

# UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



## “ESTUDIO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y PROPUESTA DE MEJORA EN LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA PERÍODO 2010-2014”.

**TESIS PRESENTADO POR EL BACHILLER:**

Christian Xavier Condori Pancca

**Para optar por título profesional de:**

INGENIERO COMERCIAL CON ESPECIALIDAD EN ECONOMÍA.

**AREQUIPA – PERÚ**

**2015**

## **DEDICATORIAS.**

A Dios por guiarme, protegerme todos los días de mi vida, y por darme esa motivación necesaria para culminar esta investigación.

A mis padres por apoyarme, aconsejarme y orientarme en el transcurso de mi vida.

A mi hermana por alentarme a que finalice este trabajo y por su contagiante optimismo en el día a día.

A mis primos y amigos los cuales son ejemplo de trabajo y buena amistad.

“Libros, caminos y días dan al hombre sabiduría”.

**Dante Alighieri.**

“La voluntad de cada uno de los hombres y mujeres es como la brújula de un barco, el barco se dirige donde él o ella señala”.

**Marie Corelli.**

## ÍNDICE

DEDICATORIAS.....	2
ÍNDICE .....	4
ÍNDICE DE GRÁFICOS. ....	10
INTRODUCCIÓN.....	13
RESUMEN .....	15
ABSTRACT .....	16
CAPÍTULO I: ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	18
<b>1.1. LAS EXPORTACIONES.....</b>	<b>18</b>
<b>1.1.1. ¿QUÉ SON LAS EXPORTACIONES?.....</b>	<b>18</b>
<b>1.1.2. CÓMO SE DIVIDE LAS EXPORTACIONES:.....</b>	<b>18</b>
<b>1.1.3. CÓMO SE MIDE LAS EXPORTACIONES.....</b>	<b>21</b>
<b>1.1.4. IMPUESTOS Y BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA EXPORTACIÓN.....</b>	<b>21</b>
<b>1.1.5. EXPORTA FÁCIL.....</b>	<b>22</b>
<b>1.1.6. DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN.....</b>	<b>23</b>
<b>1.1.7. ETAPAS DE LAS EXPORTACIONES.....</b>	<b>25</b>
<b>1.1.8. EXPORTACIONES DE PERÚ Y LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010- 2014. ....</b>	<b>26</b>
<b>1.1.9. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....</b>	<b>30</b>
<b>1.1.10. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA Y PERÚ, PERÍODO 2010-2014.....</b>	<b>33</b>
<b>1.1.11. EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014.....</b>	<b>39</b>
<b>1.1.12. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....</b>	<b>45</b>
<b>1.1.13. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....</b>	<b>51</b>
<b>1.1.14. PROBLEMAS CENTRALES EN EL SECTOR EXPORTADOR.....</b>	<b>55</b>
<b>1.2 ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA.....</b>	<b>56</b>
<b>1.2.1. ECONOMÍA REGIONAL DE AREQUIPA.....</b>	<b>56</b>
<b>1.1.9. QUÉ ES Y CÓMO SE MIDE EL PEA.....</b>	<b>59</b>
<b>1.2.4. PEA DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2009- 2013.....</b>	<b>61</b>
<b>1.2.5. ¿QUÉ ES Y COMO SE MIDE EL PBI? .....</b>	<b>64</b>
<b>1.2.6. CIFRAS HISTÓRICAS DEL PBI REGIONAL, PERÍODO 2001-2014.....</b>	<b>71</b>
<b>1.2.7. EMPRESAS EXPORTADORAS POR DEPARTAMENTOS.....</b>	<b>74</b>
<b>1.2.8. CANTIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL PERÚ Y EN LA REGIÓN AREQUIPA, AÑO 2012.....</b>	<b>77</b>

1.2.9. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE AREQUIPA. ....	80
1.3. PLANEAMIENTO METODOLÓGICO .....	82
1.3.1.HIPÓTESIS.....	82
1.3.3. OBJETIVOS .....	82
1.3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	84
1.3.5. DEFINICIÓN OPERACIONAL: EXPORTACIONES.....	86
1.3.6. DEFINICIÓN OPERACIONAL: ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA. ....	86
1.3.7. METODOLOGÍA.....	87
CAPITULO II. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN. ....	90
2.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA. ....	92
2.2. ANÁLISIS FACTORIAL. ....	94
2.2.1. EVALUACIÓN DE LA COMUNALIDADES.....	95
2.2.2. VARIANZA TOTAL EXPLICADA.....	96
2.2.3. MÉTODO DE EXTRACCIÓN.....	98
2.2.4. MÉTODO DE ROTACIÓN.....	99
2.3. ANÁLISIS CLÚSTER.....	100
2.3.1. CONGLOMERADOS JERÁRQUICOS.....	100
2.3.2. MATRIZ DE PROXIMIDADES .....	101
2.3.3. DENDOGRAMA.....	102
2.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO ENTRE LAS VARIABLES .....	103
2.4.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES - PBI AREQUIPA.....	103
2.4.2. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PBI AREQUIPA.....	105
2.4.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES - PEA TOTAL DE AREQUIPA.....	107
2.4.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA EN TOTAL.....	110
2.4.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA OCUPADA.....	112
2.4.6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA ADECUADAMENTE EMPLEADA.....	114
2.4.7. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA SUBEMPLEADA. ....	116
2.4.8. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA DESOCUPADA.....	119
CAPÍTULO III. MARCO PROPOSITIVO.....	122
3.1. TEMA.....	122

<b>3.2. BENEFICIARIOS.....</b>	<b>122</b>
<b>3.3. ÁREA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>122</b>
<b>3.4. ANTECEDENTES.....</b>	<b>122</b>
<b>3.5. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>123</b>
<b>3.6. OBJETIVOS.....</b>	<b>123</b>
<b>3.7. TRABAJO PROPUESTO.....</b>	<b>123</b>
<b>3.8. ALCANCE.....</b>	<b>128</b>
<b>3.9. FACTIBILIDAD ECONÓMICA.....</b>	<b>128</b>
<b>3.10. COMENTARIO FINAL.....</b>	<b>129</b>
<b>CONCLUSIONES:.....</b>	<b>130</b>
<b>RECOMENDACIONES:.....</b>	<b>133</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>134</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>138</b>
<b>ANEXO I : PLAN DE TESIS.....</b>	<b>139</b>
<b>ANEXO II : CUESTIONARIO DE ENTREVISTA.....</b>	<b>161</b>
<b>ANEXO III: CLASIFICATORIO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGÚN SUBGRUPOS.....</b>	<b>162</b>
<b>ANEXO IV: CUADROS ESTADÍSTICOS.....</b>	<b>164</b>
<b>ANEXO V : EL PLAN NACIONAL DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA.....</b>	<b>165</b>

**ÍNDICE DE CUADROS.**

CUADRO N° 1: EXPORTACIONES TOTALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010-2014..	26
CUADRO N° 2: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014.....	28
CUADRO N° 3: EXPORTACIONES TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010-2014.....	30
CUADRO N° 4: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014. ....	31
CUADRO N° 5: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	33
CUADRO N° 6: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014. ....	35
CUADRO N° 7: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	36
CUADRO N° 8: EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014.....	39
CUADRO N° 9: PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	40
CUADRO N° 10: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	43
CUADRO N° 11: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS TRADICIONALES EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	45
CUADRO N° 12: PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014.....	48
CUADRO N° 13: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014 .....	51
CUADRO N° 14: PRINCIPALES EMPRESAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	53
CUADRO N° 15: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, PERÍODO 2009 – 2013.....	61
CUADRO N° 16: PEA OCUPADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD PERÚ, PERÍODO 2009 – 2013. ....	63
CUADRO N° 17: PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014. ....	71
CUADRO N° 18: EMPRESAS EXPORTADORAS FORMALES DE PERÚ, SEGÚN TAMAÑO, PERÍODO 2009-2013. ....	77
CUADRO N° 19: NÚMERO DE EMPRESAS DE AREQUIPA ACTIVAS POR TAMAÑO DE EMPRESA, AÑO 2012.....	77
CUADRO N° 20: MIPYME POR TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL DE AREQUIPA, AÑO 2012. ....	78
CUADRO N° 21: MIPYME POR TAMAÑO DE EMPRESA Y VENTA ANUAL EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2012 .....	78

CUADRO N° 22: MIPYMES FORMALES POR TIPO DE CONTRIBUYENTE, EN LA REGIÓN AREQUIPA, AÑO 2012.....	79
CUADRO N° 23: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE AREQUIPA ACTIVAS POR TAMAÑO DE EMPRESA, AÑO 2012.....	80
CUADRO N° 24: ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE AREQUIPA 2012-2015. ....	80
CUADRO N° 25: EVALUACIÓN DE COMUNALIDADES.....	95
CUADRO N° 26: VARIANZA TOTAL EXPLICADA.....	96
CUADRO N° 27: MATRIZ DE COMPONENTES PRINCIPALES.....	98
CUADRO N° 28: MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS.....	99
CUADRO N° 29: CONGLOMERADOS JERÁRQUICOS.....	100
CUADRO N° 30: MATRIZ DE PROXIMIDADES.....	101
CUADRO N° 31: RESUMEN DEL MODELO.....	103
CUADRO N° 32: ANOVA.....	103
CUADRO N° 33: COEFICIENTES.....	104
CUADRO N° 34: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	104
CUADRO N° 35: RESUMEN DEL MODELO.....	105
CUADRO N° 36: ANOVA.....	105
CUADRO N° 37: COEFICIENTES.....	106
CUADRO N° 38: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	106
CUADRO N° 39: RESUMEN DEL MODELO.....	107
CUADRO N° 40: ANOVA.....	108
CUADRO N° 41: COEFICIENTES.....	108
CUADRO N° 42: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	109
CUADRO N° 43: RESUMEN DEL MODELO.....	110
CUADRO N° 44: ANOVA.....	110
CUADRO N° 45: COEFICIENTES.....	111
CUADRO N° 46: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	111
CUADRO N° 47: RESUMEN DEL MODELO.....	112
CUADRO N° 48: ANOVA.....	112
CUADRO N° 49: COEFICIENTES.....	113
CUADRO N° 50: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	113
CUADRO N° 51: RESUMEN DEL MODELO.....	114
CUADRO N° 52: ANOVA.....	114
CUADRO N° 53: COEFICIENTES.....	115
CUADRO N° 54: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	115
CUADRO N° 55: RESUMEN DEL MODELO.....	116
CUADRO N° 56: ANOVA.....	117
CUADRO N° 57: COEFICIENTES.....	117
CUADRO N° 58: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	118
CUADRO N° 59: RESUMEN DEL MODELO.....	119
CUADRO N° 60: ANOVA.....	119
CUADRO N° 61: COEFICIENTES.....	120

CUADRO N° 62: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	121
CUADRO N° 63: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS. ....	164
CUADRO N° 64: MATRIZ DE CORRELACIONES.....	164
CUADRO N° 65: MATRIZ DE TRANSFORMACIÓN DEL COMPONENTE.....	165



## ÍNDICE DE GRÁFICOS.

GRÁFICO N° 1: DRAWBACK EN PERÚ, PERÍODO 2010-2014. ....	22
GRÁFICO N° 2: EXPORTACIONES TOTALES DE PERÚ, PERÍODO 2010-2014. ....	27
GRÁFICO N° 3: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	29
GRÁFICO N° 4: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR AÑOS, PERÍODO 2010 – 2014. ....	29
GRÁFICO N° 5: EXPORTACIONES TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010- 2014.....	31
GRÁFICO N° 6: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	32
GRÁFICO N° 7: ACUMULADO EXPORTACIONES TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR AÑOS, PERÍODO 2010 – 2014. ....	33
GRÁFICO N° 8: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	34
GRÁFICO N° 9: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014. ....	35
GRÁFICO N° 10: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014. ....	36
GRÁFICO N° 11: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	37
GRÁFICO N° 12: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014. ....	38
GRÁFICO N° 13: COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014. .....	38
GRÁFICO N° 14: EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014. ....	40
GRÁFICO N° 15: PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014. ....	41
GRÁFICO N° 16: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014. ....	42
GRÁFICO N° 17: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	44
GRÁFICO N° 18: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	44
GRÁFICO N° 19: 5 PRINCIPALES PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTADOS EN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	46
GRÁFICO N° 20: 6TO. AL 10MO. EN PRINCIPALES PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTADOS EN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	47
GRÁFICO N° 21: 5 PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014.....	49

GRÁFICO N° 22: 6to -10mo PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014. ....	50
GRÁFICO N° 23: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA REGIÓN AREQUIPA 2014.....	52
GRÁFICO N° 24: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	54
GRÁFICO N° 25: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	55
GRÁFICO N° 26: PEA SEGÚN LA CONDICIÓN DEL EMPLEO, PERÍODO 2009-2013.....	62
GRÁFICO N° 27: PEA OCUPADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD AREQUIPA 2013 .....	64
GRÁFICO N° 28: PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014.....	72
GRÁFICO N° 29: VARIACIÓN PORCENTUAL (%) PBI AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014.....	72
GRÁFICO N° 30: VALOR AGREGADO BRUTO DE AREQUIPA POR SECTORES EN MILLONES DE NUEVOS SOLES A PRECIOS CONSTANTES – 2012. ....	73
GRÁFICO N° 31: VALOR AGREGADO BRUTO DE AREQUIPA POR SECTORES EN PORCENTAJE (%) 2012.....	73
GRÁFICO N° 32: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.....	74
GRÁFICO N° 33: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR DEPARTAMENTOS, AÑO 2014.....	75
GRÁFICO N° 34: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONESPOR DEPARTAMENTOS, AÑO 2014.....	76
GRÁFICO N° 35: SEDIMENTACIÓN DE LOS COMPONENTES.....	97
GRÁFICO N° 36: DENDOGRAMA.....	102

## GLOSARIO DE TÉRMINOS.

- ADEX. Asociación de Exportadores.
- CCIA. Cámara de Comercio e Industria de Arequipa.
- CCL. Cámara de Comercio de Lima.
- CETICOS. Centro de Transformación, Industria, Comercio y Servicios.
- CIF. Coste, seguro y flete, puerto de destino convenido.
- CITES. Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.
- CNDP. Consejo Nacional de Diversificación Productiva.
- DIGEMID. Dirección General de Medicamentos, Insumo y Drogas.
- DIGESA. Dirección General de Salud Ambiental.
- DUA. Documento Único Administrativo.
- DUS. Documento Único de Salida.
- EIRL. Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- ENAHO. Encuesta Nacional de Hogares.
- FIDECOM. Fondo de Inversión y Desarrollo de Competitividad.
- FINCyT. Fondo para Innovación, Ciencia y Tecnología.
- FOB. Franco a bordo, puerto de Carga Convenido.
- IGV. Impuesto General a las Ventas.
- INCORE. Índice de competitividad Regional.
- INDECOPI. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual.
- INRENA. Instituto Nacional de Recursos Naturales.
- INTA PE. Procedimiento Específico de Intendencia Nacional de Técnica Aduanera.
- INTA PG. Procedimiento General de Intendencia Nacional de Técnica Aduanera.
- IPECAL. Instituto Peruano de Calidad.
- ITP. Instituto Tecnológico de Producción.
- MEF. Ministerio de Economía y Finanzas.
- MINAGRI. Ministerio de Agricultura y Riego del Perú.
- MINCETUR. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.
- MIPYME. Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- PBI. Producto Bruto Interno.
- PEA. Población Económicamente Activa.
- PENT. Población en edad de No Trabajar.
- PET. Población en edad de Trabajar.
- PNDP. Plan Nacional de Diversificación Productiva.
- PROMPERÚ. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- PRODUCE. Ministerio de Producción.
- SA. Sociedad Anónima.
- SAA. Sociedad Anónima Abierta.
- SAC. Sociedad Anónima Cerrada.
- SENASA. Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú.
- SERPOST. Servicios Postales del Perú.
- SNI. Sociedad Nacional de Industrias.
- SUNAT. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

## INTRODUCCIÓN

Las exportaciones son un eje de desarrollo de cualquier región, país o ciudad. Durante el período 2010 - 2014, las exportaciones de Arequipa crecieron hasta el 2011, y luego bajaron de forma moderada hasta el 2014, por otro lado, el sector de exportaciones tradicionales de Arequipa tuvo la misma variación que las exportaciones totales crecieron en el 2011, y luego bajaron en forma moderada, pero las exportaciones no tradicionales de Arequipa mostraron un comportamiento positivo creciendo del 2010 al 2013 y manteniéndose en el 2014. Las exportaciones de Arequipa es un sector que depende en mayor proporción de las exportaciones tradicionales, como los minerales, la pesca, y sector agropecuario, y menor proporción de las exportaciones no tradicionales, sobresaliendo en sectores como textil, agropecuario, químico, siderúrgico-metalúrgico.

En el mismo período se puede observar que a pesar de que las exportaciones tradicionales disminuyeron por la baja de productos mineros, los cuales se vieron afectados por la baja de precios de minerales y también por la caída de exportación de sector pesquero, las exportaciones no tradicionales en cambio crecieron durante el período de estudio debido al aumento en exportaciones de sectores como textil, agropecuarios, siderúrgico-metalúrgico, químico y otros, si bien no influyen de manera importante como las exportaciones tradicionales, con esto las exportaciones totales crecieron en el 2011 y luego, disminuyeron en su crecimiento en forma leve. Para el año 2014 las exportaciones tuvieron una variación negativa de -11.88%, debido principalmente a la baja exportaciones de productos mineros principalmente, el cual es el que más influye en las exportaciones tradicionales y totales.

El nivel de diversificación de productos es muy importante en el tema de exportaciones. Un bajo nivel de diversificación indica que se tiene bastante dependencia de ciertos productos en la economía, ya que mayormente nuestras exportaciones son de recursos naturales, por lo que tanto la empresas exportadoras y el gobierno, deberían prestarle mayor interés al tema de diversificación para así tener una mayor variedad de productos y con valor agregado a la hora de exportar.

El objetivo central de esta investigación es Desarrollar un Análisis minucioso de las Exportaciones, y en particular de las Exportaciones No Tradicionales y su influencia en la Economía de la región Arequipa durante los años 2010-2014; debido a que este sector tiene mucha actividad en la economía regional, por lo cual es probable que las Exportaciones No Tradicionales influyan positivamente en el crecimiento del PBI, el crecimiento de la PEA, la competitividad de la región y la diversificación de productos.

Mediante la aplicación de diferentes herramientas estadísticas como el método Varimax, Correlación y Varianza se buscó encontrar la influencia y participación de los Sectores No Tradicionales y su relación con el crecimiento de las variables evaluadas.

Se desarrolló un estudio descriptivo, explicativo de forma prospectiva y comparativa, entre las técnicas de recolección de Información utilizadas tenemos a Fichas de Observación, Notas de Campo y Entrevistas a Instituciones relacionadas a Exportación, y como Métodos de Análisis de Datos tenemos a los Análisis Factorial, Análisis Clúster, Análisis Correlación, Análisis de Varianza y Análisis Descriptivo.

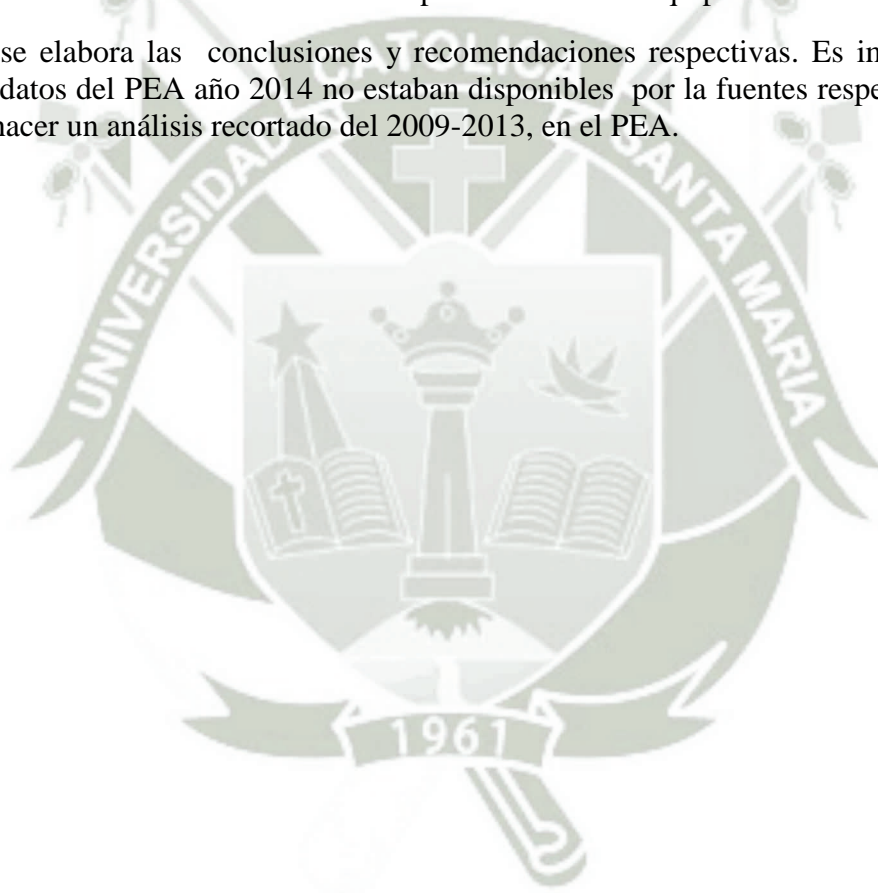
El presente documento se divide del siguiente modo: en el Capítulo I Conceptos Generales, se desarrolla teórica y retrospectivamente cada una de las variables e indicadores, y también los

factores que explican el comportamiento de exportaciones No Tradicionales: Principales Sectores No Tradicionales, Principales Productos Exportados, Principales Países de Destino, Principales Empresas Exportadoras No Tradicionales de la región Arequipa para dar una mejor perspectiva y alcance de lo que se va a estudiar, adicionalmente se determina los datos de cada uno de ellos con los cuales se realizará posteriormente el tratamiento estadístico, con el fin de dar respuesta a cada uno de los objetivos .

En el capítulo II Resultados , se analizan los datos de forma empírica , evaluando las cifras recopiladas obteniendo una primera idea de los componentes más relevantes de los sectores , empresas, productos y mercados de destino, luego, en la segunda parte del capítulo se realiza una entrevista , un análisis factorial, análisis clúster y un tratamiento estadístico, donde se interpretan cuadros para ver la relación de las variables asociadas a las exportaciones.

Luego en el capítulo III, se elabora un Marco Propositivo en el que se presenta un serie de propuestas para mejorar la situación de la Exportaciones No Tradicionales, para de esta manera tenerla como un motor de desarrollo de las exportaciones de Arequipa.

Finalmente, se elabora las conclusiones y recomendaciones respectivas. Es importante recalcar que algunos datos del PEA año 2014 no estaban disponibles por la fuentes respectivas, por lo que se tuvo que hacer un análisis recortado del 2009-2013, en el PEA.



## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar un Estudio de las Exportaciones No Tradicionales y elaborar una propuesta de mejora de la Exportaciones No Tradicionales en la economía de la región Arequipa del período 2010 al 2014.

Analizar las exportaciones de la región Arequipa en el período 2010-2014, tomando con mayor importancia a las Exportaciones No Tradicionales, y sus principales sectores No Tradicionales como el Agropecuario, Textil, Sidero-metalúrgico y Químico, también principales productos, principales mercados de destino y principales empresas de Exportaciones No Tradicionales para así tener mejor resultado con mayor precisión. Las herramientas utilizadas para este fin fueron: Análisis Factorial, Análisis Clúster, medición de Varianza, Correlación, Coeficiente de Determinación.

Los resultados obtenidos nos muestran que las Exportaciones No Tradicionales representan el 0.0053% del PBI de la región Arequipa en el 2014, tomando como referencia el cálculo del PBI por el método de producción, aunque no es uno de los que más influye en el crecimiento del PBI, pero que es un sector que está creciendo.

Es por ello que considero que las Exportaciones No Tradicionales del sector Agropecuario, Textil, Sidero-metalúrgico, y Químico son representativas de la región influyen positivamente en la tasa de crecimiento del PBI y en la generación de empleo, y competitividad de la región Arequipa, de esta manera promover más el desarrollo y diversificación de las Exportaciones No Tradicionales.

## ABSTRACT

This research project have as goal to prepare a Study of Non-traditional Exports and Improvement proposal in the economy of the region Arequipa, period 2010 to 2014.

Analyze the exports of the Arequipa region in the period 2010-2014 , taking more importance to the Non-Traditional Exports, and its mains sectors as Agricultural sector, Textile sector, Sidero-metallurgical sector and Chemical sector, for have best result with more accuracy. The tools used for this purpose were: Factor Analysis, Cluster Analysis, Varimax, Variance Measurement, Correlation, and coefficient of Determination.

The results showing the Non Traditional Exports represents 0.0053% of GDP in 2014, with reference calculation of GDP by production method , although it is not one of the most influencing the GDP but, there is a growing sector which, composed 452 business properly constituted and having as main markets 146 countries.

That is why I believe Non-Traditional Exports of Agriculture and Livestock sector, Textile sector, Sidero-Metallurgical sector, Chemical sector are more represents of the region affecting in the growth of GDP , job creation in the Arequipa region and competitiveness, this way further promote the development and diversification of Non-Traditional Exports.





---

***CAPÍTULO I: ASPECTOS  
METODOLÓGICOS.***

---

## CAPÍTULO I: ASPECTOS METODOLÓGICOS

### 1.1. LAS EXPORTACIONES.

#### 1.1.1. ¿QUÉ SON 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. (Sergio Ventura, 2012)<sup>1</sup>

Hoy en día, la exportación cobra mayor trascendencia en las empresas, quienes toman la decisión y buscan la oportunidad a través de mercados externos para crecer a mediano o largo plazo.

#### 1.1.2. CÓMO SE DIVIDE LAS EXPORTACIONES:

Según los estudios del Banco Central de Reserva del Perú, tenemos que las exportaciones son clasificadas en:

- **EXPORTACIONES DE PRODUCTOS 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. Sus precios de venta por lo general son fijados por mercados. Los sectores que pertenecen a las Exportaciones Tradicionales son:

- Pesqueros.
- Agropecuarios.
- Mineros.
- Petróleos y derivados.

---

<sup>1</sup> Ventura, Sergio. Exportación. Gestión. [Consulta: 12 julio 2015] .Disponible en:  
<http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/5666/que-es-la-exportacion/>

- **EXPORTACIONES DE PRODUCTOS 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.
- Textiles.
- Maderas, Papeles y Manufactura.
- Químicos.
- Minerales No Metálicos.
- Sidero-metalúrgicos.
- Metal Mecánicos.
- Otros.<sup>2</sup>

También existen otros tipos de exportaciones según su valor comercial, según la página DE PERÚ tenemos otras modalidades de exportación como:<sup>3</sup>

**a) Exportaciones sin Valor Comercial o Muestras:**

Son muestras sin valor comercial, obsequios cuyo valor no exceda de los US\$ 1 000,00 (Mil Dólares Americanos), o mercancías por un monto que no exceda los US\$ 2 000,00 (Dos Mil Dólares Americanos).

En principio, entendemos por Muestras para exportación a aquellos productos o manufacturas que al salir del país solo tienen por finalidad demostrar sus características, pudiendo ser éstas con o sin valor comercial. Se entiende que la muestra no tiene carácter comercial cuando no exista venta entre las partes.

La exportación de Muestras, sea con o sin valor comercial se rige por los Procedimientos de Despacho Simplificado de Exportación INTA-PE.02.01 o Exportación Definitiva INTA-PG.02, en este último caso, si el valor FOB de las mercancías excede los dos mil dólares americanos (US\$ 2000,00); o también se puede efectuar como un envío postal, sujeto a las condiciones establecidas en el Procedimiento General INTA-PG.13 que son Envíos o Paquetes Postales transportados por el servicio Postal.

---

<sup>2</sup> BCRP. Información Regional de Arequipa. Lima, 2014. [Consulta: 16 mayo 2015]. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/proyeccioninstitucional/sucursales/arequipa/arequipa.html>

<sup>3</sup> DEPERU. Modalidades de Exportación. [Consulta: 18 mayo 2015]. Disponible en: <http://www.deperu.com/abc/exportacion/2188/las-modalidades-de-exportacion>

**b) Exportaciones Temporales:**

Es el régimen aduanero que permite la salida temporal al exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas con la obligación de exportarlas definitivamente o reimportarlas en un plazo determinado, en el mismo estado o luego de haber sido sometidas a una reparación, cambio o mejoramiento de sus características. El plazo de la exportación temporal será automáticamente concedido por doce (12) meses, computados a partir de la fecha del término del embarque de la mercancía, dentro de la cual deberá efectuarse la reimportación. Dentro del plazo de doce (12) meses, el interesado podrá solicitar una prórroga del régimen en casos debidamente justificados, el mismo que podrá ser ampliado por Aduanas. Dentro del plazo del Régimen de la Exportación Temporal, el beneficiario podrá solicitar la exportación definitiva de la mercancía. En el caso de reimportación de mercancías después de ser reparadas o perfeccionadas en el exterior, se cobrarán los derechos e impuestos a la importación sobre el monto de las reparaciones o del proceso de perfeccionamiento efectuado.

**c) Exportaciones Definitivas:**

Cuando el valor FOB de la mercancía sea superior a los US\$ 2 000,00 (Dos Mil Dólares Americanos), se presenta el formato de Declaración Única de Aduanas. Esta modalidad, denominada Régimen General de Exportación Definitiva, requiere la intervención de una agencia de aduana, que es un operador del comercio exterior que actúa como intermediario del proceso.

La Exportación Definitiva, es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior. La salida física de las mercancías del territorio nacional hacia el territorio aduanero de un tercer país, constituye la modalidad típica de exportación definitiva. Además, se considera como una exportación definitiva, el ingreso de mercancías del resto del territorio nacional hacia los CETICOS, a fin de ser destinados posteriormente al extranjero.

**Exportación Simplificada.**

Exportación de bienes mediante Despacho Simplificado de Exportación (DS), documento que se emite cuando el valor FOB de la mercadería es menor o igual a los 2,000 dólares.

También incluye a las exportaciones de bienes efectuadas a través de Concesionarios postales.

Los Concesionarios Postales pueden agrupar en una Declaración Simplificada varias guías aéreas, llenando una serie por cada guía de envío, el valor por envío no podrá exceder de US\$ 2,000 (dos mil dólares americanos). Sin embargo, para aquellos exportadores que deseen solicitar el beneficio de Saldo a Favor del Exportador, el Concesionario Postal debe utilizar una Declaración Simplificada (DS) por cada Exportador.

### 1.1.3. CÓMO SE MIDE LAS EXPORTACIONES.

Según la revista de Exportaciones e Importaciones de Bienes y Servicios del Banco Central de Chile, las exportaciones comprenden las mercancías generales, bienes para transformación, reparaciones de bienes, bienes adquiridos en puerto por medios de transporte y oro no monetario.

Por otro lado, las exportaciones se miden a valor FOB (en inglés “Franco a bordo”) y las importaciones se miden CIF (en inglés “Costos, Seguro y Flete”).<sup>4</sup>

### 1.1.4. IMPUESTOS Y BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA EXPORTACIÓN.

Las exportaciones de bienes no están afectas a ningún tributo. Hay dos beneficios tributarios a los cuales se pueden acoger las empresas exportadoras:

#### a) **DRAWBACK.**<sup>5</sup>

Respecto a su Base Normativa se encuentra en el Decreto Supremo 104-95-EF y la Legislación de Aduanas.

Es un régimen Aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías (insumos) contenidas en los bienes exportados o consumidas durante su producción. Actualmente, es el 5% de todo lo que se exporta. Este beneficio se da para tramitar ante Aduanas.

<sup>4</sup> Banco Central de Reserva de Chile. Exportaciones/Importaciones de Bienes y Servicios. [Consulta: 04 julio 2015]. Disponible en:

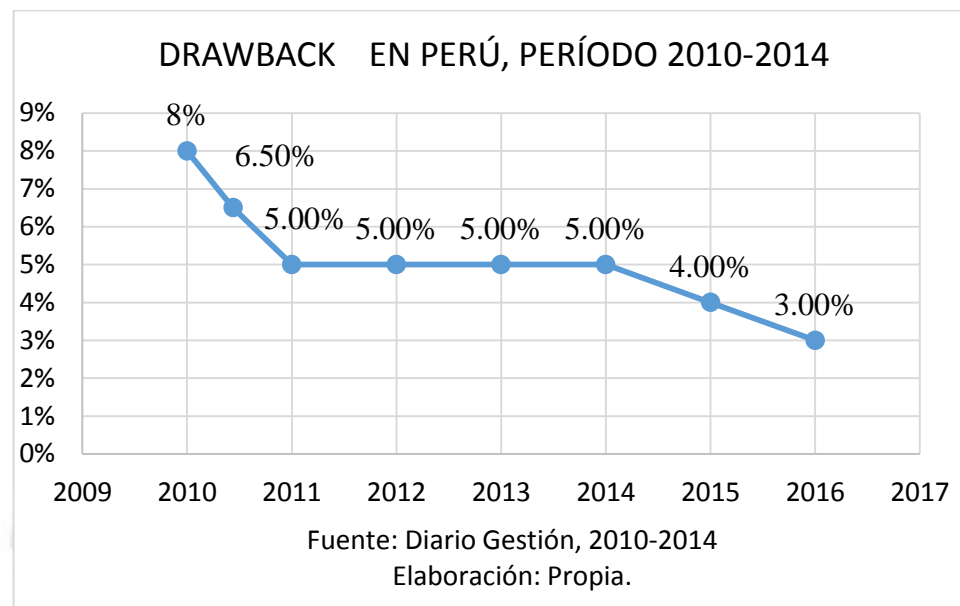
[http://www.bcentral.cl/estadisticaseconomicas/metodologias-estadisticas/pdf/Exportaciones\\_ImportacionesBienesyServicios.pdf](http://www.bcentral.cl/estadisticaseconomicas/metodologias-estadisticas/pdf/Exportaciones_ImportacionesBienesyServicios.pdf)

<sup>5</sup> Siicex. Drawback. [Consulta: 09 julio 2015]. Disponible en:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=835.83400>

GRÁFICO N° 1: DRAWBACK EN PERÚ, PERÍODO 2010-2014.

(Porcentaje %)



#### b) Saldo a Favor de Exportador.

Su Base normativa está en el Texto Único Ordenado del IGV.

Decreto Supremo 126-1994-EF. Normas de Crédito Negociables.

Se refiere a aquel exportador que no tiene IGV por pagar, sin embargo, si tiene IGV que ya ha pagado por sus compras locales, importaciones, servicios recibidos como consecuencia de la producción del bien o servicio exportado lo cual será devuelto. Los límites están 18% del valor de exportaciones o 18% de las compras que dieron origen a ésta exportación. Este beneficio se tramita en la SUNAT, mediante tributos internos.

#### 1.1.5. EXPORTA FÁCIL.

Según Ana Miyagusuku, el Exporta Fácil es un mecanismo promotor de exportaciones de facilitación logística, diseñado principalmente para el micro, pequeño y mediano empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales.

Exporta Fácil es un sistema logístico que facilita exportar mercaderías desde las oficinas de SERPOST a nivel nacional. El exportador llenará en línea la Declaración Exporta Fácil, la imprimirá, y conjuntamente con la mercadería a exportar, irá a las oficinas de SERPOST; y ya habrá realizado su exportación. Los bultos conteniendo la mercadería no deben pasar más de 30 kg, y tener un máximo de hasta US\$ 5,000 dólares por Declaración Exporta Fácil (DEF).<sup>6</sup>

<sup>6</sup> SIICEX. Exporta Fácil. Lima, 2014. [Consulta: 13 agosto 2015]. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/exportafacil/queesexportafacil2.swf>

Para tal fin la SUNAT ha simplificado sus procesos de trámite aduanero, permitiendo la exportación de sus mercancías desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet, de una forma simple, económica y segura.

Entre los beneficios que tiene están:

- Ahorrar al enviar mis productos al no gastar en almacenaje, ni tengo que contratar a un agente de carga o de aduanas.
- Trámites más simples, haciendo la declaración por Internet, imprimir 5 juegos y las entrega en SERPOST conjuntamente con la mercadería.
- Posibilidad de exportar de cualquier sitio donde haya SERPOST.
- Derecho al Drawback y otros reintegros tributarios.
- Uso de clave sol.

#### **1.1.6. DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN.**

Según la página Perú Economía y Finanzas (2014) tenemos como los principales documentos para la exportación en el mercado peruano:

- Factura Comercial. Acredita la venta efectuada. Emitida por el exportador a la orden del cliente importador.
- Documento de Transporte. Contrato de fletamento con el transportista, el cual tiene el carácter de título de propiedad de la mercadería.

Consigna el lugar y salida de la mercadería, nombre del destinatario, gasto de flete. Demuestran recepción de mercancía por transportista. De acuerdo al medio de transporte es:

- Marítimo. Conocimiento de Embarque.
  - Aéreo. Guía Aérea.
  - Terrestre. Carta Porte.
- 
- Póliza de Seguro. Adquisición de una póliza que asegura económicamente la mercadería contra daños o pérdidas
  - Certificado de Origen. Documento que indica que una mercadería ha sido fabricada en un país determinado. Emitido por la autoridad pública o privada a solicitud del exportador. En Perú: ADEX, SNI, CCL y Cámaras de Comercio Regionales.
  - Lista de Empaque o Packing List. Lista de datos relativos a la mercancía para facilitar su ubicación y manipulación. Muestra sus características (número de descripción, peso neto unitario y total).
  - Declaración Única de Aduanas (DUA). Formato especialmente diseñado por Aduanas, para consignar la información que se requiere para el ingreso o salida de mercancías del país. Está conformado por los formatos A (Características generales de la mercancía), B (Declaración del valor de las mercancías), C (Liquidación de derechos a pagar) y la Declaración Andina de Valor.

- Documento aduanero en el cual se ve la información contenida en los demás documentos comerciales. Con este documento se culmina el proceso de exportación. Utilizado para montos de exportación mayores a \$5000 FOB.
- Declaración Simplificada de Exportación. Documento aduanero utilizado para montos de exportación que no superan los \$ 5000 FOB.
- Certificados de Productos Frescos. Verifican el cumplimiento de estándares de calidad y etiquetado en los mercados.
  - Certificado Fitosanitario. Certifica que plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y están libres de plagas.
  - Tratamiento Cuarentenario. Procedimiento oficial para matar, inactivar, esterilizar o desvitalizar plagas.
- Certificado de Productos Procesados. Verifican el cumplimiento de estándares de calidad y etiquetado en los mercados.
  - Certificado Sanitario Oficial de Exportación. Documento oficial donde se garantiza que un determinado lote de productos a exportar es apto para el consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitarios. Para alimentos procesados se obtiene en DIGESA. Para estupefacientes, productos farmacéuticos, productos cosméticos y sanitarios se obtiene en DIGEMID.
  - Certificado de Libre Comercialización. Documento oficial que certifica que un alimento industrializado se vende libremente en el país. (DIGESA)
- Certificado para Productos Hidrobiológicos. Certifica que los productos procesados marinos, de río o lacustres están aptos para consumo humano. Se obtiene en el Instituto Tecnológico de Producción del Ministerio de la Producción.
- Certificado CITES. Convención sobre el Comercio Internacional de especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres. Licencia de Comercialización al exterior de determinadas especies de flora y fauna. Se obtiene en INRENA (del Ministerio de Agricultura).<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> PERU, ECONOMÍA Y FINANZAS. Documentos necesarios para la exportación. Lima, 2014.  
[Consulta: 18 julio 2015] Disponible en:  
<http://peru.com/actualidad/economia-y-finanzas/ten-cuenta-emprendedor-que-documentos-necesitas-exportar-noticia-247452>

### 1.1.7. ETAPAS DE LAS EXPORTACIONES.

Según la página de Negocios Internacionales (2010), las etapas de exportaciones comprenden:

– Transmisión vía correo electrónico de la información de la DUA Provisional o un primer mensaje, el cual deberá ser emitido antes de solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria.

– Ingreso de las mercancías a zona primaria y autorización de salida:

Con la aceptación a trámite del DUS, queda autorizado el ingreso de las mercancías a zona primaria y su embarque o salida al exterior.

– Embarque o salida al exterior de las mercancías:

El embarque o salida al exterior de las mercancías será informado por el Despachador de Aduana, en caso de tráfico marítimo y aéreo, y constatado por el Servicio de Aduanas en caso de tráfico terrestre.

– Legalización:

La Legalización será solicitada a través de un segundo mensaje del DUS, una vez cumplidos todos los trámites legales y reglamentarios que permiten la salida legal de las mercancías del país. Una vez autorizada por la Aduana, queda formalizada la destinación aduanera y el DUS-Legalización o segundo mensaje constituye la Declaración de Aduana.

– Valor definitivo de la operación de exportación:

En caso de operaciones de exportación cuya modalidad de venta sea distinta de "a firme", se debe acreditar al Servicio Nacional de Aduanas el resultado definitivo de la operación de exportación, lo cual se realizará a través del Informe de Variación del Valor del DUS.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> NEGOCIOS INTERNACIONALES. Etapas de la Exportación. 2010. [Consulta: 19 julio 2015]. Disponible en: <http://negociosinternacionalesinfo.blogspot.pe/2010/07/etapas-de-una-operacion-de-exportacion.html>

– Adicionalmente, en el tráfico aéreo y marítimo las compañías transportadoras deberán presentar ante el Servicio, dentro del plazo máximo de 24 horas contadas desde la fecha de salida del vehículo, el manifiesto de carga y la guía de correos. Asimismo, la lista de viajeros y tripulantes deberá ser presentada antes de abordar el vehículo. Para estos efectos, los Directores Regionales o Administradores requerirán de la autoridad marítima o de aeronáutica, según proceda, la información relativa a la fecha y hora de salida del vehículo correspondiente.

En el caso de tráfico terrestre el transportista deberá presentar ante el Servicio, al ingreso de las mercancías a zona primaria, el manifiesto de carga y la guía de correos, cuando corresponda, como asimismo la lista de viajeros y tripulantes, dentro de los siete días siguientes contados desde la fecha de zarpe de la nave. Con todo, será obligación de las compañías transportistas y agencias de naves, efectuar aclaraciones al Manifiesto, en caso que se hubieren introducido modificaciones al conocimiento de embarque, o documento que haga sus veces, en cuyo caso deberá acompañarse este último documento.

### 1.1.8. EXPORTACIONES DE PERÚ Y LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 1: EXPORTACIONES TOTALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares US\$)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	2438.4	2968.3	3997.5	3269	3062.2
Febrero	2651.4	3335.1	3802.7	3191.7	3225.8
Marzo	2798.6	3674.9	4108.3	3652.3	3169.1
Abril	2631.9	3349.2	3113.6	3021	3027.2
Mayo	2343.7	4010.3	3578.4	3479	3024.2
Junio	3078.6	4153.5	3760.4	3253.4	3141.7
Julio	2959.5	4214.5	3647.5	3333.2	3271.6
Agosto	2947.8	4614.3	3846	4103.8	3571.6
Septiembre	3248.9	3954.4	4018.4	3584.5	3272.8
Octubre	3097.6	3812.5	3854	3566.2	3255.2
Noviembre	3233.1	3233.9	3783.5	3329	3045
Diciembre	3643.7	4315.1	3718.1	3767.2	3149.3
<b>Total</b>	<b>35073.2</b>	<b>45636</b>	<b>45228.4</b>	<b>41550.3</b>	<b>38215.7</b>

Fuente: INEI, Boletines Exportaciones e Importaciones.

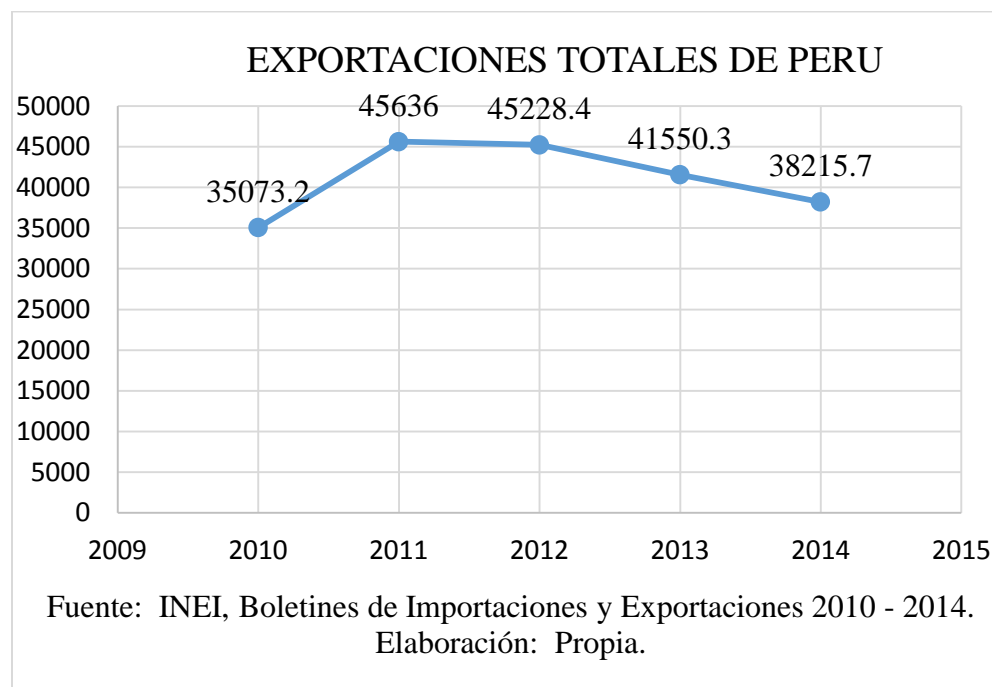
Elaboración: Propia.

En el Cuadro N°1, podemos ver que en el Perú en el tema de Exportaciones se tuvo crecimiento del 2010 al 2011, pero desde el 2011 bajaron en forma moderada hasta el 2014. Se puede ver que las exportaciones tienen una tendencia a subir en los primeros meses como son Marzo y Abril, a mitad de año en Mayo, Junio, Julio y finalmente a fin de año Diciembre, que es donde generalmente muestran incrementos en el crecimiento

durante el período de estudio. En cambio en los demás meses tienden a disminuir las exportaciones. Las exportaciones crecieron un 8.96% durante el período de estudio.

GRÁFICO N° 2: EXPORTACIONES TOTALES DE PERÚ, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)



CUADRO N° 2: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO  
2010 – 2014.

(Millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	250.56	342.11	297.48	297.34	279.90
Febrero	256.27	414.92	243.20	202.36	189.50
Marzo	314.13	435.14	439.01	341.72	287.70
Abril	286.52	312.31	220.42	261.34	217.00
Mayo	190.91	498.88	381.54	364.20	310.40
Junio	300.22	434.14	349.91	303.07	273.10
Julio	284.36	332.86	223.92	292.44	256.00
Agosto	301.23	410.00	334.81	323.98	279.60
Septiembre	323.51	361.51	394.16	310.09	219.30
Octubre	302.52	272.12	273.44	310.42	247.60
Noviembre	362.90	299.79	251.49	256.67	226.50
Diciembre	338.48	329.40	362.07	206.67	267.40
<b>Total</b>	<b>3511.59</b>	<b>4443.16</b>	<b>3771.46</b>	<b>3470.29</b>	<b>3054.00</b>
Fuente : Banco Central de Reserva/ Dic 2010-2014					
Elaboración: Propia					

En el cuadro N° 2, podemos ver que las exportaciones de Arequipa tuvieron un crecimiento de 2010 al 2011, pero desde el 2011 hasta el 2014 las exportaciones de Arequipa bajaron, por lo que tuvieron un comportamiento similar a exportaciones de Perú. En Arequipa, vemos que hay una tendencia en el crecimiento de las exportaciones en los meses de Marzo, Mayo, a mediados de año hacia el mes de Agosto y, por último en el mes de Diciembre. Las exportaciones de Arequipa decrecieron en total -13.03% durante el período de estudio.

GRÁFICO N° 3: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

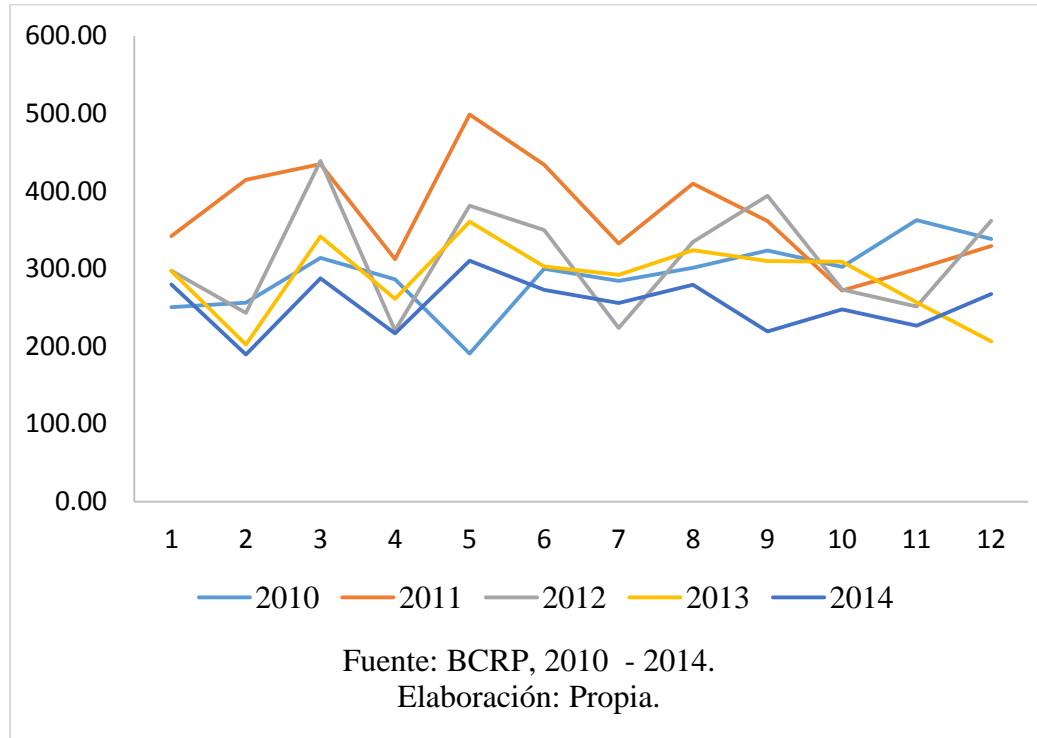
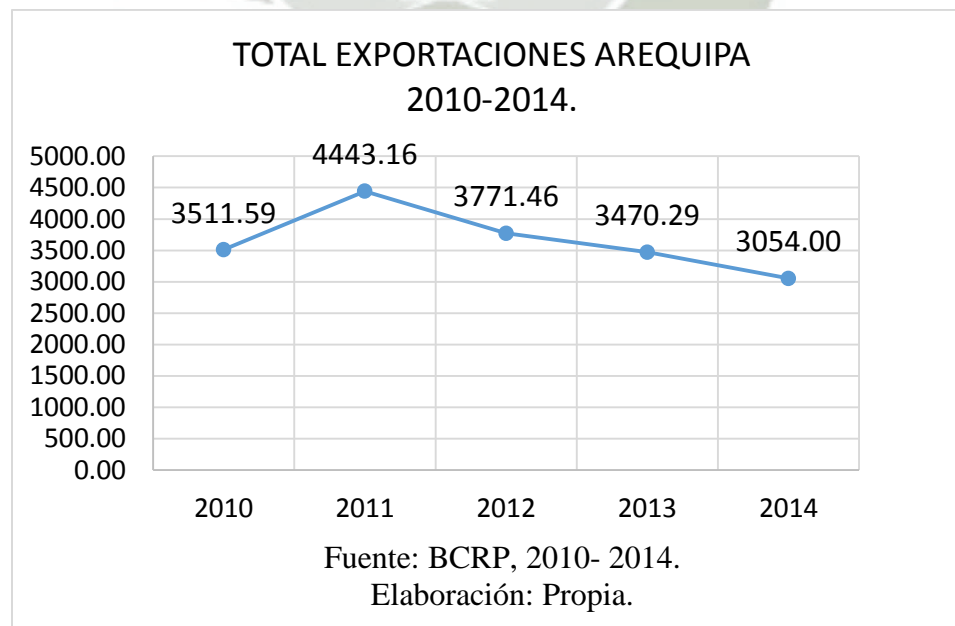


GRÁFICO N° 4: EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR AÑOS, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)



### 1.1.9. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 3: EXPORTACIONES TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010-2014.

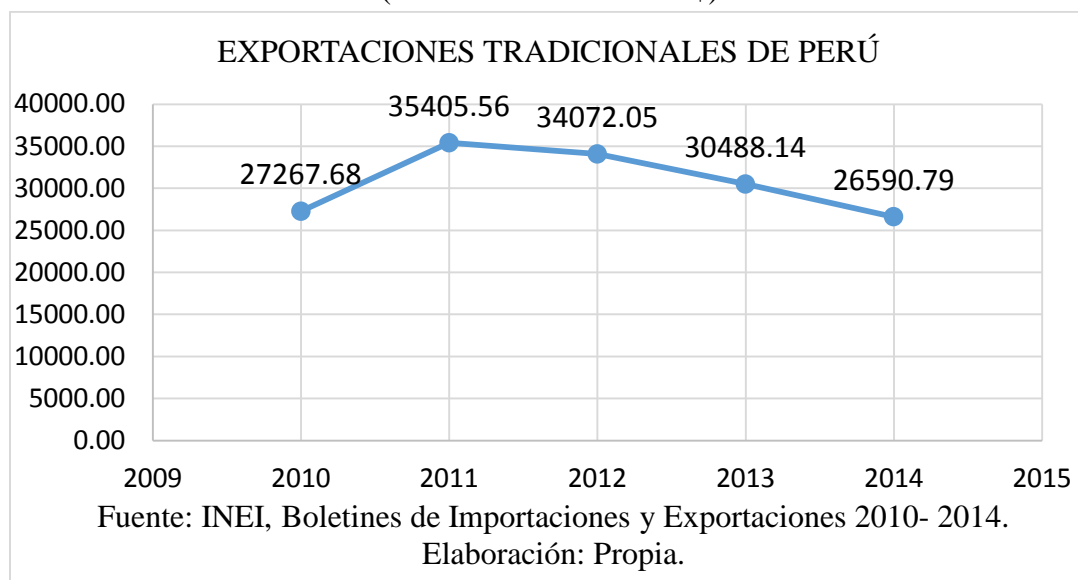
(Millones de dólares US\$)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	1926.8	2247.5	3116.5	2516.9	2121.1
Febrero	2095.5	2562.0	2952.2	2534.7	2259.1
Marzo	2198.4	2827.7	3118.1	2752.6	2157.5
Abril	2055.0	2613.5	2310.8	2344.8	2157.4
Mayo	1813.7	3195.1	2695.0	2547.7	2090.5
Junio	2377.3	3328.6	2750.1	2340.3	2176.7
Julio	2288.6	3289.5	2676.6	2403.2	2289.3
Agosto	2323.7	3675.1	2839.4	3137.3	2535.9
Septiembre	2575.4	3036.3	3093.1	2669.4	2325.4
Octubre	2354.2	2943.0	2869.5	2548.1	2270.8
Noviembre	2426.1	2304.7	2758.9	2161.2	2028.4
Diciembre	2832.7	3382.2	2891.8	2531.3	2178.4
<b>Total</b>	<b>27267.7</b>	<b>35405.6</b>	<b>34072.1</b>	<b>30488.1</b>	<b>26590.8</b>
Fuente: INEI, Boletines Exportaciones e Importaciones 2010-2014					
Elaboración: Propia					

En el cuadro N° 3, vemos que las exportaciones Tradicionales del Perú en general bajaron de forma moderada en -2.48% durante el período de estudio, y tienen un comportamiento similar como las exportaciones totales de Perú, que en el período del 2010 al 2011 crecieron, y que luego del 2011 al 2014 bajaron de forma moderada. Los meses en los que muestran crecimientos son a principios de año en Febrero y Marzo, Mayo Junio, a mediados de años Agosto y Diciembre.

GRÁFICO N° 5: EXPORTACIONES TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares US\$)



CUADRO N° 4: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014.

**CUADRO N° 04: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014**  
(Millones de dólares FOB)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	228.22	313.08	262.37	253.45	236.87
Febrero	229.64	384.73	210.07	157.90	147.44
Marzo	287.47	403.25	402.62	293.53	242.40
Abril	262.11	282.25	187.60	214.88	173.30
Mayo	162.57	467.17	343.70	312.38	264.80
Junio	267.10	401.40	309.99	255.30	231.50
Julio	251.44	288.27	188.65	240.57	211.20
Agosto	270.09	370.42	295.10	270.50	233.60
Septiembre	291.42	320.88	356.08	264.07	170.80
Octubre	270.28	232.24	235.51	268.49	196.60
Noviembre	328.92	263.77	215.11	218.20	185.80
Diciembre	299.04	288.56	320.96	175.82	214.00
<b>Total</b>	<b>3148.30</b>	<b>4016.01</b>	<b>3327.75</b>	<b>2925.08</b>	<b>2513.54</b>

Fuente : Banco Central de Reserva/ Dic 2010-2014  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 4, vemos que las exportaciones Tradicionales de Arequipa en general decrecieron en un -20.16% durante el período de estudio, del 2010 al 2011 hubo un crecimiento, pero del 2011 al 2014 se generaron bajas en las exportaciones Tradicionales, mostrando un comportamiento similar a las exportaciones Totales de Arequipa. Las exportaciones Tradicionales crecen generalmente en marzo, mayo, agosto, y finalmente en los meses de noviembre y diciembre, durante el período de estudio, en los demás meses se ve que generan bajas en las exportaciones.

Cabe mencionar que en 1970 se exportaba minerales, productos agropecuarios, productos pesqueros y petróleo, actualmente se siguen exportando los mismos productos y en mayor proporción, por lo que las exportaciones Tradicionales siguen siendo base de las exportaciones totales, por lo que debería generarse una transformación productiva, no dependiendo solamente de exportaciones Tradicionales, sino también de productos con valor agregado.

Luego, respecto al precio de los minerales en los años 2003 al 2011 crecieron de manera extraordinaria, por lo que las exportaciones Tradicionales tuvieron buenas etapas, a partir del 2011 hubo bastante producción global de minerales, por lo que en algunos casos comenzaron a bajar los precios, y en este caso sería Perú el que sufriría más por esta baja de precios de materias primas, debido a alta dependencia del precio de commodities en comparación con otras regiones. Por ejemplo, el precio cobre del 2003 al 2011 acumuló crecimiento de 435%, el oro 435%, plata 590%, pero en el 2012 los precios han caído en un rango de 10% a 20%.

GRÁFICO N° 6: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

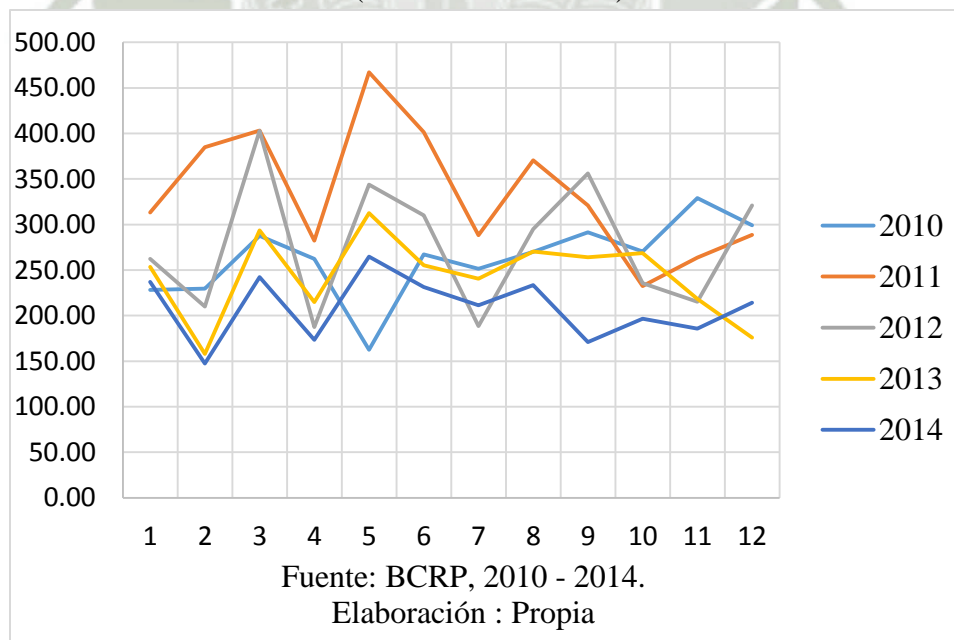
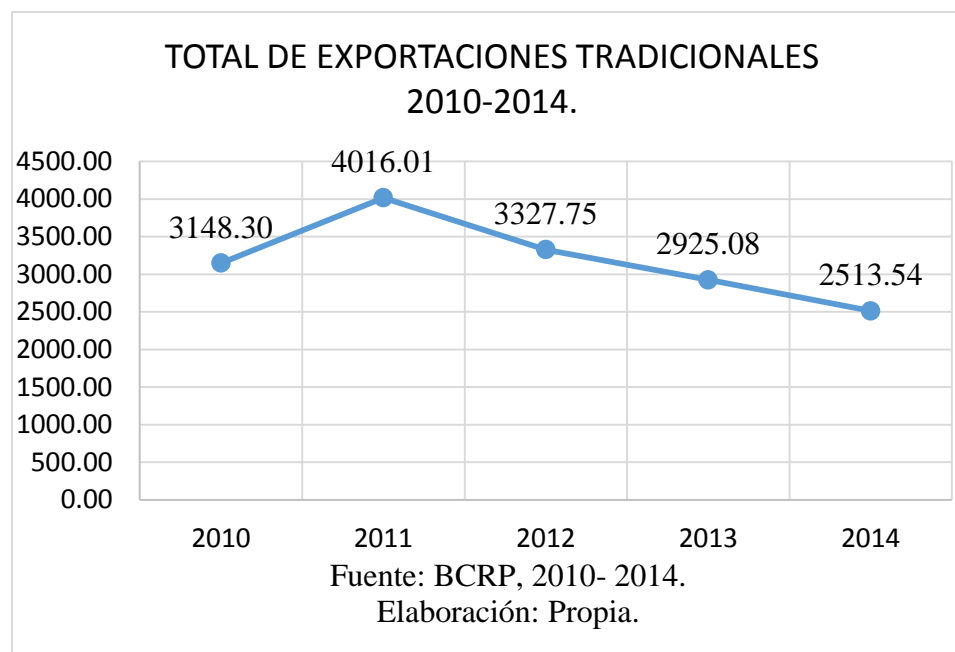


GRÁFICO N° 7: ACUMULADO EXPORTACIONES TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR AÑOS, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)



#### 1.1.10. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA Y PERÚ, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 5: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE PERÚ POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	493.82	702.95	859.44	878.66	927.89
Febrero	536.91	747.05	818.06	813.52	943.31
Marzo	576.42	818.22	957.30	859.33	985.63
Abril	589.07	768.82	802.52	823.55	853.91
Mayo	534.80	811.23	899.36	909.82	921.08
Junio	685.76	794.44	985.04	891.25	949.72
Julio	657.88	903.45	946.25	910.00	972.47
Agosto	612.34	916.25	988.22	946.80	983.53
Septiembre	658.11	900.94	903.62	881.31	945.70
Octubre	731.15	853.49	956.64	948.73	1012.68
Noviembre	788.09	948.92	1005.26	1044.76	1040.80
Diciembre	811.25	1002.96	968.46	1068.01	1086.86
<b>Total</b>	<b>7675.60</b>	<b>10168.69</b>	<b>11090.14</b>	<b>10975.73</b>	<b>11623.58</b>

Fuente: INEI, Boletines Exportaciones e Importaciones 2010-2014

Elaboración: Propia

Vemos que en el cuadro N° 5, las exportaciones No Tradicionales en Perú en general crecieron en un 51.44% durante el período de estudio, en todos los años mostraron comportamientos positivos, generalmente crecen en los meses marzo y mayo, y luego a mediados de año en junio, julio, agosto y en los últimos tres meses del año en octubre, noviembre y diciembre. Cabe mencionar que en el período en que se produjo mayor crecimiento de las exportaciones No Tradicionales del Perú fue del 2010 al 2011 que creció en 32.48%, en este período en general se dió un buen crecimiento tanto en exportaciones Tradicionales como No Tradicionales, y por consiguiente las exportaciones Totales en el Perú.

GRÁFICO N° 8: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE PERÚ  
POR MESES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)



CUADRO N° 6: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA  
REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014
Enero	22.34	29.04	35.10	43.89	42.90
Febrero	26.63	30.19	33.14	44.46	42.10
Marzo	26.66	31.89	36.39	48.19	45.30
Abril	24.42	30.07	32.82	46.44	43.70
Mayo	28.34	31.71	37.84	51.81	45.60
Junio	33.12	32.74	39.92	47.82	41.60
Julio	32.92	44.59	35.28	51.87	44.20
Agosto	31.14	39.58	39.71	53.48	46.00
Septiembre	32.08	40.63	38.08	45.95	48.50
Octubre	32.23	39.88	37.93	41.94	46.50
Noviembre	33.98	36.01	36.38	38.47	40.70
Diciembre	39.43	40.84	41.11	30.85	53.40
<b>Total</b>	<b>363.28</b>	<b>427.15</b>	<b>443.70</b>	<b>545.17</b>	<b>540.50</b>

Fuente : Banco Central de Reserva/ Dic 2010-2014  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 6, se ve que las exportaciones No Tradicionales de Arequipa mostraron comportamiento positivo durante el período de estudio creciendo en 48.78% del 2010 al 2014, se puede ver que las exportaciones No Tradicionales crecieron en los meses de febrero, marzo, mayo, julio y a fin de año, diciembre. El año en que se generó mayor crecimiento fue del 2012 al 2013 creciendo esta en 22.87%, esto se debe a mejoras tanto en la Industria Textil, Agropecuaria, mayormente.

GRÁFICO N° 9: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA  
REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

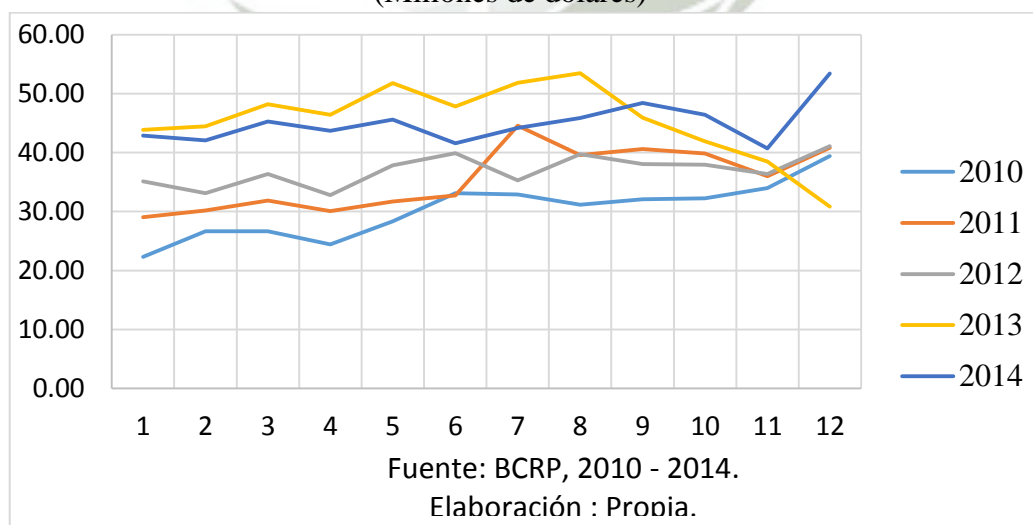
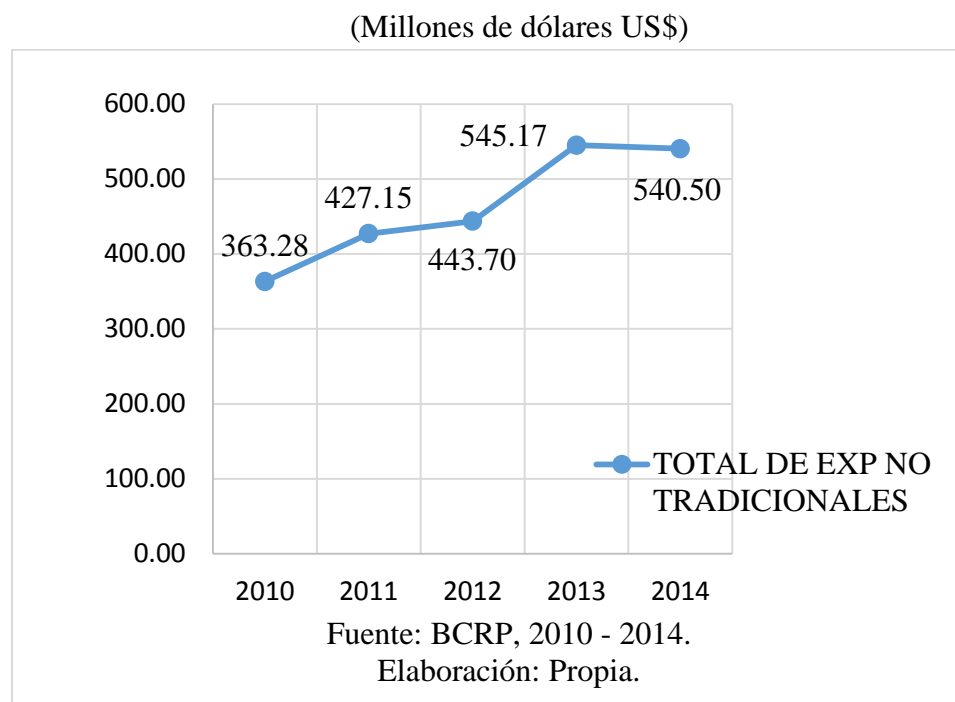


GRÁFICO N° 10: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA  
REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010 – 2014.



CUADRO N° 7: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN  
AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)

SECTORES	2010	2011	2012	2013	2014
Agropecuarios	96.18	119.44	112.48	106.55	128.00
Textiles	117.26	141.20	130.46	139.14	184.80
Pesqueros	4.18	6.18	8.61	9.08	10.60
Mineral no metálico	9.97	14.46	28.89	24.42	31.20
Siderúrgico - metalúrgicos	53.12	71.77	75.67	191.71	106.30
Metal mecánico	12.59	6.64	8.01	4.95	5.10
Químico	61.82	57.52	71.65	62.28	65.30
Maderas, papel y manufactura	1.26	1.38	0.79	0.54	1.10
Diversos	6.91	8.57	7.15	6.51	8.20
<b>Total</b>	<b>363.28</b>	<b>427.15</b>	<b>443.70</b>	<b>545.17</b>	<b>540.60</b>

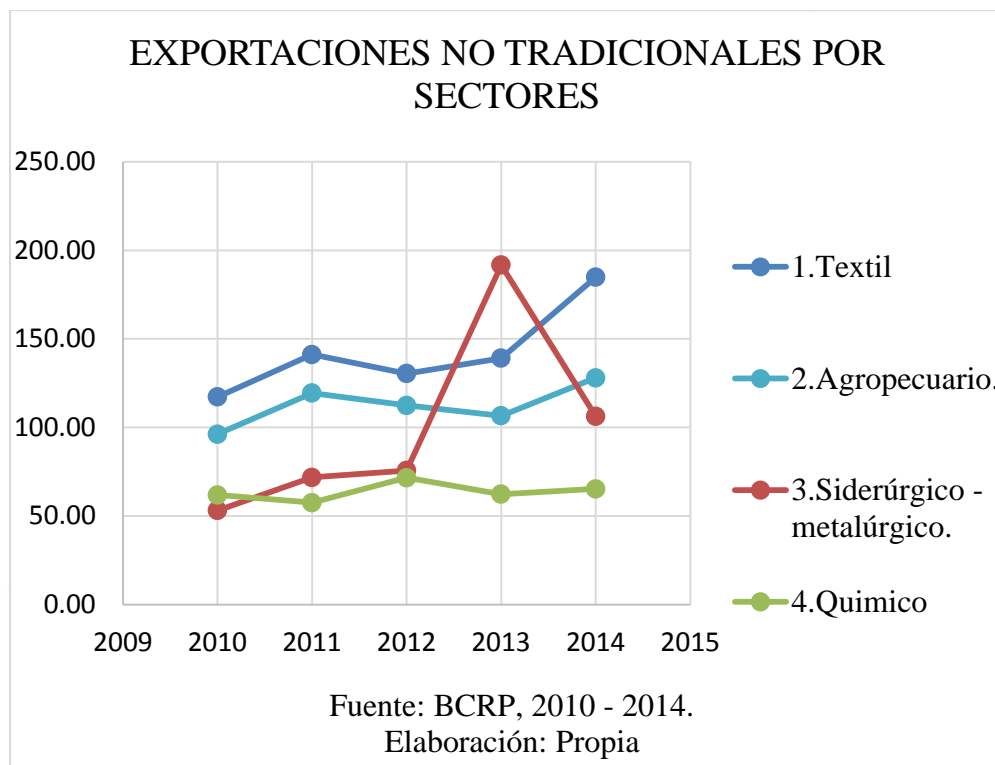
Fuente : Banco Central de Reserva/ Dic 2010-2014  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 7, se ve que que las exportaciones No Tradicionales de Arequipa respecto a los sectores, los más influyentes son primero, el Sector Textil que representa durante el período de estudio el 30.73% de las exportaciones y que crecieron en 57.6% del 2010 al 2014 , luego vemos al sector Agropecuario representando una considerable cantidad

de 24.25% y que a su vez crecieron en 33.08% del 2010 al 2014, después el Sector Siderúrgico-Metalúrgico con una participación de 21.49% del total de exportaciones No Tradicionales y que crecieron del 2010 al 2014 en 100.11% , en cuarto lugar tenemos al sector Químico que representa el 13.73% del total y que crecieron en 5.63% , siendo los más influyentes en las Exportaciones No Tradicionales, los demás sectores representan cada uno menos del 5% del total de las exportaciones.

GRÁFICO N° 11: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014.

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 11, podemos resaltar el crecimiento del Sector Siderúrgico-Metalúrgico que muestra importantes crecimientos y que tuvo su mayor crecimiento de 2012 al 2013 creciendo en 153.34%, en este Sector resalta la Corporación Aceros Arequipa S.A., que se dedica a exportar principalmente barras de acero o hierro, perfiles de acero o hierro.

GRÁFICO N° 12: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE LA  
REGIÓN AREQUIPA POR SECTORES, PERÍODO 2010 – 2014.

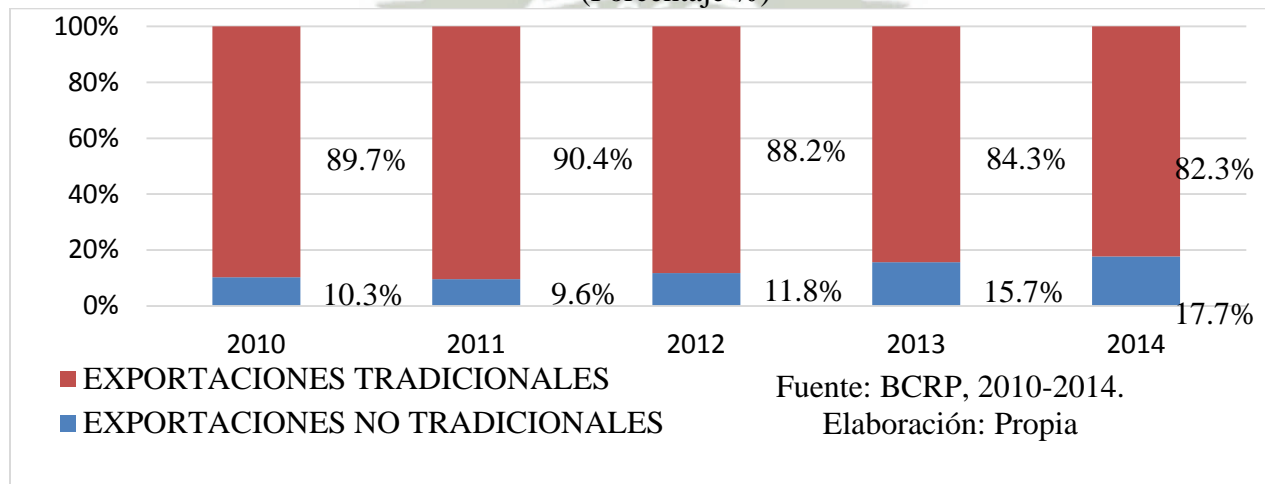
(Millones de dólares)



En el gráfico N° 12, vemos que el sector Mineral No Metálico creció de forma considerable durante el período de estudio en 213.03% , pero que sólo representa el 4.70% de las exportaciones No Tradicionales , esto se debe a que las exportaciones de Yura S.A. , siendo el cuarto productor de cemento a nivel nacional y la mejor en abastecimiento en el Sur del Perú, también tenemos la piedra Laja como otro producto.

GRÁFICO N° 13: COMPOSICIÓN DE EXPORTACIONES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-  
2014.

(Porcentaje %)



En el gráfico N° 13, podemos resaltar que las exportaciones No Tradicionales tienen una participación menor que las exportaciones Tradicionales, pero que durante el período de estudio esta aumentó desde el 2010 con 10.3% de participación hasta llegar a representar en el 2014 el 17.7% del total de exportaciones de Arequipa, en el 2011 tiene su más baja participación esto no quiere decir que bajo su nivel de ventas, sino que en este año las exportaciones Tradicionales también crecieron en cuanto a su volumen de ventas.

### 1.1.11. EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 8: EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014.  
(Porcentaje %).

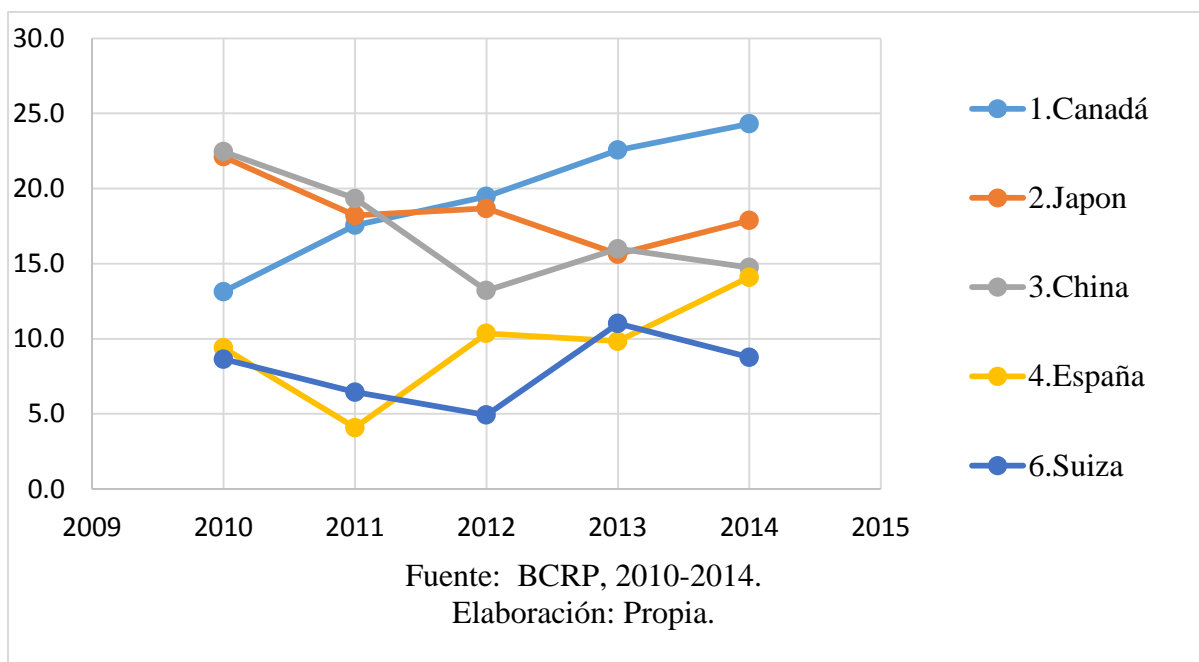
	2010	2011	2012	2013	2014	Promedio
Canadá	13.1	17.6	19.5	22.6	24.3	19.4
Japón	22.1	18.2	18.7	15.6	17.9	18.5
China	22.5	19.3	13.2	16.0	14.8	17.2
España	9.4	4.1	10.4	9.8	14.1	9.6
Estados Unidos	8.6	6.5	4.9	11.0	8.8	8.0
Suiza	5.2	5.4	8.1	8.5	8.4	7.1

Fuente : Banco Central de Reserva/ 2010-2014  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 8, podemos observar que las exportaciones Totales tuvieron como principales países de destino, primero a Canadá con una participación del total de mercados de 19.4%, luego tenemos a Japón con 18.5% del total, también en importancia tenemos a China que represento el 17.2%, en cuarto lugar a España que representa el 9.6% del total, Estados Unidos con 8% y a Suiza con 7.1%, siendo los principales países de destino. Los demás países de destino tienen participaciones mínimas.

GRÁFICO N° 14: EXPORTACIONES DE AREQUIPA SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO, PERÍODO 2010-2014.

(Porcentaje %)



CUADRO N° 9: PRINCIPALES MERCADOS DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

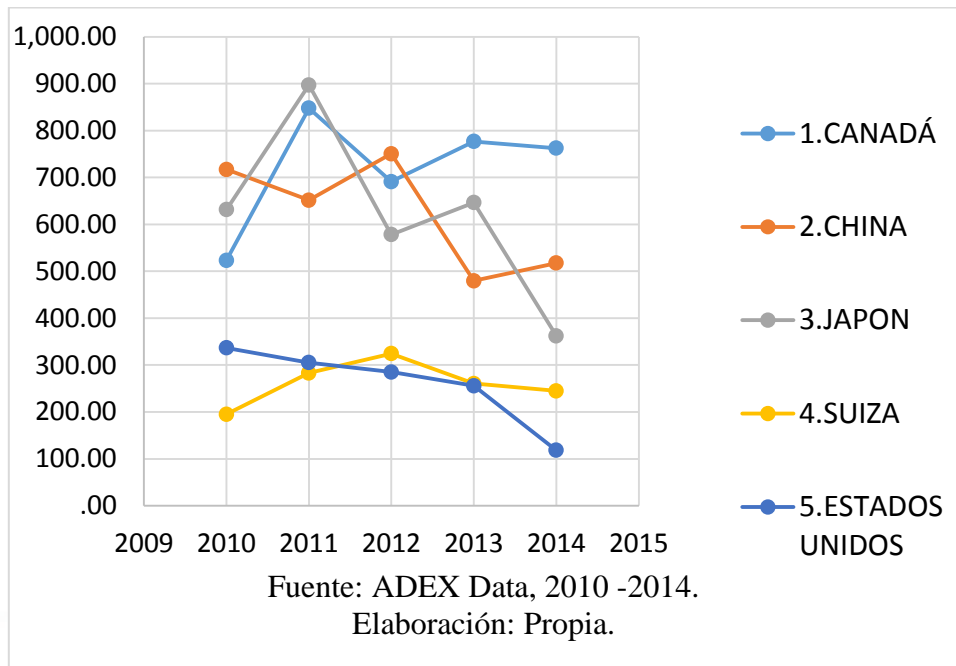
(Millones de dólares US\$)

País	2010	2011	2012	2013	2014
1. Canadá	523.39	847.70	691.19	776.90	762.39
2. China	717.06	651.43	750.69	479.73	517.40
3. Japon	631.48	897.15	578.11	646.37	362.34
4. Suiza	195.10	283.15	324.53	260.62	245.04
5. Estados Unidos	336.78	305.23	285.09	255.88	118.13
6. España	221.24	217.27	100.70	299.05	171.14
7. India	180.31	232.66	175.56	46.15	71.53
8. Corea del Sur	122.97	194.53	200.24	53.48	98.26
9. Chile	86.18	138.05	26.97	25.32	10.13
10. Bulgaria	28.11	70.19	45.41	13.44	11.42
11. Otros(39)	124.38	249.97	157.43	240.65	155.75

Fuente: ADEX Data Trade, 2010-2014.  
Elaboración: Propia.

En el cuadro N° 9, vemos los principales países de destino de las exportaciones Tradicionales teniendo en primer lugar a Canadá con una participación de 22.2% durante el período de estudio y que creció en 45.66% del 2010 al 2014, luego tenemos a China con una participación de 19.2% y que disminuyó en -27.84% del 2010 al 2014, respecto a Japón con 19.2% de participación y que también disminuyó en -42.62% del 2010 al 2014, Suiza con 8.1%, Estados Unidos con 8% y los demás países con una participación más baja menos del 7%.

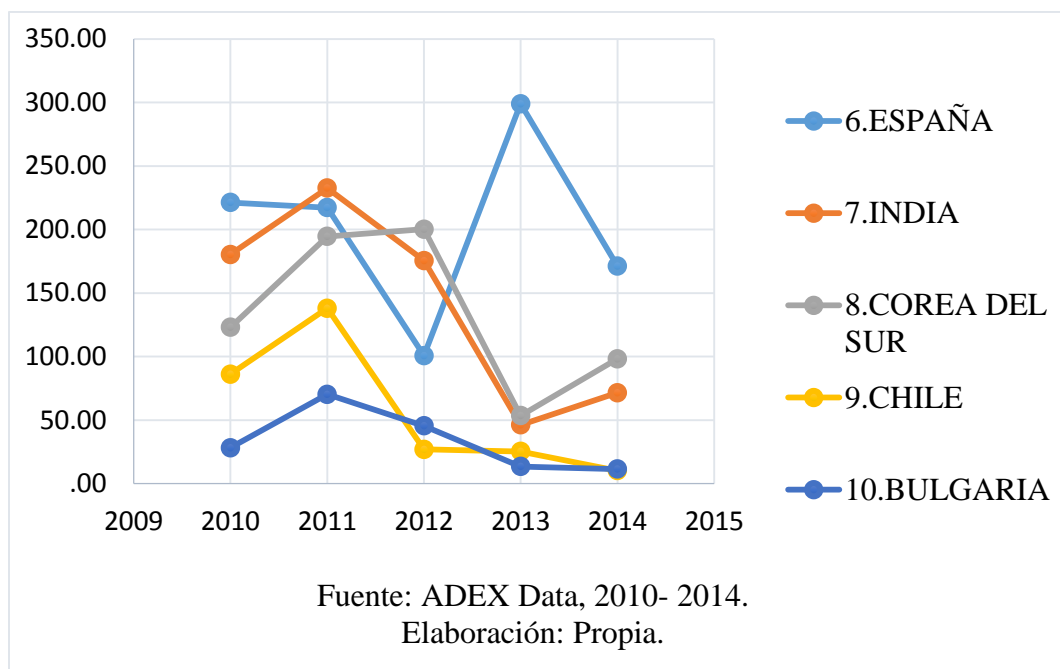
GRÁFICO N° 15: PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.



En el gráfico N° 15, vemos que Japón era el principal país de destino en 2010 y 2011, pero que bajo drásticamente al igual que China que también disminuyó los envíos de productos Tradicionales, pero de una forma más moderada, en cambio Canadá ha aumentado en este período de estudio en un 45.66% en sus envíos tradicionales.

GRÁFICO N° 16: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 16, tenemos como 6to país de destino a España que tuvo su mejor momento en el 2013 en el cual aumento sus envíos en 196.96%, luego del bajo volumen exportado en el 2012, también vemos a India que tuvo su mayor volumen en el año 2011 aumentando 29.03%, después bajo en grandes cantidades, pero en general es el séptimo país en mercados de destino.

CUADRO N° 10: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)

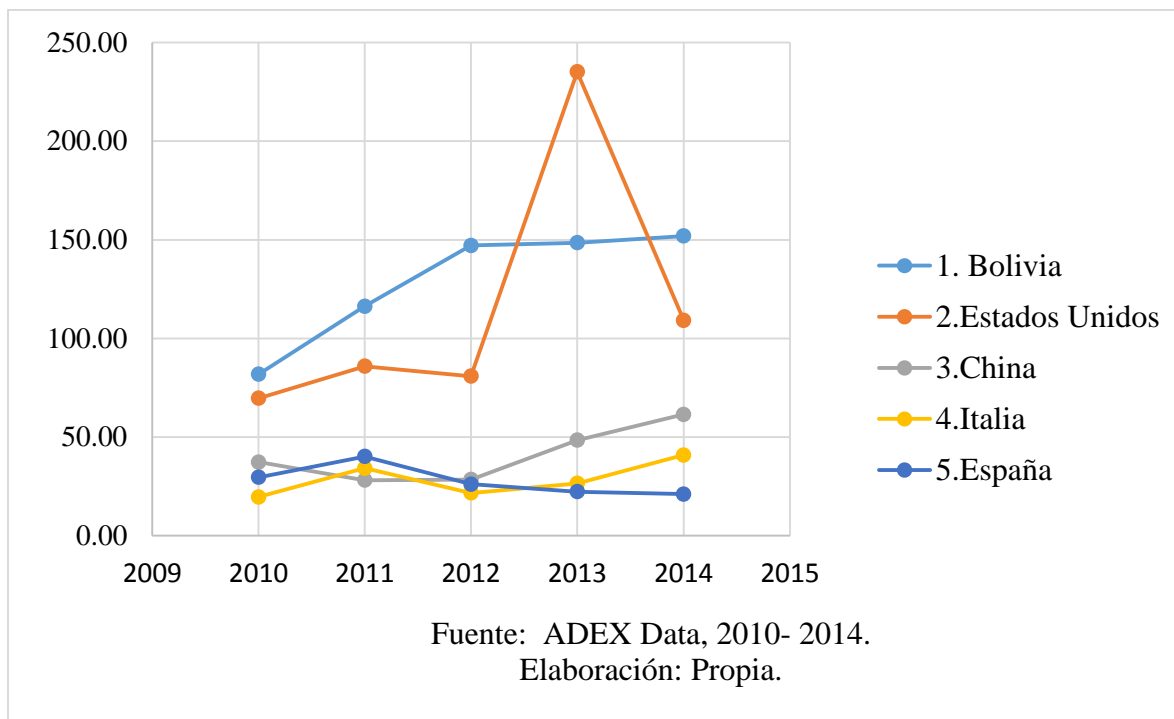
País	2010	2011	2012	2013	2014
Bolivia	81.83	116.27	147.14	148.48	151.91
Estados Unidos	69.63	85.90	80.82	235.10	109.19
China	37.31	28.13	28.46	48.42	61.46
Italia	19.63	34.21	21.61	26.50	40.89
España	29.57	40.17	26.15	22.26	21.06
Alemania	16.35	16.86	16.22	12.70	14.80
Colombia	16.55	17.74	12.79	10.94	11.98
Chile	11.41	10.87	10.39	11.75	17.57
Brasil	6.68	6.84	16.21	9.71	12.65
Noruega	3.86	4.46	8.07	13.99	15.97
Reino Unido	8.65	8.46	6.19	7.35	8.87
Japón	6.41	8.41	9.63	7.08	7.67
Corea del Sur	6.13	6.60	5.63	3.90	7.54
Países Bajos	2.76	2.89	4.05	6.53	10.20
Hong Kong	5.76	5.01	5.21	3.42	5.64
Otros(95)	48.55	55.91	54.21	53.59	56.28

Fuentes: ADEX Data, 2010-2014  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 10, vemos que el principal país de destino en las exportaciones No Tradicionales es Bolivia que crecieron en 85.65% durante el período de estudio sus envíos, y que presenta en general un crecimiento continuo en envíos no tradicionales, en segundo lugar tenemos a Estados Unidos que tuvo mayor nivel de envíos en el 2013 en donde se exportaron el mayor nivel de exportaciones No Tradicionales siendo 235104.8 miles de dólares, en general aumentaron sus envíos en 56.81%, luego China e Italia han mostrado crecimientos resaltables en cuanto a los envíos creciendo en 64.73%, 108.34%, respectivamente durante el período de estudio. En quinto lugar tenemos a España que disminuyó en -28.77% del 2010 al 2014.

GRÁFICO N° 17: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

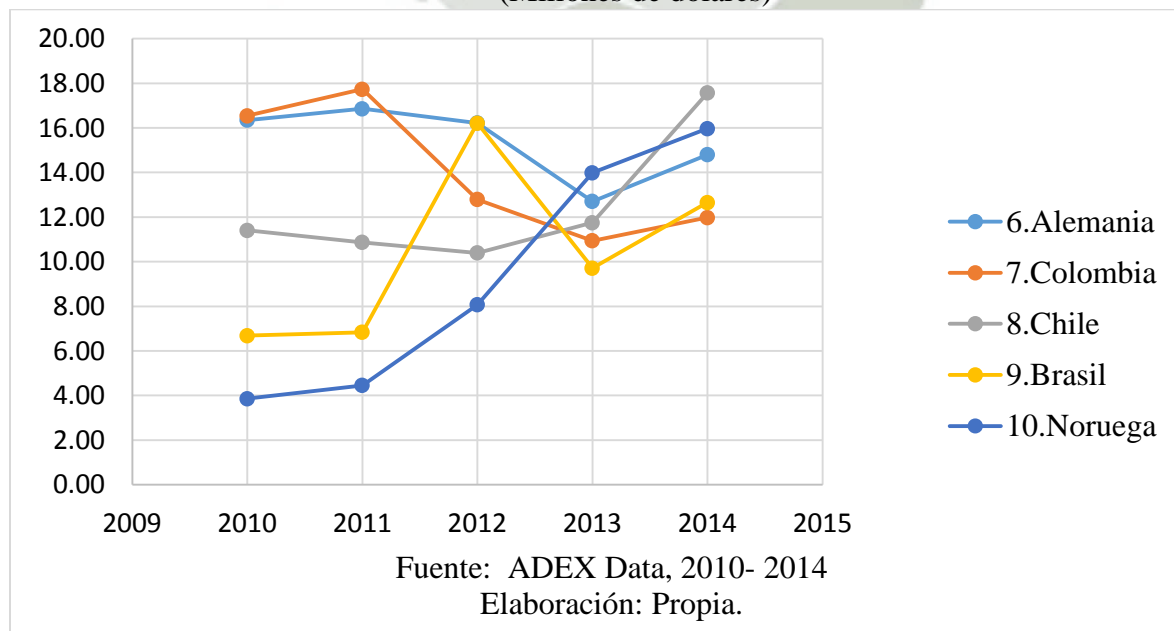
(Millones de dólares)



En el gráfico N° 17, tenemos a los 5 principales destino en cuanto a exportaciones No Tradicionales, y vemos que se diferencia en mayores volúmenes a Bolivia y Estados Unidos, y luego vienen juntos China, Italia y España.

GRÁFICO N° 18: PRINCIPALES MERCADOS O PAÍSES DE DESTINO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 18, vemos a los siguientes cinco países respecto a mercado destino de exportaciones No Tradicionales del sexto al décimo en mercado de destino, se puede resaltar que hacia el 2014 aumentaron todos estos países en cuanto a envíos nacionales, y que Noruega que está en el décimo lugar es el que ha crecido a lo largo de estos cinco años en 313.75%.

### 1.1.12. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 11: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS TRADICIONALES EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares US\$).

PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTADOS	2010	2011	2012	2013	2014
Minerales de cobre y sus concentrados.	1,792.12	1,993.44	1,760.37	1,555.77	1,067.95
Oro en las demás formas en bruto.	707.72	998.75	1,013.68	1,238.14	1,019.37
Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado.	326.74	320.63	108.93	95.37	126.89
Minerales de plata y sus concentrados.	139.23	440.65	247.23	43.83	90.37
Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar.	104.04	152.71	99.83	118.46	104.26
Harina, polvo y pellets de pescado con un contenido de grasa superior a 2% en peso.	52.23	97.15	75.57	2.24	69.91
Minerales de oro y sus concentrados.	6.41	70.66	14.83	10.19	4.90
Minerales de plomo y sus concentrados.	23.20	10.16	9.56	1.14	33.17
Minerales de cinc y sus concentrados.	12.63	0.00	1.83	1.93	0.00
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones exc. aceite de hígado en bruto.	0.39	0.00	0.80	6.75	0.42
De alpaca o de llama.	0.83	0.70	0.00	1.30	1.16
Borras del peinado de lana o pelo fino.	0.00	0.34	0.00	1.15	2.48
Cueros y pieles en bruto, de ovino c/lana (s/curtir, apergaminar, ni preparar de otra	0.07	0.83	0.00	0.34	0.15
Cueros y pieles enteros de bovino, c/peso unitario <= 8kg p secos, 10 kg p los salados secos y 16 kg p los frescos, saldos secos o conservados de otro modo.	0.22	0.34	0.00	0.15	0.43
Los demás desperdicios de lana o pelo fino.	0.80	0.25	0.00	0.00	0.12
Demás excepto de alpaca o de conejo.	0.15	0.09	0.00	0.20	0.35
Desperdicios y desechos, de cobre.	0.00	0.25	0.00	0.23	0.32
Demás café sin descafeinar, sin tostar.	0.14	0.26	0.00	0.00	0.12
Plata en bruto sin alear.	0.00	0.00	0.06	0.03	0.32
Lana sin cardar ni peinar, sucia, incl. lavada en vivo, esquilada.	0.08	0.05	0.00	0.00	0.01
Grasas lubricantes.	0.00	0.01	0.02	0.01	0.06
Otros	0.00	0.06	0.10	0.18	0.74

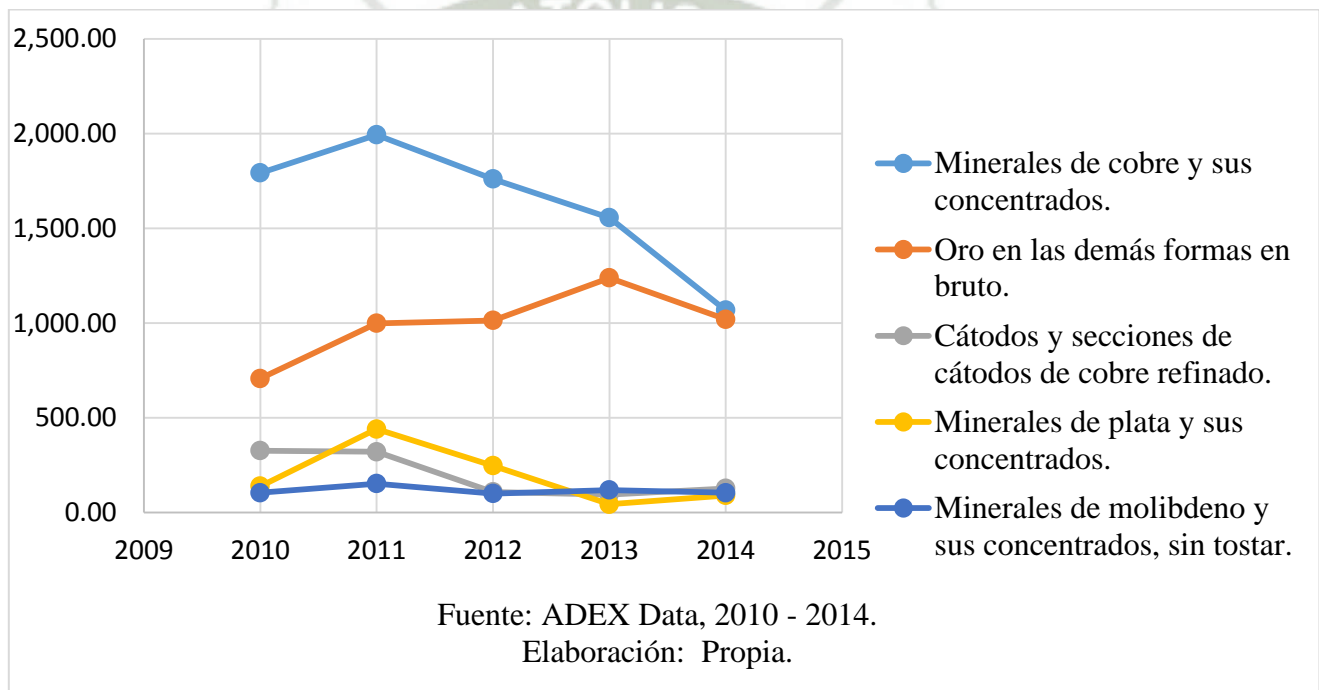
Fuentes : ADEX Data, 2010-2014

Elaboración: Propia.

En el cuadro N° 11, vemos que los minerales de cobre y sus concentrados son los productos Tradicionales más exportados representando el 50.47% del total de exportaciones Tradicionales durante el período de estudio, luego tenemos al oro en las demás formas en bruto que representa el 30.75% de exportaciones Tradicionales, en tercer lugar tenemos a los cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado que representa el 6.04% del total, en cuarto lugar tenemos a los minerales de plata y sus concentrados representando el 5.94% del total, seguidamente están los minerales de molibdeno representando el 3.58%, luego a la harina, polvo y pellets de pescado con una participación de 1.84% y los demás productos que representan cada uno menos del 1% del total de exportaciones tradicionales durante el período de estudio. En total durante este período se exportaron 21 partidas arancelarias o productos Tradicionales en la región Arequipa.

GRÁFICO N° 19: 5 PRINCIPALES PRODUCTOS TRADICIONALES EXPORTADOS EN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014

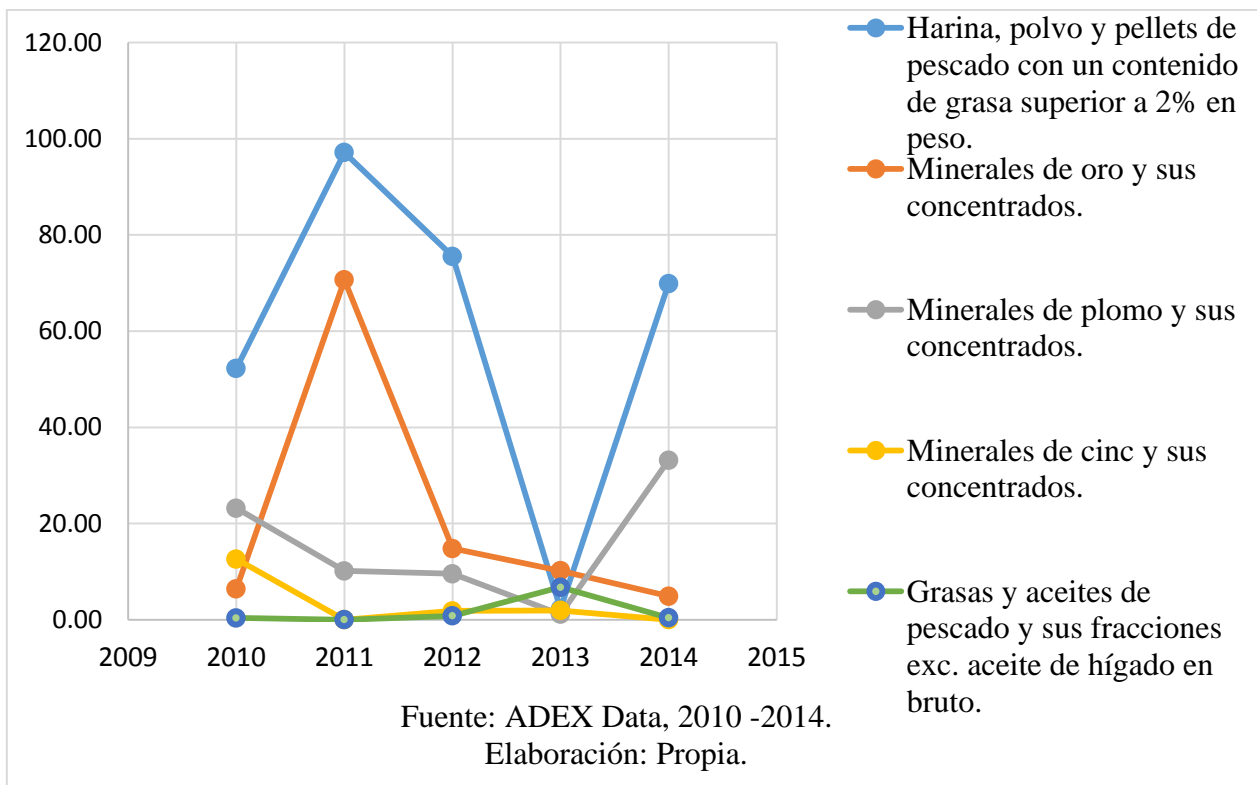
(Millones de dólares US\$).



En el gráfico N° 19, vemos que a pesar de que el cobre y sus concentrados sea el producto más exportado durante el período de estudio, disminuyó del 2010 al 2014 en -40.41% con una tendencia a la baja por lo que en el 2014 es muy similar en ventas a oro en las demás formas en bruto, cabe mencionar que el oro aumentó sus ventas hasta el 2013, en general aumento sus exportaciones en 44.03%, estos dos productos representan el 81.22% de todas las exportaciones Tradicionales de Arequipa durante el período de estudio, por lo que son productos bases e importantes en las exportaciones Tradicionales de Arequipa.

GRÁFICO N° 20: 6TO. AL 10MO. EN PRINCIPALES PRODUCTOS TRADICIONALES  
EXPORTADOS EN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 20, vemos que la harina en polvo y pellets de pescado son productos sobresalientes en exportación No Tradicional ocupando el sexto lugar en importancia, pero que tiene una tendencia irregular debido a sus cambios, en general crecieron en un 33.84% durante el período de estudio y los demás productos sólo llegan a representar cada uno menos del 1% de las exportaciones Tradicionales de la región Arequipa.

CUADRO N° 12: PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE  
AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014.

(Millones de dólares US\$)

Productos No Tradicionales	2010	2011	2012	2013	2014
Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves	38.48	54.89	56.54	63.37	65.39
Pelo fino cardado o peinado de alpaca	35.49	42.02	30.54	39.29	61.86
Plata en bruto aleada	0	0	0	154.80	18.24
Alcachofas (alcauciles) preparadas o conservas sin congelar excepto productos pa. 20.06.	21.00	32.33	23.88	20.99	20.27
Ácido ortobórico.	21.43	21.78	24.33	24.28	25.11
Hilados de pelo fino peinado sin acondicionar p la venta el por menor	13.24	18.44	21.27	20.66	28.99
Hilados de lana o pelo fino p venta al por menor con un contenido >=85% en peso	12.73	13.91	13.76	15.92	21.40
Perfiles de hierro o acero en l, laminados o extru. en caliente altura<80mm	8.56	11.26	13.74	15.30	16.15
Cebollas y chalotes, frescos o refrigerados	12.65	13.01	11.86	12.13	13.70
Cemento portland, excepto cemento blanco o coloreado artificialmente	1.13	4.53	14.10	15.72	26.77
Los demas hilados de lana o pelo fino acondicionados p la venta al por menor	8.68	10.77	12.52	14.79	13.80
Carmin de cochinilla	15.02	15.73	4.46	3.58	5.24
Uvas frescas	0.64	2.39	6.30	12.33	18.36
Las demas algas frescas, refrigeradas, congeladas o secas	0	0	5.28	14.70	18.25
Hilados de lana peinada no p venta por menor con un contenido de lana >=85% en peso	5.62	7.75	7.03	8.33	7.24
Otros (1540)	176.38	199.90	207.19	185.54	192.93

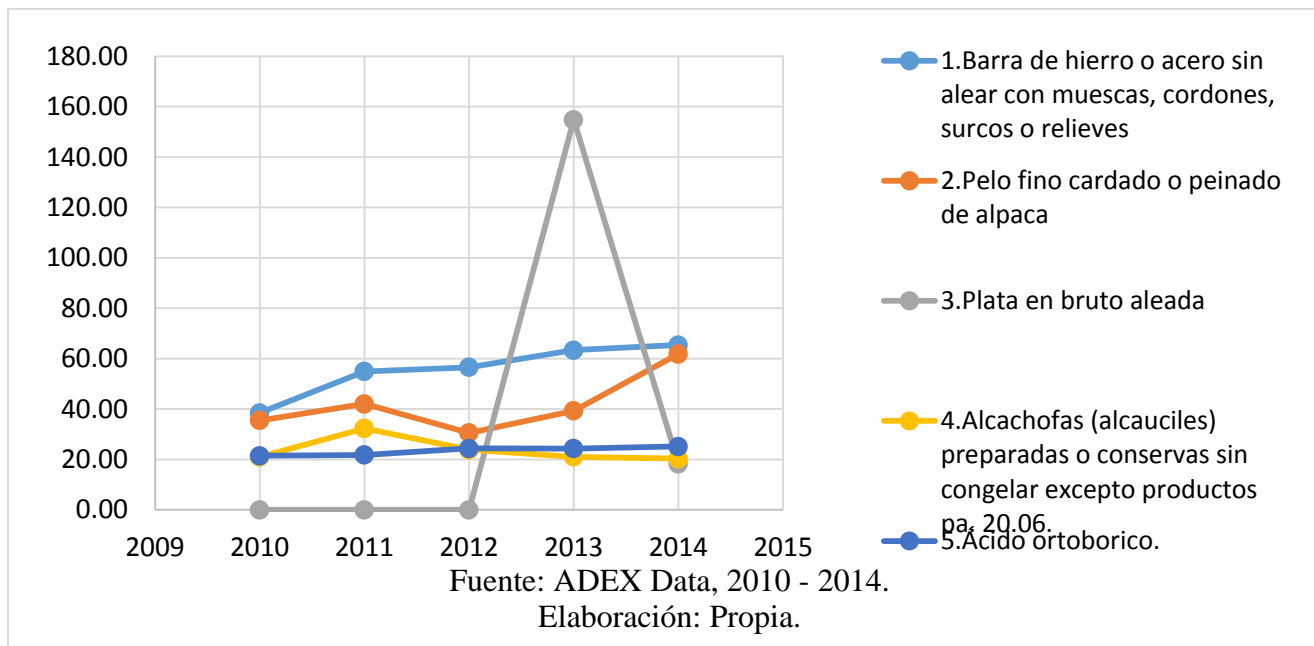
Fuente: ADEX Data, 2010 – 2014  
Elaboración: Propia.

En el cuadro N° 12, podemos ver que entre los principales productos No Tradicionales encontramos en primer lugar a barras de hierro o acero sin alear que representa en general durante el período de estudio el 11.4% de todas las exportaciones No Tradicionales, luego tenemos al pelo fino cardado que tiene una participación de 8.5% del total, después viene la plata en bruto aleada que representa el 7.1% del total y que en el 2013 y 2014 se exportaron considerables cantidades 154798.9 y 18235.5 miles de US\$, seguidamente viene las alcachofas con una participación de 4.8% que tuvieron su mayor auge en el 2011 con 32334.7 miles de dólares, luego viene ácido ortobórico con 4.8%, hilados de pelo fino para la venta por menor con 4.2%, hilados de lana para venta al por menor con 3.2%, perfiles de acero con 2.7%, cebollas y chalotes frescos con 2.6%, cemento portland con 2.5%, demás hilados de lana o pelo fino con 2.5% y los demás productos No

Tradicional que cada uno representan menos del 2%. Cabe mencionar que durante este período se exportaron aproximadamente 1555 productos No Tradicionales o partidas arancelarias que en cantidad son mayores que las exportaciones Tradicionales, pero en volumen de ventas son menores.

GRÁFICO N° 21: 5 PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS DE AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014.

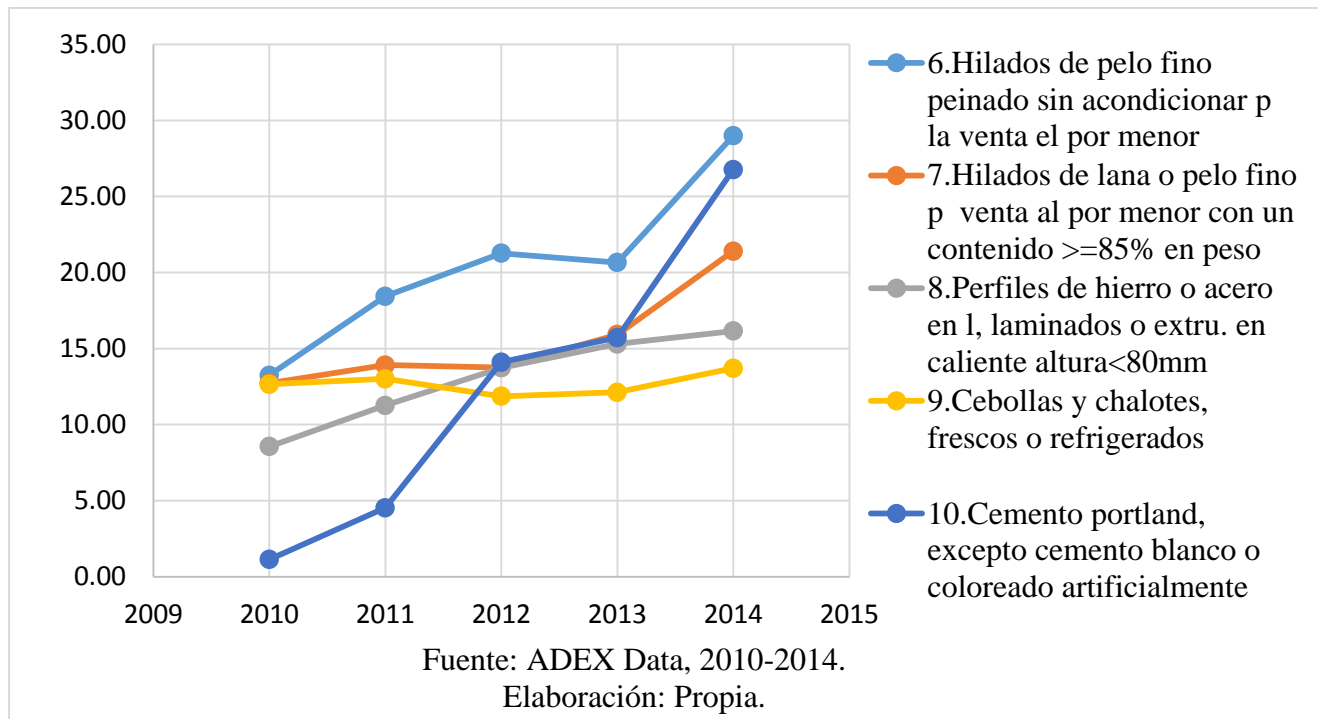
(Millones de dólares US\$)



En el gráfico N° 21, las barras de hierro o acero son las más exportadas debido a su aumento gradual desde el 2010 hasta el 2014 en donde siguen siendo las más exportadas creciendo en ventas en 69.9%, luego pelo fino cardado de alpaca que mostraron comportamientos positivos y crecieron en 74.31% durante el período de estudio, la plata en bruto aleada comenzó a vender desde el 2013, pero que fueron cifras grandes como de 154798. 924 miles de dólares y que luego descendieron en 2014 a 18235.473 miles de dólares.

GRÁFICO N° 22: 6to -10mo PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES  
EXPORTADOS DE AREQUIPA, PERÍODO 2011- 2014.

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 22, vemos que los hilados de pelo fino del sector Textil han crecido en buena proporción, también sucede con los hilados de lana que crecieron en total 68. 09%, después perfiles de hierro, cebollas y chalotes, el cemento portland que ocupa el puesto 10 que creció en enorme cantidad en 2261.52% durante el período de estudio, llegando a venderse en el 2014 un total de 26768.725 miles de US\$.

### 1.1.13. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

CUADRO N° 13: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN AREQUIPA, PERÍODO  
2010-2014

(Millones de dólares US\$).

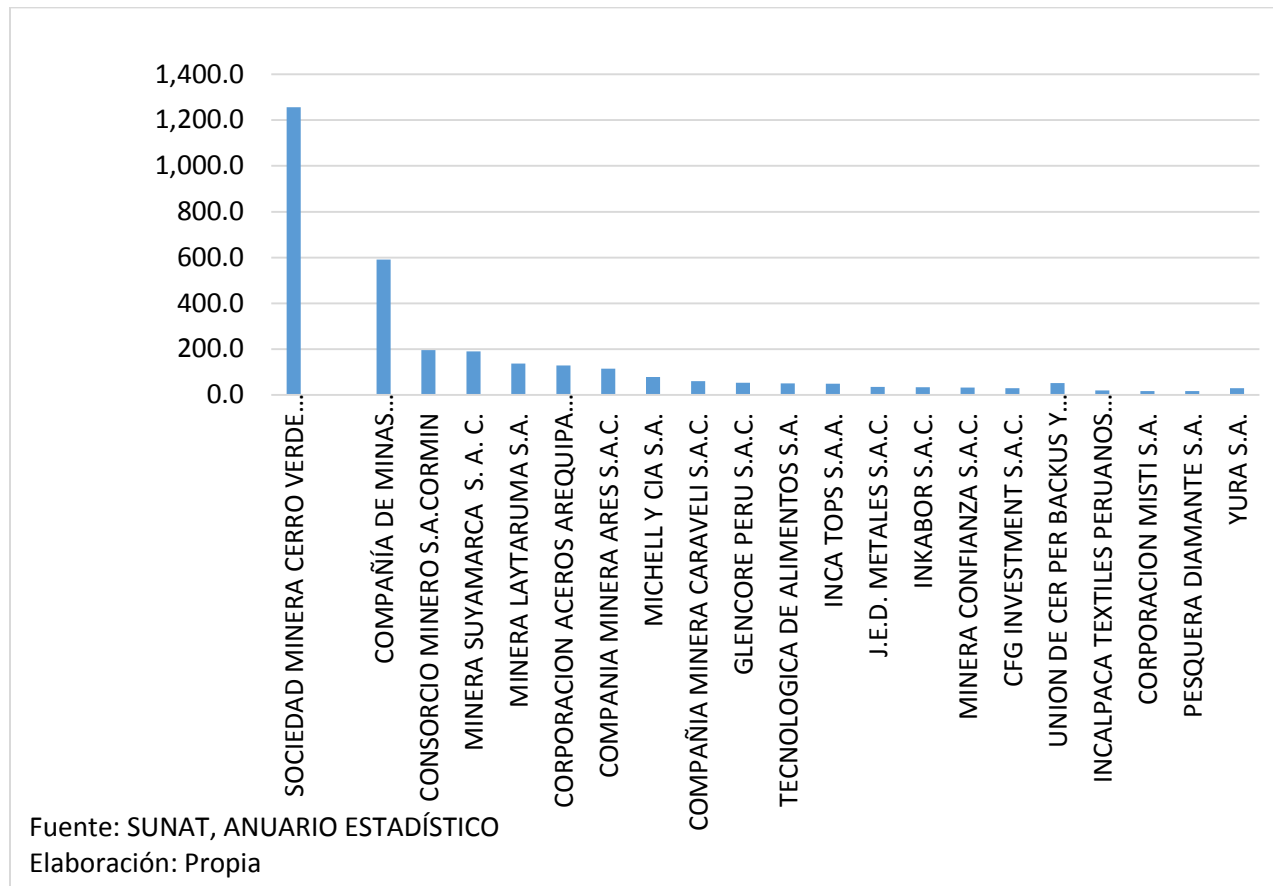
Empresas Exportadoras	2010	2011	2012	2013	2014
Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A.	1,848.5	2,182.4	1,682.5	1,565.5	1,256.3
Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.	527.3	828.1	834.9	742.6	590.4
Consortio Minero S.A. CORMIN	181.1	259.3	244.4	193.2	195.1
Minera Suyamarca S. A. C.	227.0	347.1	178.7	41.3	190.1
Minera Laytaruma S.A.	119.5	181.6	183.1	144.8	136.2
Corporación Aceros Arequipa S.A.	63.2	83.2	88.4	92.9	128.4
Compañía Minera Ares S.A.C.	57.7	87.7	67.8	101.7	114.5
Michell y Cia S.A.	46.6	59.3	58.0	70.5	77.8
Compañía Minera Caravelí S.A.C.	37.4	46.4	64.2	60.1	60.6
Glencore Peru S.A.C.	29.6	81.5	44.5	46.9	52.3
Tecnológica de Alimentos S.A.	37.1	45.9	38.5	52.2	50.0
Inca Tops S.A.A.	21.0	31.6	35.0	37.5	48.8
J.E.D. Metales S.A.C.	13.0	23.4	46.4	54.4	35.2
Inkabor S.A.C.	28.4	31.1	39.0	39.2	32.9
Minera Confianza S.A.C.	20.1	31.2	30.9	27.0	31.3
CFG Investment S.A.C.	20.9	25.7	23.4	28.7	29.5
Unión de Cervezas Peruanas Backus Y Johnston S.A.A.	2.8	7.4	17.5	26.3	51.9
Incalpaca Textiles Peruanos de Exportación S.A.	16.8	19.4	16.4	16.5	19.3
Corporación Misti S.A.	14.3	15.8	18.1	16.6	16.4
Pesquera Diamante S.A.	14.6	17.6	12.5	17.4	16.1
Yura S.A.	1.2	5.0	19.1	19.0	28.6

Fuente : SUNAT -ANUARIO ESTADÍSTICO/ PROMPERU  
Elaboración:Propia

En el cuadro N° 13, vemos que las principales empresas exportadoras tenemos primero a Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A. en primer lugar con una participación del 46.9% exportando 1707 millones de dólares en promedio, luego la minera Buenaventura S.A.A. con el 19.5% de participación, en tercer lugar se encuentra el Consorcio Minero Cormin S.A. con una participación de 5.95%, luego viene Minera Suyamarca S.A.C. con 5.46%, después se encuentra la Minera Laytaruma S.A. con 4.24%, y en quinto lugar Aceros Arequipa S.A. con una participación de 2.53%, luego Minera Ares S.A.C. con 2.38% y las demás con menos del 2% de participación en exportaciones totales.

GRÁFICO N° 23: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN LA REGIÓN  
AREQUIPA 2014.

(Millones de dólares US\$).



Se puede resaltar respecto a Empresas del Sector No Tradicional resaltan Corporación Aceros Arequipa S.A. con una participación de 15.95% del total de exportaciones No Tradicionales, le sigue la empresa Michell y Cia S.A. con una participación del 12.68% del total, después viene Inkabor S.A.C. con una participación de 7.58%, Inca Tops S.A.A. con 7.21%, Incalpaca TPX S.A. con 3.87%, Corporación Misti S.A. con 3.65%, Backus y Johnston con 2.71%, Yura 2.26%, Danper Arequipa S.A.C. con 2.85%, Alsur Perú S.A.C. con 2.7%, Franky & Ricky S.A. y las demás empresas que representan menos del 2% en participación de exportación No Tradicionales.

CUADRO N° 14: PRINCIPALES EMPRESAS DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE  
AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares US\$)

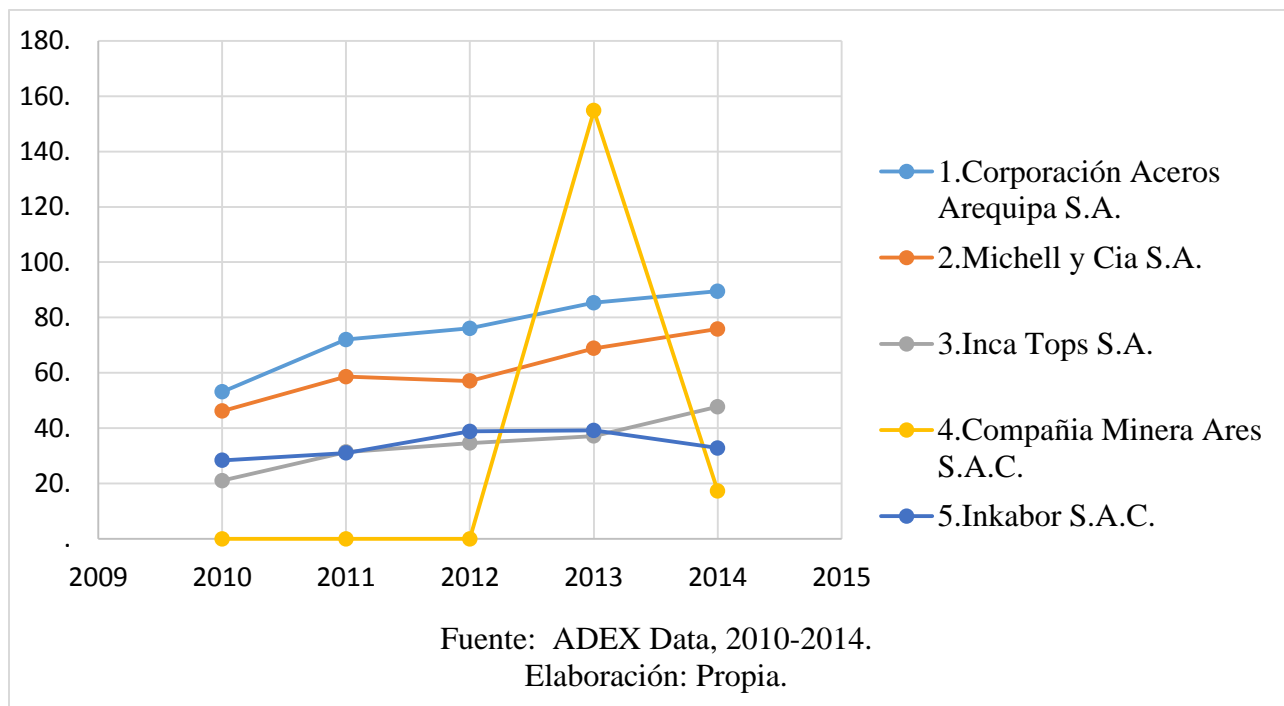
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
Corporación Aceros Arequipa S.A.	53.11	72.05	76.08	85.32	89.5
Michell y Cia S.A.	46.18	58.65	57.08	68.89	75.84
Inca Tops S.A.	21.04	31.42	34.66	37.19	47.76
Compañía Minera Ares S.A.C.	.	.	.	154.78	17.28
Inkabor S.A.C.	28.37	31.07	38.88	39.2	32.86
Incalpaca Textiles Peruanos de Exp. S.A.	16.75	19.4	16.39	16.46	19.34
Corporación Misti S.A.	14.38	17.44	17.98	18.91	15.25
Yura S.A.	1.19	4.77	16.08	15.95	26.65
Franky y Ricky S.A.	12.65	13.73	9.76	11.19	11.04
Agrícola Pampa Baja S.A.C.	5.38	6.64	9.2	17.29	19.27
Danper Arequipa S.A.C.	10.45	15.34	11.05	10.45	10.47
Alsur Peru S.A.C.	8.66	14.76	10.5	9.	8.5
Aromas & Colorantes de los Andes S.A.C.	15.05	15.58	5.8	3.79	5.32
El Bosque Empresa Individual de R LTDA	4.21	7.24	8.33	7.01	9.79
Globe Seaweed International S.A.C.	5.08	3.46	2.17	10.96	13.57
Unión de Cer Per Backus y Johnston S.A.A	.43	7.41	17.47	8.56	1.33
Open World Export SAC	4.85	9.13	6.85	5.47	4.94
Perú Spices S.A.C.	3.5	6.45	6.37	3.71	3.53
Otros(736)	119.8	114.14	108.11	97.58	141.47

Fuente: ADEX Data, 2010- 2014.  
Elaboración: Propia.

En el cuadro N° 14, entre las principales empresas exportadoras No Tradicionales tenemos a Aceros Arequipa S.A. del Sector Siderúrgico Metalúrgico, representando el 15.4% del total de Exportaciones y que su nivel de envíos creció en 68.52% del 2010 al 2014, luego tenemos a Michell y Cía. S.A. del sector Textil, representando el 12.5% del total de envíos No Tradicionales durante el período de estudio y que creció en un 64.24% su nivel de envíos, cabe destacar la empresa Yura S.A. del sector Minero No Metálico que a nivel de exportaciones aumentó en un 2140.38% en el período de estudio.

GRÁFICO N° 24: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS NO TRADICIONALES DE  
AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)



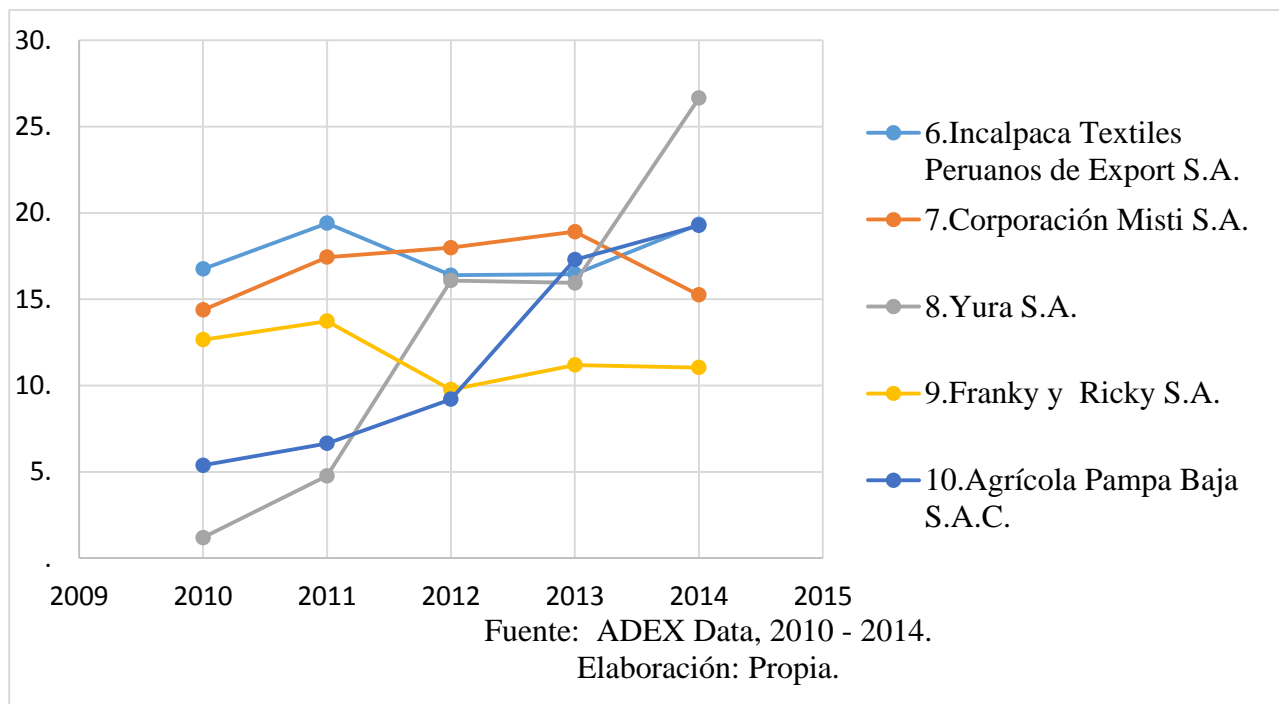
En el gráfico N° 24, vemos que tanto Aceros Arequipa S.A. como Michell y Cía. S.A. crecieron de manera continua en este período, luego tenemos a Inca Tops S.A. que también crecieron de forma regular, cabe destacar la presencia de la minera Ares S.A.C. que en el 2013 exportó en grandes cantidades de refinaciones de cobre, plata en bruto aleada y otros (GESTION, 2013).<sup>9</sup>

9 GESTIÓN. Exportaciones Siderúrgicas-metalúrgicas. Lima, 2013. [Consulta: 21 julio 2015]. Disponible en:

<http://gestion.pe/economia/adex-exportaciones-siderurgicas-y-metalurgicas-sumaron-us-us-7154-millones-julio-2013-2076758>

GRÁFICO N° 25: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS NO TRADICIONALES DE AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Millones de dólares)



En el gráfico N° 25, tenemos que Yura S.A. que pertenece al sector Minero No Metálico creció a nivel de exportaciones en el envío de cemento del 2010 en 0.3% hasta el 2014 con 4.81% en el total de envíos No Tradicionales.

#### 1.1.14. PROBLEMAS CENTRALES EN EL SECTOR EXPORTADOR.

- Bajo nivel de productividad, que está concentrada en mayoría de las medianas, pequeñas y microempresas, y la presencia de alta productividad está concentrada en las grandes empresas.
- Débil institucionalidad, Arequipa en el ranking de competitividad disminuyó una posición debido a su mala imagen a nivel de institucional, según INCORE se encuentra en el puesto 22 de 24 regiones, con un bajo puntaje 3.84, debido a varios factores entre ellos el más bajo es rendición de cuentas públicas en el puesto 23 y puntaje 0.06, también por la baja ejecución de la inversión pública por parte de municipalidades distritales y provinciales, mala percepción de la gestión pública, específicamente, en el desempeño del Gobierno Regional, alto grado de criminalidad y por percepción de corrupción principalmente.
- Alta homogeneidad en sus productos presentando una canasta exportadora poco diversificada y concentrada en recursos naturales, que son principalmente minerales como el cobre, oro, plata, zinc y molibdeno.

- La informalidad es un problema debido a que hay un mal diseño de las normas y que no se aplican correctamente, y también porque esta es una economía paralela que compite con economía formal de manera desleal y con ventaja. La informalidad se debe a que hay problemas en la tributación, en el ambiente laboral, y la sobrerregulación por parte de las instituciones (Cámara de Comercio de Arequipa, 2014).
- La pérdida de competitividad por sobrecostos que genera que cada día sea más difícil exportar hacia el exterior. En lo que se refiere a sobrecostos logísticos hay 3 problemas, principalmente:
  - Asociación entre líneas de transporte y almacenes que permitan que estos últimos tengan el poder para imponer elevados precios.
  - Proliferación de términos utilizados para denominar servicios con el propósito de confundir al dueño de la carga.
  - Normativa inadecuada que permite a los proveedores de servicio de la carga que tengan dominio sobre el mercado.<sup>10</sup>

## 1.2 ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA

### 1.2.1. ECONOMÍA REGIONAL DE AREQUIPA.

Según Zenaida Condori Contreras (2014), Perú cámaras, la ciudad de Arequipa es la que aporta casi la mitad del PBI a nivel de la Región Sur alcanzando en el 2014, 13564 millones de soles en su PBI. Del año 2010 al 2014 es considerada la segunda ciudad del Perú, después de Lima, pero, en su nivel de competitividad del 2010 al 2012 fue la segunda región, excepto, en el 2013 que bajo su competitividad siendo superada por Moquegua, esto se debe a que en este año bajo el precio de los metales y por bajar en el Nivel Institucional Arequipa que descendió varios puestos localizándose en el 2014 en el puesto 14.

El impulso de la economía arequipeña viene dado por actividades como manufactura, servicios, construcción, aumento de créditos y turistas.

La economía de Arequipa tiene las siguientes ramas económicas:

- Sector Agropecuario.
- Sector Minería.
- Sector Construcción.
- Sector Manufactura.
- Sector Pesquero.
- Servicios Financieros.
- Servicios Gubernamentales.
- Electricidad y Agua.

---

<sup>10</sup> Cámara de Comercio e Industrias de Arequipa. Informe de Coyuntura, “Situación del Comercio Exterior”. Setiembre, 2014. [Consulta: 21 julio 2015]. Disponible en: [http://www.camara-arequipa.org.pe/sites/default/files/publicaciones/informe\\_de\\_coyuntura\\_-\\_situacion\\_del\\_comercio\\_exterior\\_septiembre\\_2014\\_0.pdf](http://www.camara-arequipa.org.pe/sites/default/files/publicaciones/informe_de_coyuntura_-_situacion_del_comercio_exterior_septiembre_2014_0.pdf)

## 1.2.2. CÓMO SE MIDE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN DE AREQUIPA.

Según las estadísticas del BCRP, la economía Regional se mide a través de los sectores económicos, que aportan al crecimiento del PBI, mejoran los niveles de vida, salud y empleo.

Entre los sectores que son fuente importante de Actividad Económica Regional están la Actividad Agropecuaria, Pesca, Minería, Manufactura, Construcción, Servicios Gubernamentales y Servicios Financieros.<sup>11</sup>

### **Crecimiento vs Desarrollo Económico.**

El crecimiento económico es una variable que aumenta o disminuye el Producto Bruto Interno. Si el PBI crece a un ritmo superior al crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de ésta aumenta. Si por el contrario la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PBI, podemos afirmar que el nivel de vida de la población está disminuyendo.<sup>12</sup>

El crecimiento se puede medir en términos nominales o reales (descontando los efectos de la inflación). Si el PBI nominal ha aumentado a una tasa de crecimiento del 5% y la inflación alcanza una tasa del 4% en el mismo período, podemos decir, en términos reales, que la tasa de crecimiento es del 1%, que es el aumento real del PBI.

---

<sup>11</sup> BCRP. Información de Coyuntura y Estadísticas. Lima, 2014. [Consulta: 14 julio 2015]. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2014/sintesis-arequipa-12-2014.pdf>

<sup>12</sup> ACADEMIA.EDU. Crecimiento, Desarrollo y Subdesarrollo Económico. [Consulta: 23 julio 2015]. Disponible en: [http://www.academia.edu/10883918/CRECIMIENTO\\_DESARROLLO\\_Y\\_SUBDESARROLLO\\_ECONÓMICO](http://www.academia.edu/10883918/CRECIMIENTO_DESARROLLO_Y_SUBDESARROLLO_ECONÓMICO)

La tasa de crecimiento económico se utiliza para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo de países a la que pertenece. Por ejemplo, la tasa de crecimiento de Argentina o Uruguay puede compararse con la media o promedio de los cuatro países integrantes del Mercosur mientras que, para el caso de España, puede ser más interesante comparar su tasa con los 15 países integrantes de la Unión Europea.

### **Desarrollo Económico.**<sup>13</sup>

En la actualidad, el concepto de "desarrollo económico" forma parte del "desarrollo sostenible". Una comunidad o una nación realizan un proceso de "desarrollo sostenible", si el "desarrollo económico" va acompañado del "humano" -o social- y del ambiental (preservación de los recursos naturales y culturales y despliegue de acciones de control de los impactos negativos de las actividades humanas). Algunos analistas consideran que el desarrollo económico tiene dos dimensiones: el crecimiento económico y la calidad de vida (satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como espirituales). Sin embargo, es comprensible incluir el tema de la calidad de vida dentro del "desarrollo humano", con lo cual reducimos el "desarrollo económico" a las consideraciones sobre la generación de riqueza o lo que es lo mismo, sobre el incremento de la producción de bienes y servicios.

Si el ámbito geográfico de análisis es lo local, hablamos de desarrollo económico local.

En fin: El crecimiento se refiere a términos nominales económicos que crecen o decrecen, el desarrollo económico, es un concepto más amplio, en donde el bienestar y las consideraciones naturales tienen un papel más fundamental.

---

<sup>13</sup> ACADEMIA.EDU Crecimiento, Desarrollo y Subdesarrollo Económico en

[http://www.academia.edu/10883918/CRECIMIENTO\\_DESARROLLO\\_Y\\_SUBDESARROLLO\\_ECONÓMICO](http://www.academia.edu/10883918/CRECIMIENTO_DESARROLLO_Y_SUBDESARROLLO_ECONÓMICO)

### 1.1.9. QUÉ ES Y CÓMO SE MIDE EL PEA.

La población activa de un país (u otra entidad geográfica) está compuesta por todos los habitantes en edad laboral que trabaja en un empleo remunerado (población ocupada) o bien se halla en plena búsqueda de empleo (población en paro). Por tanto, la población activa se divide en dos grupos, los empleados y los desempleados. La fracción de población activa que busca empleo, pero, no es capaz de encontrarlo determina la tasa de desempleo.

Hay varias terminologías en cuánto a temas de empleo entre las más importantes tenemos:

#### **La Población Económicamente Activa (PEA).**

Está formada por aquellas personas que en determinado período de tiempo trabajaron o buscaron trabajo activamente. Es la fuerza de trabajo o fuerza laboral (ENAHO, 2012).

#### **Población No Económicamente Activa (inactivos):**

Son todas las personas que pertenecen a la población en edad de trabajar que en la semana de referencia no han trabajado ni buscado trabajo y no desean trabajar. Dentro de este grupo se encuentran las amas de casa, los estudiantes, los rentistas y los jubilados, que no se encontraban trabajando ni buscando trabajo. También se consideran dentro de este grupo a los familiares no remunerados que trabajan menos de 15 horas de trabajo semanales durante el período de referencia (ENAHO, 2012).

Entre tanto, la Población Económicamente Inactiva (PEI) está conformada por las personas que no trabajan ni buscan trabajo.

#### **Población en Edad de Trabajar (PET) y Población en Edad de No Trabajar (PENT).<sup>14</sup>**

Según la terminología del Ministerio del Trabajo(2012), la Población en Edad de No Trabajar (PENT) se refiere a las personas menores de 14 años y la Población en Edad de Trabajar (PET) en el Perú, se considera a toda la población de 14 años y más como población en edad activa o población en edad de trabajar. Son personas capacitadas física e intelectualmente para ejercer una actividad económica.

---

<sup>14</sup> MINTRA. Glosario de Términos de Temas de Empleo. Lima, 2012. [Consulta: 24 julio 2015].  
Disponible en:  
<http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/estadisticas/terminologia.pdf>

**PEA Ocupada.**<sup>15</sup>

Es el conjunto de la PEA que trabaja en una actividad económica, sea o no en forma remunerada en el período de referencia de la encuesta. En este grupo se encuentra las personas que:

- Tienen una ocupación o trabajo al servicio de un empleador o por cuenta propia y perciben a cambio una remuneración en dinero o especie.
- Tienen una ocupación remunerada, no trabajaron por encontrarse enfermos, de vacaciones, licencia, en huelga o cierre temporal del establecimiento.
- El independiente que se encontraba temporalmente ausente de su trabajo durante el período de referencia, pero la empresa o negocio siguió funcionando.
- Las personas que prestan servicios en las Fuerzas Armadas, Fuerzas Policiales o en el Clero.

**PEA Adecuadamente Empleada.**<sup>16</sup>

Está conformada por dos grupos de trabajadores:

- Aquellos que laboran 35 horas o más a la semana y reciben ingresos por encima del ingreso mínimo referencial, y
- Aquellos que laboran menos de 35 horas semanales y no desean trabajar más horas.

**PEA Subempleada.**<sup>17</sup>

Son los trabajadores cuya ocupación no es adecuada cuantitativa y cualitativamente, respecto a determinadas normas. En el caso del Perú se considera dos grupos de subempleo, por horas y por ingresos.

- Subempleo por horas (visible): Es aquel en el que se labora menos de 35 horas a la semana, se desea trabajar horas adicionales y se está en disposición de hacerlo.
- Subempleo por ingresos (invisible): Es aquel en el que se labora 35 o más horas semanales, pero su ingreso mensual es menor al ingreso mínimo de referencia.

---

<sup>15</sup> <sup>16</sup> <sup>17</sup> MINTRA. Glosario de Términos de Temas de Empleo. Lima, 2012. [Consulta: 24 julio 2015]. Disponible en:

<http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/estadisticas/terminologia.pdf>

**PEA Desempleada.**<sup>18</sup>

Población en edad y disposición de trabajar que en el período de referencia (generalmente definido como la semana anterior a la fecha de encuesta) no trabajaba, pero se encontraba buscando activamente trabajo; también se le denomina desempleo abierto. Se utiliza el término desempleo oculto para las personas que, no están trabajando, desearían trabajar, pero no buscan activamente un empleo; por ejemplo, porque consideran que las condiciones del mercado laboral no son favorables.

**PEA Desocupada.**<sup>19</sup>

Personas de 14 años y más que en el período de referencia no tenían trabajo, pero que buscaron activamente durante dicho período y no lo encontraron.

**1.2.4. PEA DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2009- 2013.**

CUADRO N° 15: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, PERÍODO 2009 – 2013.

(Miles de Personas)

	2009	2010	2011	2012	2013
PEA TOTAL	636.0	648.7	669.7	660.7	698.4
PEA Ocupada	596.6	615.8	635.1	628.9	661.5
PEA Empleo Adecuado	328.2	355.5	392.5	400.4	430.2
PEA Sub Empleada	268.4	260.1	242.4	228.6	231.3
PEA Desocupada	39.4	33.1	34.8	31.7	36.9
%PEA Ocupada	93.9	94.9	94.8	95.2	94.7
%PEA Empleo Adecuado	51.6	54.8	58.6	60.6	61.6
%PEA Sub Empleada	42.3	40.1	36.2	34.6	33.1
%PEA Desocupada	6.1	5.1	5.2	4.8	5.3

Fuente: INEI-ENAH0 (Encuesta Nacional de Hogares), 2009- 2013.  
Elaboración: Propia.

<sup>18 19</sup> BCRP. Glosario de Términos Económicos. Lima, 2012. [Consulta: 24 julio 2015]. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/p.html>

En el cuadro N° 15, vemos que la PEA aumento del año 2010 al 2014 en 9.81% , también podemos resaltar que la PEA ocupada se incrementó en 10.89% durante el período de estudio, y en Arequipa la PEA con empleo adecuado ha aumentado bastante en 31.09% por lo que podemos ver que hay más trabajadores con ingresos por encima del sueldo mínimo.

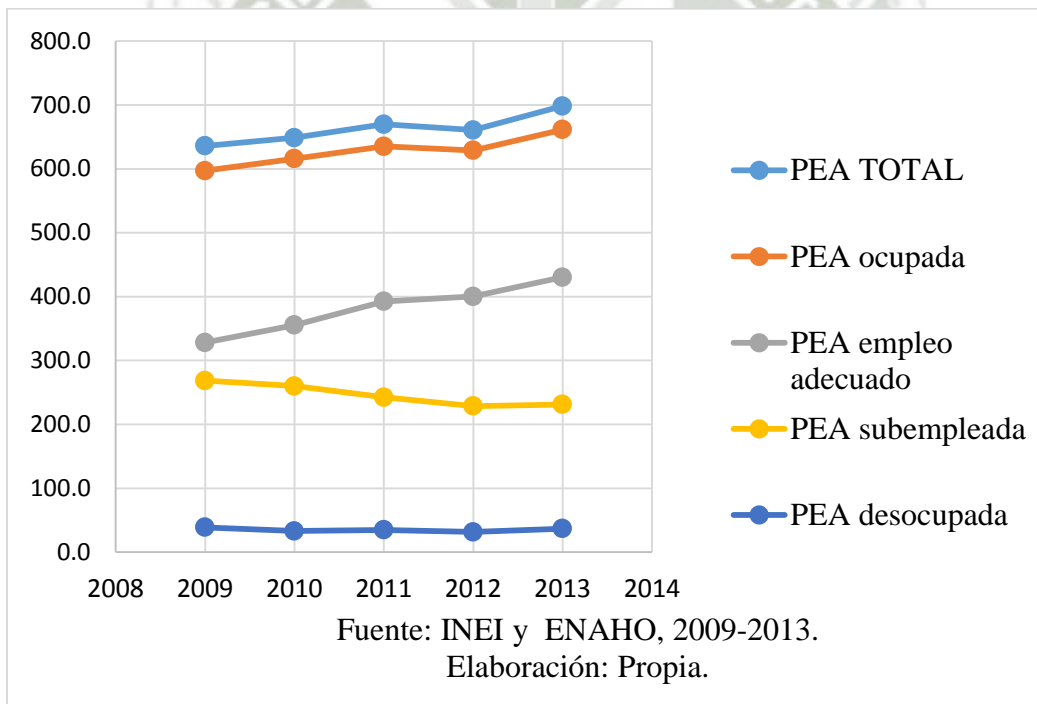
Otras cifras positivas en Arequipa se ve que la PEA Desocupada ha disminuido en -6.5%, al igual que la PEA Subempleada que disminuyó en -13.81%.

Respecto al tema mercado laboral, la mayoría de los trabajadores se encuentran concentrados en actividades de baja productividad, y los restantes que son la minoría en actividades de alta productividad, generalmente concentrados en las grandes empresas.

La gran mayoría de la PEA es informal, el descenso de informalidad viene con mayor productividad de cada trabajador. Por lo que hay una relación entre productividad del trabajador y aumento del empleo formal.

GRÁFICO N° 26: PEA SEGÚN LA CONDICIÓN DEL EMPLEO, PERÍODO 2009-2013.

(Miles de personas)



CUADRO N° 16: PEA OCUPADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD PERÚ, PERÍODO 2009 – 2013.

(Porcentaje %)

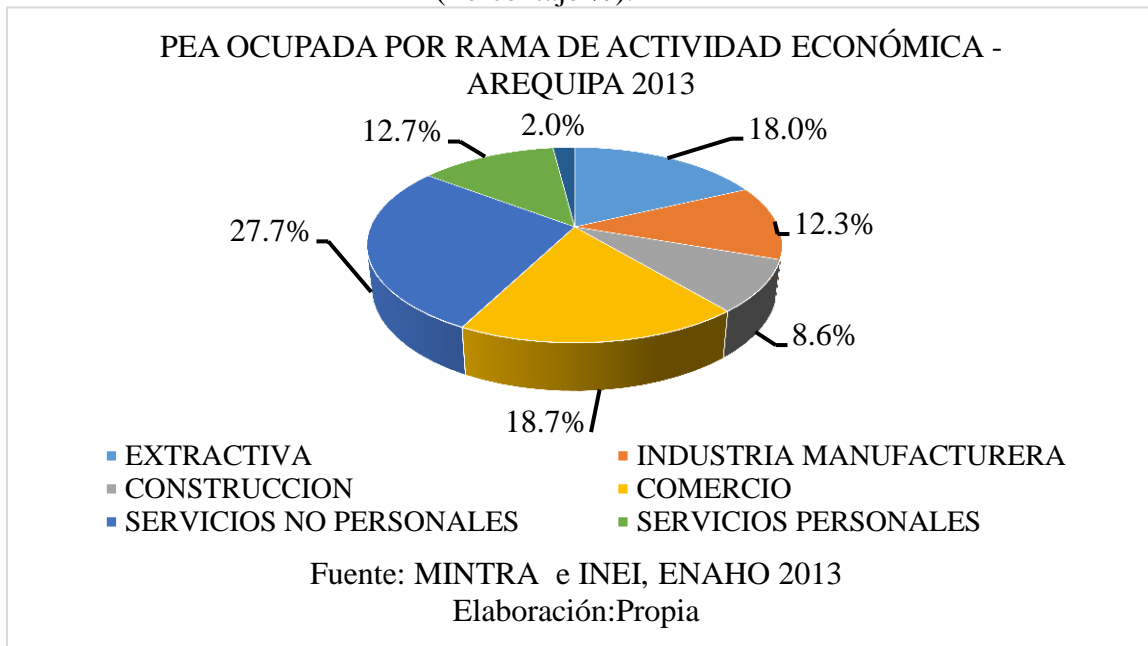
ACTIVIDAD ECONÓMICA	2009	2010	2011	2012	2013
EXTRACTIVA	17.6	17.8	20.5	16.8	18
INDUSTRIA					
MANUFACTURERA	10.6	12.9	12.2	13	12.3
CONSTRUCCIÓN	7	6	7.6	7.4	8.6
COMERCIO	19.1	17.3	16.4	18.7	18.7
SERVICIOS NO PERSONALES	33	32.4	29.8	31.4	27.7
SERVICIOS PERSONALES	10.3	11.2	10.8	10.3	12.7
HOGARES	2.4	2.4	2.7	2.4	2

Fuente: INEI - ENAHO- Condiciones de Vida y Pobreza, 2013.  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 16, vemos que el Sector que mayor generación de empleo tiene es Servicios No personales con el 30.86% de participación en la PEA entre ellos tenemos a establecimientos financieros, seguros, transporte , almacenamiento y comunicaciones, luego la actividad Extractiva con 18.14%, el Comercio con 18.04% del total de la PEA, la Industria con 12.2% , Servicios Personales con 11.06% que abarcan a todos los restaurantes , hoteles, mantenimiento y reparación de vehículos , lavanderías , peluquerías, funerarias, fotografía, reparación de enseres domésticos , y los demás con un participación debajo del 8%, todo analizado durante el año 2009 al 2013.

GRÁFICO N° 27: PEA OCUPADA POR RAMAS DE ACTIVIDAD AREQUIPA 2013

(Porcentaje %).



### 1.2.5. ¿QUÉ ES Y COMO SE MIDE EL PBI?

Como dice el INEI, el Producto Bruto Interno se define como el valor total de los bienes y servicios generados en el territorio económico durante un período de tiempo, que generalmente es un año.

También se puede definir como el valor añadido en el proceso de producción que mide la retribución a los factores de producción que intervienen en dicho proceso.<sup>19</sup>

Según la Metodología de cálculo del Producto Bruto Interno Anual (2012), para cuantificar el PBI, existen tres métodos: Producción, Gasto e Ingreso. El circuito económico se puede resumir de la siguiente manera:

**PRODUCCIÓN:** ¿Qué se produce? Bienes y Servicios.

**GASTO** : ¿Cómo se utiliza? Consumo, Inversión y Exportaciones.

**INGRESO** : ¿Cómo se reparte? Remuneraciones, Impuestos Netos, Consumo de Capital Fijo y Excedente Neto de Explotación.

<sup>19</sup> INEI. Metodología de Cálculo de Producto Bruto Interno Anual. [Consulta: 22 julio 2015]. Disponible en:

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

**a) Método de Producción.<sup>20</sup>**

Por el Método de Producción, el PBI se entiende como la agregación de los aportes a la producción total de todos los agentes productores del sistema económico. Para hacer posible la medición, los agentes económicos se clasifican en diferentes categorías homogéneas; que permiten establecer diferentes grados y niveles de desagregación.

Uno de los niveles agregados en que se ordenan a los productores es el siguiente:

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura.
- Pesca.
- Minería.
- Industria Manufacturera.
- Electricidad y Agua.
- Construcción.
- Comercio.
- Transportes y Comunicaciones.
- Productores de Servicios Gubernamentales.
- Otros Servicios.

El aporte de cada unidad productiva o sector de producción está constituido por el valor añadido en el proceso de producción al valor de los productos ya existentes en el sistema económico.

El método de producción, tiene su origen en la cuenta de producción de los agentes económicos clasificados teniendo en cuenta la unidad de producción o establecimiento.

---

<sup>20</sup> INEI. Metodología de Cálculo de Producto Bruto Interno Anual. [Consulta: 22 julio 2015]. Disponible en:  
<https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>

La cuenta de producción tiene la siguiente estructura agregada:

COSTOS	INGRESOS
- Consumo Intermedio	- Producción Principal
- Valor Agregado Bruto	- Producción Secundaria
Valor Bruto de Producción	Valor Bruto de Producción

De esta cuenta de producción podemos deducir lo siguiente:

El Valor Bruto de la Producción (VBP) desde el punto de vista de los costos de producción se constituye por dos principales componentes:

+ Consumo Intermedio (CI)  
+ Valor Agregado (VAB)  
= Valor Bruto de Producción (VBP)

$$CI + VAB = VBP$$

Y por tanto:

$$VAB = VBP - CI$$

Cabe señalar que, el Valor Agregado Bruto Sectorial, es decir, el Valor agregado de cada una de las actividades económicas es igual a su Producto Bruto Interno Sectorial.

$VAB_i = PBI_i$

Donde:

$i$  = Es una actividad económica cualquiera, entonces:

El PBI de toda economía se obtiene por la sumatoria de los valores Agregados Brutos Sectoriales, más los Derechos de Importación y los Impuestos a los Productos.

$$PBI = \sum VAB + DM + Ip$$

Donde:

$n=9$

$i=1,2,\dots,n$

DM= Derechos de Importación

$I_p$  = Impuesto a los productos.

Esta forma de expresión del PBI para la economía, expone el Valor Agregado Bruto de la Producción libre de duplicaciones ya que el valor agregado de cada unidad productiva excluye el valor de los insumos intermedios utilizados en el proceso de producción.

De lo señalado se desprende que el valor del PBI para la economía conlleva implícito dos componentes: cantidad (Q) y precio (P); por lo tanto, esta magnitud estará expresada en valores nominales (corrientes) o valores reales (constantes), porque contiene el efecto tanto de la cantidad productiva como de los precios correspondientes del período.

Para el análisis del crecimiento económico, se requiere eliminar al valor corriente, el efecto de los precios de año en año. Ello permitirá evaluar el crecimiento Real de la Economía.

El proceso que permite eliminar en las Cuentas Nacionales el efecto de los precios se define como el “proceso de deflactación”, conociéndose para ello dos métodos: Extrapolación y Deflactación que implica la elaboración y utilización de números (índices de volumen físico y de precios respectivamente).

Eliminar el efecto de los precios en cada actividad económica implica medir su valor agregado a precios constantes utilizándose para ello “deflactores” propios o idóneos a la actividad económica en referencia.

Entonces para cada una de ellas se tendrá:

$$VAB_i = VBP_i - CI$$

Donde:

$VAB_i$  = Valor Agregado Bruto de la actividad “i” a precios constantes.

$VBP_i$  = Valor Bruto de la Producción de la actividad i a precios constantes.

$CI_i$  = Consumo Intermedio de la actividad i a precios constantes.

Para el total de la economía se tendrá:

$$PBI = VAB_i + DM + I_p$$

**b) Método del Gasto.**<sup>21</sup>

Según Felipe Larraín y Jeffrey Sachs el PBI puede medirse sumando todas las demandas finales por bienes y servicios en un período dado.

Éste método considera cuatro áreas grandes de Gasto: el Consumo de las Familias (c), la inversión en nuevo capital en la Economía, el consumo del Gobierno y las Ventas Netas a Extranjeros. Por lo tanto el PBI es la suma de todas las demandas finales de la Economía.

$$\text{PBI} = C + I + G + (X - M)$$

Según el INEI, desde el punto de vista del gasto o destino de la Producción, el PBI mide el valor de las diferentes utilizaciones finales de la producción en la Economía, restándose el Valor de las importaciones de los bienes y servicios (Producción no generada en el territorio interior).

Los diferentes usos finales a los cuales se hace referencia son:

Cp.- Consumo Privado, o consumo final de las familias y las instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares.

Cg.- Consumo Público o del Gobierno: Gastos de consumo final de las entidades gubernamentales para la producción de servicios que satisfagan necesidades colectivas de la población.

FBKF.- Formación Bruta de Capital Fijo (Inversión Bruta Fija) constituyen los gastos efectuados por los productores en la adquisición de bienes duraderos para incrementar su stock de capital incluyéndose también aquellos gastos en reparación de naturaleza capitalizable, es decir, que al incrementar útil aumenta o renueva su nivel de productividad.

De acuerdo a esto no constituye inversión en la Economía la adquisición de bienes duraderos por parte de los hogares como consumidores ni las compras de este tipo de bienes con fines similares por parte de las entidades gubernamentales.

V.E. Variación de Existencias: considera los cambios de un período a otro en el nivel de existencias de todos los bienes no considerados como formación bruta de capital fijo en poder de los productores del sistema económico.

---

<sup>20</sup> INEI. Metodología de Cálculo de Producto Bruto Interno Anual. [Consulta: 26 julio 2015]. Disponible en:

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

X. Exportaciones de bienes y servicios: son las ventas al exterior de los productos generados en el territorio interior.

M. Importaciones de bienes y Servicios. Constituyen las compras realizadas por los agentes residentes de productos en el exterior.

Luego la medición de PBI desde el punto de vista del gasto de manera agregada podemos expresarla mediante la siguiente ecuación:

$$\text{PBI} = \text{Cp} + \text{Cg} + \text{FBKF} + \text{VE} + \text{X-M}$$

### c) Método del Ingreso.<sup>22</sup>

Según este método, para medir el PBI se debe sumar los ingresos de todos los factores (capital y trabajo) que contribuyen al proceso productivo.

Hay diferentes formas de calcular el Ingreso, dentro de ellas el Ingreso Laboral, que es simplemente la compensación de los empleados asalariados; el Ingreso del Capital, que abarca el Ingreso de los trabajadores independientes, así como, el ingreso por intereses, arrendamiento y utilidades de las empresas; y por último, está el ingreso doméstico, que es la suma del ingreso del trabajo y el ingreso del capital.

Este método es un tanto inexacto, ya que el PBI está medido a Precios de Mercado y el Ingreso Doméstico se calcula usando los precios después de los impuestos, que son los que efectivamente reciben los productores.

Según el INEI, la tercera forma de cuantificar el PBI es a partir de los ingresos recibidos por los agentes económicos como retribución por su participación en el proceso de producción.

A éste método también se le conoce como del valor agregado pues constituye la suma de las rentas generadas en la producción:

R: Remuneraciones de los asalariados, comprende todos los pagos en efectivo o en especie, efectuados por los empleadores en contrapartida por el trabajo desarrollado por sus empleados durante un período de tiempo determinado; es decir se refiere a los sueldos y salarios en efectivo o en especie antes de cualquier deducción. Las contribuciones a la seguridad social a cargo de los empleadores, las contribuciones reales o imputadas de los empleadores a los regímenes privados de pensiones.

---

<sup>22</sup> INEI. Metodología de Cálculo de Producto Bruto Interno Anual.[Consulta: 26 julio 2015]Disponible en <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>

CKF. Consumo de Capital Fijo que representa el valor al Costo Corriente de Reposición de los activos Fijos reproducibles tales con la maquinaria, instalaciones y equipos consumidos durante un período productivo como resultado de su desgaste normal y se constituye por las reservas que hacen los productores por este concepto.

Ipm. Impuestos a la Producción e Importación: se considera como el aporte que corresponde al Estado en el valor agregado generado en el proceso de producción cuando se evalúa a Precios de Mercado

EE. Excedente de Explotación. Define la retribución al riesgo Empresarial (Ganancias y Pérdidas Empresariales), derivadas de la actividad Productiva de la Unidad Económica. Comprende, tanto las utilidades de las empresas constituidas en Sociedad como el ingreso de los trabajadores Independientes o Ingresos Empresariales de las Empresas no constituidas en Sociedad.

En términos de ecuación podemos definirlo:<sup>23</sup>

$$PBI= R + CKF + Ipm + EE$$



---

<sup>23</sup> INEI. Metodología de Cálculo de Producto Bruto Interno Anual. [Consulta: 26 julio 2015] Disponible en <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/pbi02.pdf>

### 1.2.6. CIFRAS HISTÓRICAS DEL PBI REGIONAL, PERÍODO 2001-2014.

CUADRO N° 17: PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014.

(Millones de nuevos soles a precios constantes)

AÑO	PBI	VAR%
2001	5925.80	
2002	6426.82	8.45%
2003	6652.79	3.52%
2004	7015.31	5.45%
2005	7495.34	6.84%
2006	7952.66	6.10%
2007	9193.25	15.60%
2008	9995.14	8.72%
2009	10038.41	0.43%
2010	10832.09	7.91%
2011	11352.72	4.81%
2012	12336.72	8.67%
2013	12953.56	5.00%
2014	13564.00	4.71%

Fuente: INEI Año Base 1994

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 17, vemos que la Región Arequipa respecto a su PBI mostró tasas de crecimiento superiores al 4.5%, teniendo su mayor auge en el 2010 donde creció 7.91% debido en general a un mejor movimiento económico de exportaciones, minería, construcción, inversiones extranjeras y otros, luego del 2011 al 2014 mantuvo tasas superiores al 4%.

GRÁFICO N° 28: PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014.

(Millones de nuevos soles)

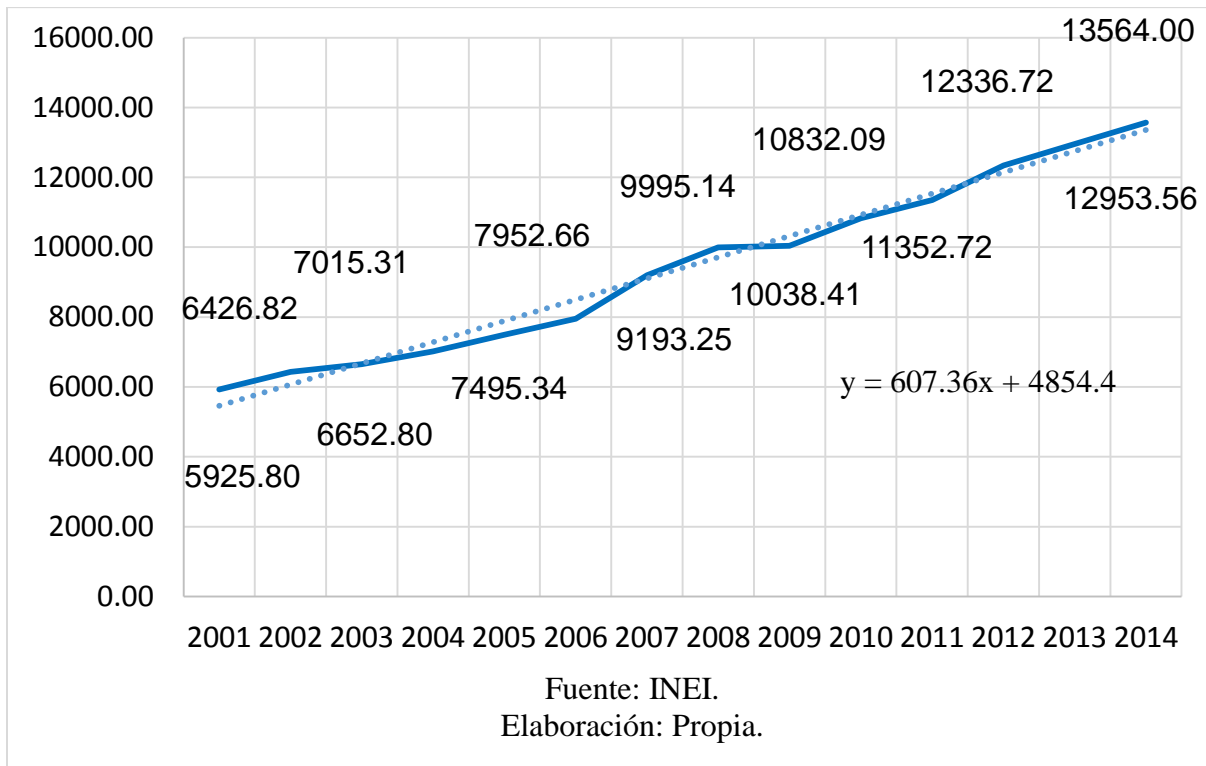


GRÁFICO N° 29: VARIACIÓN PORCENTUAL (%) PBI AREQUIPA, PERÍODO 2001-2014.

(Porcentaje %)

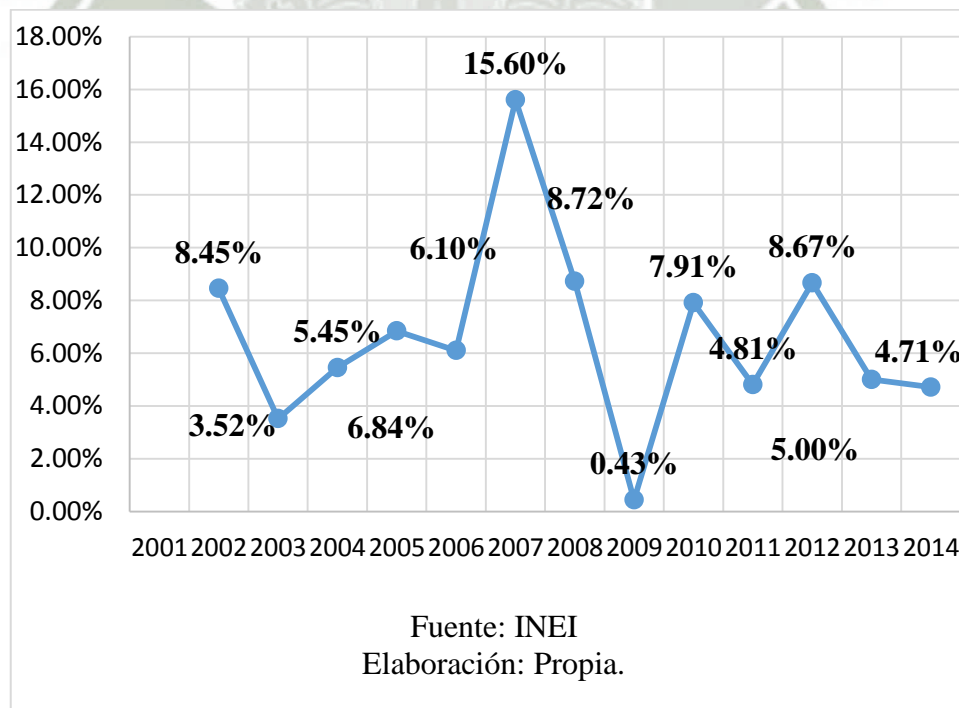


GRÁFICO N° 30: VALOR AGREGADO BRUTO DE AREQUIPA POR SECTORES EN MILLONES DE NUEVOS SOLES A PRECIOS CONSTANTES – 2012.

(Millones de soles)

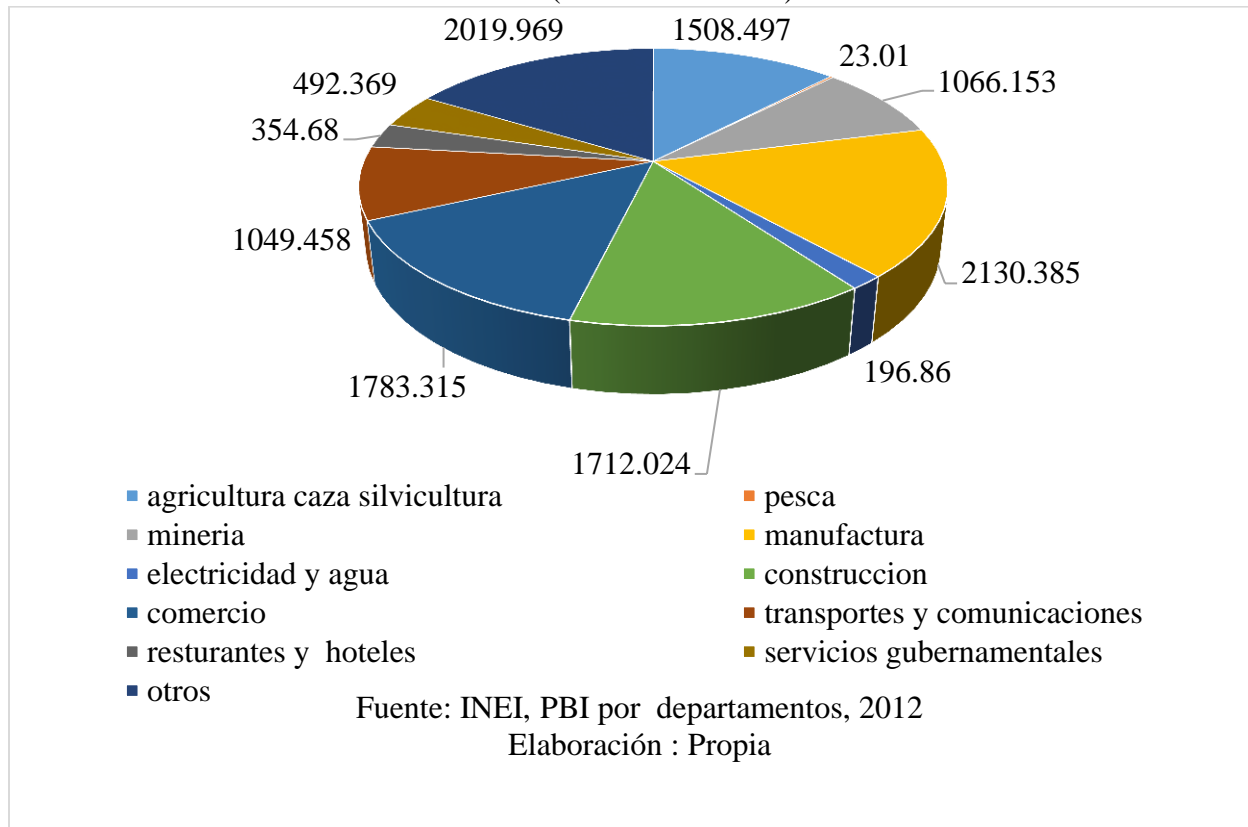
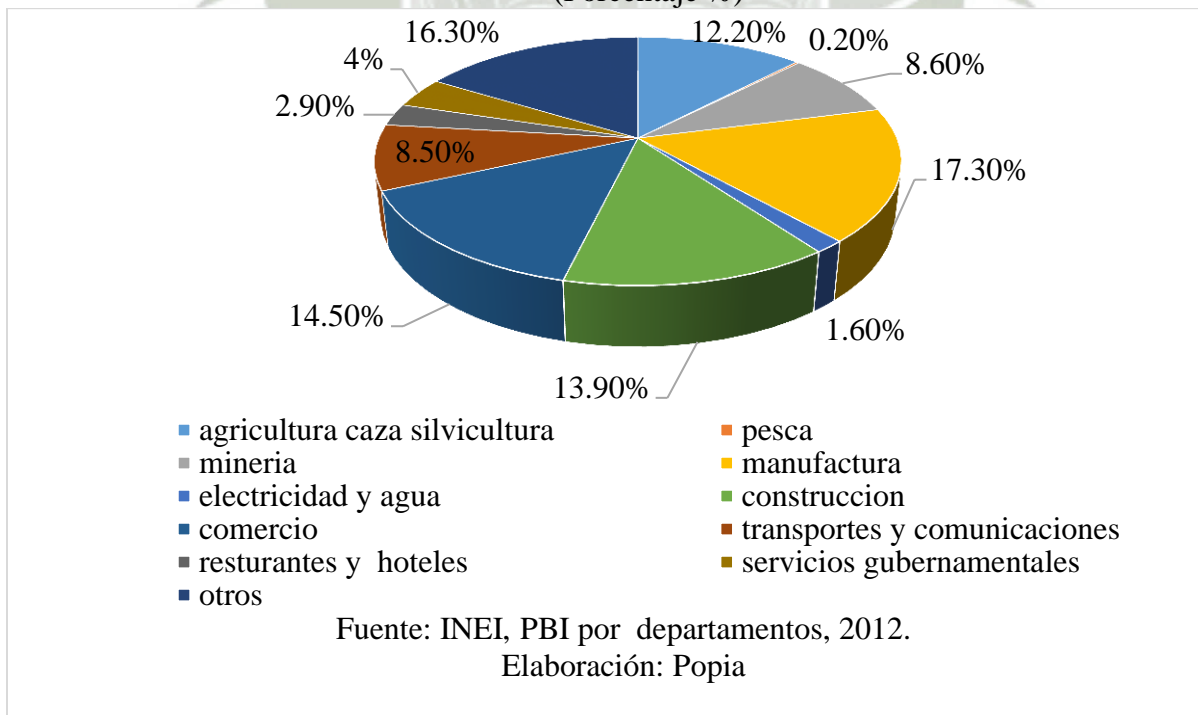


GRÁFICO N° 31: VALOR AGREGADO BRUTO DE AREQUIPA POR SECTORES EN PORCENTAJE (%) 2012.

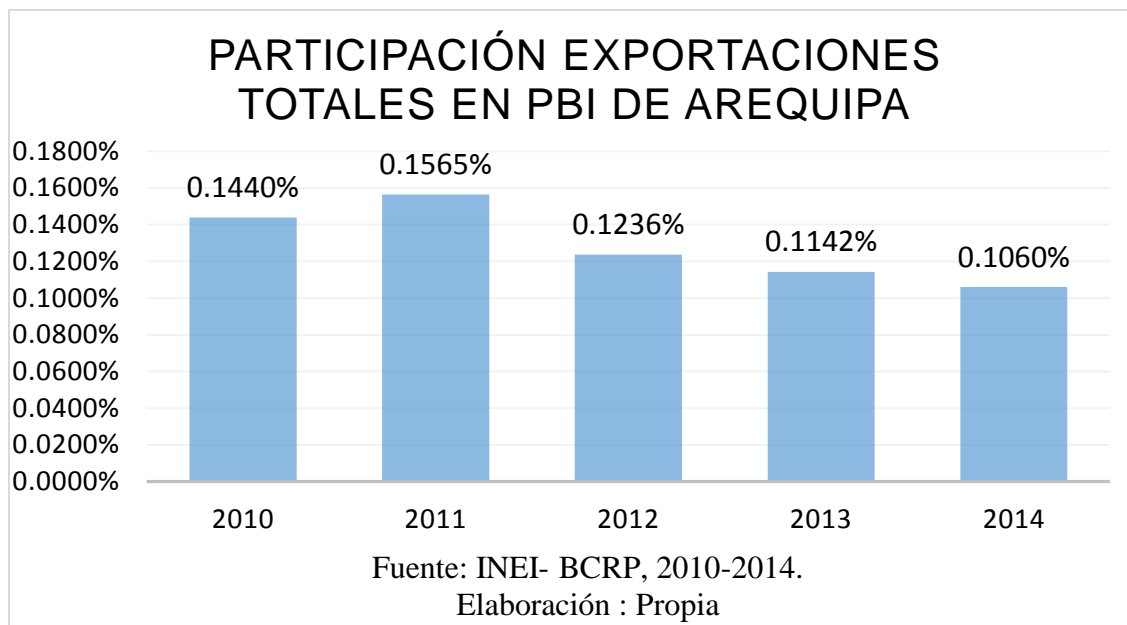
(Porcentaje %)



En el gráfico N° 31, vemos que el Sector que más influye en el crecimiento del PBI es la Manufactura con 17.3% del total, luego el Comercio con 14.5%, luego la Construcción con 13.9%, y la Agricultura, Pecuaria, Silvicultura que representan en conjunto el 12.2% del total del VAB.

GRÁFICO N° 32: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL PBI DE LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2010-2014.

(Porcentaje %)



En el gráfico N° 32, vemos que la participación de las exportaciones en el PBI de Arequipa disminuyó siendo en el 2010 de 0.144% y en el 2014 bajo siendo 0.106%.

### 1.2.7. EMPRESAS EXPORTADORAS POR DEPARTAMENTOS.

#### DEFINICIONES.

#### EMPRESA.<sup>24</sup>

Como dice el BCRP (2011), la empresa es la unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), busca obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

<sup>24</sup> BCRP. Glosario de Términos Económicos. Lima, 2011. [Consulta: 30 julio 2015]. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

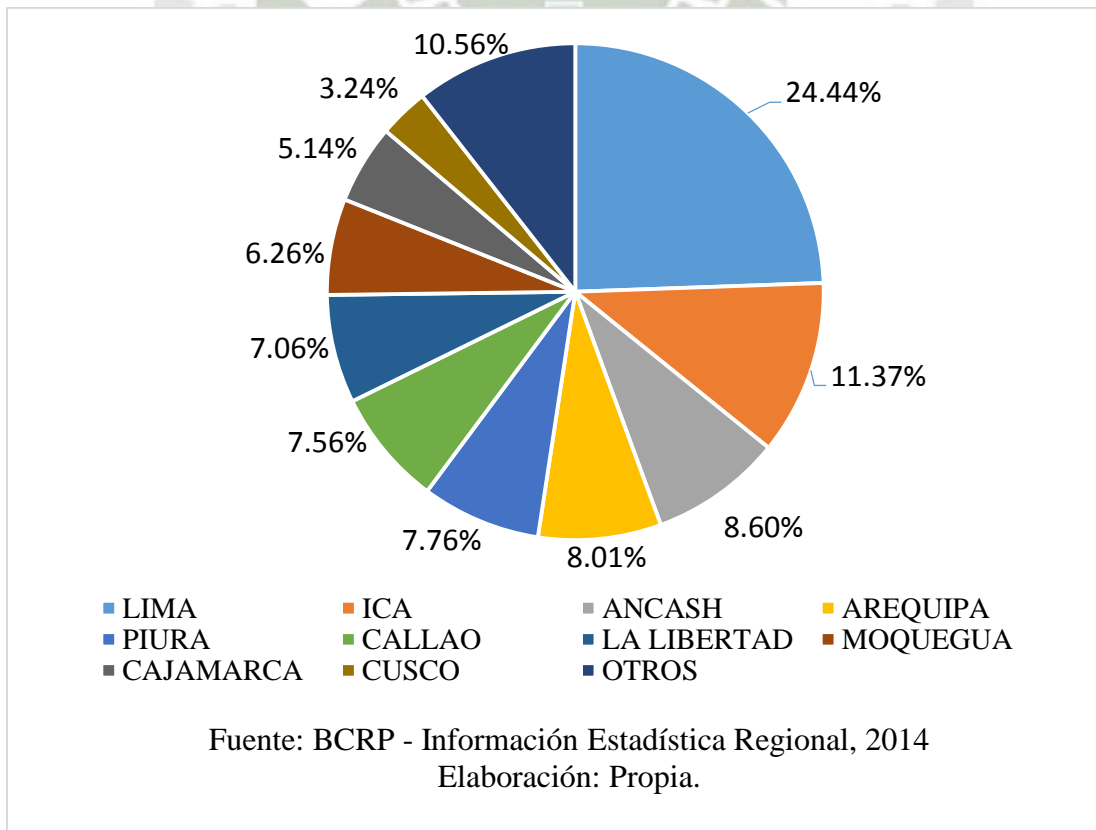
Las empresas se forman con la finalidad principal y primordial de obtener un lucro y una ganancia. La función social de la empresa es producir bienes y servicios para la comunidad.

EMPRESA EXPORTADORAS.<sup>25</sup>

Según las Escuelas de Negocios ENEI, las empresas exportadoras son aquellas empresas que se dedican a vender productos o servicios a otro país, por el cual recibe pago del valor del producto o servicio. Pero, ahora en la economía global digital esta definición ya no es suficiente, ya que la exportación no debería basarse exclusivamente en colocar productos o servicios de un país a otro, sino que la exportación debe ser un concepto dinámico no estático, de modo que las empresas exportadoras deben hacer llegar al cliente sus productos o servicios, de la mejor manera posible y satisfaciendo las necesidades de éste.

GRÁFICO N° 33: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR DEPARTAMENTOS, AÑO 2014.

(Porcentaje %)

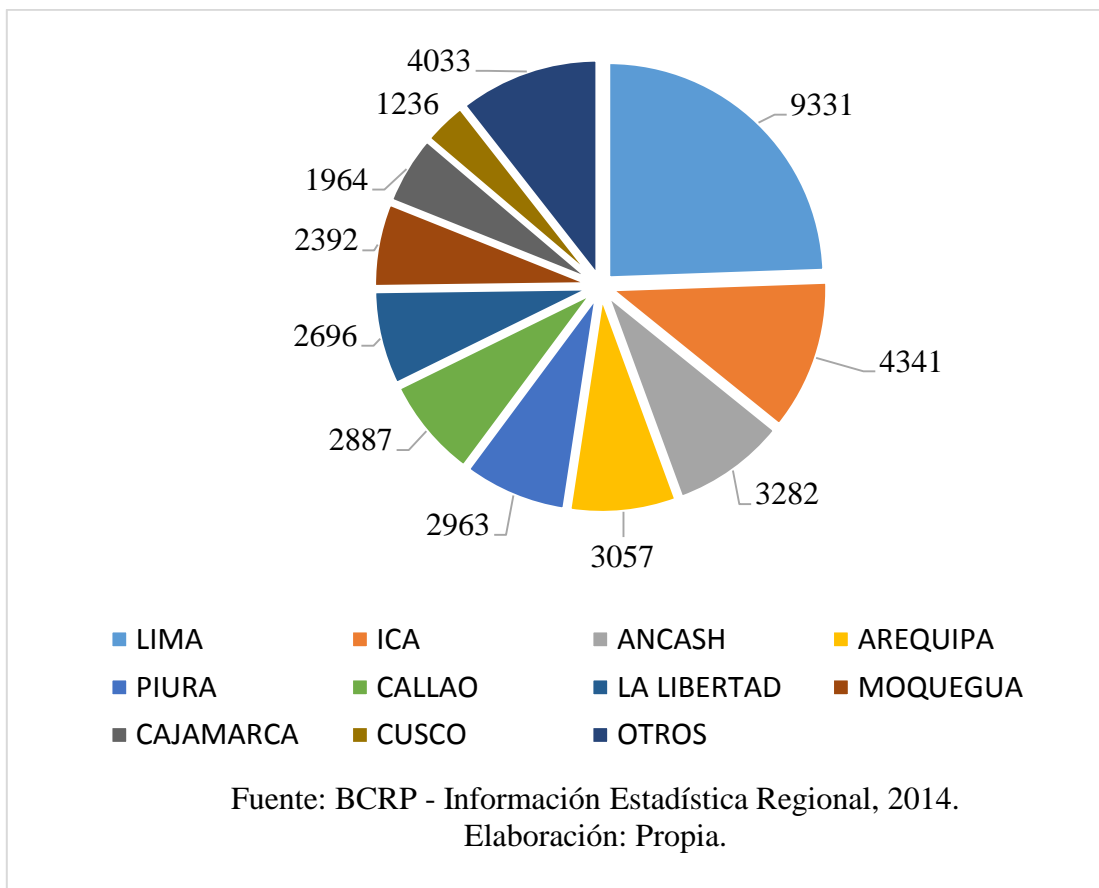


<sup>25</sup> REINGEX. Programas de la unidad didáctica: Las Exportaciones e Importaciones (Comercio Internacional). [Consulta: 01 agosto 2015]. Disponible en: <http://www.reingex.com/Exportacion.asp>

En el gráfico N° 33, respecto a exportaciones por departamentos podemos señalar que la Región Arequipa en el 2014 tiene una participación de 8.01% del Total, también los departamentos más influyentes en exportaciones tenemos a Lima con 24.44%, Ica con 11.37% y Ancash con 8.6% en el 2014.

GRÁFICO N° 34: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR DEPARTAMENTOS, AÑO 2014.

(Millones de dólares US\$).



### 1.2.8. CANTIDAD DE EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL PERÚ Y EN LA REGIÓN AREQUIPA, AÑO 2012.

CUADRO N° 18: EMPRESAS EXPORTADORAS FORMALES DE PERÚ, SEGÚN TAMAÑO, PERÍODO 2009-2013.

		ESTRATO EMPRESARIAL				
AÑO	NUMERO	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRAN EMPRESA	TOTAL
2009	N°	2831	2437	268	1536	7072
2010		2828	2374	263	1695	7160
2011		2838	2599	268	1864	7569
2012		2805	2806	288	1893	7792
2013		2763	2800	282	1932	7777
2009	%	40%	34%	4%	22%	100%
2010		39%	33%	4%	24%	100%
2011		37%	34%	4%	25%	100%
2012		36%	36%	4%	24%	100%
2013		36%	36%	4%	25%	100%

Fuente: Sunat -Produce-Dígecomte.

Elaboración: Propia.

En el cuadro N° 18, vemos que del año 2009 al 2013, en el Perú se crearon 705 empresas exportadoras, de las cuales donde mayor éxito en mantenerse en el tiempo fue en la Gran y la Pequeña Empresa aumentando en 396 y 363, respectivamente, en la Mediana Empresa hubo una variación mínima de crecimiento de 14 empresas, en las Microempresas se dió una disminución de empresas exportadoras de -68 empresas, debido a problemas de asociatividad, calidad, falta de capacidad para cubrir demanda y otros factores.

CUADRO N° 19: NÚMERO DE EMPRESAS DE AREQUIPA ACTIVAS POR TAMAÑO DE EMPRESA, AÑO 2012.

(Número de empresas)

EMPRESAS ACTIVAS DE AREQUIPA	2012
GRANDE	268
MEDIANA	114
PEQUEÑA	3180
MICRO	73123
TOTAL	76685

Fuente: Ministerio de Producción / 2012

Elaboración: Propia

En el cuadro N° 19, respecto a empresas activas en el 2012 en Arequipa hubieron 76685 empresas, de las cuales la mayoría representa las Microempresas representado el 95.36% del total de empresas, las pequeñas empresas representan el 4.15% del total con 3180 empresas, las medianas con 114 empresas representando el 0.15% y grandes empresas con 268 empresas representado solo el 0.35% de total empresas activas en Arequipa.

CUADRO N° 20: MIPYME POR TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL DE AREQUIPA, AÑO 2012.

(Número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS	MIPYME			GRAN EMPRESA		
	TOTAL	INDIVIDUAL	SOCIETARIA	TOTAL	INDIVIDUAL	SOCIETARIA
76685	76417	64778	11639	268	59	209

FUENTE: Ministerio de Producción, PRODUCE, Boletín 2012  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 20, vemos que hay 76685 empresas al año 2012, luego en lo que se refiere a Mipymes hay en Arequipa 76417 empresas de las cuales 64778 son organizaciones como persona natural o E.I.R.L., y 11639 organizadas con forma Societaria. Por otro lado, tenemos a la Gran Empresa con un total de 268 empresas de las cuales 59 son organizadas de forma Individual y las otras 209 en forma Societaria.

CUADRO N° 21: MIPYME POR TAMAÑO DE EMPRESA Y VENTA ANUAL EN LA REGIÓN AREQUIPA, PERÍODO 2012

(Número de empresas)

TOTAL DE EMPRESAS		76579
TOTAL DE MIPYMES		76417
MICROEMPRESA	TOTAL	73123
	Hasta 13 UIT	53976
	De 14 a 75 UIT	16386
	De 76 a 150 UIT	2761
PEQUEÑA EMPRESA	TOTAL	3180
	De 151 a 850 UIT	2831
	De 851 a 1700 UIT	349
MEDIANA EMPRESA	De 1700 a 2300 UIT	114
GRAN EMPRESA	De 2301 a +	162

FUENTE: Ministerio de Producción, PRODUCE  
Elaboración: Propia

En el cuadro N° 21, vemos que del total de 76579 empresas que hay en Arequipa, tenemos en Microempresas a 73123 empresas de las cuales sólo tienen ventas anuales hasta 13 UIT 53976 empresas, luego de 14 a 75 UIT hay 16386 empresas, y de 76 a 150 UIT vemos que hay 2761 empresas. Luego, en nivel de Pequeña Empresa hay dos clases según su nivel de ventas de 151 a 850 UIT con 2831 empresas, y de 851 a 1700 UIT con 349 empresas, luego vemos a la Mediana Empresa que vende de 1700 a 2300 UIT anualmente en las cuales hay 114 empresas, finalmente vemos a la gran empresa con 162 empresas y que gira de 2301 a más UIT.

CUADRO N° 22: MIPYMES FORMALES POR TIPO DE CONTRIBUYENTE, EN LA REGIÓN AREQUIPA, AÑO 2012.

(Número de empresas)

TOTAL	76417
Persona natural con negocio	55697
E.I.R.Ltda.	9081
S.A.C.	5121
S.C.R.L.	5206
S.A.	554
S.Civil	62
Cooperativas SAIS CAPs	57
Com Camp. Nativa, Comunal	25
Otros	614
FUENTE: PRODUCE, Boletín Mipyme 2012	
Elaboración: Propia	

En el cuadro N° 22, vemos que de las 76417 Mipymes que hay, la mayor parte de empresas son Personas Naturales siendo 55697 empresas que representan al año 2012 el 72.9%, luego en buena proporción viene las E.I.R.L. que representan el 11.9% con 9081 empresas, seguidamente viene las Sociedades Anónimas Cerradas que representan el 6.7% del total de Mipymes, también las Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada que son el 6.8% y son 5206 empresas, y las demás formas Societarias que representan menos del 1%. En Otros tenemos a Sociedades Irregulares, Sociedad indivisa con negocio, Sociedad Minera de Responsabilidad Limitada, Universidades, Centros Educativos y culturales, Sociedad Anónima Abierta, sociedades Conyugales con negocio y Sociedad En comandita por acciones que son todas juntas 6.14 empresas y tan sólo representan el 0.8% del total.

CUADRO N° 23: NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE AREQUIPA ACTIVAS  
POR TAMAÑO DE EMPRESA, AÑO 2012.

(Número de empresas)

EMPRESAS EXPORTADORAS	2012
GRANDE	23
MEDIANA	36
PEQUEÑA	82
MICRO	165
<b>TOTAL</b>	<b>306</b>
Fuente: PROMPERU / 2012	
Elaboración: Propia	

En el cuadro N° 23, vemos que en empresas exportadoras en Arequipa hay un total de 306 empresas, de las cuales las Micro empresas son el 53.92% del total con 165 empresas, luego vienen las Pequeñas Empresas con 26.8% del total, la Mediana Empresa con 11.76%, y la Grande Empresa que representa el 7.52% del total de empresas exportadoras en la Región Arequipa.

### 1.2.9. ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE AREQUIPA.

CUADRO N° 24: ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL DE AREQUIPA 2012-2015.

INCORE	2012		2013		2014		2015	
	PUESTO(de 24)	PUNTAJE(0 a 10)	PUESTO	PUNTAJE	PUESTO	PUNTAJE	PUESTO	PUNTAJE
<b>ÍNDICE TOTAL</b>	2	7.2	3	6.4	3	6.5	3	6.5
ENTORNO ECONÓMICO	3	5.4	3	4.5	3	4.6	3	4.9
INFRAESTRUCTURA	2	8.5	2	8.2	2	8.3	2	8.2
SALUD	1	5.5	1	7.3	2	7.5	2	7.5
EDUCACIÓN	3	8.5	4	7.5	4	7.6	5	7.4
LABORAL	2	8.6	3	6.2	3	6.4	5	6.2
INSTITUCIONES	11	6.6	19	4.6	14	4.8	14	5.1
Fuente: Instituto Peruano de Economía								
Elaboración: Propia								

En el cuadro N° 24, Arequipa era la segunda región más competitiva en el Perú, pero del 2013 en adelante fue superada por Moquegua, primero porque Arequipa bajo posiciones en el pilar Instituciones principalmente, en cambio Moquegua mejoró en pilares como Instituciones, Salud y Laboral.

En el pilar económico en el 2014, Moquegua es mejor que Arequipa ocupando el segundo lugar debido a que su economía depende en gran parte de la minería casi en un 95%. Por otro lado, en el pilar Laboral Moquegua mejoró subiendo posiciones debido al nivel de ingresos por trabajo, empleo adecuado y otros, pero Arequipa se mantuvo todavía ocupando el segundo lugar debido a la gran cantidad de demanda laboral, otros factores asociados al factor laboral.

Dentro del pilar educación, Moquegua llegó a ocupar el tercer lugar mientras que Arequipa el cuarto, debido a que subió el rendimiento en Matemáticas y Lenguaje. En el pilar Salud Arequipa cuenta con el segundo lugar debido a tener mayor cantidad de centros hospitalarios, clínicas.

En infraestructura Arequipa sigue ocupando el segundo puesto y Moquegua el quinto lugar, debido a la gran cantidad de cobertura de electricidad, celulares, desagüe, internet y telefonía móvil.

En el Pilar Instituciones, Arequipa está abajo en el puesto 22, mientras Moquegua en la posición 7, donde se ve que Arequipa tiene mala rendición de cuentas públicas, baja ejecución de la inversión pública, mala percepción de la gestión pública, mala rendición de cuentas públicas, percepción inseguridad ciudadana y criminalidad.

## 1.3. PLANEAMIENTO METODOLÓGICO

### 1.3.1. HIPÓTESIS

Dado que en las exportaciones se realizan actividades y estrategias en el ámbito internacional para poder mantener un adecuado intercambio productivo, comercial, financiero, etc., y a su vez este sector se divide en Exportaciones de Productos Tradicionales y Exportaciones de Productos No Tradicionales.

Es posible que las Exportaciones No Tradicionales, y a su vez los sectores que contiene como el Pesquero, Minero No Metálico, Metal Mecánico, Madera, Papel y Manufactura, y en especial los sectores como el Agropecuario, Textil, Siderúrgico – Metalúrgico y Químico influyan directa y positivamente en la Economía Regional de Arequipa, tanto en su PBI, en la generación de empleo, número de empresas y competitividad, para de esta manera promover la diversificación productiva y tener a las exportaciones No Tradicionales como otra alternativa para el crecimiento de exportaciones de Arequipa.

### 1.3.2. VARIABLES.

- Variable Independiente : Exportación de Productos No Tradicionales.
- Variable Dependiente : Economía Regional de Arequipa.

### 1.3.3. OBJETIVOS

- Objetivo General.

Elaborar un estudio de las Exportaciones No Tradicionales en la Economía Regional de Arequipa y elaborar una propuesta de mejora a través de una serie de alternativas para el desarrollo de las Exportaciones No Tradicionales.

- Objetivos Específicos.
  - a) Identificar la situación de las Exportaciones de la economía de la Región de Arequipa.
  - b) Conocer la situación de las Exportaciones No Tradicionales y su relación con la economía de la Región Arequipa.
  - c) Conocer la situación del PEA tanto , Ocupada y Desocupada, y su vez la PEA con empleo Adecuado y Subempleada de la región Arequipa.
  - d) Identificar al PBI de Arequipa, y sus variaciones porcentuales anuales durante el período de estudio.
  - e) Identificar los principales sectores de las Exportaciones No Tradicionales y sus ventas generadas durante el período de estudio.
  - f) Identificar los principales Productos de Exportaciones No Tradicionales que se exportan en la región.
  - g) Identificar los principales países de destino de las Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.
  - h) Identificar las principales empresas de Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.
  - i) Establecer soluciones para la diversificación de las Exportaciones promoviendo el desarrollo de las Exportaciones No Tradicionales.

### 1.3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	INSTRUMENTO
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportaciones Totales de Arequipa.</li> <li>- Participación de Exportaciones No Tradicionales en Exportaciones Totales de la Región Arequipa.</li> <li>- Exportaciones de Productos No Tradicionales de Región Arequipa.</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones Totales (<math>E_1-E_0/E_0</math>) de la región Arequipa.</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones No Tradicionales(<math>E_1-E_0/E_0</math>) de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales países de destino de Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales productos de Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales empresas de exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación.</li> <li>- Estadística.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fichas Documentales</li> <li>-Fichas Observación Estructuradas.</li> <li>-Estudio e información de campo.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Principales sectores de Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> </ul>		
<p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>ECONOMÍA DE LA REGION AREQUIPA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Población Económicamente Activa de la Región Arequipa.</li> <li>- Evolución de la Tasa de Crecimiento (<math>PBI_1 - PBI_0 / PBI_0</math>).</li> <li>- PBI Regional en millones de nuevos soles.</li> <li>- PEA Ocupada.</li> <li>- PEA Adecuadamente Empleada.</li> <li>- PEA Subempleada</li> <li>- PEA Desocupada</li> <li>- Competitividad Regional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación.</li> <li>- Estadística.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fichas Documentales</li> <li>-Fichas de Observación Estructuradas</li> <li>-Estudio e información de campo.</li> </ul>

### 1.3.5. DEFINICIÓN OPERACIONAL: EXPORTACIONES.

Según PROMPEX, la exportación es una actividad donde los bienes producidos en el interior del país son enviados al exterior, a través de un medio de transporte puede ser marítimo, terrestre o aéreo.<sup>26</sup>

Este proceso comienza primero con la promoción de productos a mercados exteriores, luego el posible interesado o comprador enviará una solicitud de cotización por el producto de su interés, luego se envía las cotizaciones y las muestras del producto al posible comprador, si el comprador está de acuerdo con la oferta, el exportador envía el embarque a través de un medio de transporte, y juntará los documentos necesarios para poder realizar el cobro, facturas, certificados y otros. Finalmente, se acerca al banco local el cual procederá a pagarle por el proceso.

### 1.3.6. DEFINICIÓN OPERACIONAL: ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA.

La región de Arequipa es considerada la segunda ciudad del Perú ya que aporta casi la mitad del PBI de la Región Sur, en el año 2014 su PBI alcanzó los 13564 millones de nuevos soles, lo cual representa una 2.9% del PBI Nacional, y que tiene un variación positiva respecto al año anterior de 4.71% (INEI, 2013).<sup>27</sup>

La economía Arequipeña tiene como principales motores económicos la construcción, los servicios financieros, los servicios, la manufactura, la minería, el comercio, servicios gubernamentales y el turismo.

<sup>26</sup> PROMPEX. Proceso Operativo de Exportación. [Consulta: 04 agosto 2015] Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/7daa4e64-858b-46f8-8d0e-df3af81fd3aa.pdf>

<sup>27</sup> INEI. PBI por departamentos. Lima,2013. [Consulta: 29 julio 2015]. Disponible en: [http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1104/libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1104/libro.pdf)

### 1.3.7. METODOLOGÍA.

#### – Tipos de Estudio.

Descriptivo. Debido a que se realiza una descripción de lo que está sucediendo del 2010-2014, de las Exportaciones, la economía Regional de Arequipa y específicamente de Exportaciones de Productos No Tradicionales.

Explicativo. También se trata de explicar de qué manera es importante el aporte de Exportaciones No Tradicionales en la Región Arequipa, y de esta manera generar propuestas para la mejora de este tipo de exportaciones con estrategias en el corto y largo plazo.<sup>28</sup>

#### – Diseño de Estudio.

No Experimental. Debido a que no se aplica ningún estímulo al experimento, sino se hace una explicación de cuanto influye el sector de Exportaciones No Tradicionales en la Región Arequipa.

Cabe especificar que es un Diseño No Experimental Longitudinal debido a que se analiza en un período de tiempo del 2010 al 2014.

#### – Por el tiempo.

Prospectiva. De acuerdo al período en que se capta la información, debido a que la información que se tenía se obtuvo posterior a su planeación y para fines específicos de la investigación.

Comparativa. Debido a que se procede a comparar las variables de exportación e indicadores de la Región Arequipa del 2010 al 2014.<sup>29</sup>

---

<sup>28 29</sup> Hernández Sanchez, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. “ Metodología de la Investigación.”, 5ta Edición , México DF, 2006/ Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A.

– **Criterios.**

**Criterios de Inclusión.**

Empresas que exportan productos No Tradicionales en el sector Agropecuario, Textil, Pesquero, Minero No Metálico, Sidero-Metalúrgico, Metal-Mecánico, Químico, Maderas, Papel y Manufactura, y Otros.

Empresas que tengan un inicio de actividad mayor a 5 años

Empresas que aporten de manera significativa.

**Criterios de Exclusión.**

Empresas de otras Regiones que no sean Arequipa.

Empresas cuyo período de vida sea de 4 años o menos.

Empresas que influyan muy poco en las exportaciones.

– **Técnicas de Recolección de Información.**

Entre ellas tenemos a las Fichas de Observación, Notas de Campo y Entrevistas a Instituciones relacionadas a Exportación.<sup>30</sup>

– **Métodos de Análisis de Datos.**

El tipo de análisis de Datos fue el Análisis Correlación, el Análisis de Varianza, el Análisis Factorial, Análisis Clúster y Análisis Descriptivo.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Cornejo Cuervo, Rolando; Rucano Paucar, Hugo. “ Investigación Educativa”. Universidad Nacional de San Agustín , Facultad de Educación, Métodos Empíricos, Técnicas e Instrumentos de la Investigación, 2011.

<sup>31</sup> Universidad La República. Metodología de la Investigación, parte 7. Análisis de Datos. Uruguay, 2008. Disponible en:  
<http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catmetinvcont/material/PPT%20Parte%207%20Analisis%20de%20los%20datos-1.pdf>



---

***CAPÍTULO II: RESULTADOS DE  
LA INVESTIGACIÓN***

---

## CAPITULO II. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Para la obtención de datos se utilizaron distintas fuentes entre ellas Banco Central de Reserva del Perú(BCRP), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Sistema Integrado de Información del Comercio Exterior (SIICEX), Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo(PROMPERU), Ministerio Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Instituto Peruano de Economía (IPE), Ministerio de Producción (PRODUCE) y Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). Estos datos nos dieron una información precisa y más detallada para conocer la relación existente entre las Exportaciones No Tradicionales y La Región Arequipa .

El análisis de la Economía Regional Arequipeña se centro en 4 aspectos :

El crecimiento del PBI del período 2010 al 2014, la evolución del empleo del 2009 al 2013, la Competitividad Regional , y empresas exportadoras Arequipeñas en el año 2012.

El PBI de la Región Arequipa fue calculado , tomando en cuenta información de reportes , por lo que en comparación de las Exportaciones No Tradicionales con el total de exportaciones éstas representan el 11.3% al año 2014, siendo un sector con bastante crecimiento desde el año 2010, esto se debe principalmente a los incrementos de sectores como el Agropecuario, Textil , Sidero-metalúrgico, Químico y otros.

También en la exportación de productos No Tradicionales tuvo como principales países de Destino a Bolivia en primer lugar, luego Estados Unidos, China , Italia , España y Alemania, Colombia, Chile, Brasil y Noruega.

En lo que se refiere a los productos exportados del Sector No Tradicional tenemos como principales a las Barras de Hierro o Acero sin alear, Pelo Fino cardado o Peinado de Alpaca, Hilados de pelo fino pinado sin acondicionar,Cemento Portland, ácido Ortobórico, Hilados de Lana, plata en bruto aleada, Perfiles de hierro o acero en L, los demás Hilados de Lana o pelo fino acondicionados, uvas frescas ,hilados de lana peinada.

Luego, como principales empresas exportadoras se encuentran Corporación Aceros Arequipa S.A., Michell y Cia S.A., Inca Tops S.A., Compañía Minera Ares S.A.C. Inkabor S.A.C., Incalpaca Textiles Peruanos de Exportación S.A., Corporación Misti S.A., Yura S.A., Franky y Ricky S.A., Agrícola Pampa Baja S.A.C., Danper Arequipa S.A.C., Alsur Peru S.A.C., Aromas y colorantes de los Andes S.A.C., El Bosque E.I.R.L., Globe Seaweed International S.A.C. , Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. e Open World Export S.A.C. , Peru Spices S.A.C.

Por otro lado, cabe también mencionar que las Exportaciones Tradicionales generaron movimiento económico, primero por la Minería , también por el Sector Pesquero, y con menor trascendencia el Sector Agrícola y Petróleo. A su vez en la Minería lo que se exportó más fueron minerales de cobre,sus derivados y sus concentrados, cátodos de cobre, cobre refinado, oro y sus derivados, plata, molibdeno y zinc que tenían como principales países de destino a Japón , Canadá, China, Corea del Sur, España, Suiza,Países bajos , Colombia , Suecia,Bélgica, Bulgaria y otros en menor proporción, en el Sector Pesca el producto que más influyó en las exportaciones fue la harina de Pescado que tenía como país de destino a Alemania.

En lo que se refiere a Empresas del Sector Tradicional las que más influyeron en la Economía Regional de Arequipa tenemos a la mineras como Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A., Compañía de Minas Buenaventura S.A.A., Consorcio Minero Cormin S.A. , Minera Laytaruma S.A. , Minera Suyamarca S.A.C., Compañía Minera Ares S.A.C.,Glencore Peru S.A.C., Minera Confianza S.A.C.,Tecnológica de Alimentos S.A.,CFG Invesment S.A.C., Pesquera Diamante S.A..

La PEA Total se ha incrementado hasta llegar al año 2013 a un total de 698400 personas , por otro lado la PEA con empleo adecuado ha crecido a tasas positivas llegando a 430200 personas y que en composición respecto al PEA total aumento siendo el 61.6% del PEA Total, comparado con el 2009 que era sólo del 51.6% respecto del PEA Total, también la Población Subempleada en Arequipa ha disminuido moderadamente llegando al 2013 a 231300 personas , que conforma el 33.1% del PEA Total en comparación del año 2009 que era del 42.2%. Por último , vemos que la PEA Desocupada ha ligeramente bajado del año 2009 que era 38800 personas al año 2013 que era 36900 personas. El aumento de la PEA con empleo Adecuado y Sub empleada se debe a que en estos años se ha requerido personal operativo para las minas , y también servicios para la Minas como transporte , alimentación y otros, también debido a que se han inaugurado varios Centros Comerciales, y Supermercados , los cuales dieron empleo a mucha personas.

Por otro lado , en cuanto a las Ramas de Actividad , la PEA Ocupada se ha desenvuelto en el Sector Construcción, Sector Minero y la Industria Manufacturera principalmente, los cuales crecieron en participación con respecto a las demás ramas. En el sector construcción se necesitaba gente para los proyectos regionales, como construcción del puente Chilina, para la construcción de Via Pass en diferentes Distritos , Construcción de los Malls, y otros. El sector minero necesitaba personal operario , mantenimiento , y para manejo de maquinaria pesada.

Las empresas exportadoras para el 2014 llegaron a 452 empresas, creciendo ya que en el 2012 solo se contaba con 306 empresas, de estas empresas se tiene como productos exportados al cobre, sus cátodos, sus concentrados y sus derivados, también el oro, molibdeno, plata y zinc y otros minerales , también otros productos como la Harina de Pescado, Hierro ,Acero y Perfiles, Pelo Fino, Hilados y Cardados, Especies, Ajo , Cebolla, Agua Gasificada, Acido Ortobórico y otros . Cabe mencionar que el producto que más se exporta en Arequipa es el cobre y oro, sus concentrados, juntos representan el 80.6% de las exportaciones del 2010 al 2014, y el otro 19.4% representan las otras exportaciones , tanto Harina de Pescado , Hierro , Acero, Hilados , Cardados y otros.

En cuanto al Índice de Competitividad Regional, Arequipa ha ocupado el segundo lugar hasta el 2012, y que a partir del 2013 Moquegua ha superado a Arequipa, también cabe mencionar que Lima sigue manteniendo el primer lugar en cuanto a Competitividad Regional se refiere.

Arequipa fue desplazada por Moquegua por el Pilar Educación , que es donde mejor ubicada se encuentra por mejor rendimiento en cuanto a lectura y matemáticas, también se destaca por el Pilar Económico al tener el mejor PBI per cápita más alto a nivel nacional, también el presupuesto público. Por otra parte, Arequipa destaca por el pilar Infraestructura, por tener una alta cobertura de internet , telefonía y desagüe , y el Pilar Salud , por tener las menores tasas de Mortalidad Infantil, buena esperanza de vida y relativamente baja desnutrición crónica, Arequipa en el pilar Instituciones ha disminuido

por la mala percepción de la Gestión Pública, nivel de Seguridad Ciudadana y conflictos sociales en la Región.

## **2.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA.**

Entre los entrevistados tenemos a representantes de Promperú, Cámara de Comercio de Arequipa y Asociación de Exportadores, que brindaron su opinión respecto a las exportaciones y tenemos a:

### **PROMPERÚ.**

Según representante de PROMPERÚ, encargado de estudio de Comercio Exterior, respecto a su opinión sobre las Exportaciones No Tradicionales a través de una serie de preguntas tenemos las siguientes respuestas:

Las perspectivas sobre las exportaciones No Tradicionales serían hacia la baja.

El nivel de competitividad de los productos exportados en Arequipa es alto.

Por su parte la innovación y promoción de tecnologías en la región es bajo, debido al bajo desarrollo de las exportaciones No Tradicionales.

El principal motivo de Exportación No Tradicional sería darle importancia en elaborar adecuadas estrategias de exportación para aprovechar la demanda requerida.

La gestión de exportaciones en empresas lo hace exportando directamente.

Los principales factores que influyen en la actividad exportadora son la evolución de la demanda externa de ciertos países y la competencia de precios.

En el nivel de tecnificación se debería darle mayor importancia a controles de calidad de los productos a cargo de personal con conocimiento sobre dichos controles.

Los problemas identificados con las exportaciones serían técnicos, debido a que se requiere personal calificado que mejore el proceso de producción de exportación para ser competitivo, comerciales porque las empresas micro o pequeñas necesitan asociarse para poder cubrir ciertas demandas, insuficiente conocimiento del mercado o sector al que se está entrando y financieros, debido a que se requiere una buena cantidad de capital para satisfacer los requerimientos de exportación.

Respecto a la política de apoyo a exportaciones debe estar centrada más en la gestión de las exportaciones para de este modo apoyar a través de actividades y estrategias el mejor modo de exportar.

También respecto a los incentivos a Exportaciones No Tradicionales se debe dar prioridad más a Sistemas Generalizados de Preferencias, de esta manera reducir el arancel de ciertos productos importados que son necesarios para la fabricación de ciertos productos.

### **CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE AREQUIPA.**

Según representante de la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, encargado de estudios ecocómicos de la Cámara, respecto a las exportaciones No Tradicionales dice que debería enfocarse en la microempresa y la pequeña empresa. Se debería enseñarles a los microempresarios y pequeños empresarios en 2 puntos:

- En mejorar la calidad de los productos exportados.
- Mejorar el proceso de producción de los productos elaborados.

Los pequeños empresarios deberían de agruparse para que puedan cumplir con los estándares de calidad y cubrir la gran cantidad demanda exportable que a veces no puede ser satisfecha solo por uno o dos pequeños empresarios, sino que se necesita generar un clúster o asociatividad.

Luego, respecto a su opinión sobre las exportaciones No Tradicionales a través de una serie de preguntas tenemos que:

Referente a las perspectivas sobre las exportaciones No Tradicionales serán hacia la alza, manteniendo un marco positivo de crecimiento en los siguientes años.

Respecto al nivel de competitividad de los productos exportados de Arequipa se ve que son altos, debido a que los productos exportados pasan por controles de calidad.

El nivel de innovación y promoción de tecnologías en la región es regular, debiendo mejorarse promoviendo la innovación empresarial.

El principal motivo de exportación No Tradicional es la diversificación de mercados para que se promueva más las exportaciones No Tradicionales, los incentivos tributarios entre ellos el Drawback y Saldo a Favor del Exportador, y mejores precios en el exterior que a nivel interno.

Respecto a la gestión de exportaciones se ve que las empresas utilizan estudios de mercado para encontrar una demanda insatisfecha, realizan viajes para fines de promoción participando en ferias y reuniones, realizan esfuerzos por mejorar diseños de exportación y cuentan con personal de exportación.

Luego respecto a los factores que influyen en la actividad exportadora se eligió la evolución de la demanda externa y el precio de materias primas para realizar la exportación.

Respecto al nivel de tecnificación de algunas empresas se debería tener más énfasis en maquinaria moderna menor de 5 años, realizar controles de calidad, y contar con profesionales responsables de control de calidad.

A su vez dentro de los problemas identificados con las exportaciones tenemos a los problemas técnicos por no tener en algunos casos suficiente personal experto en las distintas áreas, logísticos más que todo por los sobrecostos logísticos, barreras del país importador que establece en ciertos casos aranceles elevados u otros tributos.

Respecto a la política de apoyo a exportaciones debe darse prioridad a motivación de exportación promoviendo de esta manera con capacitaciones o cursos sobre las exportaciones y sus facilidades, luego la utilización de incentivos.

Por último, respecto a incentivos a Exportaciones No Tradicionales tenemos como principal a las demandas de financiamiento a Exportaciones No Tradicionales promoviendo financiar ciertos proyectos a través de concursos o bajar los costos de financiamiento, también los Sistemas generalizados de preferencia promoviendo el menor arancel en ciertos productos importados necesarios para la fabricación de ciertos productos que van a ser exportados.

### **ADEX.**

Según las opinines de ADEX, en su páginas web, respecto a las medidas para promover las exportaciones, tenemos :

- Elevar temporalmente a 8% la tasa del procedimiento de restitución simplificada de derechos arancelarios para beneficiar a los exportadores
- Establecer que el drawback es un ingreso no gravado que no debe dar lugar a prorrata de gastos.
- Elevar el límite por partida-empresa a 40 millones de dólares.

## **2.2. ANÁLISIS FACTORIAL.**

Se ha procedido a elaborar un análisis Factorial de los sectores de las Exportaciones No Tradicionales de la región Arequipa, entre ellos tenemos al sector Agropecuario, Textil, Pesquero, Minero No Metálicos, Sidero- Metalúrgico, Metal-Mecánico, Químico, Maderas, Papel y Manufactura, y Diversos.

El análisis se hizo en función a todos los meses desde el 2010 hasta el 2014 de las ventas en Millones de dólares FOB registradas en la región Arequipa.

El análisis factorial se analiza la varianza común a todos los sectores No Tradicionales de Arequipa.

La intención de éste análisis primero, es saber si estos sectores se pueden reducir para formar grupos homogéneos con variables que se correlacionan mucho entre sí, para buscar el número mínimo de dimensiones que expliquen el máximo de información sobre la Exportaciones No Tradicionales de la región Arequipa.

La rotación usada en el Análisis Factorial es el Varimax, tratando de minimizar el número de variables con saturaciones altas en un factor, para así obtener una solución más interpretable en donde las variables fuertemente correlacionadas entre sí presenten saturaciones altas sobre un mismo factor y bajas sobre el resto.

## 2.2.1. EVALUACIÓN DE LA COMUNALIDADES.

CUADRO N° 25: EVALUACIÓN DE COMUNALIDADES.

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
AGROPECUARIOS	1.000	.479
TEXTILES	1.000	.608
PESQUEROS	1.000	.489
MINERO NO METÁLICOS	1.000	.591
SIDERO-METALÚRGICOS	1.000	.544
METAL MECÁNICO	1.000	.666
QUÍMICO	1.000	.546
MADERAS, PAPEL Y MANUFACTURA	1.000	.433
DIVERSOS	1.000	.662

Método de extracción: análisis de componentes principales.

### Interpretación: Evaluación de Comunalidades.

Primero, la comunalidad representa la varianza explicada por los factores comunes al grupo.

Para que exista una relación significativa entre los subgrupos o sectores de las Exportaciones No Tradicionales es necesario que el dato de la extracción se aproxime a 1. En este caso las correlaciones de la extracción se encuentran de 0.4 para arriba lo que indica que hay una correlación moderada o normal.

Algunos subgrupos llegan a pasar el 0.6 en correlación lo que indica que la correlación es más fuerte en estos casos.

En el sector Metal Mecánico es el mejor explicado por el modelo debido a que es capaz de reproducir 66,6% de variabilidad de los factores comunes de todo el grupo.

También hay sectores que tiene una buena varianza por los factores comunes con todo el grupo como es el caso del sector Textil que representa en 0.608, el sector Diversos productos No Tradicionales con 0.662 de varianza de los factores comunes y el sector Minero No Metálicos con 0.591 de varianza de los factores comunes del grupo total de los sectores.

## 2.2.2. VARIANZA TOTAL EXPLICADA.

CUADRO N° 26: VARIANZA TOTAL EXPLICADA.

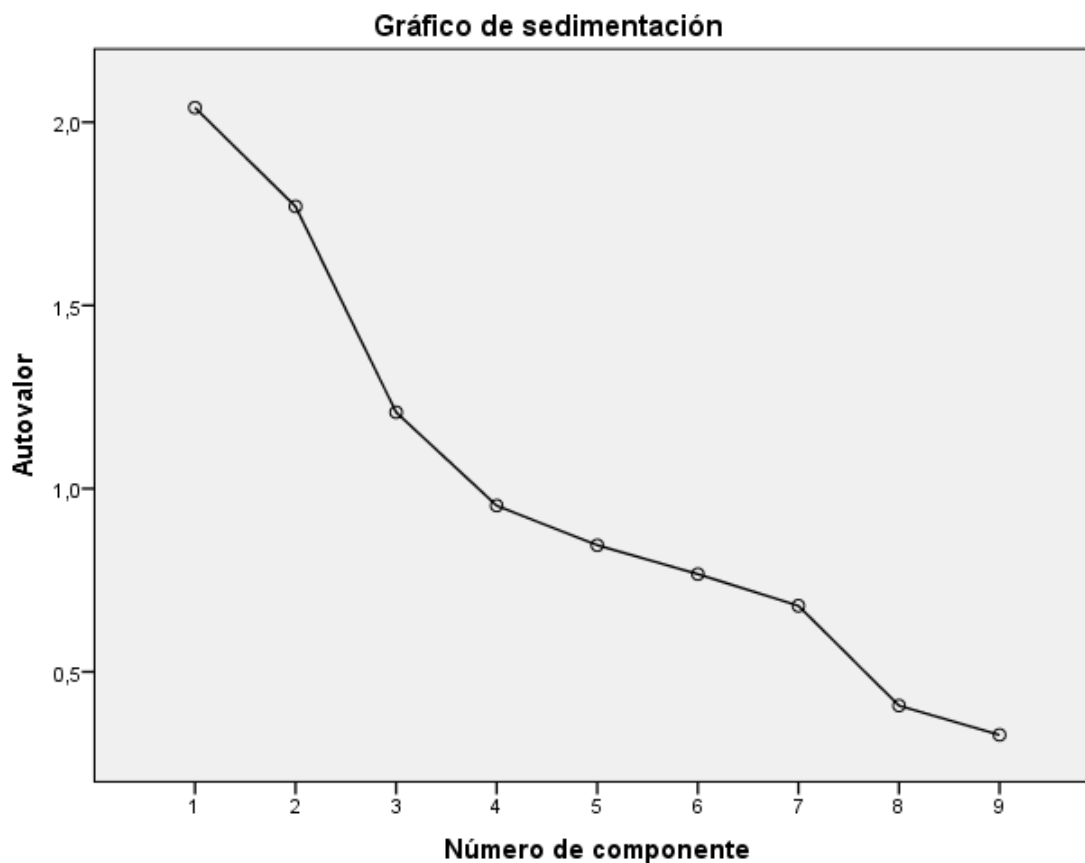
<b>Varianza Total Explicada</b>						
Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado		
	Total	% de Varianza	% acumulado	Total	% de Varianza	% acumulado
1	2.04	22.66	22.66	2.04	22.66	22.66
2	1.77	19.67	42.33	1.77	19.67	42.33
3	1.21	13.43	55.76	1.21	13.43	55.76
4	0.95	10.59	66.35			
5	0.85	9.39	75.75			
6	0.77	8.52	84.27			
7	0.68	7.56	91.36			
8	0.41	4.53	96.36			
9	0.31	3.64	100			

### Interpretación:

En el cuadro de la Varianza Total explicada vemos que hay 3 componentes principales sobre los cuales se describen al grupo, cabe resaltar que el primer componente representa el 22.66% de la varianza total del grupo y es 2.04, el segundo componente representa el 19.67% del total, siendo 1.77, y el tercero es 1.21 y representa el 13.43%, los demás componentes son menores a 1 de varianza y representan menos del 10.6% de la varianza total de los sectores de Exportaciones No Tradicionales.

Los tres componentes principales representan acumuladamente el 55.76% del modelo, representando más de la mitad de la varianza total del modelo, lo que quiere decir que estos son los principales componentes que explican la mayor variabilidad del grupo de las Exportaciones No Tradicionales en la región Arequipa.

GRÁFICO N° 35: SEDIMENTACIÓN DE LOS COMPONENTES.



**Interpretación:**

El gráfico de sedimentación explica que hay 3 componentes principales con autovalores mayores que 1 en varianza entre ellos el primero con un autovalor de 2.04, el segundo con un autovalor de 1.77 y el tercero con autovalor de 1.21, y que los demás no tienen un autovalor significativo debido a que el autovalor no superan la unidad, por lo que se procederá a determinar las variables asociadas a los 3 componentes principales.

### 2.2.3. MÉTODO DE EXTRACCIÓN.

#### MATRIZ DE COMPONENTES PRINCIPALES.

CUADRO N° 27: MATRIZ DE COMPONENTES PRINCIPALES.

<b>Matriz Componente</b>			
	Componente		
	1	2	3
Agropecuarios	0.549	0.411	-0.090
Textiles	0.763	0.125	-0.104
Minero No Metálicos	0.730	-0.232	-0.065
Sidero Metalúrgicos	0.285	-0.656	-0.180
Metal Mecánico	-0.152	0.216	0.773
Químico	0.165	-0.501	0.518
Pesquero	0.354	-0.354	0.488
Maderas, Papel	-0.061	0.637	0.154
Diversos	0.602	0.523	0.161
Método de extracción: análisis de componentes principales a. 3 componentes extraídos			

#### Interpretación:

La matriz de Componentes es la solución propiamente dicha, primero se escogen la cantidad de grupos o componentes, luego se procede a evaluar la varianza común de cada grupo. El factor o saturación elegida debe de ser la mayor en cada grupo.

En este caso, de los 9 sectores de las Exportaciones No Tradicionales de la región en la Matriz Componente hay 3 componentes extraídos o grupos principales.

En el primer componente o grupo tenemos al Sector Agropecuario, Textil, Minero No Metálico, Sidero-Metalúrgico, que tienen la varianza explicada mayor en el Componente en este caso 0.549, 0.763, 0.730 y 0.285, respectivamente.

Luego, tenemos al segundo componente que tiene a los sectores como el Metal Mecánico, Químico y Pesquero que tiene como mayor factor o saturación explicada en el componente 3 siendo 0.773, 0.518 y 0.488, respectivamente.

Finalmente, tenemos al tercer componente que tiene a los sectores Maderas, Papel y Manufactura, y al sector Diversos que tiene como mayor saturación explicada en el componente 2 siendo 0.637 y 0.523, respectivamente.

## 2.2.4. MÉTODO DE ROTACIÓN.

### MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS.

CUADRO N° 28: MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS.

<b>Matriz Componente Rotado</b>			
	Componente		
	1	2	3
Agropecuarios	0.669	0.126	-0.124
Textiles	0.759	-0.170	0.055
Minero No Metálicos	0.591	-0.425	0.246
Sidero Metalúrgicos	0.030	-0.700	0.231
Metal Mecánico	-0.119	0.626	0.510
Químico	-0.077	-0.171	0.715
Pesquero	0.155	-0.122	0.671
Maderas, Papel	0.172	0.608	-0.185
Diversos	0.740	0.334	0.049

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones

#### Interpretación:

La matriz de componentes rotados trata de mejorar la estructura factorial del grupo mejorando la interpretación de la estructura factorial, pero no altera los valores de las communalidades.

Cabe recalcar que si la saturación de una variable aumenta en un factor, su saturación en los restantes factores debe disminuir para que se mantenga inalterado el valor de su communalidad.

La matriz de componentes rotados realizó algunos cambios de la matriz de componentes inicial, se siguen manteniendo 3 componentes o grupos principales.

En el primer componente esta integrado por 3 sectores, disminuyendo en 1 debido a que anteriormente eran 4 sectores, tenemos al Sector Agropecuario, Textil y Minero No Metálico, siendo su valor de saturación de 0.669, 0.759 y 0.591, respectivamente.

El segundo componente tenemos ahora a 4 sectores, anteriormente eran 3, y se encuentran en el Componente 3, siendo el sector Sidero Metalúrgico, Metal Mecánico, Químico y Pesquero, que tienen como valores de 0.231, 0.510, 0.715 y 0.671, respectivamente.

Finalmente, en el tercer componente tenemos a 2 sectores que están ubicados en el Componente 2, siendo el sector Maderas, Papel y Manufactura y el sector Diversos, que tienen como valores de correlación de 0.608 y 0.334, respectivamente.

### 2.3. ANÁLISIS CLÚSTER.

Se ha procedido a elaborar un análisis Clúster de los sectores de las Exportaciones No Tradicionales de la región Arequipa, entre ellos tenemos al sector Agropecuario, Textil, Pesquero, Minero No Metálico, Sidero- Metalúrgico, Metal-Mecánico, Químico, Maderas Papel y Manufactura, y Diversos.

El análisis se hizo en función a todos los meses desde el 2010 hasta el 2014 de las ventas mensuales en Valor FOB registradas en la región Arequipa.

La intención de éste análisis primero, es formar grupos homogéneos, que son diferentes entre sí, entre los sectores de las Exportaciones No Tradicionales de la región midiendo el grado de similitud.

#### 2.3.1. CONGLOMERADOS JERÁRQUICOS.

CUADRO N° 29: CONGLOMERADOS JERÁRQUICOS.

##### Historial de conglomeración

Etapa	Clúster combinado		Coeficientes	Primera aparición del clúster de etapa		Etapa siguiente
	Clúster 1	Clúster 2		Clúster 1	Clúster 2	
1	3	9	12,512	0	0	2
2	3	8	25,034	1	0	3
3	3	6	58,118	2	0	4
4	3	4	169,825	3	0	6
5	1	2	1027,538	0	0	7
6	3	7	1344,145	4	0	8
7	1	5	2249,768	5	0	8
8	1	3	5277,699	7	6	0

#### INTERPRETACIÓN:

En esta etapa Inicial, tenemos al Historial de Conglomeración que muestra 8 etapas, el análisis se inicia con todos los casos separados en conglomerados individuales. En la parte de Clúster combinado se ve los casos, el primero es el caso 3 con el caso 9, por lo que ahora conforman el conglomerado 3.

En coeficientes vemos la distancia que se encuentran cada uno de los casos antes de la fusión en conglomerados, vemos que el orden es creciente, y que los casos 3 y 9 presentan menor distancia de 12512, también el caso 3 y 8 con una distancia de 25034, y el caso 3 y 6 con una distancia de 58118 unidades, los demás casos superan en distancia las 100000 unidades. Luego, en la columna de “Primera aparición del clúster de etapa”, se forman conglomerados que se están fundiendo en cada momento, el 0 es un caso individual, un valor mayor que 0 indica el número de etapa en la que se formó el conglomerado.

Finalmente en la etapa siguiente tenemos que indica la etapa en la que el conglomerado que se acaba de formar volverá a fundirse con otros elementos. Vemos al conglomerado 3-9-8-6-4-7-1 que se formaron en etapas 1, 2, 3, 4, 6, 8 y al conglomerado 1-2-5-3 que se formó en las etapas 5, 7, 8.

### 2.3.2. MATRIZ DE PROXIMIDADES

CUADRO N° 30: MATRIZ DE PROXIMIDADES.

Matriz de proximidades									
Caso	Distancia euclídea al cuadrado								
	1:Agro	2:Text	3:Pesq	4:Min No Metal	5:Sid-Metal	6:Metal Mec	7:Quim	8:Mad Pap y Manuf	9:Diver
1:Agro	0.0	1027.5	4915.5	3736.5	2116.7	5007.9	1447.6	5519.3	4924.1
2:Text	1027.5	0.0	8050.4	6493.5	2382.9	8181.5	3123.1	8825.3	8058.4
3:Pesq	4915.5	8050.4	0.0	132.4	4988.2	58.4	1372.6	31.2	12.5
4:Min No Metal	3736.5	6493.5	132.4	0.0	3919.3	192.7	820.0	225.3	128.9
5:Sid-Metal	2116.7	2382.9	4988.2	3919.3	0.0	5151.4	2034.2	5562.8	5059.7
6:Metal	5007.9	8181.5	58.4	192.7	5151.4	0.0	1431.1	66.2	49.7
7:Quim	1447.6	3123.1	1372.6	820.0	2034.2	1431.1	0.0	1707.3	1389.7
8:Mad Pap y Manuf	5519.3	8825.3	31.2	225.3	5562.8	66.2	1707.3	0.0	18.9
9:Diver	4924.1	8058.4	12.5	128.9	5059.7	49.7	1389.7	18.9	0.0

Esto es una matriz de disimilaridad.

#### Interpretación:

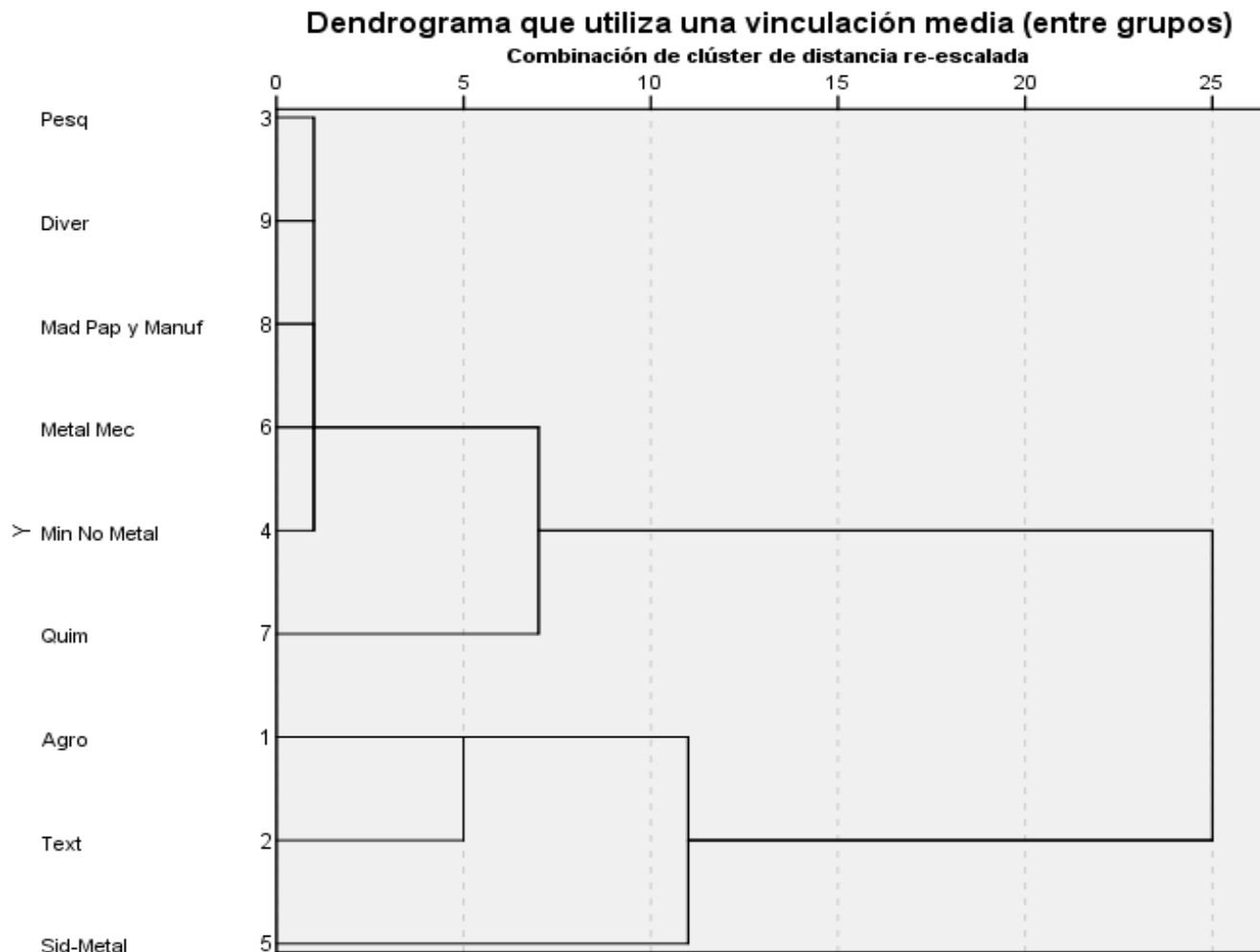
La matriz de proximidades muestra las distancias entre los diferentes sectores de las exportaciones No Tradicionales, para poder formar conglomerados.

Podemos observar que las distancias entre algunos sectores de la Exportaciones No Tradicionales es muy reducida en cuanto a su venta mensual, entre ellos tenemos el Sector Pesquero con Mineral No Metálico, con una distancia corta de 132.4, otro tenemos otra vez al Sector Pesquero con el Subgrupo Metal Mecánico, con una distancia de 58.4, otro al Sector Pesquero con el Sector Maderas Papel y Manufactura con una distancia de 31.2, también tenemos al Sector Pesquero con Diversos Productos No Tradicionales con una distancia de 12.5, por lo que podemos formar un conglomerado con el Sector Pesquero, sector Mineral No Metálico, sector Metal Mecánico, sector Maderas, Papel y Manufactura, y sector Diversos.

Por otro lado, vemos al Sector Agropecuario con el Sector Textil tiene una distancia mínima de 1027.5 por lo que puede que se forme un conglomerado de estos dos sectores.

### 2.3.3. DENDOGRAMA.

GRÁFICO N° 36: DENDOGRAMA.



### Interpretación:

Al principio, hay cuatro grupos o conglomerados principales en el Dendograma en cuanto a su venta por mes al exterior del 2010 al 2014, de las Exportaciones No Tradicional.

En el primer conglomerado se encuentran el sector Pesquero, sector Diversos productos No Tradicionales, sector Maderas, Papel y sus Manufacturas, sector Metal Mecánico, y sector Minero No Metálico.

En el segundo conglomerado tenemos al sector Químico que se le agrupo luego al primer grupo.

En el tercer Conglomerado tenemos al Sector Agropecuario y el Sector Textil.

Finalmente, el cuarto conglomerado está integrado por el sector Sidero-Metalúrgico que tiene una distancia mayor para asociarse con el tercer conglomerado, juntándose después.

## 2.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO ENTRE LAS VARIABLES

### 2.4.1. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES - PBI AREQUIPA.

CUADRO N° 31: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la Regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.67
Coefficiente de determinación $R^2$	0.46
$R^2$ ajustado	0.28
Error típico	950.90

### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las Exportaciones Totales de Arequipa y el PBI de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es moderadamente fuerte de 0.67 que supera el 0.5 que sería una correlación moderada. Pero, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es muy bajo de 0.46 por lo que la relación respecto al crecimiento de las variables es moderada.

CUADRO N° 32: ANOVA.

Análisis de Varianza					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	2323184.13	2323184.13	2.56	0.21
Residuos	3	2712615.42	904205.14		
Total	4	5035799.55			

### Interpretación:

En el análisis de Varianza vemos que el Valor crítico de F o Significación es mayor a 0.05, por lo que se acepta la Hipótesis Nula y se ve que no hay diferencias significativas entre las varianzas de ambos grupos, tanto de las Exportaciones de Arequipa y el PBI de Arequipa. Vemos que las variaciones de ambos grupos son parecidos debido a que la significación es 0.21 superior a 0.05.

CUADRO N° 33: COEFICIENTES.

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	17916.81	3586.95	4.99	0.02
Variable X 1	-0.57	0.36	-1.60	0.21

### Interpretación:

Debido a que la relación entre las Exportaciones es moderada y su varianza no es significativa, no podemos establecer un relación lineal entre las exportaciones y el PBI de Arequipa en el cual este acotado por coeficientes, debido a que las Exportaciones Totales de Arequipa ha tenido movimientos más negativos por la disminución del 13% durante el período de estudio y el PBI ha crecido influenciado por otros sectores.

CUADRO N° 34: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	Exportaciones de Arequipa	PBI de Arequipa
	Millones de soles	Millones de soles
Media	10026.30	12207.82
Error típico	598.56	501.79
Mediana	9916.21	12336.72
Desviación estándar	1338.42	1122.03
Varianza de la muestra	1791371.99	1258949.89
Curtosis	2.63	-1.84
Coficiente de asimetría	1.37	-0.09
Rango	3567.81	2731.91
Mínimo	8664.19	10832.09
Máximo	12232.00	13564.00
Suma	50131.52	61039.08

### Interpretación:

Vemos que las exportaciones por año que tuvieron en Arequipa fue en promedio de 10026.3 millones de soles, mientras el PBI de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2014 de 12207.82 millones de soles.

En cuanto a la variabilidad de las exportaciones en este período se ve que fue de 1338.42 millones de soles, mientras el PBI Regional fue 1122.03 millones de soles siendo muy grande comparada con las Exportaciones.

Como máximo tenemos que se exportó 12232 millones de soles en el 2011, y en Arequipa el PBI mayor fue de 13564 millones de soles en el 2014.

También como mínimo tenemos que se exportó en el 2014, 8664 millones de soles y del PBI de Arequipa el mínimo fue de 10832.09 millones de soles en el 2010.

La suma de todo el período del 2010 al 2014, en Exportaciones en Total es de 50131.52 millones de soles y en lo que se refiere al PBI Regional es de 61039.08 millones de soles.

### 2.4.2. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PBI AREQUIPA.

CUADRO N° 35: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la Regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.93
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.87
R <sup>2</sup> ajustado	0.83
Error típico	458.61

### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las exportaciones No Tradicionales de Arequipa y el PBI de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es fuerte de 0.95. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es fuerte, por lo que cuando las Exportaciones No Tradicionales varían en 1 el PBI se mueve o varía en 0.9 en este período del 2010-2014, refiriéndose al crecimiento de ambas.

CUADRO N° 36: ANOVA.

Análisis de Varianza					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	4404830.74	4404830.74	20.94	0.02
Residuos	3	630968.81	210322.94		
Total	4	5035799.55			

### Interpretación:

Para determinar si hay diferencias significativas entre las variaciones de ambos grupos el Valor crítico de  $F \leq 0.05$ , en este caso vemos que la Significación es de 0.02 por lo que podemos deducir que las variaciones de ambos grupos son significativas, tanto de Exportaciones No Tradicionales y el PBI de Arequipa.

Por otro lado, también vemos que el F es de 20.94 es muy superior a la significación, por lo que tenemos otro indicio de que las variaciones de ambos grupos son significativas o grandes.

CUADRO N° 37: COEFICIENTES.

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	6044.22	1362.36	4.71	0.02
Variable X 1	4.83	1.06	5.11	0.02

### Interpretación:

Debido a que la relación entre las Exportaciones No Tradicionales y PBI de Arequipa es fuerte de 0.95 y su varianza es significativa de 0.01, se puede establecer una relación entre las Exportaciones No Tradicionales y el PBI de Arequipa en el cual este acotado por coeficientes, siendo la intercepción de 6044.22 millones de soles y la pendiente de 4.83 millones de soles.

CUADRO N° 38: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	Exportación No Tradicional	PBI de Arequipa
	Millones de Soles	Millones de Soles
Media	1275.56	12207.82
Error típico	97.12	501.79
Mediana	1175.94	12336.72
Desviación estándar	217.17	1122.03
Varianza de la muestra	47163.25	1258949.89
Curtosis	-2.36	-1.84
Coefficiente de asimetría	0.28	-0.09
Rango	507.48	2731.91
Mínimo	1025.91	10832.09
Máximo	1533.39	13564.00
Suma	6377.81	61039.08

### Interpretación:

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que tuvieron en Arequipa fue en promedio de 1275.56 millones de soles, mientras el PBI de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2014 de 12207.82 millones de soles.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 217.17 millones de soles, mientras el PBI Regional fue 1122.03 millones de soles siendo muy grande comparada con las Exportaciones No Tradicionales.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 1533.39 millones de soles en el 2013, y en Arequipa fue de 13564 millones de soles en el 2014.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el año 2010 de 1025.91 millones de soles y de PBI como mínimo 10832.09 millones de soles en el año 2010.

La suma de todo el período del 2010 al 2014, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 6377.81 millones de soles y en lo que se refiere al PBI Regional es de 61039.08 millones de soles, por lo que en conjunto las Exportaciones No Tradicionales si bien no influyen de manera significativa en el PBI de Arequipa, pero que es un sector en pleno crecimiento que con apoyo puede dar frutos en Arequipa y en el Perú.

### 2.4.3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES - PEA TOTAL DE AREQUIPA.

CUADRO N° 39: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la Regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.11
Coefficiente de determinación $R^2$	0.01
$R^2$ ajustado	-0.48
Error típico	25.77

### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las Exportaciones de Arequipa y el PEA Total de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es muy débil siendo de 0.11. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es muy débil siendo 0.01, por lo que se ve que la relación entre el variación positiva o negativa del PEA Total no guarda ninguna relación con los movimientos del PBI, se ve que el PEA ha crecido a tasa moderadas y las Exportaciones más bien tuvieron tasas negativas.

CUADRO N° 40: ANOVA.

<b>Análisis de Varianza</b>					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	17.69	17.69	0.03	0.89
Residuos	2	1328.08	664.04		
Total	3	1345.77			

**Interpretación:**

En la relación de las Exportaciones Totales con la PEA Total vemos que la significación es de 0.89, la cual es muy superior a 0.05, por lo que podemos deducir que no existen diferencias significativas entre las variaciones de ambos grupos.

Otro punto por el que nos podemos dar cuenta es que el F es inferior al Valor crítico de F, por lo que en este caso también se acepta la Hipótesis Nula en la cual, tanto las Exportaciones Totales y PEA Total de Arequipa no muestran variaciones significativas.

CUADRO N° 41: COEFICIENTES.

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	689.85	126.02	5.47	0.03
Variable X 1	-0.01	0.03	-0.16	0.89

**Interpretación:**

Debido a que la relación entre las Exportaciones y PEA Total es baja de 0.11 y su varianza no es significativa de 0.89, no podemos establecer un relación entre las Exportaciones y la PEA Total de Arequipa en el cual este acotado por coeficientes, debido a que las Expotaciones ha tenido movimientos más negativos y el PEA Total ha crecido.

CUADRO N° 42: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	<b>Exportaciones de Arequipa</b>	<b>PEA Total</b>
	Millones de dólares	Miles de Personas
Media	3797.94	669.39
Error típico	225.37	10.59
Mediana	3641.52	665.21
Desviación estándar	450.74	21.18
Varianza de la muestra	203163.80	448.59
Curtosis	2.03	1.39
Coefficiente de asimetría	1.52	1.05
Rango	977.62	49.71
Mínimo	3465.54	648.71
Máximo	4443.16	698.42
Suma	15191.74	2677.55

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones Totales por año que se generaron en Arequipa fue en promedio de 3797.94 millones de dólares, mientras el PEA Total de Arequipa fue en promedio del período del 2009 al 2013 de 669390 personas por año.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones Totales en este período se ve que fue de 450.96 millones de dólares, mientras el PEA Total fue 21180 personas siendo un cifra moderada.

Como máximo tenemos que se exportaron en Total 4443.16 millones de dólares en el 2011, y el PEA Total tuvo su máxima cantidad en 2013 con 698420 personas.

También como mínimo tenemos que se exportaron en el 2013 de 3465.54 millones de dólares y de PEA Total como mínimo fue de 648710 personas en el 2010.

La suma de todo el período del 2010 al 2014, en Exportaciones Totales es de 15191.74 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Total es de 2677550 personas, por lo que se ve que la PEA Total ha ido creciendo de forma moderada y la exportaciones en cambio tuvieron cambios más negativos en este período.

#### 2.4.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA EN TOTAL.

CUADRO N° 43: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.96
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.92
R <sup>2</sup> ajustado	0.89
Error típico	7.13

#### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las Exportaciones No Tradicionales de Arequipa y el PEA Total de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es muy fuerte siendo de 0.96. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es muy fuerte siendo 0.92, por lo que se ve que la relación entre las Exportaciones No Tradicionales y la PEA Total es buena, se ve que el Sector Exportaciones No Tradicionales ha crecido a tasas moderadas y el PEA Total también creció con tasa moderadas.

CUADRO N° 44: ANOVA.

Análisis de Varianza					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	1243.99	1243.99	24.45	0.04
Residuos	2	101.77	50.89		
Total	3	1345.77			

#### Interpretación:

Vemos que el Valor crítico de F es 0.04, siendo inferior a 0.05, por lo que vemos que las diferencias entre las variaciones de los grupos son significativas. Por otro lado, vemos que el F es superior al Valor Crítico de F, con esto también vemos que las diferencias entre los grupos son significativas.

Esto se debe a que las Exportaciones No Tradicionales han tenido movimientos positivos hasta el 2014. Por su parte, el PEA Total de Arequipa ha crecido gradualmente, pero el rango de datos es más variable en las Exportaciones No Tradicionales. Por lo que la relación en variabilidad es significativa.

CUADRO N° 45: COEFICIENTES.

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	549.17	24.57	22.35	0.00
Variable X 1	0.27	0.05	4.94	0.04

**Interpretación:**

Debido a que la relación entre las Exportaciones No Tradicionales y la PEA Total de Arequipa es fuerte de 0.96 y su varianza es significativa de 0.04, se puede establecer un relación lineal entre las Exportaciones No Tradicionales y la PEA Total de Arequipa siendo la intercepción de 549.17, y la pendiente de 0.27. Por lo que, se afirma que una relación de pendiente positiva entre las dos variables.

CUADRO N° 46: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	Exportación No Tradicional	PEA Total
	Millones de dólares	Miles de Personas
Media	444.83	669.39
Error típico	37.67	10.59
Mediana	435.43	665.21
Desviación estándar	75.35	21.18
Varianza de la muestra	5677.53	448.59
Curtosis	1.57	1.39
Coefficiente de asimetría	0.72	1.05
Rango	181.89	49.71
Mínimo	363.28	648.71
Máximo	545.17	698.42
Suma	1779.31	2677.55

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que se generaron en Arequipa fue en promedio de 444.83 millones de dólares, mientras el PEA Total de arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2013 de 669390 personas.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 75.35 millones de dólares, mientras el PEA Total fue 21180 personas siendo una cifra moderada de año a año.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 545.11 millones de dólares en el 2013, y en PEA Total de Arequipa fue de 698420 personas en el 2013.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el 2010 de 363.28 millones de dólares y de PEA Total tenemos en el 2010 de 648710 personas.

La suma de todo el período del 2010 al 2013, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 1779.31 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Total es de 2677550 personas en Arequipa.

#### 2.4.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA OCUPADA.

CUADRO N° 47: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la Regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.98
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.95
R <sup>2</sup> ajustado	0.93
Error típico	5.21

#### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las exportaciones No Tradicionales de Arequipa y el PEA Ocupada de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es muy fuerte siendo de 0.98. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es muy fuerte siendo 0.95, por lo que se ve que la relación entre el variación positiva o negativa del Sector No Tradicional guarda una relación fuerte con los movimientos del PEA Total, se ve que el Sector Exportaciones No Tradicionales ha crecido a tasas moderadas y el PEA Ocupada también creció con tasas moderadas.

CUADRO N° 48: ANOVA.

Análisis de Varianza					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	1061.91	1061.91	39.13	0.02
Residuos	2	54.28	27.14		
Total	3	1116.18			

#### Interpretación:

Vemos que la significación es 0.02, menor a 0.05, por lo que podemos deducir que las diferencias entre los grupos en variabilidad son significativas. También se puede reconocer esto, comparando el F con el valor crítico de F, siendo mayor F=39.13, por lo que aceptamos la Hipótesis Alternativa que está relacionada con la variabilidad de los grupos es grande o significativa.

Esto se debe a que las Exportaciones No Tradicionales han tenido movimientos positivos hasta el 2014. Por su parte, el PEA Ocupada de Arequipa ha crecido moderadamente. Por lo que la relación en variabilidad es significativa, debido a que el rango de las Exportaciones No Tradicionales es mayor a la PEA Total.

CUADRO N° 49: COEFICIENTES.

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	524.20	17.95	29.21	0.00
Variable X 1	0.25	0.04	6.26	0.02

**Interpretación:**

Debido a que la relación entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Ocupada de Arequipa es fuerte de 0.98 y su varianza es significativa de 0.02, se puede establecer un relación lineal entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Ocupada de Arequipa siendo la intercepción de 524.2, y la pendiente de 0.25. Por lo que, se afirma que hay una relación de pendiente positiva entre las dos variables.

CUADRO N° 50: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	Exportación No Tradicional	PEA Ocupada
	Millones de Dólares	Miles de Personas
Media	444.83	635.26
Error típico	37.67	9.64
Mediana	435.43	631.94
Desviación estándar	75.35	19.29
Varianza de la muestra	5677.53	372.06
Curtosis	1.57	1.62
Coefficiente de asimetría	0.72	0.96
Rango	181.89	45.93
Mínimo	363.28	615.62
Máximo	545.17	661.55
Suma	1779.31	2541.06

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que se generaron en Arequipa fue en promedio de 444.83 millones de dólares, mientras el PEA Ocupada de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2013 de 635260 personas.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 75.35 millones de dólares, mientras el PEA Ocupada fue 19290 personas siendo una cifra moderada de año a año.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 545.11 millones de dólares en el 2013, y en PEA Ocupada de Arequipa fue de 661550 personas en el 2013.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el 2010 de 363.28 millones de dólares y de PEA Ocupada tenemos como mínimo en el 2010 de 615620 personas.

La suma de todo el período del 2010 al 2013, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 1779.31 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Total es de 2541060 personas en Arequipa.

#### 2.4.6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA ADECUADAMENTE EMPLEADA.

CUADRO N° 51: RESUMEN DEL MODELO.

<b>Estadísticas de la Regresión</b>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.98
Coefficiente de determinación $R^2$	0.96
$R^2$ ajustado	0.93
Error típico	7.93

#### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las Exportaciones No Tradicionales de Arequipa y el PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es muy fuerte siendo de 0.98. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es muy fuerte siendo 0.96, por lo que se ve que la relación entre el variación de exportaciones No Tradicionales guarda una relación muy fuerte con la PEA Adecuadamente Empleada, se ve que las dos variables tuvieron crecimientos en el período del 2010 al 2014.

CUADRO N° 52: ANOVA.

<b>Análisis de Varianza</b>					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	2710.95	2710.95	43.14	0.02
Residuos	2	125.68	62.84		
Total	3	2836.62			

### Interpretación:

Vemos que el Valor crítico de F es 0.02, inferior a 0.05, por lo que las diferencias entre las variaciones de los grupos son significativas. Se puede reconocer también comparando el F es mayor al Valor crítico de F.

Esto se debe a que las Exportaciones No Tradicionales han tenido movimientos positivos hasta el 2014. Por su parte, el PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa ha crecido de forma moderada. Por lo que la relación en variabilidad es significativa, debido a que la variabilidad en las Exportaciones No Tradicionales es mucho mayor que en la PEA Adecuadamente Empleada.

CUADRO N° 53: COEFICIENTES.

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	217.18	27.31	7.95	0.02
Variable X 1	0.40	0.06	6.57	0.02

### Interpretación:

Debido a que la relación entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa es fuerte de 0.98 y su varianza es significativa de 0.02, se puede establecer un relación lineal entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa siendo la intercepción de 217.18, y la pendiente de 0.40. Por lo que, se afirma que hay una relación de pendiente positiva entre las dos variables.

CUADRO N° 54: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	Exportación No Tradicional	PEA Adecuadamente Empleada
	Millones de dólares	Miles de Personas
Media	444.83	394.64
Error típico	37.67	15.37
Mediana	435.43	396.42
Desviación estándar	75.35	30.75
Varianza de la muestra	5677.53	945.54
Curtosis	1.57	1.24
Coficiente de asimetría	0.72	-0.34
Rango	181.89	74.73
Mínimo	363.28	355.49
Máximo	545.17	430.22
Suma	1779.31	1578.56

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que tuvieron en Arequipa fue en promedio de 444.83 millones de dólares, mientras el PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2013 de 394640 personas.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 75.35 millones de dólares, mientras el PEA Adecuadamente Empleada fue 30750 personas siendo una cifra alta de año a año.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 545.17 millones de dólares en el 2013, y en PEA Adecuadamente Empleada de Arequipa fue de 430220 personas en el 2013.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el 2010 de 363.28 millones de dólares y de PEA Adecuadamente Empleada tenemos en el 2010 de 355490 personas.

La suma de todo el período del 2010 al 2013, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 1779.31 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Adecuadamente Empleada es de 1578560 personas en Arequipa.

**2.4.7. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA SUBEMPLEADA.**

CUADRO N° 55: RESUMEN DEL MODELO.

<b>Estadísticas de la Regresión</b>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.79
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.62
R <sup>2</sup> ajustado	0.43
Error típico	10.85

**Interpretación:**

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre las Exportaciones No Tradicionales de Arequipa y la PEA Subempleada de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es fuerte siendo de 0.79. También, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es moderadamente fuerte siendo 0.62, por lo que se ve que la variación de Exportaciones No Tradicionales guarda una relación moderadamente fuerte con la PEA Subempleada, se ve que las dos variables son moderadamente similares en sus crecimientos en el período del 2010 al 2014, debido a que las exportaciones crecieron positivamente y la PEA Subempleada disminuyó un poco.

CUADRO N° 56: ANOVA.

<b>Análisis de Varianza</b>					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	379.46	379.46	3.23	0.21
Residuos	2	235.3	117.65		
Total	3	614.76			

**Interpretación:**

En el análisis vemos que el valor crítico de F es 0.21, siendo superior a 0.05, por lo que podemos deducir que no hay diferencias significativas entre la variabilidad de los grupos, mostrando un rango similar tanto las Exportaciones No Tradicionales y PEA Subempleada.

Esto se debe a que las Exportaciones No Tradicionales han tenido movimientos positivos hasta el 2014. Por su parte, el PEA Subempleada de Arequipa ha disminuido poco. Por lo que la relación en variabilidad no es significativa, mostrando similares variaciones durante el período de estudio.

CUADRO N° 57: COEFICIENTES.

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	307.02	37.37	8.22	0.01
Variable X 1	-0.15	0.08	-1.80	0.21

**Interpretación:**

Debido a que la relación entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Subempleada de Arequipa es moderadamente fuerte de 0.79 y su varianza no es significativa de 0.21, no se puede establecer un relación lineal entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Subempleada de Arequipa, debido a que la variabilidad de datos es distinta.

CUADRO N° 58: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	<b>Exportación No Tradicional</b>	<b>PEA Subempleada</b>
	Millones de dólares	Miles de Personas
Media	444.83	240.63
Error típico	37.67	7.16
Mediana	435.43	236.88
Desviación estándar	75.35	14.32
Varianza de la muestra	5677.53	204.92
Curtosis	1.57	0.24
Coefficiente de asimetría	0.72	1.11
Rango	181.89	31.53
Mínimo	363.28	228.60
Máximo	545.17	260.13
Suma	1779.31	962.50

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que tuvieron en Arequipa fue en promedio de 444.83 millones de dólares, mientras el PEA Subempleada de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2013 de 240630 personas.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 75.35 millones de dólares, mientras el PEA Subempleada fue 14320 personas siendo una cifra alta de año a año.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 545.17 millones de dólares en el 2013, y en PEA Subempleada de Arequipa fue de 260130 personas en el 2013.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el 2010 de 363.28 millones de dólares y de PEA Subempleada tenemos como mínimo en el 2010 de 228600 personas.

La suma de todo el período del 2010 al 2013, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 1779.31 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Subempleada es de 962500 personas en Arequipa.

### 2.4.8. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES - PEA DESOCUPADA.

CUADRO N° 59: RESUMEN DEL MODELO.

Estadísticas de la Regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.70
Coefficiente de determinación $R^2$	0.48
$R^2$ ajustado	0.23
Error típico	1.96

#### Interpretación:

En el siguiente modelo se busca establecer una relación entre el Sector Externo No Tradicional de Arequipa y el PEA Desocupada de Arequipa. Como vemos en los resultados la correlación entre las dos variables es moderadamente fuerte siendo de 0.70. Luego, en lo que se refiere al coeficiente de autodeterminación se ve que es baja siendo 0.48, por lo que se ve que la relación entre la variación las Exportaciones No Tradicionales guarda una relación moderadamente baja con la PEA Desocupada, se ve que la PEA Desocupada de Arequipa ha variado negativamente, pero ha permanecido casi en el mismo nivel del 2010 al 2014.

CUADRO N° 60: ANOVA.

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	Grados de Libertad	Suma de cuadrados	Promedio de Cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	7.2	7.2	1.87	0.3
Residuos	2	7.7	3.85		
Total	3	14.9			

#### Interpretación:

Vemos que el valor crítico de F es 0.3, superior a 0.05, por lo que podemos afirmar que no existen diferencias significativas entre las variaciones de los grupos. Esto se debe a que las Exportaciones No Tradicionales han tenido movimientos positivos hasta el 2014. Por su parte, el PEA Desocupada de Arequipa se ha mantenido con las mismas proporciones. Por lo que la relación en variabilidad no es significativa, mostrando variaciones similares del 2010 al 2014.

CUADRO N° 61: COEFICIENTES.

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	24.98	6.76	3.70	0.07
Variable X 1	0.02	0.02	1.37	0.30

**Interpretación:**

Debido a que la relación entre las Exportaciones No Tradicionales y la PEA Desocupada de Arequipa es moderadamente fuerte de 0.70 y su varianza no es significativa de 0.3, no se puede establecer un relación lineal entre el Sector Externo No Tradicional y la PEA Desocupada de Arequipa debido a la falta de relación entre los dos grupos



CUADRO N° 62: ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.

	EXPORTACIONES NO TRADICIONALES	PEA DESOCUPADA
	Millones de dólares	Miles de Personas
Media	444.83	34.12
Error típico	37.67	1.11
Mediana	435.43	33.95
Desviación estándar	75.35	2.23
Varianza de la muestra.	5677.53	4.97
Curtosis	1.57	-1.11
Coefficiente de asimetría	0.72	0.36
Rango	181.89	5.15
Mínimo	363.28	31.71
Máximo	545.17	36.87
Suma	1779.31	136.49

**Interpretación:**

Vemos que en las Exportaciones No Tradicionales por año que tuvieron en Arequipa fue en promedio de 444.83 millones de dólares, mientras el PEA Desocupada de Arequipa fue en promedio del período del 2010 al 2013 de 34120 personas.

En cuanto a la variabilidad de las Exportaciones No Tradicionales en este período se ve que fue de 75.35 millones de dólares, mientras el PEA Subempleada fue 2230 personas siendo una cifra baja de año a año.

Como máximo tenemos que se exportó en productos No Tradicionales 545.17 millones de dólares en el 2013, y en PEA Desocupada de Arequipa fue de 36870 personas en el 2013.

También como mínimo tenemos que se exportó en Productos No Tradicionales en el 2010 de 363.28 millones de dólares y de PEA Desocupada tenemos en el 2012 de 31710 personas.

La suma de todo el período del 2010 al 2013, en Exportaciones No Tradicionales en Total es de 1779.31 millones de dólares y en lo que se refiere al PEA Desocupada es de 136490 personas en Arequipa.

### CAPÍTULO III. MARCO PROPOSITIVO.

#### **3.1. TEMA.**

“Alternativas para la Diversificación y Desarrollo de las Exportaciones No Tradicionales de la Economía Regional de Arequipa, período 2010-2014.”

#### **3.2. BENEFICIARIOS.**

Empresarios, Exportadores, Economistas, Ingenieros Comerciales, Estudiantes y autoridades regionales , instituciones exportadoras.

#### **3.3. ÁREA DE INVESTIGACIÓN.**

La presente propuesta se encuentra dentro del Área de Ciencias Económicas, en la rama Comercio Exterior promoviendo las exportaciones No Tradicionales como un motor de crecimiento en las exportaciones de la Región Arequipa.

#### **3.4. ANTECEDENTES.**

Según la Asociación de empresas del Parque Industrial de Arequipa (2015) durante los últimos cinco años la evolución de exportaciones de la región Arequipa, del 2010 al 2014, ha tenido una caída del 13%, influenciado fuertemente por el sector Tradicional compuesta por la minería con productos como el cobre refinado, oro, concentrado de cobre, plata refinada, hierro, zinc, metales menores, plomo, harina de pescado, petróleo, aceite de pescado, y otros.

El mejor año de las exportaciones de Arequipa fue el 2011 donde se exportaron 4443.16 millones de dólares en comparación con el 2014 que cerró en 3054 millones de dólares siendo el año más bajo del período.

Por otro lado, las exportaciones No Tradicionales de Arequipa que comprende el Sector Textil, Agropecuario, Sidero-Metalúrgico, Químico, Minería, pieles y cueros, joyería, maderas y papeles, artesanías muestran contrariamente a las exportaciones una evolución positiva de 51.44% del 2010 al 2014.

En el diagnóstico que se llevó a cabo con cuadros, gráficos e interpretaciones sobre las Exportaciones No Tradicionales, las opiniones encontrados en las encuestas realizadas y los análisis estadísticos que se realizaron, se ve conveniente promover las Exportaciones No Tradicionales por el comportamiento positivo que mostraron a través de la innovación y emprendimiento en este sector, para que las exportaciones Tradicionales ya no sean solamente la base de exportaciones de Arequipa, sino siendo complementadas por las Exportaciones No Tradicionales.

### **3.5. JUSTIFICACIÓN.**

Se conoce que las Exportaciones No Tradicionales es un sector en pleno crecimiento entre el 2010 al 2014, también aumentó su participación con respecto a las Exportaciones Totales de 10.3% en el 2010 a 17.7% en el 2014, por lo que se conveniente que las Exportaciones No Tradicionales sean promovidas a través de un serie de alternativas que promuevan su desarrollo y tener como un motor de crecimiento de las exportaciones.

### **3.6. OBJETIVOS.**

#### **➤ OBJETIVOS GENERALES.**

“Propuesta para la mejora de las exportaciones con Valor Agregado en la Economía Regional de Arequipa”.

#### **➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Elevar el peso de las exportaciones de alto valor agregado en las exportaciones totales.
- Aumentar la cantidad de empresas exportadoras.
- Estimular el superávit comercial.
- Aumentar el empleo de alta calificación.

### **3.7. TRABAJO PROPUESTO.**

En la presente propuesta se elaboran una serie de propuestas para que las exportaciones de Arequipa puedan crecer y surgir como una base para las exportaciones de Arequipa.

En general se debe apostar en el trabajo conjunto entre el Estado y la Empresa a fin de potenciar la competitividad del sector exportador que permitirá impulsar una serie de propuestas para mejorar las condiciones en que los emprendedores realizan sus actividades.

Para tener competitividad no sólo se le debe prestar atención en la cantidad exportada, sino en términos de valor agregado y diversidad de productos. También prestarle especial atención a las pequeñas y medianas empresas exportadoras para promover su participación en las exportaciones y estar a la altura de los estándares internacionales.

La propuesta esta compuesta por 5 alternativas, en cada una se desarrolla propuestas acciones para poder llegar al objetivo.

➤ **ALTERNATIVA 1.**

Se necesita reducir y agilizar los sistemas de administración y control de comercio exterior de manera de dar un servicio más simple, rápido y efectivo a los usuarios.

**PROPUESTAS.**

- a) Unificar en un portal toda la información actualizada necesaria para la operación en comercio.
- b) Implementar un Plan para promover las primeras participaciones en exportaciones de las MYPE.
- c) Realizar una simplificación de los trámites relacionados a exportaciones.
- d) Modernizar los sistemas de administración aduanera que permitan operar más ágilmente a los operadores comerciales.
- e) Evaluar el reglamento que rigen las exportaciones, para ver si las respectivas normas son realmente necesarias o tienen imperfecciones.
- f) Se necesita planificar y llevar adelante la reforma del sistema de información estadística de Comercio Exterior que permita brindar información regular, completa y suficiente de la evolución del comercio exterior de la región y el país.

**ACCIONES.**

- a) Reunir en un solo portal, simple, amigable y entendible para el operador comercial, toda la información operatoria, legal, estadística, arancelaria e impositiva que se necesita disponer para operar regularmente en comercio exterior.
- b) Implementar un Programa de apoyo y seguimiento a la Primera Exportación.
- c) Reducir el tiempo de los trámites en exportación.
- d) Flexibilizar las normas del Banco Central para la liquidación de las divisas de las exportaciones de bajo monto o primeras exportaciones.
- e) Implementar un programa simplificado de exportaciones para micro y pequeñas empresas.
- f) Concretar la implementación del Sistema de Certificación de Origen Digital que permita operar más fácilmente en comercio exterior y obtener información en línea destacada.
- g) Presentar información mensual de comercio exterior detallada por Partida Arancelaria, diferenciada para las empresas MYPE, por provincia y con atención a la situación de las exportaciones.

➤ **ALTERNATIVA 2.**

Promover la Investigación y Desarrollo relacionados a productos con valor Agregado, transferencia de tecnologías y conocimientos relacionados al como hacer productos No Tradicionales.

**PROPUESTAS.**

- a) Convocar concursos que tengan como tema “Innovación en productos de valor agregado”, con la finalidad de financiar los proyectos a los mejores planes.
- b) Fomentar la investigación universitaria para que promueva conocimiento científico en la región de esta manera elevar el empleo con alta capacitación.
- c) Promover la creación de centros científicos para innovación empresarial.
- d) Fomentar el espíritu creativo a través de talleres a los micro y pequeños empresarios para la creación de nuevas empresas exportadoras.

**ACCIONES.**

- a) Realización de concursos referentes a la exportación, en donde se premie a planes con innovación en productos con valor agregado, para financiar a los mejores.
- b) Realizar concursos de investigación par el desarrollo de industria exportadora en productos con valor agregado.
- c) Crear centros científicos donde se desarrolle estudios sobre materiales necesarios para la elaboración de ciertos productos, y a la vez donde se apoye a los investigadores.
- d) Brindar talleres, cursos y capacitaciones a las MYPE con temas relacionados al proceso de Exportación.

➤ **ALTERNATIVA 3.**

Incrementar participación de las MYPE en el volumen de ventas anuales totales de empresas exportadoras no es considerable.

**PROPUESTAS.**

- a) Identificar y promover grupos potenciales de micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras en los diferentes sectores No Tradicionales que se quiera impulsar.
- b) Implementar programas de incentivos para exportaciones MYPE.
- c) Implementar programas de capacitación y talleres en exportaciones para gerencias MYPE.
- d) Instrumentar programas de simplificación aduanera y administrativa de exportaciones de bajo monto para promover el lanzamiento de nuevas exportaciones y de nuevas MYPE exportadoras.

- e) Lanzar un programa efectivo de apoyo financiero a las MYPE a tasas razonables, que cubra todos los costos del proceso de exportación.
- f) Poner a las embajadas y agregadurías comerciales en el exterior a disposición de las empresas MYPE exportadoras.
- g) Es necesario implementar un sistema de Información que de cuenta del desempeño exportador de las MYPE, y de todos los sectores empresariales. Debería mostrarse cuántas empresas de cada sector exportan, cuánto exportan, qué exportan, a qué países y desde qué provincias de la región, todo anualmente.

## ACCIONES.

- a) Definir los sectores y empresas MYPE a promover.
- b) Asistir y asesorar a las gerencias MYPE con el desarrollo de Planes de negocios, estudios de mercado, prácticas empresarias de primera exportación y actividades de capacitación de comercio exterior para alta gerencia MYPE.
- c) Definir metas de asistencia técnica, financiera, administrativa y comercialmente para las empresas exportadoras definidas.
- d) Implementar una Mesa de Atención, que sea ventanilla única para la MYPE exportadora, así como lanzar un Portal del Exportador MYPE con toda la información útil y necesaria que necesitan las empresas para operar en comercio exterior.
- e) Financiar gastos de viaje, viáticos, estudios de mercado, gastos de representación y aportes para misiones comerciales, para los sectores definidos, a ser abonados una vez concretada la primera exportación.
- f) Reducir fuertemente los plazos de recupero del DRAWBACK y de otros impuestos.
- g) Definir tiempos, recursos y personal de las Oficinas Comerciales y embajadas de Perú en el exterior las MYPE deben ser sus principales clientes, instrumentando planes específicos de promoción para ellas.
- h) Implementar programas de financiamiento especiales para MYPE exportadoras, donde se informe y desarrolle alternativas para que las MYPE tengan créditos razonables.

## ➤ ALTERNATIVA 4.

Las Exportaciones No Tradicionales de Arequipa son pequeñas en comparación con las Exportaciones Totales de Arequipa.

## PROPUESTAS.

- a. Hacer un trabajo de análisis, evaluación, y capacitación para detectar sectores económicos y empresas con potencial exportador.
- b. Promover la competitividad de las empresas identificadas.
- c. Implementar un programa de capacitación y promoción a MYPE Exportadoras .
- d. Hacer un trabajo de análisis para detectar posibilidades de agregación de valor dentro de cada sector primario.

- e. Definir e implementar programas de búsqueda y seguimiento de Oportunidades Comerciales No Tradicionales en el exterior.
- f. Implementar un sistema de difusión de información estadística de comercio exterior para MYPES a manera de poder monitorear permanente la situación de exportaciones a nivel de Partida y Capítulo de Nomenclatura Arancelaria.

#### **ACCIONES.**

- a) Definir las cadenas y sectores exportadores a promover.
- b) Implementar un programa de promoción de inversiones y bienes de capital para la exportación.
- c) Asistir a las gerencias MYPE con planes de negocios, estudios de mercado, prácticas empresarias y actividades de capacitación de comercio exterior para alta gerencia MYPE exportadora.
- d) Hacer un estudio y análisis de los sectores exportadores y su posibilidad de agregación de valor en algunos sectores No Tradicionales.
- e) Financiar gasto de viaje, viáticos, estudios de mercado, gastos de representación y aportes para misiones comerciales, para los sectores definidos, a ser abonados una vez concretada la primera exportación.
- f) Brindar información mensual de comercio exterior a nivel de Partidas Arancelarias por Mercado, especificando el desempeño de las empresas MYPE exportadoras.

#### **➤ ALTERNATIVA 5.**

Realización de reuniones, ruedas de negocio, ferias internacionales con el modo generar contactos, relaciones asociativas y operaciones comerciales entre distintos países en donde será financiado parte del costo por autoridades exportadoras.

#### **PROPUESTAS.**

- a) Promover ruedas de negocios entre empresarios de distintos países con la coordinación de Ministerio de Comercio exterior, Cámaras de Comercio, y otras instituciones para generación de contactos.
- b) Promover ferias internacionales con el fin de promocionar productos y servicios arequipeños y realizar negociaciones con otros países interesados en los productos, donde los pasajes y viáticos sean cubiertos.

#### **ACCIONES.**

- a) Realizar ruedas de negocios en principales regiones del Perú con la participación de organismos exportadores.
- b) Realización de ferias internacionales con el fin de realizar negociaciones con diferentes países interesados.

### 3.8. ALCANCE.

Se enlaza con algunas iniciativas de parte del Estado para fortalecer capacidades productivas de la región y el país, como ciencia, tecnología e innovación, infraestructura y otras.

Para que se pueda realizar, se necesita impulsar y articular las iniciativas a través espacios de coordinación en conjunto tanto instituciones exportadoras, empresas exportadoras, y autoridades.

Este plan busca mejorar las condiciones de la economía regional para su crecimiento y desarrollo. También estas alternativas no buscan desatender las actividades relacionadas a las exportaciones Tradicionales con los recursos naturales, del cual se tiene una gran ventaja comparativa, sino se busca desarrollar este sector para que sea complemento a las exportaciones Tradicionales con una mejora en las exportaciones Totales de la región Arequipa.

### 3.9. FACTIBILIDAD ECONÓMICA.

De acuerdo a las estrategias y actividades propuestas en dicha propuesta, se plantea el siguiente esquema económico para la realización de un evento de capacitación:

EXPOSITORES	S/.2000.00
LOCAL	S/.350.00
PROYECTOR, EQUIPOS DE SONIDO	S/.400.00
DECORACIÓN DEL LOCAL(Sillas, ambientación.)	S/.200.00
HOJAS, FOLDERS, LAPICEROS	S/.200.00
PERSONAL DE APOYO	S/.280.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/.3430.00</b>

También para la realización del concurso de financiamiento:

JURADO Y RESPONSABLES	S/.2500.00
LOCAL	S/.350.00
PROYECTOR, EQUIPOS DE SONIDO	S/.400.00
DECORACIÓN DEL LOCAL(Sillas, ambientación.)	S/.200.00
HOJAS, FOLDERS, LAPICEROS	S/.200.00
PERSONAL DE APOYO	S/.280.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/.3930.00</b>

### 3.10. COMENTARIO FINAL.

El conocimiento y la innovación tecnológica deben ser valorados de manera más profunda en las empresas arequipeñas, ya que mucho dependen estas variables el desarrollo sostenido de la región.

Muchas empresas exportadoras peruanas están adquiriendo conciencia de la importancia de su capital intelectual, aunque quede camino por recorrer. Esto representa un primer paso, ya que el estar consciente de las deficiencias va ayudar a que se completen más rápido los planes y estrategias en desarrollo exportador.

En lo que se refiere al impulso de las ideas en pro de la innovación, hay que recordar que no se trata sólo de resolver original y eficientemente los problemas que se tengan; sino que también se debe dar paso a la creatividad para alcanzar nuevas metas y explotar mejor las ventajas competitivas.

El empresario peruano es capaz de innovar solo necesita las herramientas necesarias para llevar a cabo dicha innovación. Es necesario implantar en las empresas exportadoras una cultura empresarial abierta a los cambios.

Con respecto a la asociatividad, se debe promover mucho más .El empresario peruano se encuentra muy reacio a asociarse con otros exportadores, no hay confianza entre empresas del mismo rubro.

El Perú figura en las encuestas internacionales entre los países de menor calidad educativa. Las Universidades Peruanas muestran debilidad en generación de conocimiento mediante la investigación.

Las Empresas tienen vinculación baja con las Universidades.

Por otra parte, la inversión del estado en capacitación a los exportadores está generando un pequeño cambio favorable, el cual se espera sea mayor en algunos años. Llegando así a tener exportadores con amplios conocimientos en exportación, es decir generar la cultura exportadora.

Un punto en el que deberíamos enfocarnos es en la prospectiva tecnológica industrial que consiste en hacer pronósticos de escenarios futuros de la demanda de bienes o servicios. En el Perú se está dando un cambio, pero de manera lenta, se está potenciando un alto valor agregado en los productos agrícolas y la agroindustria en la sierra del Perú.

## CONCLUSIONES:

### CONCLUSIÓN N° 1:

En el presente trabajo de investigación se realizó un estudio de las Exportaciones , en el Perú crecieron en un 8.96% del 2010 al 2014, siendo hacia el 2011 el mejor año ya que creció en 30.12% y en los demás años disminuyó gradualmente. Por otro lado, la economía de Arequipa en Exportaciones desde el 2010 hasta el 2014 decreció en -13.03%, también siendo el 2011 el mejor año creciendo en 26.53% y en los demás disminuyó gradualmente.

Por otro lado, la Economía Regional de Arequipa mantuvo tasas de crecimiento de PBI positivas superiores al 4.7% durante el período de estudio, y creciendo en total en 25.22% desde el 2010.

### CONCLUSION N° 2:

A través del presente trabajo, se demostró que las Exportaciones No Tradicionales tuvieron un comportamiento positivo durante el período de estudio, principalmente en 4 sectores influyentes el Sector Textil, el Sector Agropecuario, el Sector Siderúrgico-Metalúrgico, y el Sector Químico que dinamizaron las exportaciones No Tradicionales. También en lo que se refiere a composición de las Exportaciones, las exportaciones No Tradicionales aumentaron su participación de manera gradual llegando a 17.7% del total, pero aún las Exportaciones Tradicionales son mayores en participación con más de 80%.

También las Exportaciones No Tradicionales han tenido un crecimiento en general de 48.81% durante el período de estudio, y que en el futuro tenderá a seguir creciendo hasta llegar a ser un motor de las exportaciones. Según el PNDP se prevee que las Exportaciones No Tradicionales en el 2021 sean 5000 millones y en 2030 sean 18000 millones.

### CONCLUSIÓN N° 3:

Se realizó un análisis estadístico en el cual se ve la correlación y varianza con el objetivo de encontrar el grado de relación existente respecto al crecimiento entre las Exportaciones No Tradicionales con el PBI de Arequipa, Población Económicamente Activa, PEA Ocupada, PEA Adecuadamente Empleada, PEA Subempleada, PEA Desocupada. Se puede ver que la relación existente de las Exportaciones No Tradicionales con el PBI de Arequipa es fuerte, pero con la PEA Total la relación es mucho mayor.

Las Exportaciones No Tradicionales con el PBI de Arequipa tienen un grado de relación de 95% durante el período de estudio, esto en función a las tasas de crecimiento de ambas y en el análisis de varianza el valor crítico de F es 0.01 por lo que las diferencias de las varianzas entre los grupos son significativas.

Por otro lado, las Exportaciones No Tradicionales con el PEA en General de Arequipa tienen un grado de relación de 96% durante el período de estudio, en función al crecimiento de ambas y en el análisis de varianza el valor crítico de F es 0.04, por lo que hay diferencias significativas en las varianzas de los grupos, si bien las exportaciones No Tradicionales no son muy grandes en comparación del PBI, éstas pueden ser un factor influyente en los años siguientes si se promueve la diversificación de las exportaciones.

#### CONCLUSIÓN N° 4:

Los sectores dentro de las Exportaciones No Tradicionales que más influyeron en el crecimiento fueron :

Primero, en función a su participación tenemos al Sector Textil con 30.89% del total, luego al Sector Agropecuario con 24.6% del total , Siderúrgico-Metalúrgico con 20.66% de participación y al Sector Químico con el 14.03% , los cuales fueron los que más influyeron en el crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales.

Luego , en función a su crecimiento algunos sectores que no influyen mucho, pero que tuvieron crecimientos muy elevados durante este período como el Sector Minero No Metálico que creció en un 213.03%, luego el Sector Pesquero con 153.53% de crecimiento, el Sector Siderúrgico-Metalúrgico con 100.13% , y el Sector textil con 57.60%, los demás tuvieron crecimientos moderados o en algunos casos negativos.

#### CONCLUSIÓN N° 5:

En el estudio , se muestra que los principales productos No Tradicionales exportados fueron:

Primero, en el Sector Textil, tenemos Pelo Fino Cardado o Peinado de Alpaca o Llama, Hilados de pelo fino sin acondicionar, Hilados de lana o pelo fino para la venta al por menor, en cuarto lugar los demás hilados de lana o pelo fino acondicionados, en quinto lugar tenemos a los hilados de lana peinada para la venta al por menor con contenido de lana, y por último los demás suéteres (jerseys)de algodón.

Luego en el sector Agropecuario, tenemos a las Alcachofas preparadas o conservadas sin congelar, Uvas Frescas, Quinoa, Nueces de Brasil sin cáscara, Palta, cebollas y chalotes frescos o refrigerados, paprika, carmín de cochinilla ,espárragos y demás algas frescas, refrigeradas y congeladas.

En el sector Siderúrgico-Metalúrgico se ve que se exporta Barras de Hierro o Acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves, plata en bruto aleada, perfiles de hierro o acero en l, laminados en caliente , barras y perfiles de cobre, como los más exportados.

Finalmente, en el Sector Químico se exportaron ácido ortobórico, ácido bórico, úrea con un porcentaje de nitrógeno superior o igual a 45%, pero inferior o igual a 46% en peso, dihidrogenoortofosfato de amonio o fosfato monoamónico, aguas con gas y sin gas, botellas, frascos, sulfato de amonio, fertilizantes y perfumes, que fueron los más influyentes en el crecimiento de Exportaciones No Tradicionales.

Luego cabe destacar que del sector Minería No Metálica destacó el envío de Cemento Portland.

**CONCLUSIÓN N° 6:**

En cuanto a Empresas que realizan Exportaciones No Tradicionales las más sobresalientes son Corporación Aceros Arequipa S.A. del Sector Sidero-Metalúrgico que representa el 3% del total de Exportaciones de Arequipa y el 15.41% de las Exportaciones No Tradicionales, luego Michell y Cía S.A., Inca Tops S.A., Incalpaca TPX S.A., Franky y Ricky S.A. de Textiles representando del total de Exportaciones No Tradicionales el 12.58%, 6.99%, 3.72% y 2.48% respectivamente. Luego, tenemos a Inkabor S.A.C., Corporación Misti S.A., Aromas y Colorantes de los Andes S.A.C., del Sector Químico con el 7.08%, 3.47% y 1.5%, respectivamente. Después, tenemos a Danper S.A.C, Agrícola Pampa Baja S.A.C y Alsur Peru S.A.C. de Agropecuarios con el 2.45%, 2.24% y 2.18%, respectivamente.

Finalmente, el Sector Minero No Metálico tenemos a Yura S.A. con el 2.46% y Compañía Minera Ares S.A.C. con el 5.60% del total de Exportaciones No Tradicionales.

**CONCLUSIÓN N° 7:**

Respecto a Mercados de destino los envíos de Exportaciones No Tradicionales en primer lugar, tenemos a Bolivia que creció en un 85.65% durante el período de estudio, con una participación del 26.37% del total de envíos, luego tenemos a EE.UU. que creció en 56.81%, con una participación de 23.72%, después tenemos a China que creció en 64.73%, con participación de total de envíos de 8.32%, seguidamente viene Italia que creció en un 108.39% del 2010 al 2014, con una participación de 5.83%, luego viene España que creció en -28.77%, con una participación de 5.69%, los demás países con menos del 5% de participación cada uno. En total fueron 110 países o mercados de destino de las Exportaciones No Tradicionales del 2010 al 2014.

**CONCLUSIÓN N° 8:**

Respecto a las propuestas sobre las exportaciones No Tradicionales el conocimiento y la innovación tecnológica deben de ser valorados para el desarrollo sostenido de la región y el país en general. Para de esta manera resolver eficientemente los problemas que se tengan y promover la creatividad para creación de nuevas empresas exportadoras y explotar ventajas competitivas.

Se elaboraron 5 propuestas para el desarrollo de las Exportaciones No Tradicionales: entre ellas la primera es reducir y agilizar los sistemas de administración y control del comercio, luego la promoción de innovación empresarial, la investigación en tecnologías y conocimientos para el desarrollo de exportaciones No Tradicionales; en tercer lugar mejorar la participación de las Mypes en el volumen de ventas de empresas exportadoras, como cuarta propuesta se tiene la mejora de la participación de las Exportaciones No Tradicionales en el total de las exportaciones, y finalmente organizar actividades en pro de la mejora de Exportaciones como reuniones, Ruedas de Negocio, Ferias Internacionales entre diferentes países promoviendo productos regionales en el exterior.

## RECOMENDACIONES:

### RECOMENDACIÓN N° 1:

En la presente investigación se ha notado que las Exportaciones presentan problemas en la competitividad presentando incapacidad de cumplir con estándares internacionales en algunos casos, por lo que se recomienda trabajar temas de Asociatividad con algunos Programa de Apoyo a Clústers, y concursos de financiamiento para Clústers que ayudarían fortaleciendo la capacidad para poder exportar en grandes volúmenes.

Otro problema común es la Informalidad, como forma de evadir reformas tributarias y frenar las exportaciones y competitividad, por lo que se recomienda distribuir mejor la presión tributaria y elaborar planes de formalización, facilidades para la formalización y difusión de bondades de formalización en donde la empresa privada y el Estado trabajen en conjunto para lograr reducirla y así cumplir con estándares internacionales y elevar el nivel de calidad del producto y tener trabajadores con condiciones laborales dignas.

### RECOMENDACIÓN N° 2:

Sería recomendable que se tome en cuenta el Plan Nacional de Diversificación Productiva aprobado en el 2014 para mejorar el desarrollo de Exportaciones No Tradicionales, promoviendo de esta manera la mayor diversificación productiva con expansión de posibilidades tecnológicas con actividades de innovación y emprendimiento, adecuación de regulación corrigiendo algunas normas y la simplificación administrativa, y finalmente buscar la expansión de la productividad con imitación de experiencias exitosas a nivel local y nacional, traslado de conocimientos y tecnología.

### RECOMENDACIÓN N° 3:

Existe un riesgo de recuperación en las Exportaciones Tradicionales de Arequipa, debido a la baja de los precios de los minerales, y baja de términos de intercambio, por lo que sería recomendable promover las Exportaciones No Tradicionales de manera que la complemente, y así tener mayor diversificación de productos con salida al exterior.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

### **LIBROS.**

- Bernanke, Ben S.(2007). “Macroeconomía”, Madrid - España,Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- Cornejo Cuervo, Rolando y Rucano Paucar, Hugo. “ Investigación Educativa” Universidad Nacional de San Agustín , Facultad de Educación.
- Dornbusch,Rudiger; Fischer, Stanley; Startz, Richard(2004) “Macroeconomía”, 9na. Edición, Madrid, Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- 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.
- Larraín B., Felipe y Sachs, Jeffrey(2002). “ Macroeconomía en la Economía Global”, 2da. Edición, Buenos Aires, Prentice Hall y Pearson Education.
- Mankiw N. Gregory(2006). “Macroeconomía”, 6ta. Edición, Estados Unidos,Worth Publishers.
- Samuelson, Paul y Nordhaus, William(2002). “Economía”, 17ava. Edición, España, Edición McGraw-Hill S.A.
- S. Bernanke ,Ben y B. Abel, Andrew(2004). “Macroeconomía”, 4ta. Edición, Pearson Addison Wesley.

### **PUBLICACIONES Y REVISTAS:**

- Asociación de Exportadores (2010-2014). “ADEX Data Trade Exportaciones No Tradicionales” Arequipa, Perú.
- Aurum Consultoría y Mercado (2014-2015). “Perspectivas Económicas 2015, Región Arequipa”.
- Banco Central de Reserva del Perú(2011).”Glosario de Términos Económicos”, Lima-Perú.
- Cámara de Comercio e Industria de Arequipa (2014, Setiembre), “Informe de coyuntura: Situación del Comercio Exterior”, Arequipa.
- César Antunez I (2009, Diciembre)“Crecimiento Económico ”, Lima.
- Gobierno Regional de Arequipa (2014), “Plan de Desarrollo Concertado Arequipa 2013-2021”, Arequipa.
- Instituto Peruano de Economía (2010-2014) “Índice de Competitividad Regional”.

- Promperú(2010-2014) “Data Exportaciones de Arequipa”, Arequipa, Perú.

### INFORMATOGRAFÍA.

- ACADEMIA EDU  
<https://www.academia.edu/>
- BANCO MUNDIAL  
<http://www.bancomundial.org/>
- BCRCL(Banco Central de Reserva de Chile)  
<http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/home.aspx>
- BCRP (Banco Central de Reserva).  
[www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)
- CCIA (Camara de Comercio e Industria de Arequipa).  
[www.camara-arequipa.org.pe](http://www.camara-arequipa.org.pe)
- DEPERU  
<http://www.deperu.com/>
- GESTIÓN  
<http://gestion.pe/>
- Guía para elabora la Propuesta de Tesis, en :  
[http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:luz3Rn\\_SSDYJ:homepage.cem.ite.sm.mx/ngress/mcc/docs/GuiaProp.doc+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:luz3Rn_SSDYJ:homepage.cem.ite.sm.mx/ngress/mcc/docs/GuiaProp.doc+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe)
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática).  
<http://www.inei.gob.pe/>
- IPE (Instituto Peruano de Economía)  
<http://www.ipe.org.pe/>
- MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)  
<http://www.mef.gob.pe/>
- MINCETUR (Minsterio de Comercio Exterior y Turismo).  
<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
- MINTRA(Ministerio del Trabajo)  
<http://www.mintra.gob.pe/>

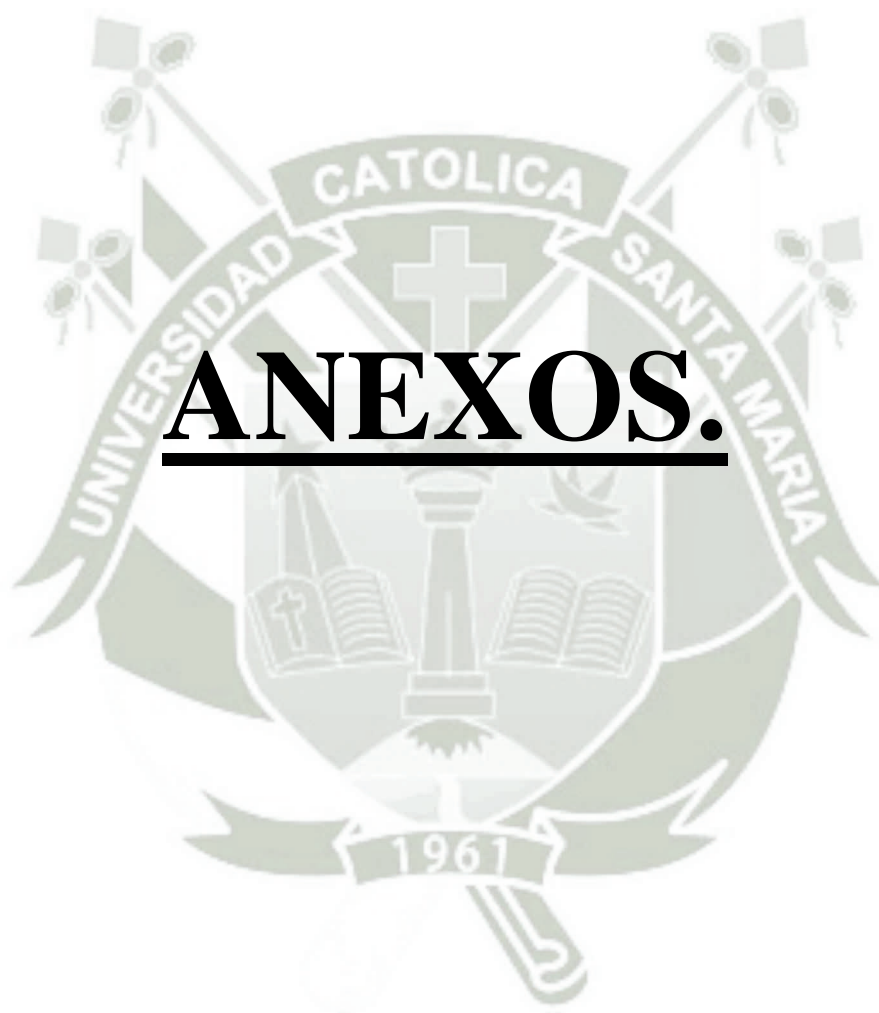
- Proinversión.  
[www.proinversion.gob.pe](http://www.proinversion.gob.pe)
- PROMPERU (Comisión de Promoción del Perú para las Exportaciones, Turismo e Imagen).  
<http://www.promperu.gob.pe/>
- REINGEX (Cursos, Doctorados y Máster de Comercio Exterior y Negocios).  
<http://www.reingex.com/>
- SBS (Superintendencia de Banca y Seguros)  
<http://www.sbs.gob.pe/>
- SENASA(Servicio Nacinal de Sanidad Agraria)  
<http://www.senasa.gob.pe/senasa/>
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS  
<http://www.aduana.cl/aduana/site/edic/base/port/inicio.html>
- Sierra Exportadora.  
<http://www.sierraexportadora.gob.pe/>
- SIICEX (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior).  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?\\_page =160.00000](http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page =160.00000)
- SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria).  
<http://www.sunat.gob.pe/>
- Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Ecuador-2011, Manual de Elaboración de Tesis en :  
[http://www.upec.edu.ec/citte/archivos/manuales/MANUAL\\_ELABORACION\\_TESIS.pdf](http://www.upec.edu.ec/citte/archivos/manuales/MANUAL_ELABORACION_TESIS.pdf)
- UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA  
<http://www.ccee.edu.uy/>

#### **ANTECEDENTES.**

- Produce, Ministerio de la Producción(2014) “Plan Nacional de Diversificación Productiva”, San Isidro, Lima.

**BASE LEGAL.**

- Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo N° 1053 , Vigencia desde 28-06-2008.
- Procedimiento General INTA –PG.02(Versión 06) Exportación Definitiva, Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 0137-2009 , en vigencia desde 17 de Marzo de 2009.
- Procedimiento Específico General INTA –PG.02(Versión 03) Despacho Simplificado de Exportación, Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 490-2006 , en vigencia desde 11 de Octubre de 2006.
- Reglamento de la Ley de Aduanas .Decreto Supremo N° 10-2009- EF, que entró en vigencia el 16 Enero de 2009.



# ANEXOS.

**ANEXO I : PLAN DE TESIS**  
**ESTRUCTURA DEL PROYECTO O PLAN DE INVESTIGACIÓN.**

**CAPÍTULO I.**

**1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO.**

**1.1. Enunciado del Problema.**

“ESTUDIO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y SU RELACIÓN EN LA ECONOMÍA REGIONAL DE AREQUIPA 2010-2014”.

**1.2. Descripción del Problema.**

En el período 2010 al 2014, la región Arequipa ha mostrado un crecimiento del PBI con variaciones porcentuales anuales positivas con tasas de 7.9 %, 4.8 %, 8.7 %, 5% y 4.7%, respectivamente cada año. Por otro lado, el PBI Nacional creció del 2010 al 2014 con tasas positivas, cabe recalcar en el 2010 con 8.5% de crecimiento siendo la más alta del período, en los demás años fueron crecimientos moderados pero, que disminuyeron y llegaron hasta el 2.4% en el 2014 (INEI, 2014).<sup>1</sup>

Haciendo una comparación de los PBI de Arequipa con el PBI de Perú, el PBI Arequipeño ha crecido en su aporte con respecto al aporte de los demás PBI de las otras regiones, y en general la macroregión Sur también ha mejorado su aporte al PBI Nacional debido a desarrollo en Moquegua, Ica, Tacna y Arequipa.

Por otro lado, las exportaciones, del período 2010 hasta el 2014 ha crecido del 2010 al 2011 con un aumento de 26.53% siendo el año en que se generó mayor crecimiento en las exportaciones en el período, y que luego tuvo variaciones negativas hasta el 2014 en la Región arequipa, y que en el Perú mostró una mejor situación con tasas positivas hasta el 2012 y que luego tuvieron tasas negativas siendo en el 2014 de -0.3% (BCRP, 2014).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> INEI. Producto Bruto Interno por Departamentos. Lima, 2012. Disponible en:  
[http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1104/libro.pdf](http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1104/libro.pdf)

<sup>2</sup> BCRP. Informe de Coyuntura y Estadísticas de Arequipa. Lima, 2014. Disponible en:  
<http://www.bcrp.gob.pe/proyeccion-institucional/sucursales/arequipa/arequipa.html>

Así mismo, las exportaciones de Productos Tradicionales fueron mayores que las de Productos No Tradicionales, aportando más en la generación de exportaciones, debido a las exportaciones de cobre, oro, sus derivados y concentrados principalmente. Las exportaciones de productos tradicionales, tuvieron saldos positivos, del período 2010 al 2011 hubo una variación de crecimiento 21.6%, debido a que las exportaciones de productos mineros que fueron los que más contribuyeron al crecimiento de las exportaciones. Luego, hacia el 2012 hubo un variación de crecimiento negativa de -7,4% debido a la disminución de productos mineros tradicionales, hacia el 2013 las exportaciones de productos tradicionales tuvieron crecimientos negativos de -18.8% debido también a que disminuyó el porcentaje de exportaciones tanto en productos pesqueros como en productos mineros. Finalmente, hacia el 2014 las exportaciones de productos tradicionales se matuvieron positivas, pero con una variación de crecimiento negativa de -15.3%, debido a la menor producción de productos tradicionales mineros pero, esta vez hubo un aumento moderado de los productos pesqueros que hicieron que la variación no sea tanto como el anterior período.

Por otro lado como dice en el BCRP(2014), tenemos a la exportaciones No Tradicionales del período 2010 al 2014 que están en mejor situación que las exportaciones tradicionales en cuanto a crecimiento, hasta el 2013 tuvieron variaciones positivas y en el 2014 se mantuvo casi al mismo monto que el año anterior siendo con 540.20 millones de dólares<sup>3</sup>.

De acuerdo a los descrito las exportaciones totales de Arequipa han crecido y bajado a la vez en el período, con lo que se espera que se recupere apoyando más a las Exportaciones No Tradicionales que son las que tienen un buen crecimiento desde el 2010. Las exportaciones de productos no tradicionales tienen crecimientos positivos en este período, por lo que deberían ser tomados en cuenta para promocionarlas más y mejorar el clima exportador para que este tipo de exportaciones pueda crecer.

---

<sup>3</sup> BCRP. Informe de Coyuntura y Estadísticas de Arequipa. Lima 2014. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe/proyeccion-institucional/sucursales/arequipa/arequipa.html>

### 1.2.1. Campo , Área y Línea.

- a) Campo : Ciencias Económicas.
- b) Área : Ingeniería Comercial.
- c) Línea : Economía.

### 1.2.2. Tipo de Problema

En esta investigación , el tipo de Estudio que se realizará será Descriptivo y Explicativo. A su vez, se aplicará un diseño de Estudio No Experimental Longitudinal debido, a que no se somete a un estímulo la investigación y se realiza en un período de tiempo<sup>4</sup>.

### 1.2.3. Variables e Indicadores.

#### a. Análisis de Variables.

Variable Independiente: Exportación de Productos No Tradicionales.

Variable Dependiente: Economía Regional de Arequipa.

---

<sup>4</sup> Hernández Sanchez, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. “ Metodología de la Investigación.”. 5ta Edición . México DF, 2006/ Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A.

**b. Operacionalización de Variables.**

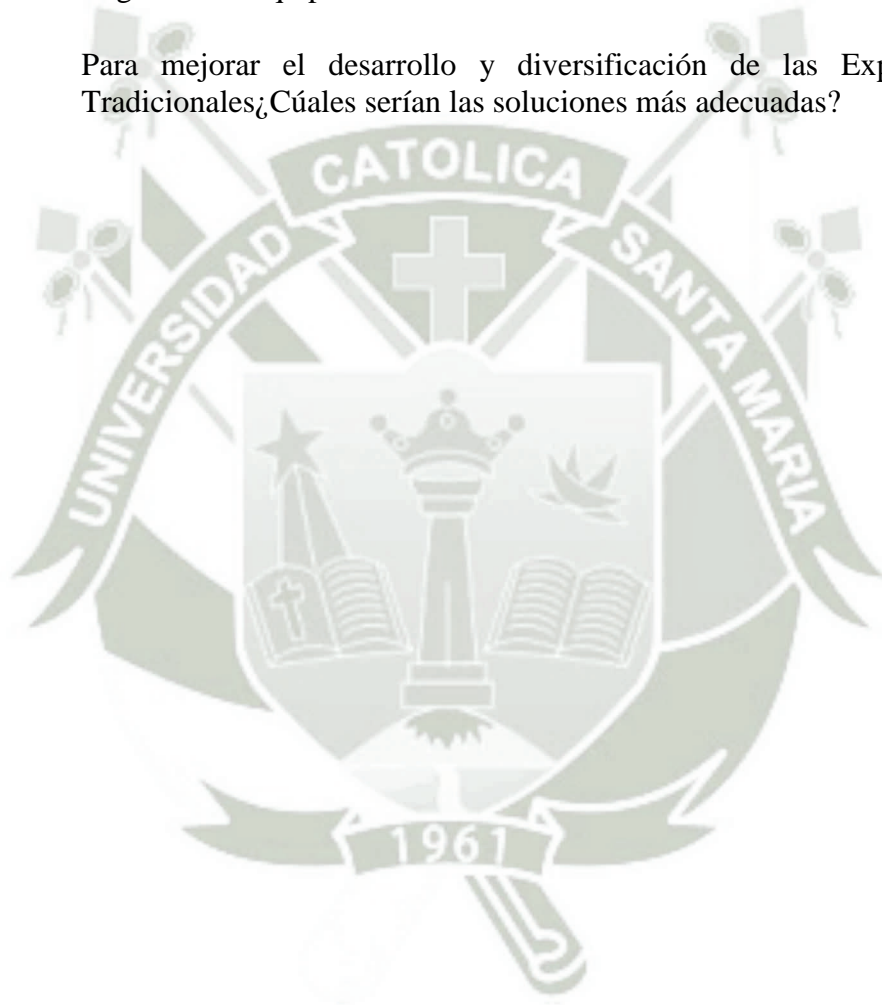
VARIABLE	INDICADOR
<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b></p> <p><b>EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRADICIONALES DE NO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportaciones Totales de Región Arequipa.</li> <li>- Exportaciones de Productos No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Participación de Exportaciones No Tradicionales en Exportaciones Totales en la Región Arequipa.</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones Totales ( <math>E1-E0/E0</math>) de la Región Arequipa.</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones No Tradicionales( <math>E1-E0/E0</math>) de la región Arequipa.</li> <li>- Principales Productos NoTradicionales de Región Arequipa.</li> <li>- Principales países de destino de Exportaciones NoTradicionales De Región Arequipa.</li> <li>- Principales empresas de exportaciones No Tradicionales de Región Arequipa.</li> </ul>

	<p>- Principales sectores de exportaciones No Tradicionales de Región Arequipa.</p>
<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b></p> <p><b>ECONOMÍA DE LA REGIÓN AREQUIPA.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PBI Regional de Arequipa.</li> <li>- Evolución de la Tasa de Crecimiento anual (PBI1—PBI0/PBI0).</li> <li>- PEA Total.</li> <li>- PEA Ocupada.</li> <li>- PEA Adecuadamente Empleada.</li> <li>- PEA Subempleada.</li> <li>- PEA Desocupada.</li> <li>- Competitividad Regional</li> </ul>

#### 1.2.4. Interrogantes Básicos.

- a) ¿Cómo se encuentran las Exportaciones de la región Arequipa y el Perú?
- b) ¿Cómo se encuentran las Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa y conocer la relación con la Economía de la Región Arequipa?
- c) ¿Cuál es la situación de la PEA, tanto Adecuadamente Empleada, Subempleada y Desocupada en la Región Arequipa?
- d) ¿Cuál es la situación del PBI de Arequipa y sus variaciones durante el período de estudio?

- e) ¿Cuáles son los sectores de las Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa y sus ventas anuales durante el período de estudio?
- f) ¿Cuáles son los principales Productos No Tradicionales que se producen en la Región de Arequipa?
- g) ¿Cuáles son los principales Países de Destino de las Exportaciones No Tradicionales en la Región de Arequipa?
- h) ¿Cuáles son los principales Empresas de Exportaciones No Tradicionales en la Región de Arequipa?
- i) Para mejorar el desarrollo y diversificación de las Exportaciones No Tradicionales ¿Cuáles serían las soluciones más adecuadas?



### 1.3. Justificación del Problema.

La economía regional de Arequipa en estos últimos años ha tenido gran dinamismo debido a la influencia del comercio, servicios, manufactura, construcción, minería y otros. También, debido a mayores créditos directos por parte de las instituciones financieras, incrementos de turistas nacionales y extranjeros, y el mayor despacho de cementos para la construcción. La región de Arequipa ha crecido desde el 2010 hasta 2014 con tasas positivas, por lo que localizar que factores son los que influyen en este dinamismo traería un buen aporte.

Según el Índice de Competitividad Regional (2015), Arequipa como región aporta casi la mitad del PBI de la región Sur, tanto en el 2010 hasta el 2012, Arequipa es la segunda economía nacional, pero, en el 2013 bajo su competitividad desplazada por Tacna que creció por 0.2% más que Arequipa, sin embargo, es una de las ciudades donde hay mejores oportunidades para los negocios por su infraestructura y salud primordialmente, en el 2014 ocupó el puesto 30 de mejores ciudades latinoamericanas para hacer negocios<sup>5</sup>.

El crecimiento del PBI de Arequipa se debe a diferentes variables, como por ejemplo las inversiones, gastos, sector externo, y otros, dentro del Sector Externo tenemos a las Exportaciones Tradicionales, y las Exportaciones No Tradicionales que generan movimientos económicos en el crecimiento regional, a su vez dentro del Sector No Tradicional algunos subgrupos generaron bastante dinamismo económico como es el Sector Agropecuario, Sector Textil, Sector Sidero-Metalúrgico, y Sector Químico.

Por lo que sería de gran importancia analizar económicamente que relación tiene las Exportaciones de Productos No Tradicionales en la Economía Regional, y sus componentes como son el subgrupo Agropecuarios, Textiles, Metal mecánico, Maderas, papeles y sus derivados, Minería No metálica, Sidero-Metalúrgicos, Químicos y otros manteniendo las demás variables constantes.<sup>6</sup>

Finalmente, es necesario analizar la Economía Regional de Arequipa, tanto en su PBI, situación de la Población Económicamente Activa y su competitividad a nivel de regiones, debido a sus tendencias positivas y saber de que manera las Exportaciones No Tradicionales generan una participación positiva o negativa en el crecimiento y desarrollo Regional.

---

<sup>5</sup> IPE. Índice de Competitividad Regional Arequipa. Lima, 2014. Disponible en:  
<http://ipe.org.pe/indice-de-competitividad-regional>

<sup>6</sup> BCRP. Síntesis de Actividad Económica de Arequipa. Lima, 2014. Disponible en:  
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2014/sintesis-arequipa-12-2014.pdf>

## 1.4. Objetivos

### 1.4.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de las Exportaciones No Tradicionales en la Economía Regional de Arequipa y elaborar una propuesta de mejora a través de una serie de alternativas para el desarrollo de la diversificación de las Exportaciones.

### 1.4.2. Objetivos Específicos.

- a) Identificar la situación de las Exportaciones de la economía de la Región de Arequipa.
- b) Conocer la situación de las Exportaciones No Tradicionales y su relación con la economía de la Región Arequipa.
- c) Conocer la situación del PEA tanto , Ocupada y Desocupada, y su vez la PEA con empleo Adecuado y Subempleada de la región Arequipa.
- d) Identificar al PBI de Arequipa, y sus variaciones porcentuales anuales durante el período de estudio.
- e) Identificar los principales sectores de las Exportaciones No Tradicionales y sus ventas generadas durante el período de estudio.
- f) Identificar los principales Productos de Exportaciones No Tradicionales que se exportan en la región.
- g) Identificar los principales países de destino de las Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.
- h) Identificar las principales empresas de Exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.
- i) Establecer soluciones para la diversificación de las Exportaciones promoviendo el desarrollo de las Exportaciones No Tradicionales.

## 1.5. Marco Teórico.

### 1.5.1. Esquema Estructural.

#### 1.5.1.1 Aspectos Generales.

Como dice César Antúnez (2009), la definición de crecimiento se puede interpretar como el incremento porcentual del Producto bruto Interno de una economía en un período de tiempo.

El crecimiento se calcula en términos reales para excluir el efecto de la inflación. El crecimiento no es espontáneo, sino es el resultado de la combinación de componentes del crecimiento y de la política económica que el gobierno aplica.<sup>7</sup>

El crecimiento económico, así definido, se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas; sin embargo, algunos autores han señalado que el crecimiento económico puede ir acompañado de externalidades negativas, ya que dado que mide el aumento del valor de los bienes que produce una economía, evidentemente también está relacionado con lo que se consume o, en otras palabras, gasta.

La causa por la que según este razonamiento del crecimiento económico puede no ser realmente deseable, es que no todo lo que se gasta es renovable, como muchas materias primas o muchas reservas geológicas (carbón, petróleo, gas, etc.).

Por otro lado según el Glosario del Banco Mundial (2002), el Desarrollo Económico es un cambio cualitativo y reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y Sociales. El principal indicador del desarrollo económico es el aumento del PNB per cápita (o PIB per cápita), que refleja el incremento de la productividad económica y del bienestar material, como promedio, de la población de un país.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Antúnez Irgoin, César. Modelos de Crecimiento Económico. Lima, 2009.

<sup>8</sup> Banco Mundial. Glosario Definición de Desarrollo Económico. [Consulta: 18 julio 2015] Disponible en: <http://www.worldbank.org/depweb/spanish/beyond/global/glossary.html>

El desarrollo económico es un reflejo del crecimiento económico, aunque el desarrollo se observa en el mejoramiento de las condiciones económicas de la sociedad, así como en el mejoramiento de la infraestructura agrícola e industrial. La diferencia entre el desarrollo y crecimiento; el crecimiento se refiere al análisis de elementos macroeconómicos como el desempleo, las crisis etc. y sus acciones a tomar para la solución de éstos aunque su principal elemento de análisis es el estancamiento del sistema capitalista. Por otra parte el desarrollo se observa a través de las transformaciones y cambios estructurales en el sistema productivo.

Tenemos otra definición de Desarrollo que es el proceso de Crecimiento del Ingreso o del producto total y per cápita acompañado de cambios en la estructura social y económica de un país, tales como importancia creciente de la producción industrial y de Servicios, junto a la pérdida de significación de la producción agrícola y minera, migración de la población desde el campo a la ciudad, diversificación de Importaciones y Exportaciones, etc.

Por lo que el desarrollo corresponde a un proceso global de modernización de la economía y de la Sociedad en su conjunto.

Cuyo objetivo es elevar las condiciones de vida de la población, por lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos.

Las expresiones fundamentales del Desarrollo Económico son: aumento de la Producción y Productividad per-cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del Ingreso Real per - cápita.

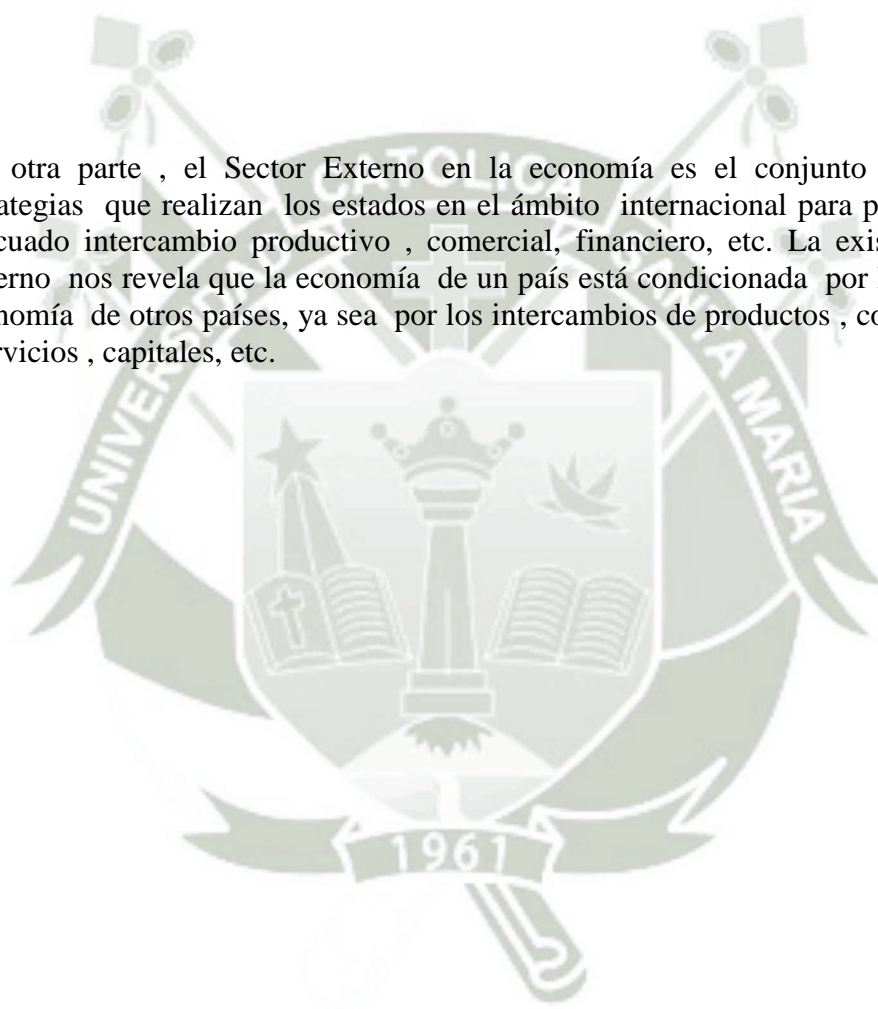
Por otro lado, la actividad productiva de Arequipa contiene a varios sectores económicos que contribuyen con el crecimiento del PBI, y mejores condiciones económicas y sociales en la región.

Según el Banco Central de Reserva(2014) entre los sectores productivos que tenemos están :

- Sector Agropecuario.
  - Sub Sector Agricultura.
  - Sub Sector Pecuario.
- Pesca.
  - Consumo Humano Directo.
  - Consumo Humano Indirecto.
- Minería e Hidrocarburos.
  - Minería Metálica.
  - Hidrocarburos.
- Manufactura.
  - Manufactura Primaria.
  - Manufactura No Primaria.

- Electricidad y Agua.
- Construcción(Despachos de Cemento).
- Comercio.
- Turismo.
- Servicios Gubernamentales.
- Servicios Financieros.<sup>9</sup>

Por otra parte , el Sector Externo en la economía es el conjunto de actividades y estrategias que realizan los estados en el ámbito internacional para poder mantener un adecuado intercambio productivo , comercial, financiero, etc. La existencia del sector Externo nos revela que la economía de un país está condicionada por la influencia de la economía de otros países, ya sea por los intercambios de productos , como de tecnología , servicios , capitales, etc.



---

<sup>9</sup> BCRP. Información Regional de Arequipa. Lima, 2014. Disponible en:  
<http://www.bcrp.gob.pe/proyeccioninstitucional/sucursales/arequipa/arequipa.html>

### 1.5.1.2. Marco Conceptual.

#### **Exportaciones.**

Bienes y servicios finales que produce un país y se vende al extranjero.

#### **Exportaciones de Productos Tradicionales.<sup>10</sup>**

Como dice en Glosario del BCRP (2014), las Exportaciones Tradicionales 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, el aceite, la harina de pescado y el petróleo.

#### **Exportaciones de Productos No Tradicionales.<sup>11</sup>**

Según el Glosario del BCRP (2014), las Exportaciones No Tradicionales 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 modificado. Los productos no tradicionales son principalmente la agricultura, textil, pesca, madera y papel, química, metalmecánica, minería, no metálico y otras estructuras de acero metalúrgico y joyas.

#### **Importaciones.**

Son las compras de un país de bienes y servicios producidos en el extranjero.

---

<sup>11 12</sup> BCRP. Glosario de Términos Económicos. Lima, 2011.

**PBI.<sup>13</sup>**

Valor de total de los bienes y servicios generados en el territorio económico durante un período de tiempo, que generalmente es un año, libre de duplicaciones. Es decir el valor Bruto de Producción menos el valor de bienes y servicios (consumo intermedio) que ingresa nuevamente al proceso productivo para ser transformado en otros bienes.(INEI,2012).

**PBI Real.<sup>14</sup>**

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 constantes.(Universidad de Murcia,2010).

**Pbi Nominal.**

Indicador del PBI de un determinado año en el que las cantidades producidas se valoran en base a los precios de un año base y no en base a los precios vigentes ese año. Se le conoce como PBI a precios corrientes

**PBI de Sectores Primarios.<sup>15</sup>**

Valor de la producción de bienes y servicios de un país, en un período de tiempo determinado, referida a sectores como el agropecuario, pesca, minería e hidrocarburos y manufactura de procesamientos de recursos primarios (BCRP, 2011).

**Variables Nominales.<sup>16</sup>**

Son aquellas variables expresadas en unidades monetarias corrientes (soles corrientes) o a precios de mercado actuales.(PUCP, 2012 )

---

<sup>13</sup> INEI. Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Anual. Lima, 2012.

<sup>14</sup> Universidad de Murcia. Introducción a la Economía. Murcia,2010.

<sup>15</sup> BCRP. Glosario de Términos Económicos. Lima 2011.

<sup>16</sup> PUCP. Conceptos Básicos. Departamento Económico. Lima, 2012.

### **Variables Reales.**<sup>17</sup>

Son variables de cantidad y están expresadas a precios constantes o en soles de valor constante con relación a un año base.(PUCP, 2012 )

### **Población Economicamente Activa (PEA).**<sup>18</sup>

Según las recomendaciones de las Naciones Unidas, la PEA abarca a todas las personas de uno u otro sexo que aportan su trabajo para producir bienes y servicios económicos durante el período de referencia elegido para la investigación. .(BCRP, 2011 )

### **PEA Ocupada.**<sup>19</sup>

Es el conjunto de la PEA que trabaja en una actividad económica, sea o no en forma remunerada en el periodo de referencia. En este grupo se encuentra las personas que:

- a. Tienen una ocupación o trabajo al servicio de un empleador o por cuenta propia y perciben a cambio una remuneración en dinero o especie.
- b. Tienen una ocupación remunerada, no trabajaron por encontrarse enfermos, de vacaciones, licencia, en huelga o cierre temporal del establecimiento.
- c. El independiente que se encontraba temporalmente ausente de su trabajo durante el período de referencia pero la empresa o negocio siguió funcionando.
- d. Las personas que prestan servicios en las Fuerzas Armadas, Fuerzas Policiales o en el Clero. .(BCRP, 2011 )

### **PEA Desocupada.**<sup>20</sup>

Personas de 14 años y más que en período de referencia no tenían trabajo, pero que buscaron activamente durante dicho período y no lo encontraron. .(BCRP, 2011 )

---

<sup>17</sup> PUCP. Conceptos Básicos, Departamento Económico. Lima, 2012.

<sup>18</sup> <sup>19</sup> <sup>20</sup> BCRP. Glosario de Términos Económicos. Lima, 2011.

### 1.5.2. Bibliografía Básica

#### LIBROS.

- César Antunez I “Crecimiento Económico”, Lima, Diciembre 2009.
- Cornejo Cuervo, Rolando; Rucano Paucar, Hugo. “ Investigación Educativa”,Universidad Nacional de San Agustín , Facultad de Educación.
- Dornbusch,Rudiger; Fischer, Stanley; Startz, Richard; “Macroeconomía”, 9na Edición, Madrid, Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A,2004.
- Hernández Sanchez, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. “ Metodología de la Investigación.”,5ta Edición , México DF/ Mc Graw-Hill Interamericana Editores S.A, 2006.
- Larraín B., Felipe y Sachs, Jeffrey, “ Macroeconomía en la Economía Global”, 2da. Edición, Buenos Aires, Prentice Hall Y Pearson Education, 2002.
- Mankiw N. Gregory, “Macroeconomía”, 6ta. Edición, Estados Unidos,Worth Publishers, 2006.
- S. Bernanke ,Ben y B. Abel, Andrew , “Macroeconomía”, 4ta. Edición, Pearson Addison Wesley,2004.
- Samuelson, Paul y Nordhaus, William, “Economía”, 17va Edición, España, Edición McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., 2002.

#### INFORMATOGRAFÍA.

- BCRP (Banco Central de Reserva del Perú).  
[www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)
- Banco Central de Reserva del Perú  
Glosario de Términos Económicos.  
<http://www.bcrp.gpb.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- CONCYTEC (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica).  
[www.concytec.gob.pe](http://www.concytec.gob.pe)

- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática)  
[www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
- IPE (Instituto Peruano de Economía).  
[www.ipe.org.pe](http://www.ipe.org.pe)
- MEF (Ministerio de Economía y Finanzas)  
[www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)
- MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo).  
[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)
- PROMPERU (Promoción del Perú en Exportaciones, Turismo e Imagen).  
[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)
- SIICEX (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior)  
[www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)
- SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria).  
[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

### 1.5.3. Antecedentes de la Investigación.

No existe trabajo alguno que se relacione con la presente investigación.

## 1.6. HIPÓTESIS.

Dado que en las exportaciones se realizan actividades y estrategias en el ámbito internacional para poder mantener un adecuado intercambio productivo, comercial, financiero, etc., por lo cual este sector se divide en Exportaciones de Productos Tradicionales y Exportaciones de Productos No Tradicionales, generándose actividad económica en ciertos sectores cuya actividad es la exportación.

Es posible que las Exportaciones No Tradicionales, y a su vez los sectores que contiene como el Pesquero, Minero No Metálico, Metal Mecánico, Madera, Papel y Manufactura, y en especial los sectores como el Agropecuario, Textil, Siderúrgico – Metalúrgico y Químico influyan directa y positivamente en la Economía Regional de Arequipa, tanto en su PBI, en la generación de empleo, número de empresas y competitividad.



## CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

### 2.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	INSTRUMENTO
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportaciones Totales de Arequipa.</li> <li>- Exportaciones de Productos No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones Totales (<math>E_1 - E_0 / E_0</math>).</li> <li>- Tasa o variación de crecimiento anual de Exportaciones No Tradicionales (<math>E_1 - E_0 / E_0</math>).</li> <li>- Principales productos No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales Países de destino de exportaciones No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales empresas Exportadoras No Tradicionales de la Región Arequipa.</li> <li>- Principales Sectores de</li> </ul>	<p>Observación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fichas Documentales</li> <li>-Fichas de Observación Estructuradas</li> </ul>

	<p>Exportaciones NoTradicionales.</p>		
<p>VARIABLE DEPENDIENTE :  ECONOMÍA REGIONAL DE AREQUIPA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PBI regional en millones de nuevos soles.</li> <li>- Evolución de la Tasa de Crecimiento de PBI (<math>PBI_1 - PBI_0 / PBI_0</math>).</li> <li>- PEA Total</li> <li>- PEA Ocupada.</li> <li>- PEA Adecuadamente Empleada.</li> <li>- PEA Subempleada.</li> <li>- PEA Desocupada.</li> <li>- Competitividad Regional.</li> </ul>	<p>Observación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fichas Documentales</li> <li>-Fichas Observación Estructuradas</li> </ul> <p style="text-align: right;">de</p>

## **2.2. ESTRUCTURAS DE LOS INSTRUMENTOS**

### **2.2.1. Ficha de Observación Documental.**

Mediante esta ficha podremos recurrir a las fuentes de información necesarias para obtener los datos precisos para esta investigación.

Se usa esta ficha ya que nos ayudará a conocer y determinar la fuentes confiables que utilizaremos.

### **2.2.2. Ficha de Observación Estructurada.**

Con esta ficha extraeremos la información de textos a investigar, estructurando la misma de acuerdo a los objetivos planteados y se las establecerá como una guía de los items a observar.

Se usa ésta guía porque nos permitirá buscar puntos específicos en los documentos a revisar.

## **2.3. Campo de Verificación.**

### **2.3.1. Ámbito**

Es la Región Arequipa.

### **2.3.2. Temporalidad**

La investigación comprende los períodos de 2010 al 2014.

### **2.3.3. Unidades de Estudio**

Son todos los componentes de Sector Externo de la Región Arequipa.

## **2.4. ESTRATEGIAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Para la recolección de datos se usará fuentes de Internet , así también se contará con datos de Bibliotecas, Revistas y Libros Impresos.

También se harán consultas con expertos y algunas entrevistas personales.

## 2.5. RECURSOS NECESARIOS.

### 2.5.1 Humanos.

- Autor: Christian Xavier Condori Pancca.

### 2.5.2. Materiales

- Laptops.
- Impresora.
- Usbs.
- Conexión a Internet.
- Libros.
- Papel Bond y cuardiculado.
- Hojas de anotaciones.
- Lapiceros , resaltadores, correctores.
- Blocks.

### 2.5.3. Financieros

- Útiles de escritorio.
- Usbs.
- Libros.
- Impresiones.
- Gastos Extras.

**2.6. CRONOGRAMA.**

<b>MESES</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Setiembre</b>
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>2015</b>	<b>2015</b>	<b>2015</b>	<b>2015</b>	<b>2015</b>
Recolección de Información para Preparación de Plan de Tesis.	X				
Presentación de Plan de Tesis.		X			
Aceptación del Plan de Tesis.		X			
Recolección de Información para el Desarrollo de la Investigación.		X			
Cálculo de las distintas variables a utilizar.			X		
Análisis e Interpretación de los Datos.			X		
Elaboración e Interpretación de Gráficos.			X		
Redacción de Introducción, Resumen.				X	
Redacción de Resultados, Conclusiones y Recomendaciones.				X	
Acopio de Anexos.				X	
Presentación de los Borradores de Tesis.				X	
Sustentación.					X

## **ANEXO II: CUESTIONARIO DE ENTREVISTA.**

### **PREGUNTAS:**

Llenar las siguientes preguntas según su respectiva opinión:

1. **¿CUÁLES SON LAS PERSPECTIVAS SOBRE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA ACTUALIDAD?**
2. **¿CUÁL ES EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE PRODUCTOS EXPORTADOS DE AREQUIPA?**
3. **¿CUÁL ES EL NIVEL DE INNOVACIÓN Y PROMOCIÓN DE TECNOLOGÍAS EN LA REGIÓN AREQUIPA?**
4. **¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES MOTIVOS DE LA EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA REGIÓN DE AREQUIPA?**
5. **RESPECTO A LA GESTIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EMPRESAS, ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AREQUIPA?**
6. **¿QUÉ FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE AREQUIPA?**
7. **¿QUÉ CRITERIOS TOMAN EN CUENTA EN EL NIVEL DE TECNIFICACIÓN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA REGIÓN DE AREQUIPA?**
8. **¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS IDENTIFICADOS CON LA EXPORTACIONES DE LA REGIÓN AREQUIPA?**
9. **¿QUÉ POLÍTICA DE APOYO SE REALIZA A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA?**
10. **¿QUÉ INCENTIVOS SE REALIZAN A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE AREQUIPA?**

### **ANEXO III: CLASIFICATORIO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGÚN SUBGRUPOS.**

Las exportaciones No Tradicionales se clasifican según sectores económicos, éstos a su vez tienen Subgrupos que son más específicos en lo que producen. Los subgrupos contienen una serie de partidas arancelarias, en donde hay una descripción del Producto No Tradicional en específico.

Por lo que se presenta una clasificación de Exportaciones No Tradicionales según sectores y a su vez de subgrupos:

#### **1. SECTOR AGROPECUARIO.**

- Cereales y sus preparaciones.
- Frutas.
- Legumbres.
- Productos vegetales diversos.
- Resto de productos agropecuarios.
- Té, café, cacao y esencias.

#### **2. SECTOR MADERAS Y PAPELES.**

- Artículos impresos.
- Madera en bruto o en láminas.
- Manufactura de madera.
- Manufactura de papel y cartón.
- Muebles de madera y sus partes.
- Resto de maderas y papeles.

#### **3. SECTOR METAL MECÁNICO.**

- Artículos manufacturados de hierro o acero.
- Enseres domésticos de metales comunes.
- Equipos de uso doméstico.
- Máquinas y equipos generados de fuerza.
- Maquinaria y equipo de ingeniería civil, y sus partes.
- Maquinaria y equipo industrial, y sus partes.
- Máquinas de oficina y para procesar datos.
- Máquinas y aparatos eléctricos, y sus partes.
- Resto de productos metal mecánicos.
- Vehículos de carretera.

#### **4. SECTOR MINERÍA NO METÁLICA.**

- Abonos y minerales.
- Artículos de cerámica.
- Cemento y materiales de construcción.

- Resto de productos minerales no metálicos.
- Vidrio y artículos de vidrio.

5. SECTOR PESQUERO.

- Crustáceos y moluscos congelados.
- Pescado congelado.
- Pescado seco.
- Preparaciones y conservas.
- Resto de productos pesqueros.

6. SECTOR QUÍMICO.

- Aceites esenciales , productos de tocador y tensoactivos.
- Artículos manufacturados de plástico.
- Manufacturas de caucho.
- Materias tintoreas, curtientes y colorantes.
- Productos químicos orgánicos e inorgánicos.
- Resto de productos químicos.

7. SECTOR SIDERO-METALÚRGICO Y JOYERÍA.

- Artículos de joyería.
- Desperdicios y desechos no ferrosos.
- Manufacturas de metales comunes.
- Productos de cobre.
- Productos de hierro.
- Productos de plata.
- Productos de plomo.
- Productos de zinc.
- Resto de productos Siderúrgicos-metalúrgicos.

8. SECTOR TEXTIL.

- Fibras textiles.
- Hilados.
- Prendas de vestir y otras confecciones.
- Tejidos.

9. SECTOR OTROS NO TRADICIONALES.

- Resto de otros no tradicionales.

**ANEXO IV: CUADROS ESTADÍSTICOS.**

**ANÁLISIS FACTORIAL**

CUADRO N° 63: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS.

<b>Estadísticos Descriptivos.</b>			
	Media	Desviación estándar	N de Análisis
Agropecuarios	9,3740	2,41076	60
Textiles	11,8809	2,84547	60
Pesqueros	,6441	,44497	60
Minero No Metálicos	1,8154	,87196	60
Sidero Metalúrgicos	8,3061	5,03967	60
Metal Mecánico	,6170	,92132	60
Químico	5,3094	1,07556	60
Maderas Papel	,0846	,05279	60
Diversos	,6225	,15984	60

CUADRO N° 64: MATRIZ DE CORRELACIONES.

<b>Matriz de Correlaciones</b>									
Correlación	AGROP	TEXT	PESQ	MIN NO MET	SID METAL	META MEC	QUÍM	MAD PAPEL	DIVERSOS
AGROP	1.00	0.21	0.09	0.32	-0.14	-0.05	-0.15	0.09	0.35
TEXT	0.21	1.00	0.10	0.37	0.21	-0.13	0.04	0.10	0.49
PESQ	0.09	0.10	1.00	0.14	0.17	0.07	0.24	-0.19	0.08
MIN NO MET	0.32	0.37	0.14	1.00	0.29	-0.12	0.23	-0.10	0.18
SID METAL	-0.14	0.21	0.17	0.29	1.00	-0.10	0.11	-0.27	-0.18
META MEC	-0.05	-0.13	0.07	-0.12	-0.10	1.00	0.07	0.18	0.11
QUÍM	-0.15	0.04	0.24	0.23	0.11	0.07	1.00	-0.13	-0.10
MAD PAPEL	0.09	0.10	-0.19	-0.10	-0.27	0.18	-0.13	1.00	0.13
DIVERSOS	0.35	0.49	0.08	0.18	-0.18	0.11	-0.10	0.13	1.00

CUADRO N° 65: MATRIZ DE TRANSFORMACIÓN DEL COMPONENTE.

<b>Matriz de Transformación de componente</b>			
Componente	1	2	3
1	0.923	-0.281	0.264
2	0.377	0.798	-0.469
3	-0.078	0.533	0.843

Método de extracción: Análisis de componentes principales.  
Método de Rotación: Varimax con normalización Kaiser.

## ANEXO V : EL PLAN NACIONAL DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA.

El Gobierno del Perú, a través del Ministerio de la Producción (PRODUCE), ha diseñado el Plan Nacional de Diversificación Productiva, cuya finalidad es sofisticar la estructura productiva del país.

### OBJETIVOS.

El objetivo de la política de diversificación apunta a usar los beneficios económicos derivados de los recursos naturales para brindarle a la economía peruana una mayor capacidad productiva y transformadora.

Sus objetivos específicos son los siguientes:

- Lograr tasas de alto crecimiento económico que sean sostenibles en el largo plazo.
- Aumentar el empleo formal y de calidad.
- Reducir la dependencia de la economía peruana a los precios de las materias primas.
- Acentuar la transformación productiva necesaria para transitar hacia el nivel de las economías de ingresos altos.
- Generar entre los peruanos una visión de largo plazo sobre la necesidad de diversificar la economía nacional.

Por otro lado, es importante señalar que el plan no pretende generar cambios en los principios del modelo económico, ni abandonar las políticas responsables en

materia fiscal. Tampoco es una forma de intervencionismo estatal ni busca generar incentivos artificiales a ciertos sectores. No tendría ningún sentido arriesgar todo lo ganado en la últimas dos décadas. Lo que esta propuesta pretende es abordar con rigor técnico los desafíos pendientes y mejorar las condiciones de la economía peruana para su crecimiento y desarrollo.

### **VISION INTEGRAL.**

La estrategia de diversificación productiva se inserta en el conjunto de iniciativas y reformas que están siendo desarrolladas por el Estado peruano con carácter transversal y que ayudarán a fortalecer las capacidades productivas del país.

- Reforma de la educación.
- Reforma del sector salud.
- Reforma del servicio civil.
- Política social moderna.
- Regla fiscal y énfasis en eficiencia del gasto público.
- Plan de construcción de nueva infraestructura.

### **FACTORES CONDICIONANTES.**

En la elaboración del plan se ha tomado en cuenta el contexto y sus posibilidades. Se han considerado los condicionantes económicos, externos y políticos que enfrentamos como país.

#### **Productividad heterogénea:**

Como se ha mencionado, el Perú ha tenido un extraordinario desempeño macroeconómico, pero con logros menos espectaculares en su capacidad productiva. En los últimos veinte años la productividad agregada del país se ha recuperado de su colapso en las décadas previas. Sin embargo, todavía se encuentra rezagada cuando se la compara con la de países vecinos. Más aún, cuando se la desagrega por sectores y regiones, se observa una productividad altamente heterogénea en distintos sentidos. Es importante cerrar las brechas internas de productividad para evitar que estas luego generen inequidad en oportunidades e ingresos entre los peruanos.

Valor agregado por trabajador, según sector, 2012



Fuente: INEI. Elaboración propia.

A nivel de empresa, la productividad está concentrada en las firmas grandes - que son relativamente pocas-, mientras existe un grupo amplio de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) poco productivas. Asimismo, se observan muchos sectores poco productivos que abarcan gran parte de la mano de obra, mientras unos limitados sectores muy productivos absorben menos trabajadores. También existen diferencias de productividad entre áreas geográficas y regiones, las mismas que naturalmente se reflejan en desigualdad. Aunque esta ha caído en términos absolutos, sigue siendo alta.

**El empleo y la informalidad:** si bien el país ha logrado buenos indicadores de empleo como consecuencia del crecimiento, casi el 70% de los trabajadores urbanos permanece dentro de la informalidad. Además, entre la mano de obra es notoria la escasez de capacidades técnicas.

**Poca diversificación productiva:** la canasta exportadora nacional ha variado muy poco. En las últimas cinco décadas, y a pesar del crecimiento de las exportaciones no tradicionales, el Perú ha exportado principalmente materias primas, mientras que los datos muestran que otros países que partieron con condiciones similares —como Corea del Sur— han ido exportando cada vez productos más complejos, especializados y diversos. La concentración de la canasta exportadora tiene implicancias sobre la sostenibilidad del crecimiento, pues hace vulnerable a la economía ante las variaciones de los precios de los bienes exportados.

**El contexto externo:** lo anterior nos lleva a señalar al contexto externo como un condicionante adicional del plan. Las políticas se diseñan tomando en cuenta que aquello que suceda en el resto del mundo ya no será tan favorable para el Perú como lo fue en el pasado.

**Los instrumentos de política:** el diseño del plan debe reconocer también las limitaciones en cuanto a la efectividad y alcance de sus instrumentos de política. En ese sentido, no se espera que estos solucionen inmediatamente todos los

problemas planteados, sino que contribuyan a generar mejoras progresivas y efectivas.

**El contexto institucional:** para la realización correcta de las políticas se requieren instituciones y capacidades burocráticas que apoyen el objetivo común, que garanticen el buen funcionamiento de los procesos y que velen por el cumplimiento de las reglas de juego. Por ello, un aspecto fundamental del plan es el reforzamiento de las capacidades institucionales para su implementación.

### LOS TRES GRANDES EJES

El Plan Nacional de Diversificación Productiva contiene las líneas maestras para el despegue del sector productivo nacional en los próximos años. Se organiza en tres ejes estratégicos:

- a) Diversificación productiva propiamente dicha;
- b) Reducción de sobrecostos y de regulaciones, y
- c) Expansión de la productividad.

La diversificación productiva busca identificar actividades donde existan oportunidades exportadoras latentes para diversificar la canasta exportadora nacional y orientarla a grandes cadenas de valor mundiales. En este eje se buscará —entre otras acciones que se detallarán más adelante— expandir las posibilidades tecnológicas mediante el fortalecimiento de las actividades de innovación y emprendimiento innovador.

Tomando en cuenta que la implementación del primer eje se relaciona más con el sector transable y moderno de la economía, el plan propone uno segundo vinculado a la reducción de sobrecostos y de regulaciones, especialmente en los ámbitos de empleo, salud, seguridad y medioambiente. El sector privado ha perdido competitividad por regulaciones en esos ámbitos que, en muchos casos, no han cumplido su objetivo y cuya tendencia es necesario revertir.

Este segundo eje tendrá un impacto mayor en aquellas empresas cuya estructura de costos representa un problema relevante. Sin embargo, para abarcar un universo mayor de empresas se hace indispensable trabajar en el tercer eje, referido a la expansión de la productividad. Con ello se podría cerrar las brechas de productividad entre empresas, sectores y regiones.

Este tercer eje busca impulsar los niveles generales de productividad con énfasis en las MIPYME, tomando en cuenta la necesidad de reducir su heterogeneidad. Para ello —como se verá más adelante en las medidas específicas—, se propone la provisión de un conjunto de instrumentos de costos, insumos, transferencia tecnológica, entre otros.

**Eje 1: Promoción de la diversificación productiva.****Objetivo: ampliar la canasta exportadora de la economía.**

Esto se logrará mediante la corrección de fallas de mercado que son sustantivas en sectores donde existe una importante potencialidad exportadora. Este eje se centra en la expansión de las posibilidades tecnológicas de las unidades productivas mediante el fortalecimiento de las actividades de innovación, el fomento del proceso de autodescubrimiento de costos, así como la provisión de insumos esenciales y capacidad de coordinación desde el Estado.

**Medidas específicas.**

En este eje se busca insertar las unidades productivas en las cadenas de valor de la economía global —no tratar de producir todo el valor internamente—. Para ello, se debe:

- (i) Identificar cadenas de valor y demandas potenciales en coordinación con el sector privado, así como diseñar mecanismos para identificar brechas de productividad por sector en relación a la economía global. En este punto será esencial llevar a cabo estudios de diagnóstico de cadenas y estudios regionales.
- (ii) Promover la innovación y el emprendimiento innovador. A 2015, por intermedio del FINCyT y el programa Innóvate Perú, se pretende:
  - a. Financiar 200 emprendimientos y 10 incubadoras de negocios con el programa Start-Up Perú.
  - b. Contar con 20 proyectos en empresas que comprendan innovaciones altamente disruptivas con el programa de innovación de alto impacto.
  - c. Contar con 15 agendas de innovación sectorial.
  - d. Mejorar el marco regulatorio para facilitar la entrada de los inversionistas ángeles.
- (iii) Desarrollar la infraestructura para la calidad como soporte para la diversificación. Se creará el Instituto Peruano de la Calidad (IPECAL), que agrupará y dará mayor visibilidad a las oficinas existentes vinculadas al sistema de normalización, acreditación y metrología (actualmente en el INDECOPI). A 2015, el IPECAL trabajará en incrementar en 25% el número de laboratorios acreditados y el número de empresas con certificaciones de calidad. Con este objetivo se lanzarán líneas concurso para cofinanciar procesos de certificación empresarial.
- (iv) Llevar a cabo diagnósticos regionales para resolver las externalidades de información y de coordinación. Estos diagnósticos permitirán identificar qué insumos complementarios es necesario proveer en la economía, así como qué mecanismos de manejo de riesgos y de coordinación entre los agentes de la economía pueden implementarse.

La promoción de la diversificación no implica una selección ex ante de sectores. El plan cuenta con tres criterios para priorizar nuevas actividades. El primero son los estudios de cadenas globales, que permitirán identificar la demanda externa potencial; el segundo son los estudios regionales, que evidenciarán las

barreras al crecimiento en las regiones y los sectores que pueden contribuir a reducirlas; el tercero son los estudios sectoriales, que determinarán qué sectores tienen un potencial que ya empieza a manifestarse en altas tasas de crecimiento, pero todavía no son macroeconómicamente relevantes, y cuáles, a pesar de tener potencial, aún no logran despegar. Con esos tres criterios, se evaluarán las acciones necesarias para eliminar fallas de mercado (podrían requerirse incentivos para la innovación) o fallas de Estado (podría ser necesario cambiar la normatividad).

## **Eje 2: Eliminación de sobrecostos y de regulaciones inadecuadas.**

**Objetivo: Incrementar la rentabilidad y la inversión de las empresas mediante una mejor adecuación de las regulaciones.**

En la medida que las políticas de diversificación productiva pueden tener un sesgo hacia el sector exportador y a los sectores más modernos de la economía, el eje orientado a reducir los sobrecostos actuará en ella de manera transversal. Se trabajará en los ámbitos de empleo, salud, seguridad, medioambiente, entre otros.

Más concretamente, con este eje se busca tanto adecuar el proceso de generación de regulaciones al estado del desarrollo de las unidades productivas, como adecuar los parámetros de política a las características sectoriales o transversales de la economía. Asimismo, en este eje se encuadran los esfuerzos de simplificación administrativa dirigidos a disminuir la carga de trámites para las unidades productivas.

El objetivo primordial de este segundo eje es resolver las fallas de Estado que surgen usualmente en la actividad regulatoria de este. Muchas veces, con el objetivo de aumentar el bienestar social se introducen regulaciones que presentan imperfecciones. En algunos casos porque los riesgos no son tan importantes en la práctica; en otros, porque la elección entre las diferentes opciones para solucionar determinada falla de mercado no es la correcta, o porque el diagnóstico era inadecuado. En consecuencia, las soluciones propuestas no llegan a resolver el escollo en cuestión, o simplemente no hay realmente una razón para intervenir.

### **Medidas específicas.**

Algunas líneas de acción que comprende este segundo eje incluyen:

- (i) Hacer monitoreo de mejoras de la regulación. Por intermedio de la Dirección de Políticas y Regulación de PRODUCE, y en estrecha coordinación tanto con otros ministerios involucrados como con el sector privado, se propondrá perfeccionar las regulaciones en tres áreas —laboral, salud y medioambiental—, a fin de identificar espacios de mejora. Una de las primeras tareas será sugerir cambios en la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo. Además, se han

identificado 46 obstáculos para la realización de trámites y procesos, cuya solución deberá implementarse progresivamente en 2014 y 2015.

- (ii) Simplificar los trámites del Viceministerio de MYPE e Industria del Ministerio de la Producción: el compromiso es reducir en 50% el tiempo estimado del trámite para la evaluación de los estudios de impacto ambiental en comercio interno e industria.
- (iii) Facilitar el pago de impuestos. Se definirá una agenda de reformas que simplifique la declaración de impuestos y el pago de planilla, con énfasis en las MIPYME.
- (iv) Sistematizar la demanda de información del Estado. Durante 2014 se implementará un nuevo sistema que buscará optimizar las demandas de información pública al privado. El propósito es evitar solicitar información que ya haya sido brindada a otra entidad.

### **Eje 3: Expansión de la productividad de la economía**

**Objetivo: Incrementar la productividad de la economía y reducir la heterogeneidad.**

El primer eje del plan está enfocado en el sector exportador (o potencialmente exportador). El segundo beneficia más a aquellas empresas cuya estructura de costos es un obstáculo relevante para su producción. El tercero complementa la estrategia al dirigirse a todos los sectores de la economía, incluyendo aquellos rezagados y de baja productividad.

La persistencia de grandes diferencias en productividad tiene múltiples causas: problemas de competencia en los mercados de productos, laboral o de capitales; problemas de diferenciación de productos; aspectos vinculados a la localización geográfica de consumidores, productores y proveedores, entre otros.

La problemática de la productividad requiere de una estrategia integral con al menos tres temas:

- (i) La provisión de insumos cuya disponibilidad es baja o inexistente y que permita elevar la productividad de los trabajadores (infraestructura productiva, servicios logísticos, servicios públicos, etc.);
- (ii) La reducción de costos mediante mecanismos de competencia, parques industriales con mejores condiciones de precios (electricidad para clientes libres, conectividad, agua y saneamiento, bienes raíces, entre otros), y
- (iii) Esquemas de difusión tecnológica que permitan mejorar la productividad en regiones o sectores rezagados.

Estos componentes resuelven diversas fallas de mercado y de Estado: la provisión de insumos corrige fallas que tienen su origen en la ausencia de grupos de interés y en la existencia de externalidades de coordinación; la reducción de costos de los insumos soluciona la falla generada por la ausencia de competencia y las externalidades de coordinación para implementar formas de organización con menores costos; y la transferencia de conocimientos y tecnología resuelve la falla de externalidades tecnológicas, en adición a las que existen en el caso de los insumos. Todas estas fallas generan que la gran mayoría de las empresas, sobre todo las MIPYME, presenten un serio retraso en la adopción y el uso de tecnologías, en la aplicación de estándares de calidad y normas técnicas, y exhiban una limitada capacidad de innovación de productos y procesos.

### **Medidas específicas.**

Dentro de este tercer eje, se incluyen las siguientes líneas de acción:

- (i) Fortalecer el programa de difusión tecnológica para las MIPYME. Desde el Instituto Tecnológico de la Producción se pretende contar con 15 Centros de Innovación Tecnológica (CITE) fortalecidos que a 2015 mejoren la productividad de 2,000 empresas.
- (ii) Crear el programa de apoyo a clúster, que contará con la participación de los sectores público y privado. En una primera etapa, identificará aquellos clúster que pueden surgir en las distintas regiones del país. Luego, brindará todas las facilidades para su implementación y el mantenimiento en el tiempo. En 2014 se diseñarán las intervenciones orientadas a promover el desarrollo de clúster que agrupen empresas que abastezcan a la economía doméstica bajo un marco de acción coherente y articulado. En 2015 se convocará al primer concurso de financiamiento de clústeres en el Perú.
- (iii) Crear el programa de desarrollo de proveedores para MIPYME, que facilitará la articulación vertical entre empresas mediante la mejora de las capacidades técnicas y administrativas de las empresas proveedoras de insumos. La meta es generar contratos de proveedores hasta por S/. 200 millones. Para ello, parte de la estrategia consiste en diseñar un programa de capacitación laboral en procesos de certificación de la calidad para mejorar la productividad de las MIPYME que abastecen a las empresas del sector no transable con el objetivo de elevar la calidad y reducir el costo de los insumos. Este programa se pondrá en marcha en el período 2015-2016.
- (iv) Promover la implementación de parques industriales para facilitar el acceso ordenado de los productores a una zonificación industrial con bajos costos de bienes raíces, así como a servicios públicos de mejor calidad y menor precio (banda ancha, electricidad). En 2014 se reglamentará la Ley de Parques Industriales Tecno-Ecológicos (Ley N° 30078).
- (v) Llevar a cabo diagnósticos regionales para identificar las barreras al crecimiento de las MIPYME en las regiones.

## IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN NACIONAL DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA.

Para que el Plan Nacional de Diversificación Productiva se ejecute correctamente, se necesita de una mirada con articulación intersectorial a nivel estatal y regional. El sector privado será un socio estratégico del Estado, y todos deben encadenarse a la demanda global. Por ello:

Se creará el Consejo Nacional de Diversificación Productiva (CNDP) como instancia de coordinación intersectorial de alto nivel ligada a los sectores productivos y que será la encargada de implementar las políticas que propone este plan. El CNDP estará presidido por PRODUCE y será integrado además por el MEF, el MINCETUR, el MINAGRI, los Gobiernos Regionales y representantes del sector privado.

Se contará con cuatro brazos ejecutores:

- Fondo para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FINCyT).
- Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM).
- Instituto Tecnológico de la Producción (ITP).
- Instituto Peruano de la Calidad (IPECAL).

**Y tres elementos principales:** instrumentos de política, mesas técnicas e instrumentos metodológicos. En el primer grupo se encuentran las herramientas mencionadas en los diferentes ejes del plan como programas de innovación y emprendimiento innovador, hacer monitoreo de las mejoras en la regulación que afecte los sobrecostos, y programas de difusión tecnológica para MYPES, entre otros. Las mesas técnicas servirán para recopilar e integrar las opiniones de los sectores académico y privado en relación a las acciones de política que se vayan a realizar. Los instrumentos metodológicos son los estudios económicos y sistemas de información y medición necesarios para la ejecución.

**Se ejecutará en alianza con el sector privado:** el Estado reconoce que su diagnóstico actual sobre la naturaleza y problemática del sector privado es aún limitado. Con el Plan Nacional de Diversificación Productiva pretende, por tanto, asumir el rol de socio estratégico del sector privado. Solo de esta manera podrá aspirar a identificar correctamente las fallas de mercado que afectan a los agentes económicos y a diseñar los instrumentos adecuados para enfrentar tales fallas.

**Se tendrá en cuenta la dimensión regional:** la participación de los Gobiernos Locales y Regionales en la implementación del plan resulta esencial al ser las instancias más cercanas a la población y que conocen de primera mano las potencialidades y limitaciones de sus territorios.

**El plan se implementará secuencialmente:** aunque sus ejes empezarán a ponerse en funcionamiento de forma simultánea, el conjunto de acciones que

comprende cada eje sigue una secuencia lógica. Además, resulta evidente que cada uno ofrecerá resultados en momentos distintos, dadas las diferencias en su naturaleza. Los resultados de las políticas para reducir sobrecostos pueden impactar en el corto plazo, mientras los efectos de las políticas que apuntan a la diversificación y a la productividad posiblemente tendrán un impacto en el mediano y largo plazo. Pero, es necesario empezar a actuar desde hoy.

