa.
- . Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – Aduanet – Consulta por Exportador. Recuperado de:

http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CG_consulta=1

. Instituto Peruano de Economía – Índice de Competitividad Regional (INCORE).

Recuperado de: <http://www.ipe.org.pe/documentos/indice-de-competitividad-regional-incore-peru-2014>

. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Recuperado de:

http://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PEN_X_FINAL_101215.pdf

. Banco Central de Reserva del Perú – Glosario de términos económicos.

Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>

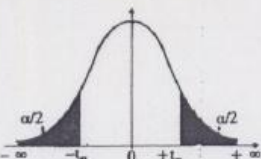
Instituto Nacional de Estadística e Informática - Metodología de cálculo del producto bruto Interno anual. Recuperado de:

<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Cuadro de Distribucion T de Student.

Tabla 6
Distribución t de Student



α	0.50	0.40	0.30	0.20	0.10	0.05	0.02	0.01	0.001
1	1.000	1.376	1.963	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657	636.619
2	0.816	1.061	1.386	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	31.598
3	0.765	0.978	1.250	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	12.929
4	0.741	0.941	1.190	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	8.610
5	0.727	0.920	1.156	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	6.869
6	0.718	0.906	1.134	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	5.959
7	0.711	0.896	1.119	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	5.408
8	0.706	0.889	1.108	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	5.041
9	0.703	0.883	1.100	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	4.781
10	0.700	0.879	1.093	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	4.587
11	0.697	0.876	1.088	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	4.437
12	0.695	0.873	1.083	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	4.318
13	0.694	0.870	1.079	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	4.221
14	0.692	0.868	1.076	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	4.140
15	0.691	0.866	1.074	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	4.073
16	0.690	0.865	1.071	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	4.015
17	0.689	0.863	1.069	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	3.965
18	0.688	0.862	1.067	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	3.922
19	0.688	0.861	1.066	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	3.883
20	0.687	0.860	1.064	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	3.850
21	0.686	0.859	1.063	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831	3.819
22	0.686	0.858	1.061	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819	3.792
23	0.685	0.858	1.060	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807	3.767
24	0.685	0.857	1.059	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797	3.745
25	0.684	0.856	1.058	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787	3.725
26	0.684	0.856	1.058	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779	3.707
27	0.684	0.855	1.057	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771	3.690
28	0.683	0.855	1.056	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763	3.674
29	0.683	0.854	1.055	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756	3.659
30	0.683	0.854	1.055	1.310	1.697	2.042	2.457	2.750	3.646
35	0.682	0.852	1.052	1.306	1.690	2.030	2.438	2.724	3.592
40	0.681	0.851	1.050	1.303	1.684	2.021	2.423	2.705	3.551
45	0.680	0.850	1.049	1.301	1.679	2.014	2.412	2.690	3.521
50	0.679	0.849	1.047	1.299	1.676	2.009	2.403	2.678	3.497
60	0.679	0.848	1.046	1.296	1.671	2.000	2.390	2.660	3.461
80	0.678	0.846	1.043	1.292	1.664	1.990	2.374	2.639	3.417
100	0.677	0.845	1.042	1.290	1.660	1.984	2.364	2.626	3.391
∞	0.674	0.842	1.036	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576	3.291

Fuente: Google imágenes

Anexo 2: Cuadro de distribución F de Fischer

		Grados de libertad del numerador											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	
1	161.45	199.50	215.71	224.58	230.16	233.99	236.77	238.88	240.54	241.88	243.91		
2	18.513	19.000	19.164	19.247	19.296	19.330	19.353	19.371	19.385	19.396	19.413		
3	10.128	9.5521	9.2766	9.1172	9.0135	8.9406	8.8867	8.8452	8.8123	8.7855	8.7446		
4	7.7086	6.9443	6.5914	6.3882	6.2561	6.1631	6.0942	6.0410	5.9988	5.9644	5.9117		
5	6.6079	5.7861	5.4095	5.1922	5.0503	4.9503	4.8759	4.8183	4.7725	4.7351	4.6777		
6	5.9874	5.1433	4.7571	4.5337	4.3874	4.2839	4.2067	4.1468	4.0990	4.0600	3.9999		
7	5.5914	4.7374	4.3468	4.1203	3.9715	3.8660	3.7870	3.7257	3.6767	3.6365	3.5747		
8	5.3177	4.4590	4.0662	3.8379	3.6875	3.5806	3.5005	3.4381	3.3881	3.3472	3.2839		
9	5.1174	4.2565	3.8625	3.6331	3.4817	3.3738	3.2927	3.2296	3.1789	3.1373	3.0729		
10	4.9646	4.1028	3.7083	3.4780	3.3258	3.2172	3.1355	3.0717	3.0204	2.9782	2.9130		
11	4.8443	3.9823	3.5874	3.3567	3.2039	3.0946	3.0123	2.9480	2.8962	2.8536	2.7876		
12	4.7472	3.8853	3.4903	3.2592	3.1059	2.9961	2.9134	2.8486	2.7964	2.7534	2.6866		
13	4.6672	3.8056	3.4105	3.1791	3.0254	2.9153	2.8321	2.7669	2.7144	2.6710	2.6037		
14	4.6001	3.7389	3.3439	3.1122	2.9582	2.8477	2.7642	2.6987	2.6458	2.6022	2.5342		
15	4.5431	3.6823	3.2874	3.0556	2.9013	2.7905	2.7066	2.6408	2.5876	2.5437	2.4753		

Fuente: Google imágenes.



Anexo 3: Documentos pre-embarque necesarios para la exportacion.

BOOKING


**MAERSK
LINE**

BOOKING CONFIRMATION

Booking No.: **959458813**

Print Date: 2017-02-03 20:00 UTC

Booked by Party:	VE SOLUCIONES LOGISTICAS SAC	Service Mode:	CY/CY
Contact Name:	JHULIANA LI	From:	Callao, Peru
Booked by Ref. No:		To:	Rotterdam, Zuid-Holland, Netherlands
Service Contract:	2221015	Customer Cargo:	Fruits, nuts, dried, nos, non-frozen
Price Owner:	VE SOLUCIONES LOGISTICAS SAC	Business Unit:	Maersk Peru (all Ports)
Ref. No:		Shipper Ref. No:	

We thank you for your booking and enclose your booking details as follows :-

GREENLAND PERU SAC

>

Le confirmamos que la fecha límite para el envío del VGM es de 2 horas previas al Ingreso de carga full al puerto. Puede obtener la misma a través de nuestra página web www.maerskline.com o comunicándose con nuestro representante local

Equipment

Quantity	Size/Type/Height	(ft.in)	Collapsible	Sub. Equip	Gross Weight	Pack. Qty/Kind	Cargo Volume
1	40 REEF	9 6			25000.000 KGS		40.0000

Intended Transport Plan

From	To	Vessel	Voy No.	ETD	ETA
APM Terminals in Callao	Balboa Port Terminal	SAFMARINE NOKWANDA	1702	2017-02-11	2017-02-16
Balboa Port Terminal	APM 2 Terminal Maasvlakte II	NORA MAERSK	1704	2017-02-17	2017-03-02

Load Itinerary

Type	Location	Release Date	From	To	Return Date	Time	Load Ref.
Empty Container Depot	Alconsa Callao Alconsa Callao Av. Nestor Gambetta, S/N Callao	2017-02-07	17:00				
Return Equip Delivery Terminal	APM Terminals in Callao Port APM Terminals in Callao Port Callao				2017-02-09	10:00	

Reefer Details

Temperature	Atmosphere	Humidity	Ventilation	Reefer cont. type	GenSet	Sortie Cont.
6.0 C 43 F		No	Closed	Standard	Export: No Import: No	No
No of Probes	Ethylene Filter	Drain Holes	Cold Treatment	High Value Cargo	Individual Quick Frozen	Stuffed Cont.
0	0	Closed	No	No	No	No

Regulatory Advisory

* Your shipment is subject to EU customs advance cargo manifest regulations, which applies to all shipments discharging or transiting through the EU.
* In order to secure cargo loading approval from the relevant customs authorities, please ensure that complete shipping instructions are submitted within the deadlines set.

This document is subject to following:

- This booking and carriage are subject to the Maersk Line Terms and Conditions of Carriage which are available upon request from the carrier or his representatives and are furthermore accessible on the Maersk Line website "<http://www.maerskline.com>" under "Services" / "General Business Terms".
- The shipment is subject to tariff rates unless a correct and applicable service contract number is available.
- The carrier's right to substitute the named and/or performing vessel(s) with another vessel or vessels at any time.
- Arrival, berthing, departure and transit times are estimated and given without guarantee and subject to change without prior notice.
- All dates/times are given as reasonable estimates only and subject to change without prior notice.
Shipments destined for or carried/transhipped via the USA:
- This document is given subject to the customer providing the correct cargo description in accordance with U.S. law, including U.S. Customs requirements as described in Customs Rules and Regulations, 19 CFR Parts 4, 113 and 178 of October 31, 2002

Page 1/1

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

BILL OF LADING-CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Please find payterm and payer details on end of every page and revert if any changes required before container get load.

 MAERSK LINE		NON-NEGOTIABLE WAYBILL		SCAC: MAEU B/L No: 571971180		
Shipper GREENLAND PERU S.A.C. CAL. LOMA UMBROSA NRO. 369 URB. PROLONGACION BENAVIDES (ALT. NUEVA MUNICIPALIDAD DE SURCO) LIMA - LIMA - SANTIAGO DE SURCO - PERU RUC: 20453946038 TLF: 054-273344 FAX: 054-273344 CTC: FABIOLA NEUENSCHWANDER Y/O YENNY RAMIREZ		Booking No: 959458813		Export references Svc Contract 2221015		
Consignee COMMERCIAL FRUITS 31 AVENUE DE L'EUROPE BATIMENT I9 94538 RUNGIS CEDEX FR 391 998 788 00031 PHONE: 01 46 87 30 00 ATTN: PHETMANY VIENGSAVANH EMAIL: phetmany@commercial-fruits.com		This contract is subject to the terms, conditions and exceptions, including the law & jurisdiction clause and limitation of liability & declared value clauses, of the current Maersk Line Bill of Lading (available from the Carrier, its agents and at terms.maerskline.com/carriage), which are applicable with logical amendments (mutatis mutandis). To the extent necessary to enable the Consignee to sue and to be sued under this contract, the Shipper on entering into this contract does so on his own behalf and as agent for and on behalf of the Consignee and warrants that he has the authority to do so. The shipper shall be entitled to change the Consignee at any time before delivery of the goods provided he gives the Carrier reasonable notice in writing. Delivery will be made to the Consignee or his authorised agent on production of reasonable proof of identity (and, in the case of an agent, reasonable proof of authority) without production of this waybill. The Carrier shall be under no liability whatsoever for misdelivery unless caused by the Carrier's negligence.				
Notify Party (see clause 22) COMMERCIAL FRUITS 31 AVENUE DE L'EUROPE BATIMENT I9 94538 RUNGIS CEDEX FR 391 998 788 00031 PHONE: 01 46 87 30 00 ATTN: PHETMANY VIENGSAVANH EMAIL: phetmany@commercial-fruits.com		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)				
Vessel SAFMARINE NOKWANDA	Voyage No. 1702	Place of Receipt: Applicable only when document used as Multimodal Waybill				
Port of Loading Callao	Port of Discharge Rotterdam	Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 1 Container Said to Contain 3888 BOXES 3888 BOXES WITH FRESH POMEGRANATES (CAJAS CON GRANADA FRESCA) P.A.: 0810.90.90.00 HS CODE: 081090 VENTILATION 25 CBM/H HUMIDITY OFF THERMOGRAPHS: DK1810TBAO / DM18102TD0 MSWU0100325 ML-PE0311994 40 REEF 9'6 3888 BOXES 17505.000 KGS 40.000 CBM Temperature: 6.0 C Below freight details will not be part of Original Bill of Lading unless requested by customer Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier		Weight 17505.000 KGS	Measurement 40.000 CBM			
Freight & Charges Basic Ocean Freight Documentation fee - Destination Terminal Handling Service - Destination		Rate 4200.00 30.00 300.00	Unit PER_CONTAINER PER_DOC PER_CONTAINER	Currency USD EUR EUR	Prepaid 	Collect 3780.00 30.00 270.00
Charges Name Basic Ocean Freight Documentation fee - Destination Terminal Handling Service - Destination		Terms C C C	Invoice Party			
Carrier's Receipt: Total number of containers or packages received by Carrier 1 container Shipped on Board Date (Local Time)		Place of Issue of Waybill Callao Date Issue of Waybill		Shipped, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Carrier's Receipt"		
Declared Value Charges (see clause 7.3 of the Maersk Line Bill of Lading) for Declared Value of US\$		Signed for the Carrier Maersk Line A/S				
This transport document has one or more numbered pages		Maersk Line Peru S.A.C. As Agent(s)				

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

CERTIFICADO DE ORIGEN (CO)

MOVEMENT CERTIFICATE			
1. Exporter (Name, full address, country) GREENLAND PERU S.A.C. - CAL. LOMA UMBROSA NRO. 269 URB. PROLONGACION BENAVIDES (ALT. NUEVA MUNICIPALIDAD DE SURCO) LIMA LIMA SANTIAGO DE SURCO - PERU		EUR.1 No A 894473 See notes overleaf before completing this form	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional) COMMERCIAL FRUITS - AVENUE DE L'EUROPE BATIMENT 19 94538 KUNGIS CEDEX FR 391 998 788 00031 - FRANCE		2. Certificate used in preferential trade between PERU and EUROPEAN UNION (insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
6. Transport details (Optional) Date of shipment: February 11, 2017 Name and N° of vessel/flight: SAFMARINE NOKWANDA 1702 Port of loading: By Sea CALLAO - PERU Port of discharge: By Sea ROTTERDAM - NETHERLANDS		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating PERU 5. Country, group of countries or territory of destination NETHERLANDS 7. Remarks 2017-19-0026973. ISSUED RETROSPECTIVELY.	
8. Item number; Marks and numbers; Number and kind of packages (1); Description of goods (1) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate. 1 - . . . 3000 BOXES; FRESH POMEGRANATES CONTAINER: MSMU100325		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m³, etc.) 17,505.000 Kilogram(s)	10. Invoices (Optional) 002-000335 February 7, 2017
11. CUSTOMS ENDORSEMENT Declaration certified. Export document (2): Form No. Customs office: MINCETUR Issuing country or territory: PERU LIMA, February 20th, 2017 Date LUIS FERNANDO RIOS VELA (Signature)		12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. LIMA, February 20th, 2017 Place and date GREENLAND PERU S.A.C. DIR. EXPORTACIONES (Signature)	

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

CERTIFICADO FITOSANITARIO

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE		SENASA Servicio Nacional de Sanidad Agraria PERU
N° Documento: 201700447740	N° 347731	
Expediente: 170110000411		
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU	A : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO : PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE(OF) : HOLANDA (PAISES BAJOS)	
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter GREENLAND PERU S.A.C. - CAL. LOMA UMBROSA NRO. 369 URB. PROLONGACION BENAVIDES (ALT. NUEVA MUNICIPALIDAD DE SURCO) LIMA LIMA SANTIAGO DE SURCO - PERU		
Nombre y dirección declarados del destinatario - Declared name and address of consignee COMMERCIAL FRUITS - 31 AVENUE DE L'EUROPE BATIMENT 19 94538 RUNGIS CEDEX		
Cantidad declarada y nombre del Producto - Declared quantity and name of product 14.774.400 KG - GRANADA, fruto fresco	Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants Punica granatum	
Número y descripción de bultos - Number and description of packages 3888 CAJA(S)	Marcas distintivas - Distinguishing marks	
Lugar de Origen - Place of Origin AREQUIPA-PERU	Medios de transporte declarados Declared means of conveyance MARITIMO	Punto de entrada declarado - Declared point of entry ROTTERDAM
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se consideran que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante exportadora, incluyendo los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentarias. This is to certify that plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests.		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT		
Fecha - Date	Tratamiento - Treatment	
Producto químico (ingrediente activo) - Chemical product (active ingredient)	Concentración - Concentration	
Duración y temperatura - Duration and temperature	Información adicional - Additional information	
El titular es responsable de mantener la integridad del documento. Quedando prohibida su comercialización, alteración, acortamiento, falsificación o cualquier enmendadura que se efectúe en su contenido. El SENASA se reserva el derecho de iniciar las acciones civiles o penales que corresponda.		
DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION		
Fecha de inspección: 07/02/2017 Nombre del funcionario autorizado: NINASIVINCHA MEJIA YIMMY MAXIMO Lugar y fecha de expedición: AREQUIPA, MARTES 7 DE FEBRERO DEL 2017		
Firma y Sello (Signature and Stamp) Ing. Yimmy Maximo Ninasivinch Meja Especialista en Sanidad Agraria C.P. 133073		
El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado. No financial liability with respect to this certificate shall attach to SENASA or to any of its officers or representatives		
Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Resolución Legislativa N° 21175, concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO		

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

FACTURA COMERCIAL



Greenland Perú S.A.C.
FRUTOS DE LOS CAMPOS DEL PERU PARA EL MUNDO
Domicilio Fiscal: Cal. Loma Umbrosa N° 369
Urb. Prolongación Benavides
Santiago de Surco - Lima - Lima.
Of. Adm. Av. Ejército N° 719 Of. 801 Yanahuara - Arequipa
Arequipa - Telf./Fax.: +51(54)273344
E-mail: sdelcarpio@greenland.com.pe - www.greenland.com.pe

RUC. 20453946038

FACTURA - INVOICE

001- N° 001851

Señor(es): **COMMERCIAL FRUITE**

Dirección: **31 AVENUE DE L'EUROPE BATTIMENT 19 94588 KUNGIS**
CEDEX

RUC. N°	GUÍA DE REMISIÓN N°	CONDICIONES DE PAGO	DÍA	MES	AÑO
	003-3663		07	02	2017

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	IMPORTE
4320	BOXES WITH FRESH POMEGRANATES x 3.80 Kg. CAJAS CON GRANADAS FRESCAS x 3.80 Kg.	\$ 9.00	\$ 38,880.00
No BOXES / No CAJAS: 4320 No CONTAINER / No CONTENEDOR: MSWU010032-5 VESSEL No / No VIAJE: SARMARINE NOKWANDA 1702 NET WEIGHT / PESO NETO: 16,416.00 KG GROSS WEIGHT / PESO BRUTO: 19,450.00 KG VALOR FOB CALLAO / FOR VALUE CALLAO			
SON TREINTA Y OCHO MIL OCHOCIENTOS OCHENTA CON 00/100 DOLARES AMERICANOS		SUB TOTAL	\$ 38,880.00
CANCELADO Fecha: _____ de _____ del 201 _____		I.G.V. %	\$ 00.000.00
		TOTAL	\$ 38,880.00

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

PACKING LIST



PACKING LIST N° 01 WONDERFUL EXPORTACION

Nº Exportación		RCP EXPORTACION	
PLANTA / PLACING	PAMPA BAJA	HORARIO / START TIME	15:30
FECHA / DATE	7/02/2017	HORA FIN / END TIME	16:30
CLIENTE / CONSIGNEE	COMMERCIAL FRUITS	LINEA / LINE	MAERSK
CONTENDOR / CONTAINER	MSWU010032-5	NAVE / SHIPPING	SATIMARIAL WUKHANDA 1702
TERMINAL / TERMINAL	JM18102TD0 - DK1810TBAU	RESERVA / BOOKING	989458813
PUERTO / SEAL	055413	PUERTO / PORT	CALLAO
GUÍA DE REVISIÓN / GUM	DU9-38US	PESO NETO / NET WEIGHT	18,418.00
PLINEA / SEAL LINE	PE0311094	PESO BRUTO / GROSS WEIGHT	19,450.00
PAQUET / SEAL	064655		
PSENASA / SEAL			

CONTAINER NO. 2			
Pos.	Caliber	Pos.	Caliber
01	216 caj.	02	216 caj.
03-020	CAL 7° 01 CAL 9° 215	03-035	CAL 12° 45 CAL 16° 147 CAL 18° 4
03	216 caj.	04	216 caj.
03-024	CAL 7° 40 CAL 8° 77 CAL 9° 35 CAL 10° 61	03-023	CAL 9° 88 87 CAL 12° 24 CAL 14° 7
05	216 caj.	06	216 caj.
03-029	CAL 9°	03-025	CAL 6°
07	216 caj.	08	216 caj.
03-019	CAL 10°	03-018	CAL 6°
09	216 caj.	10	216 caj.
03-031	CAL 12° 34 CAL 14° 142 CAL 18° 40	03-017	CAL 8°
11	216 caj.	12	216 caj.
03-021	CAL 8° 78 CAL 10° 50 CAL 12° 45 CAL 14° 23 CAL 18° 7	03-029	CAL 6° 5 CAL 7° 211
13	216 caj.		216 caj.
03-027	CAL 10° 104 CAL 12° 112	001-01	CAL 8°
15	216 caj.	16	216 caj.
03-022	CAL 7° 113 CAL 8° 82 CAL 9° 21	03-030	CAL 8° 198 CAL 12° 12 CAL 14° 3
17	216 caj.	18	216 caj.
03-010	CAL 12°	003-01	CAL 7°
19	216 caj.	20	216 caj.
01.058	CAL 8°	03-095	CAL 8

RESUMEN GENERAL						
Caliber	Cat 1 GLP Boxes 3.8 kg	Cat 4° GLP Boxes 3.8 kg	Cat 1 AGI Boxes 3.8 kg	Cat 1 AGI Boxes 3.8 kg	Total Boxes	%
6		437			437	10.12%
7		581			581	12.46%
8	196	591	216	216	1219	26.72%
9	168	480			648	15.23%
10	137	381			518	11.99%
12	102	427			529	12.25%
14	39	299			327	7.57%
16	7	44			51	1.16%
TOTAL	648	3249	216	216	4320	100.00%

DETALLE		DATO	
N° of CARTON boxes / Container :		4320	
N° of pallets / container :		23	
Total boxes / container :		4320	
Fillers :		0	
Termogestor :		2	
Temperature :		5 °C	
Label :			

GREENLAND

ACROINCA

Fuente: Archivos Greenland Peru S.A.C.

ANEXO 4: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE AREQUIPA 2007-2014.

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2008

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
CHINA-TAIWAN	31.5	Minerales de cobre, cobre refinado, catodos, minerales de zinc
JAPON	23.6	Minerales de cobre
ESTADOS UNIDOS	12.1	Cobre refinado, catodos, minerales de cobre y molibdeno
ESPAÑA	11.5	Minerales de cobre
BOLIVIA	3.4	Barras de hierro y acero
ALEMANIA	3.3	Harina de pescado, minerales de cobre, cobre refinado
SUECIA	1.6	Minerales de cobre
PAISES BAJOS	1.1	Cobre refinado
FINLANDIA	1.1	Minerales de cobre
COREA DEL SUR	1.1	Minerales de cobre y concentrados
OTROS	9.9	Otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2009

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
JAPON	21.3	Minerales de cobre
CHINA-TAIWAN	19.5	Minerales de cobre, cobre refinado, catodos, minerales de zinc
ESTADOS UNIDOS	16.2	Cobre refinado, catodos, minerales de cobre y molibdeno
ESPAÑA	9.3	Minerales de cobre
CANADA	7.9	Minerales de oro
COREA DEL SUR	4.8	Minerales de cobre y derivados
SUIZA	4.7	Minerales de oro
ALEMANIA	4.7	Harina de pescado, minerales de cobre, cobre refinado
BOLIVIA	3.4	Barras de hierro y acero
SUECIA	1.8	Minerales de plata
ITALIA	0.7	Pelo fino cardado y peinado
FILIPINAS	0.7	Minerales de cobre y concentrados
OTROS	5	otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2010

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
JAPON	20.6	Minerales de cobre
CHINA	19	Minerales de cobre, cobre refinado, catodos, minerales de zinc
CANADA	15	Minerales de oro
ESPAÑA	10.4	Minerales de cobre
ESTADOS UNIDOS	8.3	Cobre refinado, catodos, minerales de cobre y molibdeno
SUIZA	5.6	Minerales de oro
ALEMANIA	5.2	Harina de pescado, minerales de cobre , cobre refinado
COREA DEL SUR	3.7	Minerales de cobre
PAISES BAJOS	2.5	Catodos de cobre
BOLIVIA	2.3	Barras de hierro y acero
ITALIA	1.3	Pelo fino y cardado
BULGARIA	1.3	Minerales de cobre y concentrados
BELGICA	1.1	Minerales de plata
CHILE	0.7	Agua con gas y sin gas
SUECIA	0.5	Minerales de cobre
COLOMBIA	0.5	Productos agrícolas
REINO UNIDO	0.3	Harina en polvo, cochinilla
OTROS	1.7	otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2011.

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
CHINA	20.4	Minerales de cobre, refinado, catodos, minerales de zinc
CANADA	18.8	Minerales de oro
JAPON	14.6	Minerales de cobre
ESPAÑA	7.6	Minerales de cobre y derivados
ESTADOS UNIDOS	6.7	Cobre refinado, catodos, minerales de cobre y molibdeno
SUIZA	6.3	Minerales de oro
ALEMANIA	5.5	Harina de pescado, minerales de cobre, cobre refinado
COREA DEL SUR	4.5	Minerales de cobre
PAISES BAJOS	3.1	Catodos de cobre y derivados
BOLIVIA	2.4	Barras de hierro y acero
COLOMBIA	2.2	Catodos de cobre y derivados
SUECIA	1.4	Minerales de oro
BELGICA	1.2	Minerales de plata
FILIPINAS	0.6	Minerales de cobre
BULGARIA	0.6	Minerales de cobre
TAIWAN	0.6	Catodos de cobre y derivados
INDIA	0.5	Minerales de cobre y derivados
OTROS	3	Otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2012.

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
JAPON	20.1	Minerales de cobre
CANADA	18.4	Minerales de oro
CHINA	16	Minerales de cobre, cobre refinado, catodos, minerales de zinc
SUIZA	8.6	Minerales de oro
ESPAÑA	8.2	Minerales de cobre y sus concentrados
COREA DEL SUR	5.4	Minerales de cobre
ALEMANIA	5.1	Harina de pescado, minerales de cobre, cobre refinado
ESTADOS UNIDOS	4.8	Minerales de molibdeno y sus concentrados
BOLIVIA	3.9	Barras de hierro y acero
ITALIA	1.8	Catodos de cobre
BELGICA	1.1	Minerales de plata
FINLANDIA	0.9	Minerales de cobre y concentrados
PAISES BAJOS	0.8	Catodos de cobre
TAIWAN	0.6	Catodos de cobre
INDIA	0.4	Minerales de cobre y concentrados
BRASIL	0.4	Acido ortoborico
BULGARIA	0.4	Minerales de cobre y concentrados
OTROS	3.1	Otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2013.

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
CANADA	21.9	Minerales de oro
CHINA	19.7	Minerales de cobre, cobre refinado, catodos, minerales de zinc
ESTADOS UNIDOS	12.8	Minerales de molibdeno y sus concentrados
JAPON	12.6	Minerales de cobre
SUIZA	7.6	Minerales de oro
ESPAÑA	7.1	Minerales de cobre y sus concentrados
BOLIVIA	3.9	Barras de hierro y acero
ALEMANIA	1.8	Minerales de cobre y derivados
COREA DEL SUR	1.5	Minerales de cobre
FINLANDIA	1.3	Minerales de cobre y concentrados
BRASIL	1.2	Minerales de cobre
ITALIA	0.9	Hilados de pelo fino
PAISES BAJOS	0.9	Catodos de cobre
BULGARUIA	0.6	Minerales de cobre y sus concentrados
INDIA	0.6	Minerales de cobre
CHINA-TAWAN	0.5	Catodos de cobre
SUECIA	0.5	Minerales de cobre y derivados
OTROS	4.6	Otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

PRINCIPAL DESTINO DE EXPORTACION Y PRODUCTO EXPORTADO 2014.

DESTINO	% DEL TOTAL	PRODUCTO / INSUMO
REPUBLICA POPULAR CHINA	30	Minerales de cobre y concentrados, catodos de cobre
CANADA	19	Minerales de oro, plata en bruto, catodos de cobre
JAPON	12	Minerales de cobre y concentrados, pelo fino de alpaca
ESTADOS UNIDOS	10	Minerales de oro, plata en bruto, minerales de molibdeno y cocentrados
SUIZA	6.8	Minerales de oro
BOLIVIA	5.2	Barras de hierro o acero, cemenmto
OTROS	16.9	otros

Fuente: SUNAT- BCRP Departamento de Estudios Económicos

Elaboración: Propia.

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL.



PLAN DE TESIS:

**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AREQUIPA 2007-2014.**

Presentado por el Bachiller:

ARTURO HUMBERTO DAVALOS CHAVEZ

AREQUIPA – 2016.

PROYECTO DE TESIS

1.- TITULO DEL PLAN DE INVESTIGACIÓN.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AREQUIPA 2007-2014.

2.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Arequipa al ser considerada la segunda región más importante de nuestro Perú por la diversidad de productos exportables, además teniendo en cuenta la cantidad y calidad de productos de exportación que se realiza a los diversos países y mercados del mundo, le ha permitido a nuestra región ser protagonista principal, después de la ciudad de Lima, en la exportación de diversos productos entre otros : minerales, agricultura, productos tradicionales y no tradicionales, ahora si hacemos una comparación para determinar los efectos que ocasiona al crecimiento económico durante el quinquenio del 2007-2014 en Arequipa vamos a poder determinar acerca de la importancia para la Región de la exportación de dichos productos lo que va a conllevar o coadyuvar que Arequipa sea una ciudad que asuma el liderazgo de crecimiento de la Región Sur de nuestro país; no está demás precisar que las exportaciones de Arequipa hacia el mundo ha ido incrementándose año a año como lo veremos en los cuadros estadísticos que se va a tener en cuenta en el desarrollo del presente trabajo de investigación. De tal manera que podamos hacer la siguiente pregunta como un planteamiento del problema de investigación ¿De qué manera evoluciona en la actualidad las exportaciones tanto de productos tradicionales como no tradicionales y cuáles son los efectos que le ocasiona a nuestra ciudad en su crecimiento durante los años 2010-2014?

3.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo a lo que se ha precisado en el párrafo anterior, referente al planteamiento del problema hemos logrado plantear el tema de investigación en base a una pregunta que la determinamos de la siguiente manera ¿De qué

manera evoluciona en la actualidad las exportaciones tanto de productos tradicionales como no tradicionales y cuáles son los efectos que le ocasiona a nuestra ciudad en su crecimiento durante los años 2007-2014?. Por lo tanto en el presente estudio se va a tener en cuenta en nuestra primera variable que se denomina exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales y en la segunda variable dependiente que se menciona a través de las implicancias que origina al crecimiento económico de la Región.

De igual manera vamos a tener en cuenta que nuestro objetivo principal para el presente estudio de investigación, está relacionado con las exportaciones y si son favorables al crecimiento económico de Arequipa.

Seguidamente, necesariamente se tiene que determinar ¿Cuál fue la tendencia de las exportaciones en el quinquenio 2007-2014?

Así mismo vamos a determinar los sectores que se encuentran más desarrollados en los campos dedicados a la exportación de Arequipa.

Finalmente se va a considerar acerca de ¿Cuáles son los principales mercados de destino? y ¿Cómo ha sido el intercambio con estos países?

4.- JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

a) DESDE EL PUNTO DE VISTA DE AREQUIPA

La importancia de elaborar este estudio de investigación, se centra en demostrar si las exportaciones de la Región de Arequipa en el quinquenio 2010-2014, han sido favorables o no al crecimiento económico de la ciudad; podemos observar y apreciar, que según la fuente del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), las exportaciones de la ciudad de Arequipa en el año 2010, ascendieron a la suma de US \$ 3'148,301.00 a valor FOB y en el año 2014 llegaron a la suma de US \$ 2'513,600.00²⁴, que nos da un porcentaje

²⁴ BCRP. Síntesis de Actividad Económica de Arequipa. Lima, 2014. Disponible en

de reducción de las exportaciones equivalente al 20.16% entonces ante esta situación vemos que se ha reducido considerablemente, las causas de dicha reducción serán motivo de análisis e investigación mediante el presente trabajo.

Arequipa contribuye con casi la mitad ósea el 50% al Producto Bruto Interno (PBI) de la Región Sur, según el índice de competitividad regional; de esta manera nuestra ciudad se sitúa como la segunda en importancia, así mismo Arequipa al ser considerada una ciudad exportadora va a generar que en el eventual caso que ocurra algún efecto positivo o negativo en sus exportaciones, ocasionaría de manera inmediata una repercusión en el PBI nacional.

De igual manera nuestra ciudad, es una de las ciudades donde es recomendable y aceptable para poder establecer algún tipo de negocio, es más, Arequipa ocupa el puesto número 30 dentro de las mejores ciudades de Latinoamérica.

b) DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PAÍS.

Todo país en el mundo, le conviene realizar y potenciar su nivel de exportaciones, por la razón de que permite captar ingentes cantidades de divisas al país exportador; bajo este contexto, nuestro país no se encuentra exento a dicho principio de comercio internacional, debido a que las exportaciones para nuestro país va a generar que pueda ingresar dinero fresco y disponible para las empresas exportadoras.

C) DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA SOCIEDAD.

Toda empresa exportadora, tiene como característica fundamental, la generación de nuevos empleos bajo la aplicación de la mano de obra calificada y no calificada, que generan las empresas exportadoras para la población, todo esto es satisfactorio socialmente. Ahora todas las empresas exportadoras, aparte de su función u objeto social como es vender productos tradicionales y no

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2014/sintesis-arequipa-12-2014.pdf>

tradicionales a otros países del mundo, va a generar como país y sociedad que las instituciones encargadas de la captación de los diversos tributos, que las empresas están obligadas a cumplir, puedan entregar al estado producto del pago de sus tributos ingentes cantidades de dinero y a su vez el estado mediante la recaudación pueda ser aplicado para la construcción de diversas obras que sirvan para cubrir las necesidades para la población

D) DESDE EL PUNTO DE VISTA ACADÉMICO.

Todo trabajo de investigación tiene como característica fundamental y principal, aportar nuevos conocimientos materia del tema o problema planteado, en este sentido el presente trabajo de investigación, servirá como marco teórico de información para futuros trabajos de investigación a nivel de pre-grado y de post-grado; de igual manera el presente tema servirá de base de inspiración y formulación de otros temas relacionados con el tema planteado que propongo.

E) DESDE EL PUNTO DE VISTA PERSONAL

Así mismo desde el enfoque personal he podido considerar realizar la presente investigación mediante el tema **EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AREQUIPA EN EL PERIODO 2007-2014**. Además el presente tema según mi entender ha sido siempre una curiosidad para poder realizar el presente estudio, aun estando realizando mis estudios en los claustros universitarios y que ahora logro tangibilizar dicha idea mediante el presente trabajo.

De acuerdo a lo planteado en el presente punto, considero que es importante, relevante y tiene plena justificación la elaboración del presente estudio, así mismo estoy planteando las razones del ¿Por qué? y ¿para qué? de realizar la presente investigación, que va a aportar nuevos conocimientos para todas aquellas personas que se dediquen a la actividad de exportación, desde ya asumo el compromiso de poder ejecutar la presente investigación de acuerdo al aspecto metodológico de la tesis y del método científico.

5.- OBJETIVOS

5.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar si las exportaciones tradicionales y no tradicionales de la región Arequipa, influyen de la misma manera en el Crecimiento Económico de Arequipa durante el periodo 2007-2014.

5.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Conocer los diversos niveles que alcanzaron las Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales (Valor FOB) durante el periodo de estudio.
- b) Determinar cuales son las empresas mas representativas y que exportaron mas durante el periodo de estudio
- c) Determinar como evolucionaron los sub-sectores tanto de las Exportaciones Tradicionales como de las Exportaciones No Tradicionales.
- d) Determinar el comportamiento del PBI de Arequipa y su evolución durante el periodo de estudio (2007-2014).

6.- ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

En la evaluación de los diversos trabajos de investigación, que puedan tener una similitud o una vinculación indirecta con la presente investigación, se ha podido investigar que existe una tesis denominada: “DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL PERÚ ENTRE 2000-2010”, tesis elaborada por el bachiller Jhonatan Josué Herrera Aguilar, para optar el título profesional de economista, en la Universidad San Martin de Porres-Lima, año 2012, en las conclusiones el citado autor precisa lo siguiente: *“Los términos de intercambio tienen una relación directa y positiva con las exportaciones no tradicionales; si estos aumentan en 1% las exportaciones aumentan en 0.32%, finalmente se concluye que el tipo de cambio real no tiene relación con las exportaciones tradicionales; si el tipo de cambio aumenta en 1% las exportaciones*

caen en 1.42%”.p.p. 36-37²⁵.De acuerdo a lo extractado del presente estudio se ha podido interpretar, que el tipo de cambio no tiene influencia positiva en relación con las exportaciones no tradicionales, esto nos demuestra que la economía es muy dinámica y finalmente se concluye que las exportaciones no tradicionales tienen un efecto positivo con los términos de intercambio ya que son directamente proporcionales porque ambas variables van en un mismo sentido de crecimiento continuo.

Así mismo, otro antecedente de investigación es una tesis denominada “ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ DURANTE LOS AÑOS 1970-2010”, tesis elaborada por Jeymerd Lelis Bello Alfaro, para optar el grado académico de magíster en economía con mención en comercio exterior, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos-Lima, año 2012, en las conclusiones el citado autor precisa lo siguiente: “ *La apertura comercial y promoción de productos a nivel internacional han hecho que las exportaciones peruanas, sean tradicionales o no tradicionales, aumentan considerablemente en la ultima década. Así se tiene que como porcentaje del PBI las exportaciones representaron el 3.53% en 1970, el 9.6% en 1980, el 8.78% en 1990, 12.62% en el 2000 y el 37.17% en el 2010, notándose que luego de la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013) en marzo del 2003 la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido mayor y los sectores que mas aportaron a las exportaciones son el sector minero, el cual en el 2010 represento el 79% de las Exportaciones Tradicionales y el sector agropecuario, el cual represento el 29% de las exportaciones no tradicionales en el 2010*” p.p 185-186. De acuerdo a lo que extraído de este estudio de investigación se pudo concluir que las exportaciones han ido en crecimiento permanente y además han coadyuvado e influenciado en forma positiva en razón del PBI, ya que ha ido subiendo constantemente, y

²⁵ Herrera Aguilar Jhonatan Josué (2012) Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Peru 200-2010
Tesis de Economía, USMP, Lima, Perú

también se extrae que los sectores que mas empuje y dinamismo dieron al sector exportador de nuestro país fueron el sector minero y el sector agropecuario.

Finalmente se pudo hallar la tesis titulada “ANÁLISIS DEL PBI POR SECTORES PRODUCTIVOS DEL PERU Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO:PERÍODO 2000-2010”, tesis elaborada por las bachilleres Mónica Elizabeth Caballero Ambrosio y Rosángela Yzaguirre Changanaqui, para optar el título de economista, en la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión-Huacho, año 2014 en las conclusiones del citado trabajo de investigación se puede observar lo siguiente:” *En el período comprendido entre los años 1990-2010, las exportaciones totales del Perú han experimentado un crecimiento acumulado del 984.3%, mostrando un ritmo promedio anual de crecimiento de 13%. En términos de valor, las exportaciones totales se incrementaron en más de 10 veces a lo largo del periodo de estudio, al pasar de 3,280 millones de dólares en 1990 a 35,565 millones de dólares en el 2010*” p.p. 55. Por consiguiente puedo concluir que las exportaciones son un gran motor de impulso y crecimiento para cualquier economía, pudiendo aportar grandes cantidades de dinero que beneficia no solo al Estado sino también a su población.

7.- BASES TEORICO-CIENTIFICAS.

El Producto Bruto Interno (PBI) es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional, durante un periodo dado, normalmente un trimestre o un año. Una economía produce millones de bienes diferentes y servicios. El PBI suma toda esta producción y la reúne en una sola medida. Para sumar todos estos artículos, los economistas tienen que expresarla en una unidad común, típicamente en la unidad monetaria local²⁶.

El PBI captura la producción corriente de bienes finales valorizada a precios de mercado. Producción corriente significa que no se considera la reventa de

²⁶ Larraín Felipe y Sachs Jeffrey
2007 “Macroeconomía en la economía global” 2da edición, Pearson, Prentice Hall

artículos producidos en un periodo de tiempo anterior, por ejemplo: una casa nueva califica como producción corriente al momento de la venta original; es decir, contribuye al PBI en el periodo que se construye y se vende por primera vez. Por contraste la venta de una casa existente de una familia a otra no contribuye con el PBI porque es una transferencia de un activo, no una forma de producción corriente.

MODOS DE MEDIR EL PBI

. Método del gasto: El PBI puede medirse sumando todas las demandas finales por bienes y servicios en un periodo dado. A este método se llama método del gasto. Existen cuatro grandes áreas de gastos. El consumo de las familias (C), la inversión en nuevo capital en la economía (I), el consumo del gobierno (G), y las ventas netas (exportaciones) a extranjeros (NX). El PBI es la suma de todas las demandas finales de la economía

$$\text{PBI: } C+I+G+NX$$

Método del valor agregado: En términos generales, el valor agregado es el valor de mercado del producto en cada etapa de su producción, menos el valor de mercado de los insumos utilizados para obtener dicho producto. Así, si una empresa produce \$ 1 millón en productos, pero compra \$600.000 en insumos a otras empresas para obtener dicho producto, su valor agregado será igual a \$400.000; el método de valor agregado calcula el PBI sumando el valor agregado producido en cada sector de la economía²⁷.

Método del ingreso: El método del ingreso, que suma los ingresos de todos los factores (trabajo y capital) que contribuyen al proceso productivo. Hay diferentes formas de calcular el ingreso: Ingreso Domestico una medida estrechamente relacionada con el PBI, es la suma del ingreso del trabajo y del capital, Ingreso Laboral es simplemente la compensación de los empleados asalariados, Ingreso del capital son mas variadas, pues abarcan el ingreso de los

²⁷ Larrain Felipe y Sachs Jeffrey
2007 "Macroeconomía en la economía global" 2da edición, Pearson, Prentice Hall

trabajadores independientes así como el ingreso por intereses, el ingreso por arrendamiento y las utilidades de la empresa

El crecimiento económico es un cambio cualitativo y reestructuración de la economía de un país en relación con los progresos tecnológicos y sociales. El principal indicador es el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita que refleja el incremento de la actividad económica²⁸

Exportaciones Tradicionales

Según Sergio Ventura (2012), las exportaciones Tradicionales se refieren a los productos de origen natural, los cuales se constituyen por materias primas utilizadas en la producción de manufacturas. Estos productos tienen escaso valor agregado y resulta ser de fácil sustitución en los países industrializados. Los sectores que pertenecen a las exportaciones Tradicionales son:

- .Pesqueros
- .Agropecuarios
- .Mineros
- .Petróleo y derivados

Exportaciones No Tradicionales

Según Sergio Ventura (2012) las exportaciones no tradicionales corresponden a los productos que no están incluidos en la lista de productos de exportación tradicional. Son productos manufacturados los cuales han sido obtenidos luego de un proceso de transformación e incorporación de valor agregado. Los sectores que pertenecen a las exportaciones no tradicionales son:

- .Agropecuarios
- .Pesqueros

²⁸ Banco Mundial, Glosario de definiciones. Disponible en:
<http://www.worldbank.org/depweb/spanish/beyond/global/glossary.html>

- .Textiles
- .Madera, papeles y manufactura
- .Químicos
- .Minerales no metálicos
- .Sidero-metalúrgicos
- .Metal-mecánicos

El comercio exterior beneficia a los países de distintas maneras. En primer lugar, existen beneficios derivados de un mejor uso de los recursos, ya que cada país puede especializarse en las mercancías que produce más eficientemente o para las cuales está mejor dotado. El Perú, por su parte, empezó su apertura comercial en los años 90, la cual se ha consolidado como una política de estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país para colocarlos en el extranjero.

Adicionalmente, el comercio incentiva la innovación y transferencia tecnológica, ya que al aumentar el tamaño del mercado aumenta también la competencia extranjera, lo cual lleva a las empresas a invertir en investigación y desarrollo, así como al intercambio de estas innovaciones. Esto beneficia directamente a los países en desarrollo, ya que facilita el acceso a tecnología producida en el extranjero e incentiva la generación de tecnologías propias en países como el nuestro.

Asimismo, existe un fuerte vínculo entre el comercio y el desarrollo. Sabemos que para cubrir las necesidades básicas y asegurar los derechos de los ciudadanos, las personas necesitan un nivel adecuado de ingresos. La liberalización comercial puede contribuir a esto mediante el mejor uso de los recursos del país, que nos ofrecen la posibilidad de lograr un nivel de ingresos

mayor que permita a los ciudadanos cubrir sus necesidades, asegurar sus derechos y por lo tanto incrementar su nivel de desarrollo. Esto se da porque la apertura comercial con inclusión tiene un efecto positivo en el crecimiento económico, el empleo y la reducción de la pobreza. En el Perú, vemos como la apertura comercial está directamente relacionada con el incremento de nuestro nivel de ingresos y con una economía estable en constante crecimiento, lo cual permite seguir mejorando la calidad de vida de todos nuestros ciudadanos.

8.- DEFINICION DE CONCEPTOS

- Exportaciones: Son bienes y servicios finales que produce un país y vende al extranjero
- Producto Bruto Interno (PBI): Valor de mercado de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un periodo de tiempo determinado, generalmente es un año.
- PBI Nominal: Indicador del PBI de un determinado año en el que las cantidades producidas se valoran en base a los precios vigentes de ese año.
- PBI Real: Indicador del PBI de un determinado año en el que las cantidades producidas se valoran en base a los precios vigentes de ese año; se le conoce como PBI a precios constantes²⁹.
- Exportaciones de Productos Tradicionales³⁰: Son aquellas exportaciones donde el valor agregado en su proceso de producción u obtención no es lo suficientemente importante como para transformar su esencia natural, las exportaciones tradicionales incluyen principalmente a la minería, productos agrícolas, aceite, la harina de pescado y el petróleo.
- Exportaciones de Productos no Tradicionales³¹: Son aquellas exportaciones en el cual los productos que cuentan con valor agregado en su proceso de producción u obtención, lo suficiente para que su esencia natural se haya

²⁹ Banco Central de Reserva del Perú, glosario de términos económicos, Lima

³⁰ Banco Central de Reserva del Perú, glosario de términos económicos, Lima

³¹ Banco Central de Reserva del Perú, glosario de términos económicos, Lima

modificado. Los productos no tradicionales principalmente son: agricultura, textil, pesca, madera y papel, química, metal-mecánica, minería, no metálico y otras estructuras de acero metalúrgico y joyas.

- Variables Nominales: Son aquellas expresadas en unidades monetarias corrientes (soles corrientes) o a precio de mercado actuales.
- Variables Reales: Son variables de cantidad y están expresadas a precios constantes o en soles de valor constante en relación a un año base.

9.- HIPOTESIS

Para el presente estudio de investigación, lo que pretendemos probar es de que manera las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales inciden en el crecimiento económico de Arequipa, bajo este escenario para la presente investigación se formula la siguiente hipótesis.

9.1.-HIPÓTESIS GENERAL

Dado que las exportaciones influyen en el Producto Bruto Interno (PBI), es probable que las exportaciones tradicionales y no tradicionales no influyan de la misma manera en el crecimiento económico de Arequipa durante los años 2007-2014.

10.- VARIABLES.

Para el presente estudio de investigación se tomaran en cuenta dos variables; una variable independiente que viene a ser la causa del efecto que le ocasiona a la variable dependiente y en segundo lugar tenemos la variable dependiente que es aquella que recibe el efecto de la causa que le origina la variable independiente, dichas variables son las siguientes:

10.1.- VARIABLE INDEPENDIENTE: Exportaciones de Arequipa Tradicionales y No Tradicionales durante el periodo de estudio (2007-2014).

10.2.- VARIABLE DEPENDIENTE: Crecimiento económico de Arequipa

11.- INDICADORES

- . Evolución de las exportaciones totales
- . Valor FOB de las exportaciones de productos tradicionales
- . Valor FOB de las exportaciones de productos no tradicionales
- . Variación porcentual de las exportaciones totales
- . Variación porcentual de las exportaciones de productos tradicionales
- . Variación porcentual de las exportaciones de productos no tradicionales
- . PBI región Arequipa
- . Variación porcentual PBI región Arequipa
- . Evolución PBI región Arequipa

12.- ESCALAS PARA LA MEDICION

Las variables en un trabajo de investigación tienen la característica de ser abstractas (no pueden ser medidas); todo esto conlleva para que se pueda medir las variables, tenemos que realizar lo que se denomina en el aspecto metodológico de la investigación la operacionalización de las variables. Operacionalizar una variable consiste en hacer que esta pueda ser medida.

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES:

TIPO DE VARIABLE	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
INDEPENDIENTE	Evolución de las exportaciones	CONOCIMIENTO	✓ Evolución de las exportaciones totales ✓ Exportación de productos tradicionales ✓ Exportación de productos no tradicionales	Fichas de observación documental
		CONTROL	✓ Variación porcentual de exportaciones totales ✓ Variación porcentual de exportaciones tradicionales ✓ Variación porcentual de exportaciones no tradicionales	Fichas de observación documental-Excel
		EVOLUCIÓN	✓ Mediano Plazo ✓ Crecimiento ✓ Mejora continua	ENCUESTA (Cuestionario)

DEPENDIENTES	Crecimiento económico de Arequipa	INFORMACION ECONOMICA	✓ PBI región Arequipa ✓ Evolución PBI región Arequipa	Fichas de observación documental
--------------	-----------------------------------	-----------------------	--	----------------------------------

13.- TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación a utilizar está ubicado, dentro del enfoque cuantitativo, que tiene como característica la utilización de datos reales, numéricos y objetivos; además el tipo de investigación es a nivel descriptivo, es decir, que vamos a describir las características fundamentales de la evolución de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales y la incidencia en el crecimiento económico de la ciudad de Arequipa.

14.- DISEÑO DE INVESTIGACION

Teniendo en cuenta el aspecto metodológico del estudio de investigación que tiene una relación directa y estrecha con el tipo de diseño que se va a emplear en un proceso de investigación; en este sentido, el autor Roberto Hernández Sampieri, et al, en su libro de Metodología de Investigación (2014), nos precisa lo siguiente en base al diseño de investigación *“El investigador debe visualizar la manera práctica y concreta de contestar las preguntas de investigación, además de cumplir los objetivos fijados. Esto implica seleccionar o desarrollar uno o más diseños de investigación y aplicarlos al contexto particular de su estudio. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema” p.p.128.* Teniendo en cuenta el enfoque cuantitativo que se ha elegido para el presente trabajo de investigación, se va medir las variables,

además además tenemos que analizar la certeza de la hipótesis planteada, así como los objetivos serán probados en su momento.

15.- ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN

La ubicación espacial o el ámbito de la investigación, está referido al lugar en que pertenece la investigación, esto es, en el momento en que se lleva acabo dicho trabajo, el sector de la realidad que enfoca y la población que se compromete.

En ese sentido, el presente trabajo de investigación se realizará en la región de Arequipa. En las empresas dedicada al rubro de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales de la ciudad de Arequipa.

16.- UNIDAD DE ESTUDIO

Las unidades de estudio son las exportaciones de productos tradicionales así como las exportaciones de productos no tradicionales.

17.- TIEMPO DE ESTUDIO

El presente trabajo de investigación abarca en tiempo de estudio 2007-2014.

18.- POBLACIÓN

La población o universo para el presente trabajo de investigación está representado por todas las entidades, instituciones y organismos gubernamentales o estatales que están comprometidos con el que hacer de las actividades exportadoras de productos tradicionales y no tradicionales del estado, y particularmente a la información proporcionada por la región de Arequipa acerca del rubro exportador.

19.- PROCEDIMIENTOS, TECNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

19.1.- ESTRATEGIAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para el proceso de recabar o recolectar información en la presente investigación se aplicara la observación documental, a través de la información que se puede observar y obtener de parte de los organismos e instituciones gubernamentales, en las diversas páginas webs que tenemos a disposición en la actualidad; en segundo lugar se va a aplicar la técnica para recolectar datos denominada entrevista de acuerdo a las necesidades de información que requerimos para el presente estudio.

19.2.- ESTRATEGIA PARA MANEJAR LOS RESULTADOS

Una vez recolectado los datos, el paso que viene es ordenar, clasificar, codificar y realizar el procesamiento de la información, con la finalidad de obtener los resultados.

a) Ordenamiento

Hay que proceder a ordenar los datos, en base a todas las fichas de observación, para lograr esto, hay que elaborar un libro de códigos, el cual tiene que ser previamente realizado antes de ser sometido a la obtención de los resultados.

b) Tratamiento de la información

Tenemos que proceder a la numeración de todas las fichas de observación, que se han levantado en base a las unidades de análisis, previo a la digitación de dicha información en el paquete Estadístico para Ciencias Sociales SPSS.

c) Tablas y Gráficas

Una vez procesada la información con el Estadístico correspondiente, éste nos va a mostrar los resultados mediante las tablas (cuadros) y gráficas, los cuales deberán ser editados, respetando los resultados de fondo de los mismos.

d) Estudio de la información

Finalmente los resultados correspondientes, tienen que ser adecuadamente interpretados, con la información que nos muestran las tablas y los gráficos, que nos ha arrojado el estadístico SPSS.

20.- PROCESAMIENTO, PRESENTACION, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Para el proceso de información de recolección de información en el proyecto de investigación, se aplicara una ficha de observación, con el cual se indagara a las empresas exportadoras de productos tradicionales y no tradicionales; a la vez evaluar el crecimiento sostenido que tienen dichas empresas en la ciudad de Arequipa, para obtener información a evaluar.

20.1. Estrategia para Manejar los Resultados

Una vez recolectado los datos, el paso que viene es ordenar, clasificar, codificar y realizar el procesamiento de la información, con la finalidad de obtener los resultados.

a) Ordenamiento

Hay que proceder a ordenar los datos, en base a todas las fichas de observación, para lograr esto hay que elaborar un libro de códigos, el cual tiene que ser previamente realizado antes de ser sometido a la obtención de los resultados.

b) Tratamiento de la información

Hay que proceder a la numeración de todas las fichas de observación, que se han levantado en base a las unidades de análisis, previo a la digitación de dicha información en el Microsoft Excel-Análisis de datos.

c) Tablas y gráficas

Una vez procesada la información con el Estadístico correspondiente, éste nos va a mostrar los resultados mediante las tablas (cuadros) y gráficas (tipo torta), los cuales deberán ser editados, respetando los resultados de fondo de los mismos.

d) Estudio de la información

Finalmente los resultados correspondientes tienen que ser adecuadamente interpretados, con la información que nos muestran las tablas y los gráficos que nos ha arrojado el estadístico SPSS

21.- COMPROBACIÓN Y/O CONTRASTE DE HIPÓTESIS

La hipótesis que se ha planteado en el presente estudio de investigación, necesariamente deberá ser probada en el contexto de la estadística inferencial, y lo que el investigador hace por medio de la prueba de hipótesis, es determinar si la hipótesis es congruente o no con los datos obtenidos a través de los resultados. Además la hipótesis si es congruente con los datos (hipótesis probada), se acepta y si no es congruente dicha hipótesis se rechaza (hipótesis disprobada), pero los datos no se descarta y la investigación tiene todo su valor. No está demás indicar que la prueba de hipótesis se realizara a través de la herramienta Análisis de Datos del Microsoft Excel..

22.- ASIGNACIÓN DE RECURSOS

22.1. Humanos

Bach. Arturo Humberto Dávalos Chávez

Materiales.

Materiales	U/M	Cantidad
Papel Bond	Millar	1
Laptop	Unidad	1
Lapiceros	Docena	1
USB	Unidad	2
Resaltadores	Unidad	2

23.- PRESUPUESTO DEL PROYECTO

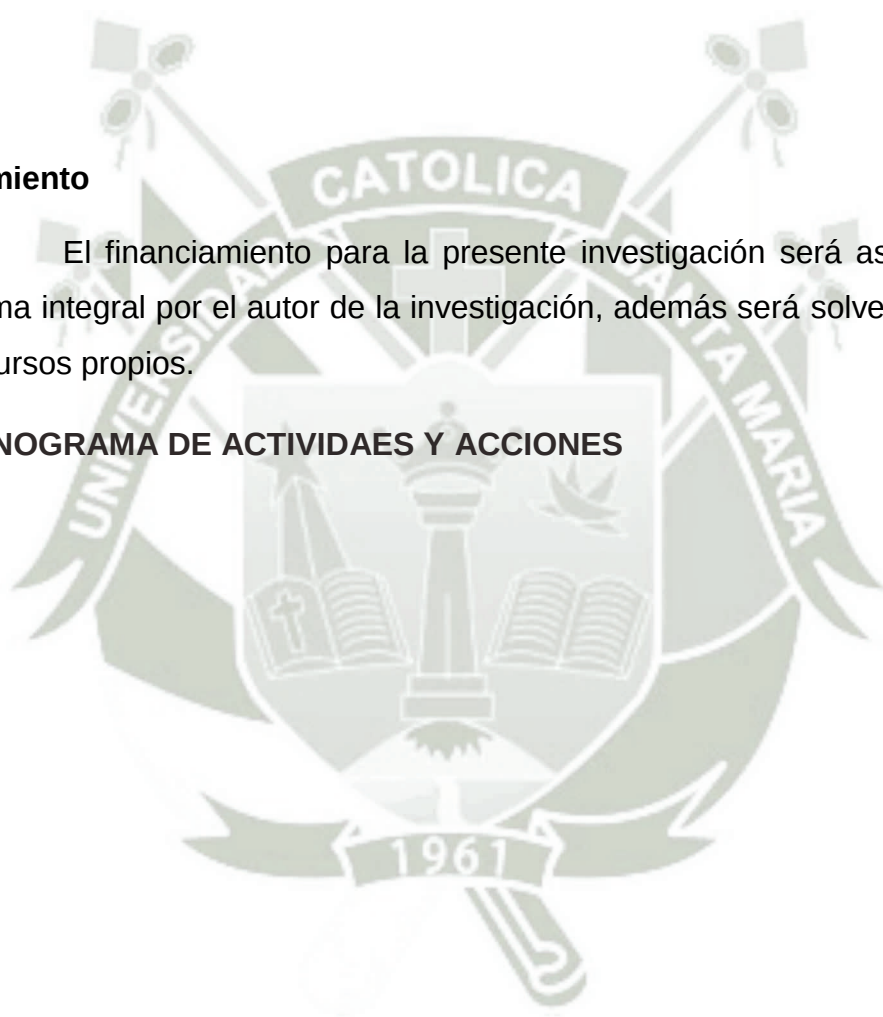
Materiales	U/M	Cantidad	Precio Uni.	Total
Papel Bond	Millar	1	25.00	25.00
Cuadernos de campo	Unidad	5	8.00	40.00
Lapiceros	Docena	1	10.00	10.00
USB	Unidad	2	20.00	40.00
Archivadores	Unidad	2	6.00	12.00
Resaltadores	Unidad	2	2.50	5.00
subtotal				530.00

Servicios				
Fotocopiado	Global		30.00	30.00
Movilidad	Global		50.00	50.00
subtotal				80.00
			Total S/.	610.00

Financiamiento

El financiamiento para la presente investigación será asumido en forma integral por el autor de la investigación, además será solventado con recursos propios.

24.- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y ACCIONES



CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PLAN COMO DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN O TESIS										
ACTIVIDADES	Tiempos									
	Mes Marzo 2016		Mes Abril 2016		Mes Mayo 2016		Mes Junio 2016		Mes Julio 2016	
	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas	Semanas
	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3
	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4
I. PLANTEAMIENTO TEORICO- PROYECTO DE										
1. Título de la investigación o tema										
2. Planteamiento del problema										
3. Objetivos										
4. Marco teórico de la investigación										
5. Preguntas de investigación										
6. Hipótesis de la investigación										
7. Variables de la investigación										
8. Justificación de la investigación										
9. Metodología de la investigación										
10. Cronograma de actividades										
11. Presupuesto										
12. Estructura tentativa de la investigación										
13. Bibliografía										
II. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL- DESARROLLO DEL PROYECTO										
14. Elaboración y prueba de los instrumentos										
15. Recolección de los datos										
16. Tratamiento de los datos										
17. Análisis de las Informaciones										
18. Contraste de hipótesis y formulación de conclusiones										
19. Formulación de propuesta de solución										
20. Elaboración del informe final										
21. Presentación										
22. Correcciones al informe final										
23. Presentación										
24. Sustentación										
(*) Una vez finalizada la tesis (Borrador u original)										
(**) Elaborado por la Facultad o Escuela y el Tesista										
(***) Evento que programa la Facultad o Escuela										

25.- BIBLIOGRAFÍA

25.1. LIBROS

- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta.ed.).México: Editorial Mc Graw Hill.
- Larrain Felipe y Sachs Jeffrey, “Macroeconomía en la economía global”, 2da edición,Buenos Aires, Pearson-Prentice Hall, 2002
- Tafur Portillo, Raúl Arturo (2014). *Como hacer un proyecto de investigación* (1ra. Ed.). Perú: Editor Izaguirre Sotomayor Manuel Hernán
- Quezada Lucio, Nel (2010). *Metodología de la investigación* (1ra. Ed.). Perú: Editorial Macro E.I.R.L.
- Pino Gotuzzo, Raúl (2007). *Metodología de la investigación* (1ra. Ed.). Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.
-

25.2. PÁGINAS WEB (WEBGRAFÍA)

- banco central de reserva del Perú www.bcrp.gob.pe
- Banco central de reserva del Perú-glosario de términos
www.bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/glosario/glosario-BCRP.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática www.inei.gob.pe
- Instituto Peruano de Economía www.ipe.org.pe
- Ministerio de comercio exterior y turismo www.mincetur.gob.pe
- Instituto nacional de Estadística e Informática-SIRTOD
<http://iinei.inei.gob.pe/iinei/SIRTOD/>

