

**UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES**

ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO
TRADICIONALES EN EL CRECIMIENTO DEL PERÚ DURANTE EL
PERIODO 1992 – 2014”**

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

PRESENTADO POR:

Bach. Yovana Yude, ESPINOZA VEGA
Bach. Ruth Alejandrina, ALVARADO NIETO

CERRO DE PASCO - PERÚ

2015

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

TITULO

**“IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO
TRADICIONALES EN EL CRECIMIENTO DEL PERÚ DURANTE EL PERIODO
1992 – 2014”**

PRESENTADO POR:

Bach. Yovana Yude, ESPINOZA VEGA
Bach. Ruth Alejandrina, ALVARADO NIETO

SUSTENTADO Y APROBADO ANTE LOS JURADOS

Mg. Esteban LAVADO VASQUEZ
PRESIDENTE

Mg. Nely Teresa ALDANA TANIGUCHE
MIEMBRO

Mg. Wilfredo BERMUDEZ ALVARADO
MIEMBRO

Cerro de Pasco - Perú – 2015

DEDICATORIA

A Dios, por permitir llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles quien me ha enseñado a valorarlo cada día más y quién supo guiarme por el buen camino,

De igual forma dedico esta tesis a mi Padre (FLORENTINO ALVARADO TRINIDAD), que sin duda has sido uno de mis principales precursores de este logro. A mi madre (ROSA NIETO CHAMORRO) por ser la persona quien me acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de mi vida, quien me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme a nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos A mis hermanos y familia en general por sus apoyos incondicional .

Ruth Alejandrina Alvarado Nieto

El presente trabajo es dedicado a mi familia, en especial a mis dos hijos, quienes me dan fuerza para seguir superándome profesionalmente.

Yovana Yude, ESPINOZA VEGA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar siempre con nosotros en cada momento, por fortalecer nuestro corazón e iluminar nuestra mente; por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido un soporte y compañía durante el tiempo que permanecemos en la Universidad.

De igual modo nuestro más sincero agradecimiento a nuestro asesor de tesis, el Dr. Marcelino Antonio BARJA MARAVI.

Así también a los trabajadores de la UNDAC, tanto de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, como de Secretaría Académica, Dirección de Escuela, Biblioteca, ya que nos han brindado su apoyo incondicional.

Finalmente, agradecer a todas y cada una de las personas que han brindado todo su apoyo y colaboración en forma desinteresada.

Las Autoras.

INTRODUCCIÓN

Señores miembros del jurado, en esta ocasión tenemos el honor de poner a vuestra consideración la tesis intitulada “IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES EN EL CRECIMIENTO DEL PERÚ DURANTE EL PERIODO 1992 – 2014”

En la investigación se ha planteado el siguiente problema general:

¿Cuál es el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014?

Los objetivos específicos planteados fueron los siguientes:

Objetivo Específico N°1

Describir es el impacto de las exportaciones tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014.

Objetivo Específico N°2

Analizar el impacto de las exportaciones no tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014

En el desarrollo de la investigación en el capítulo I se considera el planteamiento del problema de investigación donde se incluye la revisión bibliográfica, la delimitación de la investigación, la formulación del problema, los objetivos, justificación y limitaciones de la investigación.

En el capítulo II se presenta el marco teórico y conceptual, en esta parte se considera los antecedentes del estudio, las bases teóricas y científicas relacionadas con el tema y la definición de términos que se utilizaron en la investigación.

En el capítulo III se considera la metodología y técnicas de investigación, es decir se presenta el tipo y nivel de investigación, método de investigación,

universo y muestra, formulación de hipótesis, identificación de variables, definición de variables e indicadores, técnicas e instrumentos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

En el capítulo IV se presenta la descripción del trabajo de campo, el análisis descriptivo, el análisis correlacional, el análisis explicativo y la prueba de hipótesis paramétrica.

Finalmente, se presenta las conclusiones y recomendaciones más importantes arribados en el desarrollo de la presente investigación; seguido de la bibliografía y anexos.

Los Tesistas

	ÍNDICE	Pág.
Portada		1
Jurado calificador		2
Dedicatoria		3
Agradecimiento		4
Introducción		5
Índice		7

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la realidad	9
1.2. Delimitación de la investigación	22
1.3. Formulación del problema	22
1.3.1. Problema general	22
1.3.2. Problemas específicos	23
1.4. Formulación de objetivos	23
1.4.1. Objetivo general	23
1.4.2. Objetivos específicos	23
1.5. Justificación de la investigación	23
1.6. Limitaciones de la investigación	24

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes del estudio	25
2.2. Bases teóricas – científicas relacionados con el tema	29
2.3. Definición de términos básicos	49

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo y nivel de investigación	55
3.1.1. Tipo de investigación	55
3.1.2. Nivel de la investigación	56
3.2. Método y diseño de la investigación	56

3.2.1. Método	56
3.2.2. Diseño	57
3.3. Universo y muestra	57
3.3.1. Universo del estudio	57
3.3.2. Unidad de análisis	57
3.3.4. Muestra de la investigación	57
3.4. Formulación de hipótesis	57
3.4.1. Hipótesis general	57
3.4.2. Hipótesis específicas	58
3.5. Identificación de variables	58
3.6. Definición de variables e indicadores.	58
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
3.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	60

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Descripción del trabajo de campo	61
4.2. Análisis descriptivo	62
4.3. Análisis correlacional	87
4.3.1. Relación de las exportaciones tradicionales y el PBI del Perú	88
4.3.2. Relación de las exportaciones no tradicionales y el PBI del Perú	88
4.4. Análisis explicativo	89
4.5. Prueba de hipótesis paramétricas	93
CONCLUSIONES	97
RECOMENDACIONES	99
BIBLIOGRAFÍA	100
ANEXOS	103

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD

1.1.1. MODELOS DE DESARROLLO O TIPOS DE POLÍTICA ECONÓMICA APLICADOS EN EL PERÚ

En esta parte presentamos los diversos modelos de desarrollo o tipos de política económica aplicados a través de los años en nuestro país, considerando el periodo de estudio de la investigación; mostrando sus principales características y el impacto en la economía y sociedad peruana.

Periodo 1990 – 2000 Liberalismo y apertura al exterior

Este periodo estuvo bajo el mandato de Alberto Fujimori Fujimori, en el cual ante la hiperinflación que se vivía (alrededor de 7000% para

1990), se tomaron medidas para corregir esta situación (paquete de medidas económicas), seguido de un arduo proceso de privatizaciones, además del hoy cuestionado control de natalidad.

Entre las principales reformas que podemos hacer menciona de este periodo de apertura comercial, llevada a cabo en la última década del siglo pasado, tenemos:

- ❖ D.L. N° 728 – Ley de fomento de empleo. Flexibilidad laboral.
- ❖ Acceso al sistema financiero internacional, mediante acuerdos de pago de la deuda externa. En 1991 esta representaba 61% del PBI y para el 2000 era el 35% del PBI.
- ❖ La determinación de la tasa de interés se dejó al libre mercado. El Estado regularía el sector mediante la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).
- ❖ Se eliminó la “emisión inorgánica de dinero”, y se dio “independencia” al BCRP.
- ❖ Se redujo el nivel de aranceles, buscando favorecer al consumidor local, con precios baratos y buscando “aumentar la competencia del sector industrial peruano”. Esto permitió adquirir maquinaria e insumos a bajo costo.
- ❖ Se crean las AFP (Asociación de Fondo de Pensiones)
- ❖ La privatización de empresas públicas, la cual tenía por objetivo reducir el déficit fiscal y modernizar dichas instituciones. Debe hacer la precisión que en aquellos sectores donde el Estado constituía monopolio natural, este asumía el papel de regulador (citamos como ejemplo el sector telecomunicaciones y Osiptel).

- ❖ El nivel de gasto social (salud, vivienda, educación, trabajo) o gasto en programas sociales se triplicó en esta década, con esto se buscaba disminuir la pobreza y especialmente la pobreza extrema. Esta política fue favorable, pero no logró que la población cruce el umbral de pobreza hacia el sector de “no pobreza”. Lastimosamente la corrupción y manejos ineficientes en la última parte de este gobierno impidieron que esta reforma pudiera dar mejores resultados.
- ❖ Las políticas seguidas por el gobierno de turno en cuanto a la pobreza se basaron en “aliviar la pobreza” mas no en “erradicarla”.
- ❖ La inversión pública estaba destinada a gastos de infraestructura, mientras que la inversión privada estaba presente en las actividades productivas.
- ❖ Gracias a las políticas de liberalización el sector privado invierte en bienes de capital, la cual muestra una tendencia creciente, mientras que la inversión pública en este aspecto tiene un comportamiento no definido (altibajos).
- ❖ Las inversiones se tornaron favorables para el empresariado privado en sectores como construcción o comunicaciones, gracias a los precios relativos generados por la política económica aplicada. Es por esto que se consideró al sector privado como el “motor de crecimiento”.
- ❖ Como primeras medidas que tomó el gobierno, en materia tributaria fue la elevación del IGV, ISC, retención de impuestos

de 4º categoría, así como una disminución en las deducciones al impuesto a la renta. Estas medidas fueron llevadas a cabo a finales de 1991 e inicios de 1992.

Para el periodo de 1992 (5 de abril) se da el famoso “Autogolpe”, se disuelve el Congreso y se prepara el escenario para una Nueva Constitución (la de 1993), mientras tanto se vivía bajo un “Gobierno de Emergencia y Reconstrucción Nacional”.

En medio de esta incertidumbre el 12 de septiembre de 1992 es capturado Abimael Guzmán líder de Sendero Luminoso, con lo cual el gobierno ganó mayor aprobación por parte de la ciudadanía.

A pesar de las medidas tomadas la balanza comercial seguía incrementando su déficit. El nivel de PBI tuvo un periodo de aumento de 1993 a 1997 (en promedio alrededor de 7%, Fuente: BCRP) y esto también pasó en otras variables económicas tales como en los niveles de ahorro e inversión (en promedio un crecimiento anual de 15% y 20%, respectivamente). Así mismo, los niveles de consumo público y privado fueron positivos, aunque tuvieron una disminución para 1997.

Es mediante la aplicación de este modelo de desarrollo que el sector minero, las exportaciones tradicionales (XT) y claro está, el total de exportaciones, empieza a mostrar una tendencia creciente mucho mayor a la de los anteriores periodos donde se aplicaron otros modelos. El sector minero para el año 1999 representa el 50% aproximadamente, del total de nuestras exportaciones. En mención a las exportaciones no tradicionales (XNT), si bien la cantidad

aproximadamente se duplicó para el final de la década, en proporción no era muy significativa; pero sienta las bases para poder ser en un futuro una parte importante de la exportación, así como generación de empleo.

A pesar de elevar el nivel de nuestras exportaciones, el nivel de importaciones era mayor aun, ya que el nivel de importación de bienes de capital producto del alto índice de las inversiones extranjeras en el país, contribuía a esta situación, además de la apreciación que sufría el nuevo sol, lo que abarató los bienes importados, y por tanto se estuvo en una situación de déficit fiscal, ante esta situación se optó por contraer el gasto público y reducir la oferta monetaria, durante 1996 – 1998 teniendo resultados favorables en cierto modo, pero factores tales como el Fenómeno Del Niño o la crisis financiera de la época repercutieron en el avance que se había logrado y el nivel de déficit en la balanza comercial aumentó hasta un 4% del PBI en 1998. En este año el gobierno opta por contraer la demanda interna y permitir el alza en el tipo de cambio con lo que el PBI aumentó menos de 1 punto porcentual y la tasa de inflación en apenas 6% aproximadamente.

Debe señalarse que este sistema se deterioró, debido a que se había generalizado en ciertos “grupos de poder” la corrupción y el clientelismo político.

Periodo 2000 – 2010 Liberalismo y con Plan Estratégico Nacional Exportador

Al inicio de este periodo se estuvo en medio de una crisis política y social, los escándalos de corrupción causaron que se ingrese a un periodo de transición bajo el mando del Dr. Valentín Paniagua Corazao, quien convocó a un proceso de elecciones democráticas en el 2001. Durante este periodo de transición se buscó concertar entre diversas bancadas sobre el destino del país y llamar a nuevas elecciones presidenciales.

Dentro de este periodo de liberalismo, durante el mandato de Alejandro Toledo Manrique, 2001 – 2006, las principales características fueron:

- ❖ PBI con tendencia creciente (de 4% a 6.7% en el 2005), debe destacarse que este crecimiento económico estaba basado en las exportaciones y la ganancia obtenida por este sector estuvo favorecida por el alza en los precios internacionales de los metales.
- ❖ Del proceso de expansión en las exportaciones debe destacarse que el número de empresas exportadoras estaba compuesto en un 75% por medianas y pequeñas empresas, con lo cual se infiere que las Pymes cobran importancia en el sector económico peruano.
- ❖ El nivel de exportaciones en este periodo (2001-2006) creció en un 45% y la inversión privada en 25%, lo cual refuerza la idea del porqué del crecimiento económico en este periodo.
- ❖ El sector minero cobra mayor importancia, en especial respecto del cobre y del zinc.

- ❖ El nivel de inflación era estable (entre 2% y 3%), manteniéndose estable los precios.
- ❖ Sin embargo, el nivel de desempleo aumentó (pasó de un 8% en el 2001 a un 10.5% en el 2005).
- ❖ El nivel de gasto social aumentó pasando de 8% en 2000 a 9.3% en el 2005. Con ello el gobierno de alguna manera protegía los intereses de los trabajadores, ya que el aumento fue principalmente en previsión social.
- ❖ Se da la firma del TLC con EEUU, del cual se detallará con mayor precisión en capítulos posteriores.

El primer periodo de esta década estuvo orientado básicamente al crecimiento económico en base a las exportaciones, de las cuales el sector minero fue el de mayor crecimiento y rendimiento para la economía nacional; asimismo el nivel de las RIN aumentó y la deuda externa se redujo notablemente.

Para el periodo 2006 – 2011 producto de unas nuevas elecciones, se estuvo bajo el mandado de Alan García, en el cual mantendría la política económica del anterior gobierno (liberalismo), y manteniendo en las exportaciones el principal motor de crecimiento de la economía nacional.

Este gobierno en materia social aplica diversos programas tales como “agua para todos, sierra exportadora, juntos, etc.” y de esta forma busca aliviar la pobreza.

Durante este último periodo el ritmo de crecimiento fue positivo incluyendo el año 2009; a pesar de la crisis financiera internacional

el Perú tuvo un crecimiento de 1% aproximadamente. Para el 2010 se cerraría con un crecimiento de alrededor de 9%. Como se ve en estos últimos años, los sólidos cimientos de la economía peruana así como el despegue de nuestras exportaciones tanto en el sector tradicional y el no tradicional, que viene ganando nuevos nichos de mercado, ha reforzado el nivel de actividad económica del país, otro factor importante es que los precios internacionales nos favorecen claramente.

La política económica del gobierno anterior continúa y esto se refleja en nuevas firmas de TLC con países como Japón, Tailandia y la Unión Europea, los cuales serán provechosos para nuestra industria ya que estos países muestran un buen nivel de poder adquisitivo.

En esta década se debe destacar la puesta en marcha del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003 – 2013, en el cual se destaca que “el motor del crecimiento serán nuestras exportaciones”. Bajo esta óptica se considera que nuestra economía es pequeña y tiene un limitado poder adquisitivo, por lo que en el mercado externo estaría una mayor fuente de ingresos, así como una mejora en la competitividad de las empresas locales, incentivando una mayor productividad del trabajador y una mayor capacitación por parte del empresariado, y poder afrontar y competir en el mercado externo. Esto alienta mayor inversión en tecnología y busca la eficiencia en los diversos procesos productivos.

Experiencias como las de Irlanda, que de ser una de las economías más atrasadas de la Unión Europea (UE), en la década del 80 pasó a

ser una de las que gozan de un PBI per cápita más alto en la UE, gracias a este tipo de políticas de apertura comercial, aliento de las exportaciones y atracción de la inversión extranjera en su economía. Debe señalarse que “La Competitividad” es un factor muy importante para obtener resultados positivos cuando este tipo de políticas se aplican, por lo que el empleo debe ser de calidad y en las mejores condiciones.

Lo que se puede mencionar respecto del PENX es que la clave de nuestro éxito exportador radica en la “diversificación” de nuestros productos a nivel mundial, y esto se basa tanto para productos tradicionales y no tradicionales, estos últimos deben ser promocionados y posicionados en diversos mercados internacionales, atendiendo principalmente aquellos segmentos en los que se obtiene ventajas por la diferenciación o alta calidad en un producto.

Es por ello que la firma de los diversos TLC que el país mantiene es favorable para la exportación en términos generales, con lo cual se genera empleo y sobre todo promoción al país, este reto que se asume debe ser muy bien llevado y con un marco legal y prácticas comerciales idóneas.

El PENX también propone elaborar planes de Investigación y Desarrollo (I+D), transferencia tecnológica y certificación de calidad internacional, lo cual favorece a la mejora de nuestros productos.

Mediante el estudio de cada mercado internacional (diversos países) podemos saber qué es lo que verdaderamente ellos necesitan o

también la demanda insatisfecha que presentarían en ciertos segmentos comerciales, que es donde el Perú podría posicionarse en un corto y mediano plazo. Por ello la visión conjunta de este periodo define a las exportaciones como el motor de crecimiento, ya que ante el fenómeno de globalización la articulación con el mundo resulta favorable para nuestra economía.

1.1.2. LAS EXPORTACIONES Y EL PRODUCTO BRUTO INTERNO EN EL PERÚ 1992-2014

Las exportaciones no tradicionales en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 11,9%, pasando de 966 a 11 677 millones de dólares; es decir creció a 4 615 millones de dólares por año.

En lo que corresponde a la tasa de crecimiento anual de las exportaciones no tradicionales en el mismo periodo de investigación se puede observar que en los años 2004 y 2011 alcanzaron las tasas más altas de 32,8% y 32,2% respectivamente con respecto al año anterior; mientras que mayores tasas negativas se dieron se dieron en los años 1999 y 2009, -4,6% y -18,1% respectivamente.

Las cifras hecho referencia se pueden apreciar en la tabla I.1 y figura I.1.

Las exportaciones tradicionales en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 11,4%, pasando de 2 562 a 27 686 millones de dólares; es decir creció a 13 703 millones de dólares por año.

En lo que corresponde a la tasa de crecimiento anual de las exportaciones tradicionales en el mismo periodo de investigación se puede observar que en los años 2005 y 2006 alcanzaron las tasas más altas de 40,8% y 42,6% respectivamente con respecto al año anterior; mientras que mayores tasas negativas se dieron en los años 1998 y 2014, -21,1% y -12,3% respectivamente.

Las cifras hecho referencia se pueden apreciar en la tabla I.1 y figura I.2.

Tabla I.1
Tasa de crecimiento de Exportaciones Tradicionales, No Tradicionales y PBI

Años	$\Delta\%ENT$	$\Delta\%ET$	$\Delta\%PBI$
1992	-	-	-
1993	5.2	-9.5	5.2
1994	19.5	36.2	12.3
1995	19.0	26.2	7.4
1996	10.0	5.8	2.8
1997	28.7	11.7	6.5
1998	-3.9	-21.1	-0.4
1999	-4.6	11.6	1.5
2000	8.9	16.0	2.7
2001	6.8	-1.5	0.6
2002	3.4	13.5	5.5
2003	16.1	18.4	4.2
2004	32.8	44.7	5.0
2005	22.9	40.8	6.3
2006	23.4	42.6	7.5
2007	19.6	17.4	8.5
2008	19.8	7.4	9.1
2009	-18.1	-10.9	1.0
2010	24.2	34.4	8.5
2011	32.2	28.9	6.5
2012	10.0	-0.1	6.0
2013	-1.1	-12.0	5.8
2014	5.5	-12.3	2.4

Fuente: Elaboración propia 2015

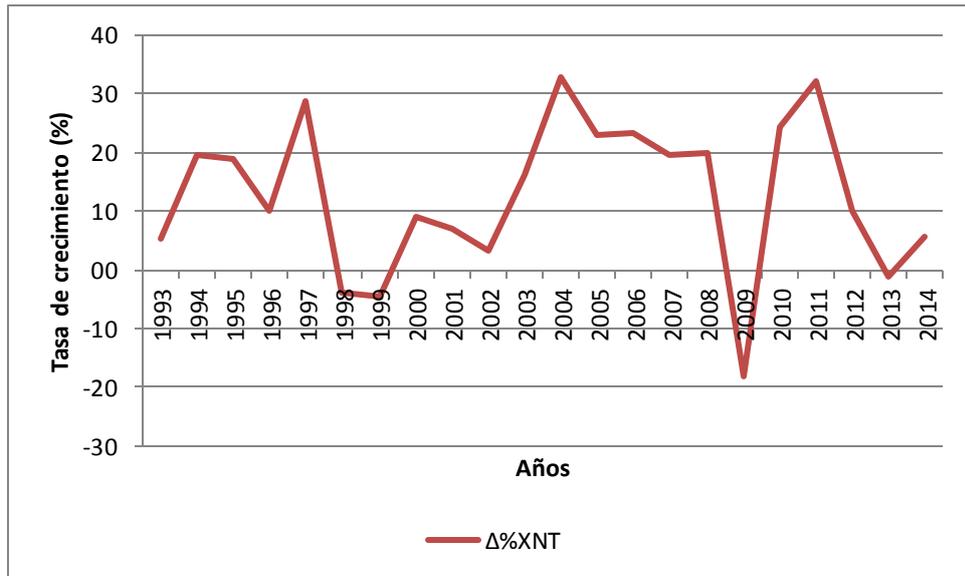


Figura I.1.: Elaborado en base a la tabla I.1.

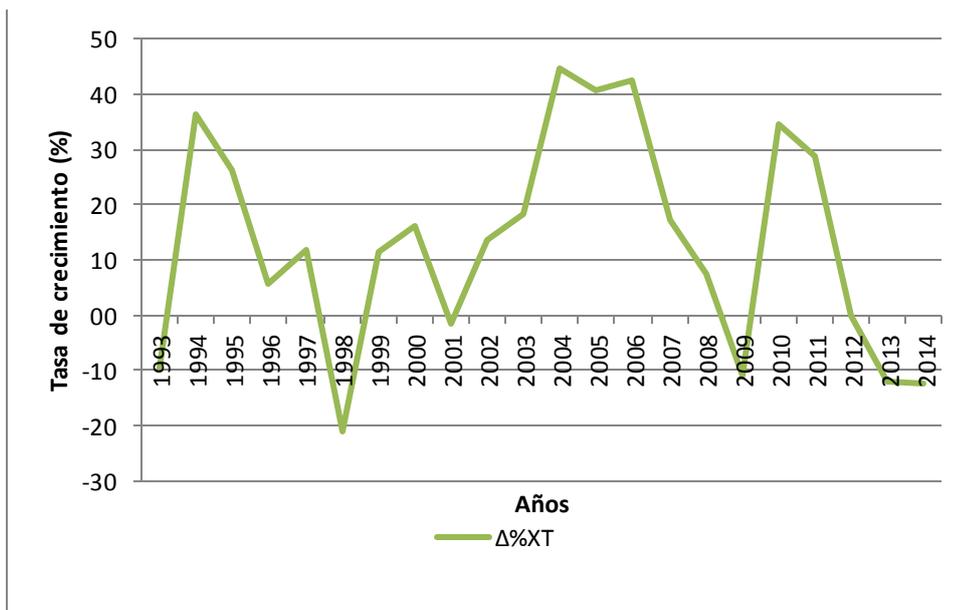


Figura I.2.: Elaborado en base a la tabla I.1.

El Producto Bruto Interno en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 5,1%, pasando de 154 017 a 446 880 millones de nuevos soles a precios del 2007; es decir creció a 280 727 millones de nuevos soles a precios del 2007 por año.

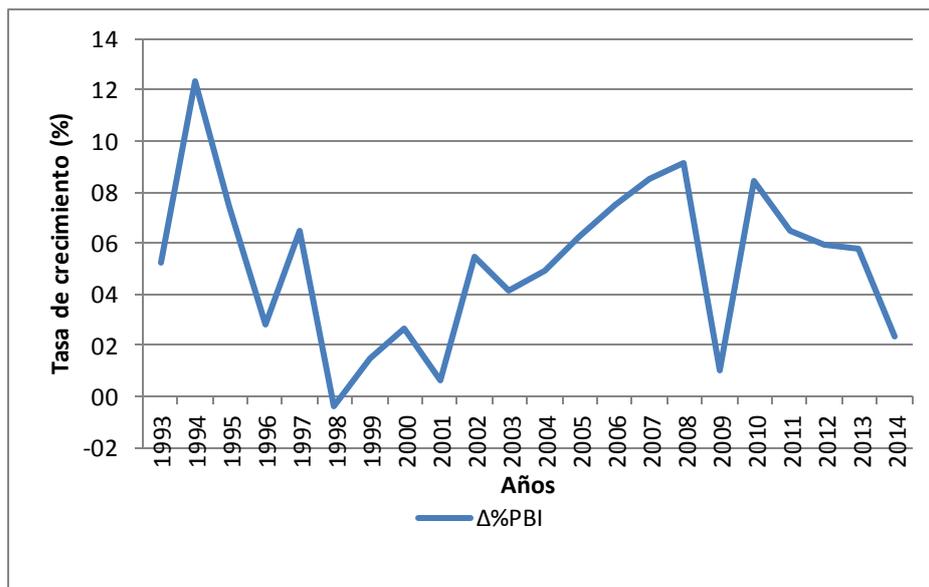


Figura I.3.: Elaborado en base a la tabla I.1.

En cuanto a la tasa de crecimiento del PBI en relación al año anterior, en periodo de estudio se puede observar que en la mayoría de los años fueron positivos a excepción del año 1998 donde fue de -0.4%. Las tasas de crecimiento del PBI más altas alcanzadas se dieron en los años 1994 y 2008; donde se alcanzó 12,3% y 9,1% respectivamente.

Cabe indicar que el PBI viene disminuyendo continuamente desde el año 2010 hasta el 2014, pasando de 8,5% a 2,4% tal como se puede apreciar en la tabla hecho referencia; entre otros motivos por la crisis financiera internacional y una menor demanda de nuestros productos de exportación entre ellos los minerales.

Habiendo observado el comportamiento del Producto Bruto Interno desde el año 1992 al 2014; donde se aprecia que ha tenido una tendencia creciente y haber disminuido en los últimos años; así como el crecimiento de las exportaciones que en el 2012 alcanzó la

cifra más alta de 47 411 millones \$; con la finalidad de identificar la incidencia de las exportaciones en un entorno de acuerdos comerciales y tratados de libre comercio se ha considerado investigar de qué forma incide las exportaciones tradicionales y no tradicionales en el crecimiento de la economía del Perú en el periodo 1992-2014.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Delimitación Espacial:

El espacio geográfico que cubrirá la investigación será a nivel de país; donde se desarrolla las actividades de exportación de productos tradicionales y no tradicionales.

Delimitación Temporal:

El período de estudio que comprende la investigación corresponde al periodo 1992-2014.

Delimitación Social:

La investigación toma en cuenta a las familias y empresas que se dedican a la producción y exportación de productos tradicionales y no tradicionales; así como a todas las personas que realizan actividades relacionadas a las exportaciones.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

Problema Específico N°1

¿Cuál es el impacto de las exportaciones tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014?

Problema Específico N°2

¿Cuál es el impacto de las exportaciones no tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014?

1.4. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Objetivo Específico N°1

Describir el impacto de las exportaciones tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014.

Objetivo Específico N°2

Analizar el impacto de las exportaciones no tradicionales en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 1992-2014.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia de realizar el presente estudio radica en que éste permitirá determinar el impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico (PBI) del Perú durante el periodo 1992-2014; este periodo corresponde a un Modelo de Promoción y Apertura

Comercial de crecimiento hacia fuera, con un crecimiento constante de sus exportaciones.

Las Exportaciones como motor del crecimiento económico tienen un rol fundamental, generador de empleo e impulsor del desarrollo de las naciones. En el caso de un grupo significativo de economías asiáticas, ha sido evidente que el principal impulso del alto nivel de desarrollo alcanzado durante las últimas décadas se basó en una marcada orientación de sus economías hacia el exterior.

En el Perú¹ durante el 2004-2013, el PBI Real creció a una tasa promedio anual de 6,6% (el más alto en América Latina), y la tasa de inflación anual promedio fue de 2,9% (el más bajo en América Latina).

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En la ejecución de la presente investigación, no se ha encontrado limitaciones que impidieran postergar el estudio, en vista que para su elaboración se ha utilizado información secundaria, que se encuentra disponible en las distintas instituciones como: Instituto Nacional de Estadística e Informática, Banco Central de Reserva del Perú; así como el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú e Internet.

¹ Segura Alonso (2014). Perspectivas Económicas. Ministerio de Economía y Finanzas.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

No habiendo encontrado estudios similares a la investigación que nos hemos propuesto realizar, se ha optado por considerar algunos estudios relacionados; los mismos que se pasan a detallar:

León, J. (2009). En la investigación “Agro exportación, empleo y género en el Perú”, quien estudia la agro exportación, empleo y género en el Perú, consorcio de Investigación Económica y Social CIES – 2009; cita que algunos productos agroindustriales han encontrado creciente demanda en el mercado internacional constituyéndose en dinámicos productos de exportación no tradicional, se sabe que el dinamismo de las exportaciones agroindustriales ha respondido el juego de múltiples determinantes de

corto y largo plazo, de dentro y fuera de los países , y en los que la política económica, ha puesto de manifiesto su potencial para la generación de empleo e ingresos.

Becerra, Michel. (2007). En la investigación sobre la Incidencia de las exportaciones en el PBI del Perú en el periodo 2002-2007, concluye que el dinamismo de la economía peruana en los últimos años se asocia a un ciclo expansivo debido a los elevados precios de las materias primas asociados al crecimiento de la economía mundial y a la penetración en nuevos mercados con productos no tradicionales; estos desarrollos han sido acompañados en los dos últimos años por un aumento de la demanda interna.

En relación al impacto Económico de la minería en el Perú, documento elaborado por Macroconsult (2012), en cuanto a la importancia señala:

La minería es el principal sector exportador del país, ya que explica el 59% de las exportaciones totales. Es el principal pagador de impuestos, con más de 15% del total de recursos tributarios recaudados y 30% de impuesto a la renta corporativa, y representa más de 21% de la inversión privada en 2011. En aquellos departamentos donde la minería es preponderante, es el principal financiador de los presupuestos locales a través del canon y las regalías. La minería ha adquirido relevancia para explicar la evolución de la inversión nacional, situación que será más clara dadas las perspectivas de proyectos mineros de clase mundial. Si bien, la producción minera en volúmenes se ha estancado en años recientes, en los próximos años se espera la entrada de grandes proyectos que

incrementará el valor agregado del sector que tendrá impactos beneficiosos en la economía.

Según la CEPAL (2014), en el documento “Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe”; en lo que respecta el contexto externo en el 2014, el crecimiento de la economía mundial ha presentado una leve recuperación, en un contexto de desempeño heterogéneo de los países desarrollados y de desaceleración de las economías emergentes.

La tasa de crecimiento mundial aumentó al 2,6% en 2014, en comparación con un 2,4% registrado en 2013. Los países desarrollados han mostrado una dinámica de crecimiento diferenciada, en la que se destaca el Reino Unido, cuya economía se expandió un 3,1% en 2014, frente a un 1,7% en el año anterior. La economía de los Estados Unidos, por su parte, exhibe un crecimiento del 2,1%, levemente inferior al 2,2% de 2013, pero ha seguido una trayectoria muy dinámica en el segundo semestre, que permite prever una expansión aún mayor en 2015. En la zona del euro, el crecimiento volvió a ser limitado en 2014 y se observaron marcados contrastes: Alemania y España crecieron un 1,5% y un 1,3%, respectivamente, en tanto que Francia solo creció un 0,3% e Italia experimentó una recesión, al contraerse su actividad un 0,4%. El Japón, aun cuando presentó signos de recuperación durante los primeros meses de 2014, cayó en recesión en los últimos meses del año.

El crecimiento de los países en desarrollo continuó desacelerándose en 2014, si bien se sitúa en niveles que siguen siendo muy superiores a los del mundo desarrollado. En promedio, el crecimiento de estas economías se estima de un 4,4% en 2014. Se destaca la disminución de la tasa de

crecimiento de China, que pasó de un 7,7% en 2013 a un 7,3% en 2014, en tanto que la expansión de la India aumentó de un 4,7% en 2013 a un 5,4% en 2014.

El producto interno bruto (PIB) de América Latina y el Caribe en el 2014 creció un 1,1%, la tasa de expansión más baja registrada desde 2009. A pesar del resultado regional, se verifican diferencias importantes en los ritmos de crecimiento de los países. El bajo crecimiento regional de 2014 obedece principalmente al escaso dinamismo, o a la contracción, de algunas de las mayores economías de la región: Argentina (-0,2%), Brasil (0,2%), México (2,1%) y Venezuela (República Bolivariana de) (-3,0%). La mediana de las tasas de crecimiento del PIB de los países de la región fue de un 2,8%, similar a la observada en 2013.

Las economías que presentaron mayor crecimiento dentro de la región fueron Panamá y la República Dominicana (ambas con un 6,0%), seguidas por el Estado Plurinacional de Bolivia (5,2%), Colombia (4,8%) y Nicaragua (4,5%). A su vez, registraron contracciones las economías de la Argentina (-0,2%), Santa Lucía (-1,4%) y Venezuela (República Bolivariana de) (-3,0%). Las demás economías crecieron a tasas entre el 0,5% y el 4%.

Al analizar la evolución de las economías por subregiones, se observa que América del Sur exhibió un crecimiento del 0,7% (frente a un 2,8% registrado en 2013), en tanto que Centroamérica, incluido el Caribe de habla hispana y Haití, se expandió un 3,7% (frente a un 4,0% en 2013). México anotó un crecimiento del 2,1% en 2014, lo que representa un aumento de su dinamismo respecto de 2013 (1,1%). Por su parte, el

crecimiento de las economías del Caribe (1,9%) significó una aceleración con relación a los años anteriores.

En lo que respecta al sector externo², en 2014 el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de la región llegó a un 2,3% del PIB (frente a un 2,6% del PIB en 2013), con lo que se detuvo la tendencia al incremento del déficit que se había verificado durante los cuatro años anteriores.

Subyacen a esta evolución factores diferentes según las subregiones y los mercados de destino de sus exportaciones.

Así, México, Centroamérica y los países del Caribe exportadores de servicios se beneficiaron de la sostenida recuperación exhibida por la economía de los Estados Unidos, país que en varios casos es el destino principal de sus ventas al exterior. A su vez, la mejora del mercado laboral estadounidense se expresó en un aumento significativo de las remesas hacia México y Centroamérica, incluida la República Dominicana (con la excepción de Costa Rica, donde se produjo una disminución interanual del 1% durante el primer semestre).

América del Sur, en cambio, enfrentó el bajo dinamismo de la demanda de bienes por parte de Europa y China, que se tradujo en el estancamiento de los volúmenes exportados por el Brasil (0,1%) y Chile (1,8%), y en la caída de las exportaciones en el caso del Perú (-5, 0%).

2.2. BASES TEÓRICAS – CIENTÍFICAS RELACIONADOS CON EL TEMA

En esta parte se presenta las teorías del comercio internacional que están relacionadas con la investigación.

² CEPAL (2014). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe.

2.2.1. LA TEORÍA DEL SUPERÁVIT COMERCIAL

En los siglos XVI, XVII y principios del XVIII se realizaron las primeras aportaciones y reflexiones sobre el comercio internacional. Esta corriente de pensamiento se identificó, con posterioridad, con el nombre de mercantilismo. Aunque no llegaron a establecer un cuerpo doctrinal coherente, los mercantilistas coincidieron unánimemente en sus análisis sobre el comercio exterior, hasta tal punto que éste se llegó a constituir en el eje central de sus teorías. Los principales nombres que se asocian a esta corriente son John Hales, Thomas Mun y David Hume.

Los mercantilistas no se preocuparon por estudiar las causas del comercio internacional, sino que se propusieron determinar las ventajas de los intercambios comerciales para la economía del país. La doctrina del superávit de la balanza comercial que postularon los mercantilistas implicaba que un país se beneficiaría del comercio internacional siempre que el valor de sus exportaciones superase el valor de sus importaciones; ello daría origen a la entrada neta de metales preciosos por el valor equivalente a dicho saldo, lo cual generaría el enriquecimiento del país. Para lograr el deseado superávit comercial los mercantilistas proponían el intervencionismo del Estado, que debía, por una parte, dificultar la entrada en el país de importaciones mediante políticas proteccionistas y, por otra parte, fomentar las exportaciones de productos nacionales.

Los autores y escuelas de pensamiento posteriores realizaron numerosas críticas a la doctrina que acabamos de explicar. Por ejemplo, representa una visión errónea del conjunto de la economía, porque asimila la riqueza con la disponibilidad de metales preciosos. Además, esta visión del comercio internacional implica que éste sólo beneficia a unos países en la medida en que perjudica a otros y asume que lo positivo de dicho comercio radica en la corriente exportadora. Sin embargo también algunos autores posteriores a los mercantilistas han justificado la doctrina del superávit comercial en el sentido de que éste estimularía la demanda agregada (y en consecuencia, el crecimiento de la renta nacional) o que la acumulación de metales preciosos contribuiría a mantener reducidos tipos de interés (favoreciendo, por lo tanto, el crecimiento económico).

2.2.2. LA VENTAJA ABSOLUTA

Durante el siglo XVIII, el nuevo marco histórico resultó decisivo para el surgimiento de nuevas corrientes de pensamiento económico, que, en el terreno de la economía internacional, criticaron la doctrina mercantilista y terminaron por establecer el predominio de la escuela clásica. Destaquemos tres hechos para reflejar las circunstancias históricas de la economía de la época. En primer lugar, la precedente economía de tipo artesanal, dominante hasta entonces en Europa, iba siendo reemplazada por una incipiente economía industrial. En segundo lugar, el poder absolutista y hegemónico de los Estados cedía terreno ante la valoración de los derechos de los

individuos y las ideas liberales. Por último, las relaciones económicas internacionales y los intercambios comerciales entre los diferentes países comenzaron a cobrar mayor relevancia.

En este contexto, Adam Smith publica, en 1776, su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, donde expone nuevos principios e hipótesis sobre la economía internacional, claramente opuestos a las ideas mercantilistas. Smith incorpora los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que pueda reportar a los ciudadanos. Ello no significa que renuncie a los intereses generales de la nación, sino que éstos quedan asegurados con un mayor bienestar individual: lo que es bueno para los individuos, es bueno para la nación. Nótese que, aunque Smith se preocupó por aumentar la riqueza nacional, no identificó, como lo hicieron los mercantilistas, los intereses del Estado con los de la monarquía, sino con los del conjunto de la sociedad.

Por otra parte, el pensamiento económico de Smith estaba presidido por la existencia de una mano invisible (el sistema de precios), que regulaba el funcionamiento económico de modo natural y sin necesidad de coordinación por parte de las autoridades. Smith trasladó su doctrina liberal al comercio internacional, estudiando sus posibles beneficios para la sociedad y las opciones de política económica para maximizar tales ventajas.

Así, para formular su pensamiento sobre el comercio internacional, Smith se basó en uno de los conceptos clave de todo su análisis, la

división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza. Este principio significa que cada individuo se especializa en la producción de ciertos bienes o servicios que, posteriormente, intercambiará por otros bienes y servicios para satisfacer sus necesidades. La división del trabajo logrará un abaratamiento de los costes productivos y economías de escala. Sin embargo, los beneficios de la especialización quedan limitados por la dimensión del mercado. Por ello, Smith propone la liberalización del comercio internacional, con el objetivo de lograr la mayor amplitud posible del mercado y permitir, así, un proceso de división internacional del trabajo más intenso. Esta ampliación de los mercados nacionales sería una importante función del comercio entre naciones, pero Smith también señaló que, además, el comercio internacional permite la colocación en el exterior de los excedentes productivos nacionales, infiriéndoles un nuevo valor.

Bajo estas premisas, Smith propone qué es lo que debe y no debe producir cada nación, en consonancia con el comportamiento eficiente de una economía doméstica.

Así de contundente lo expone: “La máxima de cualquier prudente cabeza de familia es no intentar hacer en casa lo que le cuesta más caro que si lo compra. El sastre no intenta fabricar sus propios zapatos, sino que se los compra a los zapateros (...). Lo que es prudencia en la conducta de una familia, suele serlo en la de un gran reino. Si un país extranjero nos ofrece una mercancía más barata de lo que nos cuesta producirla, será mejor comprarla a cambio de una

parte de la producción de nuestra propia industria, debiendo dedicarse ésta a sectores en que tengamos alguna ventaja”³. De esta manera, Smith establece la “teoría de la ventaja absoluta”, bajo la cual un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes respecto a otro país. Esta ventaja vendría dada por un menor coste laboral en el primer país, asumiendo que el trabajo es el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente.

Por lo tanto, Smith defiende el libre comercio porque algunos bienes se producen más eficientemente en el extranjero, dadas las diferentes ventajas naturales que cada país tiene. El proteccionismo que propugnaban los mercantilistas favorecería la producción interna de bienes que requerirían el empleo de mayor cantidad de recursos que si se produjesen en el exterior, por lo que no sería beneficioso para la riqueza nacional, según Smith. El ahorro que supondría para cada país importar productos a un precio inferior que producirlos aumentaría no sólo su propio bienestar, sino la eficiencia escala mundial. De esta forma, Smith asume otra concepción del comercio internacional totalmente opuesta a la mercantilista, ya que se desprende que del libre comercio podrían beneficiarse todas las economías simultáneamente.

2.2.3. LA VENTAJA COMPARATIVA

La contribución de Smith a la comprensión de la existencia y beneficios del comercio internacional resultó decisiva. Sin embargo,

³ Traducido de Borkakoti (1998), pp. 31-32, quien cita éste y otros párrafos del trabajo original de Smith.

no estaba exenta de deficiencias, principalmente en su criterio para lograr la especialización internacional. En este sentido, a principios del siglo XIX, varios autores, entre los que cabe destacar a David Ricardo, realizaron aportaciones novedosas y valiosas para profundizar en la teoría del comercio internacional.

Ricardo parte de una serie de hipótesis, de las que cabe destacar las siguientes.

Al igual que Smith, parte de la teoría del valor-trabajo, es decir, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que éstos incorporan; además, el trabajo se considera móvil dentro de un país, pero inmóvil entre países. La productividad es constante dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de diferentes técnicas productivas. Hay competencia perfecta, los costes unitarios son constantes, los costes de transporte no se tienen en cuenta y no existen obstáculos al comercio internacional.

Bajo estos supuestos, Ricardo establece la teoría de la ventaja comparativa (o de la ventaja relativa), por la que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. Nótese que, de este modo, las mercancías que un país debe exportar no tienen necesariamente que ser las de menor coste internacional, como proponía Smith.

Ricardo señala que las diferencias en la productividad del trabajo en los distintos países representan la causa del comercio internacional, suponiendo ello otra nueva superación del análisis realizado por Smith. En efecto, la productividad relativa de cada país (dependiente de las técnicas de producción empleadas por él) determinará la dirección de los flujos internacionales de bienes.

Una de las lagunas del análisis de Ricardo se encuentra en que no precisó la relación de precios a que se intercambiarían internacionalmente las mercancías. La condición ricardiana era que tal precio se situase entre los precios relativos nacionales, de modo que quedarían justificadas las ganancias por comerciar. Sería John Stuart Mill en su obra Principios de economía política, original de 1848, quien arrojaría luz sobre la cuestión, exponiendo su teoría de la demanda recíproca (o de los valores internacionales). A través de esta teoría, Mill introduciría la demanda en el modelo de Ricardo, que sólo contemplaba la oferta. Y llegaría a la conclusión de que el precio de intercambio internacional (de equilibrio) de una mercancía sería aquél para el que la cantidad ofrecida por un país y la cantidad demandada por otro coincidiesen. Recurriendo a la ley de la oferta y la demanda, si existiese en el comercio internacional un exceso de oferta de un bien y un exceso de demanda de otro, sus precios descenderían y aumentarían, respectivamente, hasta alcanzar la relación real de intercambio de equilibrio.

2.2.4. EL MODELO HECKSCHER-OHLIN

En el último tercio del siglo XIX, empezó a cobrar relevancia en el panorama del pensamiento económico lo que, posteriormente, se conocería como la escuela neoclásica, de la que también resultarían decisivas aportaciones a la teoría del comercio internacional. A este cuerpo teórico neoclásico también se le denomina la teoría pura del comercio internacional o la teoría de proporciones factoriales. Los neoclásicos implementan una nueva teoría del valor, basada en la utilidad de los bienes, y el modelo de equilibrio económico general, que interrelaciona las variables económicas más representativas para llegar a una solución de equilibrio.

La contribución fundamental de la teoría neoclásica para el análisis del comercio internacional reside en la explicación de las ventajas comparativas y de la especialización de un país a partir de su dotación factorial. Dicha aportación fue consagrada con el nombre de modelo Heckscher-Ohlin (modelo H-O, en adelante) o modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson (o modelo H-O-S), si se consideran las extensiones que este último autor realizó al modelo original a finales de los años 40 del pasado siglo.

El modelo H-O explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de un nuevo concepto, el de la abundancia relativa de los factores de producción de cada país, lo cual originará la ventaja comparativa. Consideremos el comercio entre dos países A y B que producen dos bienes X e Y, utilizando dos factores de producción, trabajo y capital. Se parte de que las cantidades

disponibles de los factores de producción vienen dadas para cada país, designando así sus respectivas dotaciones factoriales. Por razones geográficas e históricas, cada país, en comparación con el otro, será más abundante en un factor que en el otro. Por ejemplo, supongamos que el país A está dotado, en relación con el país B, de más unidades de capital por unidad de trabajo; inversamente, el país B está dotado de más unidades de trabajo por unidad de capital.

En este caso, diríamos que el país A será abundante en capital (escaso en trabajo) y el país B será abundante en trabajo (escaso en capital).

En el modelo H-O tanto la tecnología como las preferencias de los consumidores son consideradas idénticas en los dos países. Por lo tanto, los dos bienes X e Y se producen a partir de técnicas distintas, pero cada bien es fabricado con funciones de producción idénticas por los dos países. Supongamos también que la producción del bien X requiere más unidades de capital por unidad de trabajo que la del bien Y (es decir, el bien X es intensivo en capital y el bien Y es intensivo en trabajo). Esta situación, dada la dotación factorial relativa de los dos países, conducirá a una determinada estructura comercial entre ellos. Así, siguiendo el teorema de Heckscher-Ohlin, cada país tenderá a especializarse en producir el bien que utiliza, de modo más intensivo, el factor productivo en que está mejor dotado (su factor abundante).

Siguiendo nuestro ejemplo, el país A se especializará y exportará el bien X, mientras que el país B se especializará y exportará el bien Y.

De este modo, los diferentes precios relativos de los factores, debidos a las distintas dotaciones factoriales de los países, explican las diferencias de costes relativos en la producción de ambos bienes. El comercio internacional equivale, por lo tanto, al intercambio de factores productivos, de modo que, en última instancia, cada país compra del exterior su factor escaso y vende al exterior su factor abundante. Esto llevará a que, en el largo plazo, las dotaciones relativas y los precios de los factores productivos se igualen internacionalmente y, en consecuencia, también se equiparán los precios de los bienes comerciados. Es lo que se conoce como el teorema de la igualación del precio de los factores (modelo H-O-S)⁴.

2.2.5. LA CORRIENTE HETERODOXA

En la segunda mitad del siglo XIX, Marx puso en entredicho la teoría clásica en su conjunto. Para entonces, la plena afirmación del capitalismo industrial ya había manifestado determinados problemas como las crisis o las desigualdades sociales. Bajo estas circunstancias históricas y una postura metodológica diferente, Marx reinterpreta el fenómeno del comercio internacional.

Un primer aspecto del análisis de Marx tiene que ver con la relación existente entre la formación del mercado mundial y el fortalecimiento del capital. Así, Marx interpreta que el capitalismo y el mercado mundial son dos caras de una misma realidad.

⁴ Puede verse Samuelson (1949).

La economía capitalista, para reafirmarse y desarrollarse, necesita de un espacio cada vez más abierto, lo que conduce inevitablemente a la internacionalización de las relaciones económicas. El comercio mundial, por una parte, libera a la producción de los sistemas feudales y, por otra parte, estimula en cada país la formación y el desarrollo de su mercado interno, al ser eliminados los obstáculos internos a la producción y el comercio.

Respecto a la idea clásica de que con el comercio internacional todos los países se benefician, Marx se muestra crítico. A pesar de que reconoce las ventajas inmediatas de la mejor distribución de recursos, insiste en que hay que tener en cuenta los impactos cualitativos, en las estructuras económicas y sociales de cada país. Se hace imprescindible la distinción entre países industriales y países agrícolas, que puede dar lugar a efectos diversos y contradictorios.

Otra de las cuestiones en que Marx fijó su atención fue la relación real de intercambio, apuntando que acentuaría las asimetrías ya existentes en el comercio mundial. Posteriormente, este tema fue revisado de modo exhaustivo por Prebisch (1950) y por Singer (1950). El planteamiento clásico y neoclásico sobre el sistema de determinación de los precios relativos internacionales fue criticado por estos dos economistas. Según ellos, el reparto de los beneficios del comercio internacional no es equitativo, sino que favorece más a los países desarrollados que a los subdesarrollados.

Esta afirmación se basa en que los primeros centran su especialización en productos manufacturados, mientras que los segundos lo hacen en productos primarios y en materias primas. La desigual evolución de los precios en el comercio internacional de unos y otros bienes (tal que se había manifestado en el largo plazo un considerable aumento del precio de las manufacturas en relación a los demás bienes) deteriora la relación de intercambio de las economías atrasadas, lo que limita sus posibilidades de crecimiento y desarrollo económico.

2.2.6. LA TEORÍA DE LA DISPONIBILIDAD

La teoría de la disponibilidad fue planteada por Kravis (1956) y se puede englobar en el conjunto de teorías neotecnológicas. Según ella, un país importaría tanto los bienes cuya producción se muestra absolutamente incapaz de realizar porque su oferta es completamente rígida (indisponibilidad absoluta), como aquellos bienes cuya producción es insuficiente, esto es, cuando hay una oferta bastante inelástica tal que, ante un incremento de la producción, los costes crecen muy rápido (indisponibilidad relativa). Las exportaciones, al contrario, se darían en aquellos bienes en cuya producción el país dispone de una posición dominante y, entonces, una oferta elástica que tiende a sobrepasar las necesidades locales. La disponibilidad o indisponibilidad de los bienes estaría ligada a la existencia o a la carencia de recursos naturales y al ritmo de difusión de las innovaciones.

De este modo, la estructura de los flujos comerciales vendría explicada por el nivel comparado de las elasticidades de la oferta nacional y de la extranjera en los productos, además de por la comparación del progreso técnico. Lógicamente, el ritmo de progreso técnico de las industrias de exportación de un país sería más rápido que el correspondiente a las mismas industrias en sus competidores comerciales.

Sin embargo, esta teoría no logra una respuesta satisfactoria para la explicación a los incrementos del comercio entre países de semejantes características.

2.2.7. LA TEORÍA DE LA DEMANDA REPRESENTATIVA

La teoría de la demanda representativa fue expuesta por Linder (1961), poniendo su atención en las similitudes en renta y gustos de algunos países que realizaban un elevado intercambio comercial.

Linder considera que el comercio internacional está ligado a ventajas comparativas. El origen de estas ventajas se encuentra en las diferentes dotaciones factoriales en el caso del comercio de productos primarios. Sin embargo, en el comercio de productos industriales la ventaja comparativa viene explicada por la importancia de la demanda interna del bien de exportación (que Linder designa como demanda representativa).

Para este autor, un bien sólo será susceptible de ser exportado si, previamente, ha sido objeto de una fuerte demanda interna. Un gran mercado interno constituye un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilita las economías de escala. Por lo tanto,

es la existencia de una fuerte demanda interna la que genera la ventaja comparativa y, entonces, las condiciones para que el producto pueda ser exportado más fácilmente.

Más un producto sólo será exportado a un país que lo pueda consumir. Se supone que la calidad y la naturaleza de los productos consumidos dependen del nivel de vida y, por consiguiente, en gran medida, del nivel de salarios. De este modo, un producto demandado en el interior de un país con un determinado nivel de vida, sólo podrá ser exportado a otro de un nivel similar. Esto choca frontalmente con el teorema H-O, puesto que cuanto más similares sean los grados de riqueza de los países, más semejantes serán sus dotaciones factoriales.

La teoría de Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual (el elevado intercambio comercial entre países industrializados). Así, es la semejanza en rentas nacionales (y, por lo tanto, en patrones de demanda) la que favorece el comercio, al menos, de productos de tipo industrial.

2.2.8. LA TEORÍA DEL DESFASE TECNOLÓGICO

También se conoce como teoría del retardo en la imitación. Esta teoría recupera el principio explicativo ricardiano del comercio internacional a partir de las diferencias tecnológicas entre países. Fue planteada primeramente en Posner (1961) y complementada por Hufbauer (1966).

Se plantea que los bienes y los procesos productivos van cambiando con el tiempo y no tienen lugar simultáneamente en todos los países. Esto supone una contradicción con las premisas del teorema H-O, ya que, a pesar de considerar que todas las industrias y factores productivos existen en todos los países, según Posner, las funciones productivas difieren según el grado de desarrollo tecnológico.

Estas diferencias en el desarrollo tecnológico entre los países otorgan ventajas comparativas en el comercio internacional. Los países que producen más innovaciones disponen de ventaja en la producción de bienes más intensivos en investigación y desarrollo y los exportarán; en contrapartida, importarán de países menos avanzados tecnológicamente bienes cuya producción requiere técnicas más simples.

La razón para buscar la innovación por parte de una determinada empresa (o un país) viene dada porque, una vez que existe la ventaja tecnológica, puede vender a un precio medio más reducido que sus competidores, disponiendo de una situación monopolística; de esta manera, podrán obtener beneficios extraordinarios e incrementar sus ganancias al ir extendiendo sus mercados. Esta situación perdurará durante un tiempo, hasta que dicha innovación se difunda y la producción se extienda a otros países, donde podrá ser llevada a cabo bien por productores nacionales (que adquieran la tecnología mediante imitación, licencia o investigación interna) o

bien por inversores extranjeros (que habrían actuado de modo defensivo, anticipando acciones de posibles competidores).

Bajo este prisma, por lo tanto, el comercio surge mientras la nueva tecnología no se difunde, es decir, debido al retardo en la imitación y en otras vías de difusión tecnológica. Dado el dinamismo del proceso, una vez llevada a cabo esa difusión, surgirán otras innovaciones, quedando asegurada la continuidad del comercio internacional. De lo explicado antes, se deduce que, en este espacio de tiempo, el comercio será de tipo interindustrial (bienes tecnológicos por bienes tradicionales). Pero Posner admite la existencia de comercio intraindustrial de bienes tecnológicos entre dos países que sean igual de innovadores.

2.2.9. LA TEORÍA DEL CICLO DEL PRODUCTO

Fue elaborada por Vernon (1966) y se puede integrar dentro del enfoque neotecnológico, siendo, quizás, la que más difusión obtuvo entre éstas. Esta teoría supone que las innovaciones tecnológicas realizadas en un país son fuente de ventaja comparativa, que permanece en cuanto dichas innovaciones no se propaguen internacionalmente. Así, Vernon establece tres fases en la vida de un producto, las cuales incidirán en la localización internacional de la producción del mismo. La primera fase del producto será la de su nacimiento, la segunda etapa será la de su madurez y, la tercera, la de su estandarización.

El producto probablemente nacerá en un país con elevada renta per cápita y altos costes laborales. La elevada renta de tales ciudadanos

impulsará los deseos de nuevos productos y los altos costes laborales estimularán el desarrollo de nuevos procesos. La producción será realizada en este país, entre otros factores, debido a la proximidad al lugar de venta, de modo que la comunicación entre compradores y oferentes sea sencilla y facilite los mecanismos necesarios de readaptación al mercado⁵. En la segunda fase, tras la difusión tecnológica y el aumento de la demanda del producto, se asiste a la propagación de su producción (y exportación) entre otros países, de nivel de desarrollo intermedio o alto y con costes salariales menos elevados. Este proceso puede ser incluso propiciado por la inversión extranjera del propio país que originó el nacimiento del bien. Por último, en la tercera fase, tanto el producto como su método productivo están totalmente estandarizados. Esto llevará a que aumente el número de oferentes y a que crezca la importancia de producir a un menor coste, con lo que se buscará trabajo no cualificado y barato para su producción en masa. De este modo, el producto puede ser fabricado en economías no desarrolladas y ser exportado a los países desarrollados.

Hirsch (1967) realizó una variación sobre la teoría anterior. Partiendo de tres fases similares a las descritas, insistió en la disponibilidad de trabajadores cualificados como la causa determinante de que el nacimiento del producto tenga lugar en el

⁵ Vernon identificó a los Estados Unidos como el país que gozaba de las características propias para llevar a cabo esta primera fase de nacimiento del producto, buscando la explicación para la paradoja de Leontief en el comercio internacional de dicho país.

país más avanzado, mientras que Vernon consideraba más importantes los factores relacionados con la información sobre el mercado. Coinciden ambos autores en que, conforme el grado de madurez del producto vaya aumentando, dicha disponibilidad irá perdiendo relevancia con respecto a los costes directos de producción y desplazando ésta a otros países de desarrollo intermedio y, finalmente, a los menos desarrollados.

2.2.10. EL ENFOQUE NEOFACTORIAL

Los trabajos que se pueden incluir en esta línea respetan la idea básica del modelo H-O en cuanto a que el comportamiento del comercio internacional puede explicarse a través de las diferentes dotaciones relativas de factores productivos en los distintos países. Sin embargo, resaltan que resulta necesario considerar un mayor número de factores, más allá del trabajo y capital, sobre los que el modelo H-O está basado. En este sentido, se apunta la necesidad de considerar varias categorías de trabajo, dado que éstas tendrían amplias diferencias en cuanto a productividad, lo que desaconseja considerar el trabajo como un factor productivo homogéneo. También, sería recomendable tener en cuenta la tierra (o, de modo más genérico, los recursos naturales) como factor productivo.

La inclusión de más de dos factores representa una grave complicación para el modelo H-O, debido a la dificultad para ordenar los productos según su intensidad factorial relativa. Vanek (1968) propuso una alternativa para resolver este problema, permitiendo la

reconsideración del modelo con la inclusión de un número n de factores productivos (e, incluso, extendiendo el análisis a más de dos países o más de dos productos). A esta extensión del modelo neoclásico se le conoce como teorema H-O en su versión del contenido factorial o como modelo Heckscher-Ohlin-Vanek (H-O-V). En este caso, el interés ya no se centra en los bienes intercambiados en el comercio internacional, sino en los servicios factoriales incorporados en dichos bienes. Así, un país exportará los servicios de los factores productivos relativamente abundantes en su economía e importará los servicios de sus factores relativamente escasos. Es decir, lo relevante para estudiar el comercio internacional, bajo este punto de vista, pasa a ser el contenido factorial de las exportaciones y de las importaciones.

Para determinar la abundancia relativa de un factor productivo de un país en un contexto multidimensional como el descrito (muchos países, bienes y factores) se compararían la participación del mismo y la de la demanda agregada en el país y en el conjunto mundial. De este modo, para que en un país exista abundancia (escasez) relativa de un factor productivo, la participación de la dotación factorial nacional respecto a la dotación mundial del mismo debe ser mayor (menor) que la participación de la demanda agregada de dicho país en la demanda agregada mundial.

2.2.11. MODELO TEÓRICO RELACIONADO A LAS HIPÓTESIS

El modelo económico que se considera en la presente investigación es el siguiente:

Crecimiento de la Economía = f (Exportaciones)

Donde el crecimiento de la economía está representado por el Producto Bruto Interno del País.

Las exportaciones tanto de productos tradiciones y no tradicionales del Perú en el periodo de estudio.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Apertura comercial

Se refiere al proceso mediante el cual se eliminan las barreras que inhiben el comercio exterior en el país, así como la reducción de aranceles y trámites de exportación e importación, entre otras.

Balanza de pagos

Registro estadístico que resume sistemáticamente, para un tiempo específico, las transacciones económicas (aquellas que involucran bienes, servicios e ingreso; así como aquellas en donde intervienen activos y pasivos financieros y las transferencias como las donaciones) que realizan los residentes de una economía con el resto del mundo.

Usualmente se presentan de modo que la suma de sus rubros refleja la variación del saldo de Reservas Internacionales Netas (RIN). En el Perú el registro de la balanza de pagos es responsabilidad del Banco Central de Reserva (BCRP), según el artículo 73 de su Ley Orgánica.

Balanza comercial

Dentro de la balanza de pagos, registra el intercambio de mercancías de un país con el resto del mundo. Su saldo es la diferencia entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones.

Crecimiento potencial

Con crecimiento potencial nos referimos a la tasa hasta la que una economía podría crecer en caso de usar plenamente todos sus recursos.

Divisa

Es el dinero de aceptación internacional, básicamente oro monetario y ciertas monedas extranjeras. En el caso peruano, la más aceptada es el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

Exportación

Es el registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada).

Exportaciones tradicionales

Son los productos de exportación que históricamente han constituido la mayor parte del valor de nuestras exportaciones. Generalmente tienen un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales.

Están definidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF, que incluye básicamente a productos mineros, agrícolas, hidrocarburos y harina de pescado, con excepción del gas natural que a pesar de no aparecer en dicha lista, se considera como un producto tradicional.

Exportaciones no tradicionales

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

Producto

Es el bien o servicio resultado de un proceso productivo que nace para cubrir las necesidades específicas de los consumidores.

Producto Bruto Interno (PBI)

Se entiende como el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de un país durante un periodo de tiempo determinado. Incluye por lo tanto la producción generada por los nacionales y los extranjeros residentes en el país. En la contabilidad nacional se le define como el valor bruto de la producción libre de duplicaciones por lo que en su cálculo no se incluye las adquisiciones de bienes producidos en un período anterior (transferencias de activos) ni el valor de las materias primas y los bienes intermedios. Aunque es una de las medidas más utilizadas, tiene inconvenientes que es necesario tener en cuenta, por ejemplo el PBI no tiene en externalidades, si el aumento del PBI proviene de actividades genuinamente productivas o de consumo de recursos naturales, y hay actividades que aumentan y disminuyen el bienestar o la producción y que no son incluidas dentro del cálculo del PBI, como la economía informal o actividades realizadas por fuera del mercado, como ciertos intercambios cooperativos o producción para el autoconsumo.

Productos básicos (Commodities)

Productos procedentes del sector primario (agricultura, pesca, yacimientos mineros, etc.), que se transforman en productos finales, o bien se venden directamente al consumidor. Los principales exportadores de estos productos son los países subdesarrollados o en vías de desarrollo y suponen gran parte del comercio internacional. La dependencia económica de estos países de sus exportaciones es muy fuerte y, para que los precios de estos productos no se vean alterados por la coyuntura económica existe una serie de compromisos internacionales para su control. Estos productos son negociados en bolsa en forma de contratos estandarizados de acuerdo a la calidad, cantidad, fecha de entrega y localización para cada bien, siendo el precio la única variable resultante de la negociación.

Sector externo

Este término se utiliza para identificar las transacciones económicas sobre bienes y servicios, rentas, transferencias, activos y pasivos, entre el país y el resto del mundo.

Valor agregado bruto

El valor agregado bruto (VAB) está conformado por la suma de valores agregados (diferencia entre el valor bruto de producción y el consumo intermedio) de los distintos sectores productivos.

Volumen de exportaciones

Son las exportaciones expresadas en una medida física de valor (por ejemplo toneladas).

Precio FOB

Significa: free on board (libre a bordo)

El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.

TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo de amplio alcance que establece las reglas que rigen el comercio y las inversiones entre Canadá, Estados Unidos y México. Desde que el tratado entró en vigor el 1 de enero de 1994, el TLCAN ha eliminado gradualmente las restricciones al comercio y a la inversión entre los tres países de la región de América del Norte.

CAN

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

MECOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un proceso de integración regional instituido conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay al cual en fases posteriores recientemente se han incorporado Venezuela y Bolivia, ésta última en proceso de adhesión.

UNIÓN EUROPEA

La UE es una asociación económica y política singular de 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente.

La UE se fundó después de la Segunda Guerra Mundial. Sus primeros pasos consistieron en impulsar la cooperación económica con la idea de que, a medida que aumentase la interdependencia económica de los países que comerciaban entre sí, disminuirían las posibilidades de conflicto entre ellos. El resultado fue la Comunidad Económica Europea (CEE), creada en 1958, que en principio suponía intensificar la cooperación económica entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se creó un gran mercado único que sigue avanzando hacia el logro de todo su potencial.

ASIA

Asia constituye un gran mercado, en muchas ocasiones desconocido que ofrece importantes posibilidades a empresas exportadoras. Taiwan y Japón, países básicamente importadores y China, el gran coloso en expansión, son un buen ejemplo de la potencialidad de este continente.

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

SEGÚN LA TENDENCIA

La investigación es cuantitativa. Se pretende conocer el impacto de las exportaciones en el crecimiento de la economía peruana en el periodo 1992-2014.

SEGÚN LA ORIENTACIÓN

La investigación es aplicada en vista que los resultados de la investigación servirán para continuar canalizando las exportaciones que permite incrementar el Producto Bruto Interno del Perú; a través de la política exportadora del País.

SEGÚN EL TIEMPO DE OCURRENCIA

La investigación es retrospectiva. Esta referido a los años 1992-2014.

SEGÚN EL PERIODO Y SECUENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio está referido a observaciones que corresponden al estudio longitudinal, en la serie 1992-2014.

3.1.2. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es descriptiva, correlacional y explicativa; debido a que describe el comportamiento de las exportaciones, las correlaciones entre variables y el sentido de causalidad entre las variables consideradas en las hipótesis; así como el crecimiento de la economía a través del Producto Bruto Interno entre los años 1992-2014.

3.2. MÉTODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. MÉTODO

El método general utilizado en la investigación es el método científico, que cubre la fase de la observación, planteamiento de la hipótesis y comprobación.

Los métodos específicos utilizados fueron el inductivo y deductivo de tipo ex post facto, y el método analítico y sintético, que permite determinar, analizar y evaluar adecuadamente la información obtenida para determinar el impacto de las exportaciones en el crecimiento de la economía del País.

3.2.2. DISEÑO

La investigación sigue un diseño no experimental de corte longitudinal y comprende el tipo y nivel de estudio, la población, la recolección y análisis de datos del periodo 1992-2014.

3.3. UNIVERSO Y MUESTRA

3.3.1. UNIVERSO DEL ESTUDIO

Se refiere al total de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales del Perú a precio FOB.

3.3.2. UNIVERSO SOCIAL

Está constituido por las familias y empresas que se dedican a la exportación de productos tradicionales y no tradicionales; así como la población que se beneficiaron por las exportaciones y el crecimiento económico; en el periodo 1992-2014.

3.3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

Está constituido por los documentos oficiales; referido a las variables consideradas en la investigación.

Para la recolección de datos, se ha considerado las estadísticas oficiales de exportaciones y del Producto Bruto Interno del País.

3.3.4. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Se considera a los años 1992-2014.

3.3.5. MUESTREO

No probabilístico; por conveniencia.

3.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

Las exportaciones del Perú, impactaron positivamente en el crecimiento económico durante el periodo 1992-2014.

3.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

El crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

3.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES INDEPENDIENTES:

Exportaciones

VARIABLE DEPENDIENTE:

Crecimiento económico

3.6. DEFINICIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

A. DE LA HIPÓTESIS GENERAL

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Exportaciones FOB de productos tradicionales.

Exportaciones FOB de productos no tradicionales.

Indicador:

Tasa de crecimiento de las exportaciones en dólares americanos (US\$)

VARIABLES DEPENDIENTE:

Crecimiento de la economía.

Indicador:

Tasa de crecimiento el Producto Bruto Interno a Precios Constantes de 2007

B. DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°1

Variable Independiente:

Exportaciones (FOB) de productos tradicionales.

Indicador:

Tasa de crecimiento de las exportaciones en dólares americanos (US\$)

Variable Dependiente:

Crecimiento de la economía.

Indicador:

Tasa de crecimiento el Producto Bruto Interno a Precios Constantes de 2007

C. DE LA HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°2

Variable Independiente:

Exportaciones FOB de productos no tradicionales.

Indicador:

Tasa de crecimiento de las exportaciones en dólares americanos (US\$)

Variable Dependiente:

Crecimiento de la economía.

Indicador:

Tasa de crecimiento el Producto Bruto Interno a Precios Constantes de 2007

3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En la presente investigación se hizo uso principalmente de la técnica del análisis documental; tanto para obtener la información requerida para la

elaboración del proyecto así como para recabar la información de las variables consideradas en la investigación; utilizando su respectivo instrumento que viene a ser la guía de análisis.

Para completar la información, se ha utilizado la información disponible en Internet.

3.8. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Una vez recopilada la información, se ha procedido a ordenar y sistematizar la información teniendo en cuenta las variables consideradas en la investigación.

Se realizó a través del sistema mecanizado, utilizando el Microsoft office Word y el Microsoft Excel.

Para analizar la información y presentar el análisis descriptivo, se ha utilizado la distribución de frecuencias con sus respectivas tablas y gráficos.

La relación de variables se hizo a través del coeficiente de correlación de Pearson (r); con el programa estadístico SPSS.

El análisis explicativo se hizo a través del coeficiente de determinación a través de la regresión lineal simple.

La prueba de hipótesis paramétrica se hizo a través de la prueba de la independencia individual y general utilizando los estadístico de prueba “ t ” y “ F ”; con el programa estadístico EVIEWS.

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo se realizó durante los meses de agosto y septiembre, se visitó al Instituto Nacional de Estadística e Informática, el Banco Central de Reserva del Perú sucursal Huancayo; con la finalidad de buscar información referido a las exportaciones tradicionales y no tradicionales; así como del Producto Bruto interno; que se encuentran considerados en el presente trabajo de investigación.

Una vez completado la información requerida se procedió a sistematizar toda la información, para el cual se ha utilizado tablas y figuras las mismas que son descritas y analizadas en el presente capítulo.

4.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

4.2.1. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES

1992-2014

En el periodo de estudio se exportaron 315 168 millones de US \$; de los cuales el 75,8% (238 843 millones de US \$) correspondió a los productos mineros.

Un 11,8% de las exportaciones tradicionales totales, que representa 37 213 millones de US \$ corresponde a los productos de petróleo y derivados.

El 8,8% de las exportaciones tradicionales totales (27 651 millones de US\$) corresponde a los productos pesqueros.

Por su parte los productos agrícolas representó solo el 3,6% del total de productos tradicionales exportados (11 461 millones de US\$).

Hasta aquí se puede indicar que el producto tradicional que mayor se exportó en el periodo de estudio fue los productos mineros generando mayores divisas para el país.

Las cifras hecho referencia se pueden apreciar en la siguiente tabla y gráfico.

Tabla IV.1.
Exportaciones de Productos Tradicionales 1992-2014
(Valores FOB en millones de US\$)

Productos tradicionales	Monto	Porcentaje (%)
Pesqueros	27 651	8.8
Agrícolas	11 461	3.6
Mineros	238 843	75.8
Petróleo y derivados	37 213	11.8
Total	315 168	100.0

Fuente: Elaboración propia 2015.

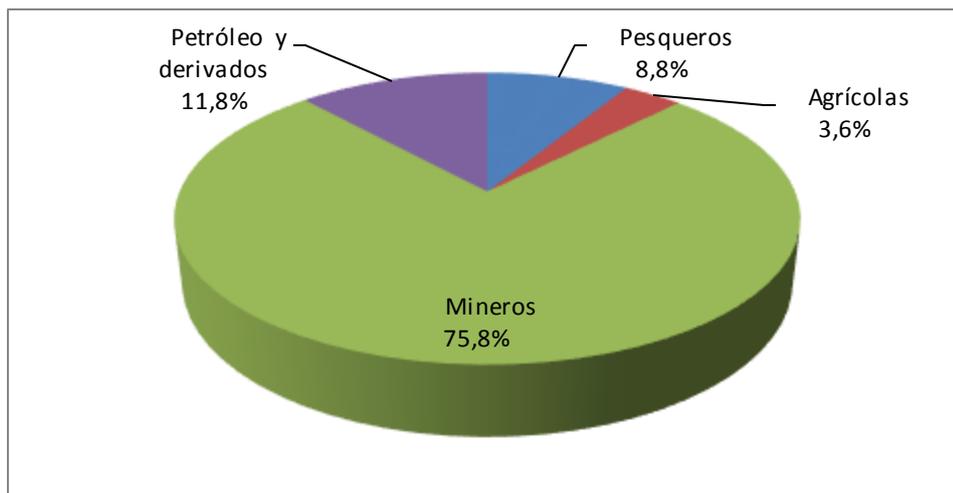


Figura IV.1: Elaborado en base a los datos de la tabla IV.1.

4.2.2. EVOLUCIÓN Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES 1992-2014⁶

En 1992, las exportaciones tradicionales crecieron en 4% respecto al año anterior, destacando los siguientes:

La venta al exterior de productos mineros aumentó 12 por ciento respecto al nivel del año anterior, representando 47 por ciento del total de ventas al exterior en 1992. En el periodo se registró un descenso general, de las cotizaciones, excepto en el caso del zinc que se vio favorecido por el cierre de dos refinерías en Europa. El comportamiento desfavorable de las cotizaciones respondió a la mayor participación de los países de Europa del Este en los mercados internacionales, al escaso dinamismo de la economía mundial y al incremento de los inventarios de las principales bolsas de metales. Los volúmenes embarcados aumentaron en todos los productos, excepto en el caso del zinc refinado como consecuencia

⁶ Información tomada de las memorias anuales del BCRP de varios años.

de las restricciones de energía en la refinería de Cajamarquilla, que operó al 60 por ciento de su capacidad. Al respecto, se debe destacar las mayores ventas al exterior de la Empresa Minera del Centro del Perú S.A. (CENTROMIN), no obstante haber estado inmerso en un proceso de reestructuración interna. Asimismo, destacó el crecimiento de 62 por ciento del volumen embarcado de oro, lo que constituyó una respuesta favorable a la política de libre comercialización dispuesta en 1991.

El valor de las exportaciones de crudo y derivados se incrementó: 16 por ciento debido, a los mayores precios y volúmenes embarcados. Esto último fue resultado, de un aumento de 1 por ciento en la producción de crudo y de 16 por ciento en las importaciones, lo que a su vez permitió cubrir el crecimiento de 6 por ciento de la demanda interna. Cabe destacar la entrada en operación desde noviembre del contrato que firmó la Empresa Petróleos del Perú S.A. (PETRO PERU) con la empresa suiza Marc Rich, con el fin de incrementar la utilización de la capacidad de refinación de La Pampilla mediante la importación de crudo.

Durante 1992 se observó una reducción en la pesca de sardina y anchoveta para la producción de harina de pescado del orden del 13 por ciento respecto al año pasado, como resultado de la aparición del Fenómeno del Niño a comienzos de año, que alejó los cardúmenes del litoral; y de la mayor presencia de especies juveniles, lo que obligó a prolongar las vedas decretadas en los meses de febrero y agosto.

En 1992 las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 440 millones (6 por ciento inferiores a 1991), observándose sin embargo un mejoramiento en la productividad de las empresas privadas debido a la inversión en plantas procesadoras. El precio de la harina de pescado peruana alcanzó durante: 1992 un promedio de US\$ 431 FOB por tonelada (10 por ciento superior al registrado en 1991). Este nivel se sustentó principalmente en la fuerte demanda proveniente de la República Popular, China y en la reducción acelerada de inventarios durante el primer semestre.

Las exportaciones de algodón disminuyeron a US\$ 23 millones, 60 por ciento menos que en 1991. Sequias a lo largo de toda la costa y luego inundaciones en la zona norte del país provocaron una mala campaña, en donde los bajos rendimientos y la falta de financiamiento fueron los condicionantes para que sólo se pudiera cosechar el 61 por ciento de lo recolectado el año pasado.

Las ventas de azúcar decayeron a US\$ 23 millones debido a la menor cuota asignada al Perú por Estados Unidos dentro de su programa global de reducción de importaciones de este producto. Para (la campaña azucarera 1992-1993 se otorgó una cuota de 54 000 TM, la que se cumplió satisfactoriamente en setiembre de 1992. En diciembre del mismo año se exportó 11.700 TM como parte de la cuota de 48 000 TM asignada para la siguiente campaña.

Las ventas de café al exterior alcanzaron US\$ 69 millones, el nivel más bajo observado desde 1975. La disminución de las cotizaciones internacionales del grano, ocasionada por la sobreoferta mundial a

raíz de la ruptura del pacto internacional del café de 1989, llevó a que se exportara café peruano a US\$ 52 por quintal FOB durante 1992, el nivel nominal más bajo desde 1973.

En 1995, las exportaciones tradicionales creció 26% en relación al año anterior; donde se destacan:

Las exportaciones mineras ascendieron a US\$ 2 609 millones, monto superior en US\$ 643 millones (33 por ciento) a las de 1994, elevando su participación en el total exportado de 43 a 47 por ciento. Con excepción del hierro y del estaño, se registraron incrementos en las ventas externas de todos los productos mineros, tanto por la mayor producción interna cuanto por las mejores cotizaciones internacionales. La mayor demanda y los menores inventarios en las bolsas de metales hicieron posible sostener el crecimiento de las cotizaciones del cobre, el plomo y el estaño.

Las exportaciones de cobre totalizaron US\$1200 millones, cifra mayor en US\$376 millones (46 por ciento) a la registrada el año precedente. El aumento de los embarques reflejó la mayor producción interna de Magma Tintaya, Southern Peru Limited y Cerro Verde, generada por las inversiones que han venido realizando estas empresas. El precio promedio de exportación se elevó 35 por ciento, en tanto que su cotización internacional alcanzó su máximo histórico el 13 de julio [US\$ 1.47 la libra).

Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 325 millones, incrementándose en US\$23millones (8 por ciento). Este resultado fue consecuencia de los mayores precios promedio obtenidos (14 por

ciento), ya que los embarques disminuyeron (6 por ciento) a causa de una mayor demanda local, en un contexto de niveles de producción similares a los de 1994.

Las ventas externas de plomo sumaron US\$258 millones, monto superior en US\$ 66 millones (34 por ciento) al del año pasado, asociado a los mejores precios (21 por ciento) y a los mayores volúmenes embarcados (10 por ciento), principalmente concentrados con contenido de plata provenientes de Arcata, Milpo y Buenaventura.

Las exportaciones de oro sumaron US\$463 millones, aumentando en US\$125 millones (37 por ciento) gracias a la mayor producción de Minera Yanacocha en sus dos yacimientos de Carachugo y MaquiMaqui.

Las exportaciones de plata fueron US\$ 109 millones, mayores en US\$ 11 millones (11 por ciento) a las de 1994.

Las exportaciones de estaño de Minsur se mantuvieron en US\$82 millones, gracias a los mayores precios promedio (1 3 por ciento), que compensaron la reducción de 12 por ciento en las ventas de este metal, principalmente hacia Malasia.

Las ventas al exterior de hierro de Shougang sumaron US\$ 100 millones, reduciéndose en US\$5 millones (5 por ciento) por un descenso en la producción, causado por el retraso en la ejecución del programa de inversiones de la mencionada empresa y el debilitamiento de la demanda mundial por sinters, que afectó el precio internacional de dicha variedad.

El resto de las exportaciones mineras se incrementó en US\$48 millones (188 por ciento), por las mayores ventas de molibdeno de Southern Peru Limited, beneficiadas con el incremento de su cotización internacional en más de 400 por ciento durante el primer semestre.

Las exportaciones pesqueras ascendieron a US\$ 785 millones, superiores en US\$ 9 millones (1 por ciento) a las de 1994, lo que se explica por las mayores ventas de aceite de pescado. El menor volumen embarcado de harina de pescado (18 por ciento) fue consecuencia de las vedas impuestas a la extracción de anchoveta y sardina para evitar su sobreexplotación, consiguiéndose rebajar el total extraído, de 11 millones de toneladas métricas en 1994 a 8 millones en 1995. El precio promedio aumentó 22 por ciento como resultado de la menor oferta peruana y de la mayor demanda mundial.

Las exportaciones de hidrocarburos sumaron a US\$ 241 millones, lo que representa un aumento de US\$ 76 millones (46 por ciento) respecto a 1994. PERUPETRO reinició las ventas externas de petróleo crudo, por un valor total de US\$ 141 millones. El incremento de las ventas al exterior estuvo acompañado de mayores importaciones de crudo y derivados, ya que se busca compatibilizar la producción local de las refinerías con la composición de la demanda interna.

Por segundo año consecutivo se registró un incremento en las exportaciones agrícolas, las que ascendieron a US\$ 345 millones, es

decir, superaron en US\$ 99 millones (40 por ciento) a las del año anterior. Este resultado se explica principalmente por el aumento de los embarques de café (54 por ciento), gracias a una mejor cosecha. El precio promedio de este producto disminuyó 10 por ciento, aunque su nivel sigue alto porque no se logra superar el efecto de la helada ocurrida en el Brasil en 1994. Cabe destacar el aumento de US\$ 19 millones (394 por ciento) en las exportaciones de algodón, gracias a la buena cosecha de la campaña 1994/1995 y a la mayor demanda internacional por fibras extra-largas (pima, en el caso del Perú), ante la dificultad de Egipto para cumplir con sus embarques.

En el 2000, las exportaciones tradicionales se incrementaron en 16,3 por ciento respecto al año anterior; donde las exportaciones de harina de pescado totalizaron US\$ 873 millones, mayores en US\$ 341 millones (64 por ciento) a las de 1999, observándose un significativo aumento de los volúmenes embarcados (59 por ciento), principalmente en la segunda mitad del año, gracias a los altos niveles de extracción de anchoveta. Cabe señalar que a fines de año, en los países de la Comunidad Europea se prohibió el uso de la harina de pescado para la elaboración de alimentos para rumiantes, a la vez que se impusieron reglamentaciones en cuanto a su utilización (transporte, producción y almacenaje), acciones que se dispusieron debido a la presencia de la epidemia Encefalopatía Espongiforme Bovina o comúnmente llamado "mal de las vacas locas" en estos países. Sin embargo, los efectos de esta medida no se reflejaron inmediatamente en la cotización de la harina de pescado, la cual fue

superior en sólo 3 por ciento a la registrada en 1999, recuperación favorecida por el incremento de la cotización de la harina de soya. Las ventas al exterior de café disminuyeron en US\$ 45 millones (17 por ciento), lo que se explica principalmente por la reducción de los precios internacionales originados por la sobre oferta mundial existente. Así, el precio promedio registró una reducción de 13 por ciento en comparación al del año pasado, situándose en US\$ 73 por qq, el nivel más bajo desde 1993. Las exportaciones de oro se redujeron en US\$ 48 millones (4 por ciento) respecto al nivel alcanzado en 1999, registrando un valor exportado de US\$ 1 145 millones. El precio de exportación alcanzó su nivel mínimo en 22 años, reduciéndose en 1 por ciento respecto al de 1999, en tanto que el volumen exportado se redujo en 3 por ciento. Destacaron las menores ventas de las comercializadoras Engelhard (294 mil onzas), Panexim (119 mil onzas) y Banco Wiese (99 mil onzas) quienes concentraron sus exportaciones en el primer trimestre de 1999. Por otro lado, se incrementaron los volúmenes embarcados de mineras como Yanacocha (202 mil onzas) y Santa Rosa (74 mil onzas) gracias a la mayor cantidad de mineral tratado. Cabe resaltar que Minera Yanacocha incrementó su nivel de reservas a 36,5 millones de onzas, nivel superior en 11 por ciento al reportado en 1999. Las exportaciones de cobre totalizaron US\$ 930 millones, aumentando en US\$ 154 millones respecto a las de 1999, debido a los mayores precios promedio (18 por ciento) y volúmenes embarcados (2 por ciento). El mayor consumo mundial y la reducción de la producción en

los Estados Unidos de América alentaron el repunte de la cotización, la cual retomó los niveles registrados en 1997. Por variedades, destacaron los mayores volúmenes exportados de refinados por parte de Southern Peru, ya que en el tercer trimestre de 1999 se culminó la ampliación de su planta de extracción por solventes y electro deposición (SX-EW) de Toquepala. Asimismo, se incrementaron las ventas de concentrados gracias a los mayores embarques de BHP Tintaya (12 mil TM) y de cobre blíster por parte de Southern Peru (6 mil TM), empresa que inició en el 2000 el compromiso de exportar por los próximos diez años 16 mil TM anuales de este producto a un importante cliente extranjero. Las exportaciones de zinc ascendieron a US\$ 496 millones, nivel superior en US\$ 33 millones (7 por ciento) al de 1999. Este resultado se debe a los mayores volúmenes embarcados (18 por ciento) ya que se redujo el precio promedio de exportación (9 por ciento). Por variedades, destacan los mayores embarques de concentrados de zinc por parte de Volcan Compañía Minera (92 mil TM) gracias a la mayor producción de sus unidades Paragsha y Chungar en Pasco, adquiridas durante el tercer trimestre de 1999 y del 2000, respectivamente. Las ventas al exterior de plomo totalizaron US\$ 190 millones, monto superior en US\$ 13 millones (8 por ciento) al de 1999, asociado al mayor volumen exportado (12 por ciento) ya que el precio de exportación continuó con su tendencia decreciente (4 por ciento). Por variedades, destacaron los mayores volúmenes embarcados de refinados por parte de Doe Run Perú (10 mil TM) y de concentrados por Volcan Compañía Minera (14 mil TM) y

Sociedad Minera El Brocal (8 mil TM). Las ventas al exterior del resto de metales registraron un incremento de US\$ 8 millones (25 por ciento), gracias a los mayores embarques de molibdeno (US\$ 7 millones) por parte de Southern Peru. Las ventas al exterior de plata fueron de US\$ 179 millones, superiores en US\$ 10 millones (6 por ciento) a las de 1999 debido al mayor volumen exportado (11 por ciento) puesto que el precio promedio se redujo (4 por ciento). Ello se explica por el incremento de las ventas de Doe Run Perú (3 millones de onzas) debido a la refinación de concentrados con un mayor contenido de plata. Las exportaciones de estaño por parte de Minsur ascendieron a US\$ 166 millones, mayores en US\$ 33 millones (25 por ciento) a las de 1999 debido al incremento de los volúmenes embarcados (26 por ciento), lo cual fue contrarrestado por una ligera reducción en el precio de exportación (1 por ciento). Tal comportamiento se explica por la ampliación de la planta concentradora y las mejoras en la fundición de la empresa Funsur durante el tercer trimestre de 1999 que han permitido a la empresa exportar mayores volúmenes de estaño metálico. Las ventas al exterior de hierro por parte de Shougang Hierro Perú sumaron US\$ 67 millones, cifra similar a la registrada durante 1999. El menor volumen exportado (6 por ciento), principalmente a la República Popular de China, México y Japón, fue compensado por el incremento en el precio promedio de exportación (6 por ciento), especialmente de la variedad torta. Las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron US\$ 402 millones, lo que significó un

aumento de 60 por ciento respecto a 1999. Ello es explicado por los mayores precios promedio de exportación, tanto de petróleo crudo como de derivados (84 y 68 por ciento, respectivamente). Además, los volúmenes exportados disminuyeron 9 por ciento, destinándose en su mayoría hacia Estados Unidos de América, Chile y Corea del Sur.

En el 2005, las exportaciones tradicionales registraron un mayor dinamismo, debido principalmente a los altos precios internacionales de los minerales. Las exportaciones de productos pesqueros aumentaron de US\$ 1 104 millones a US\$ 1 303 millones entre 2004 y 2005. Las ventas de harina de pescado explicaron este incremento al subir 20,2 por ciento, impulsadas tanto por los mayores volúmenes exportados como por el aumento de precios de exportación, siendo sus principales mercados China, Alemania y Japón. Las ventas al exterior de productos agrícolas sumaron US\$ 331 millones, suma ligeramente por encima a la registrada el año anterior de US\$ 325 millones. Las exportaciones de café sumaron US\$ 306 millones, cifra mayor en 5,6 por ciento a la alcanzada el año previo debido a que el aumento del precio compensó la caída en los volúmenes exportados, la misma que estuvo asociada a fenómenos climatológicos desfavorables en el sur del país y a problemas de estacionalidad. En el caso del azúcar, el aumento en el precio de exportación no contrarrestó la caída en el volumen exportado, por lo que las ventas cayeron 12,8 por ciento en el año. Por su parte, las exportaciones de algodón sufrieron la disminución en precios y volúmenes vendidos,

generando que las ventas al exterior cayeran 47,7 por ciento. De los minerales exportados, dos terceras partes están constituidas por ventas al exterior de cobre y oro. En el caso del cobre, el mayor valor exportado se explicó por el incremento de 29,5 por ciento en los precios de exportación y de los volúmenes exportados en 4,6 por ciento.

En el caso del oro, la mayor exportación fue consecuencia principalmente de la puesta en marcha del proyecto Alto Chicama y de la mayor producción de Yanacocha que hicieron posible mayores embarques de este metal. El mayor valor exportado en el año fue reflejo del incremento en 18,2 por ciento del volumen exportado aunado al aumento en 10,5 por ciento de los precios de exportación del metal precioso. Otro mineral de exportación de gran crecimiento fue el molibdeno que en los últimos dos años ha mostrado significativas ventas en el exterior. Su valor exportado pasó de US\$ 95 millones en 2003 a US\$ 1 149 millones en 2005, registrando incrementos tanto por el lado de precios como por el de volúmenes. Este mineral es de gran demanda en la industria de transistores; construcción y en aleaciones para construcción y piezas de avión y automóviles dado su alto nivel de tolerancia a la corrosión y resistencia. Además, este mineral se ha posicionado como el cuarto de importancia dentro de las exportaciones tradicionales, tras el cobre, oro y petróleo, superando incluso a la harina de pescado y al zinc. Las ventas al exterior de plomo fueron por US\$ 491 millones, superando en 26,3 por ciento a las alcanzadas el año previo. Por su

parte las exportaciones de hierro totalizaron US\$ 216 millones, lo cual significó un aumento de 67,4 por ciento, explicado básicamente por el incremento de 51,9 por ciento en el precio exportado, impulsado a su vez por la mayor demanda generada por la industria del acero, principalmente por parte de China. Del mismo modo, las ventas al exterior de zinc subieron 39,6 por ciento, favorecidas por la mayor demanda mundial proveniente de los países asiáticos y por el incremento del precio internacional en 32,4 por ciento. Así, las exportaciones de este metal crecieron US\$ 228 millones y correspondieron principalmente a las ventas de las empresas mineras tales como Milpo, Volcán y Yauliyacu. Entre los minerales de exportación se vendió plata refinada por US\$ 281 millones, es decir, 7,9 por ciento más que lo vendido en 2004.

El cuarto rubro de exportaciones tradicionales, petróleo crudo y derivados, tuvo en 2005 un desempeño sobresaliente. Se exportó por US\$ 1 526 millones, lo que significó un incremento de 136,2 por ciento respecto a la cifra del año anterior. Este crecimiento fue resultado tanto del aumento de 62,5 por ciento de volumen exportado como por 45,4 por ciento de mejores precios. En el resultado registrado influyeron las mayores exportaciones de Camisea, que representaron el 21 por ciento del total de exportaciones de los productos derivados.

En el 2010, las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 27 669 millones, monto mayor en 34,2 por ciento al de 2009, influenciado por las mayores cotizaciones internacionales de productos como cobre,

oro, zinc y petróleo. Empero, el volumen exportado fue parcialmente perjudicado por los menores envíos de harina de pescado, oro y zinc. El valor de las exportaciones pesqueras de US\$ 1 884 millones se incrementaron 11,9 por ciento respecto a 2009, fundamentalmente por los mayores precios promedio, que crecieron 49,4 por ciento puesto que los volúmenes se redujeron por las adversas condiciones climatológicas que afectaron la disponibilidad de los recursos marinos, principalmente la anchoveta. Por su parte, las exportaciones mineras acumularon un valor de US\$ 21 723 millones, monto superior en 32,6 por ciento al registrado en 2009 por los mayores precios de los metales, en tanto los volúmenes embarcados sufrieron principalmente por los menores envíos de oro (9,2 por ciento) por Yanacocha y Barrick, que representan el 39,8 por ciento del volumen exportado de este producto. Las ventas de petróleo y gas natural aumentaron 60,8 por ciento tanto por los mayores precios de petróleo y derivados (33,0 por ciento) como por el inicio de las exportaciones de gas natural en junio de 2010, las cuales ascendieron a US\$ 284 millones en el año. Cabe notar que los principales países de destino de este último producto en 2010 fueron España (US\$ 87 millones), Estados Unidos (US\$ 57 millones) y Corea del Sur (US\$ 44 millones). En el 2014, las exportaciones tradicionales sumaron US\$ 27 686 millones, monto menor en 12,3 por ciento al registrado en 2013, reflejando principalmente los menores precios de los metales básicos y de la harina de pescado. El volumen embarcado de productos tradicionales descendió en 3,2 por ciento respecto al de 2013 como

consecuencia principalmente de los menores embarques de oro, asociado a las menores ventas de empresas comercializadoras, y la menor producción de café debido a la plaga de la roya amarilla.

El valor de las exportaciones pesqueras ascendió a US\$ 1 731 millones en 2014, aumentando 1,4 por ciento respecto al año previo, fundamentalmente por el aumento del volumen de aceite de pescado.

Las exportaciones mineras acumularon un valor de US\$ 20 545 millones, menor en 13,6 por ciento respecto de 2013. Este resultado reflejó, tanto las menores cotizaciones de los metales básicos en el mercado internacional, como el menor volumen exportado de oro.

Cabe destacar que el volumen exportado de cobre, nuestro principal producto de exportación, alcanzó 1 402 miles de toneladas métricas finas (TMF), similar a los niveles observados en 2013.

Las ventas al exterior de petróleo y gas natural ascendieron a US\$ 4 562 millones, lo que representa una reducción de 13,4 por ciento respecto al año anterior. Esto refleja principalmente menores volúmenes y precios de gas natural.

4.2.3. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

1992-2014

En el periodo de estudio se exportaron productos no tradicionales por 106 148 millones de US \$; de los cuales el 26,7% (28 307 millones de US \$) correspondió a los productos agropecuarios.

Un 26,3% de las exportaciones no tradicionales totales, que representa 25 058 millones de US \$ corresponde a los productos textiles.

El 13,2% de las exportaciones no tradicionales totales (13 963 millones de US\$) corresponde a los productos químicos.

Por su parte los productos Sidero-metalúrgicos y joyería representó el 12,2% del total de productos no tradicionales exportados (12 994 millones de US\$).

Los productos pesqueros como parte de los productos no tradicionales representaron el 9,3% (9 870 millones de US\$).

Los demás productos no tradicionales exportados en el periodo de investigación, no llegaron superar el 5%; tal como se puede apreciar en la tabla IV.2.

Hasta aquí se puede indicar que el producto no tradicional que mayor se exportó en el periodo de estudio fue los productos agropecuarios generando mayores divisas para el país.

Las cifras hecho referencia se pueden apreciar en la siguiente tabla y gráfico.

Tabla IV.2.
Exportaciones de Productos No Tradicionales 1992-2014
(Valores FOB en millones de US\$)

Productos no tradicionales	Monto	Porcentaje (%)
Agropecuarios	28 307	26.7
Pesqueros	9 870	9.3
Textiles	25 058	23.6
Maderas y papeles, y sus manufacturas	4 939	4.7
Químicos	13 963	13.2
Minerales no metálicos	4 233	4.0
Sidero-metalúrgicos y joyería	12 994	12.2
Metal-mecánicos	4 866	4.6
Otros	1 917	1.8
Total	106 148	100.0

Fuente: Elaboración propia 2015.

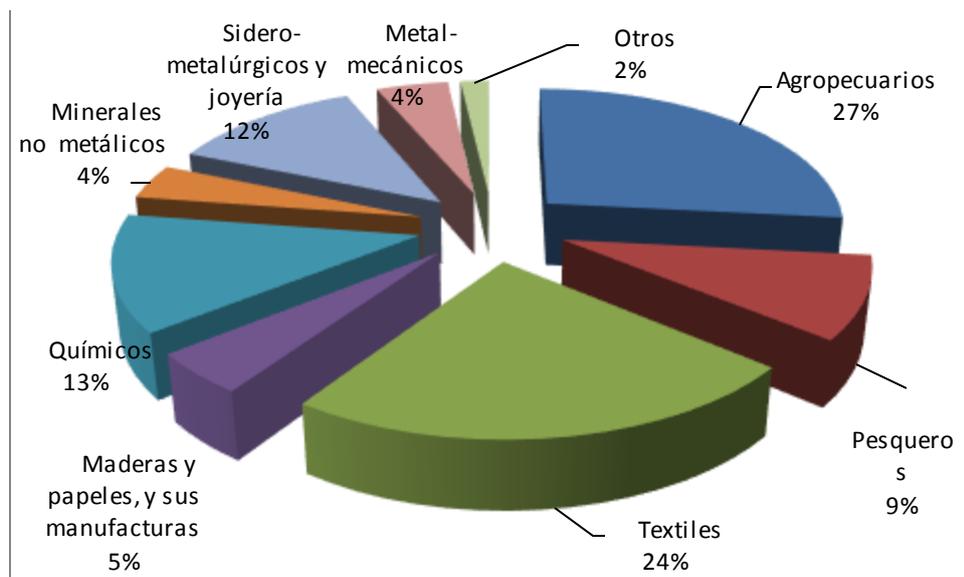


Figura IV.2: Elaborado en base a los datos de la tabla IV.2.

4.2.4. EVOLUCIÓN Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES 1992-2014⁷

En 1992, las exportaciones no tradicionales crecieron en 6,5 por ciento en relación al año anterior, entre otras exportaciones se tiene:

El comercio textil se ha visto afectado por la recesión mundial y la mayor oferta proveniente de Pakistán, India y China. Ello se reflejó en una disminución del Yarn Index del Cotton Outlook de 14 por ciento durante 1992. Cabe anotar que dicho índice considera los precios FOB de hilados de los principales países exportadores.

Las exportaciones pesqueras se elevaron a US\$ 179 millones, cifra mayor en US\$ 72 millones a la obtenida en 1991. El incremento se debió principalmente a las exportaciones por US\$ 83 millones, de calamar gigante realizadas bajo concesiones de pesca, las mismas que se concentraron en el último trimestre. El Fenómeno del Niño

⁷ Información tomada de las memorias anuales del BCRP, varios años.

afectó la continuidad de los embarques de pescado congelado y en conserva durante el primer semestre de este año, lo que fue parcialmente compensado por mayores exportaciones de langostinos y concentrado proteínico para animales.

Los sectores químico y siderometalúrgico se vieron afectados por las dificultades en el abastecimiento de energía causada por la sequía, con el consecuente incremento en costos y pérdida de competitividad. Sin embargo, las exportaciones metalmecánicas se recuperaron fundamentalmente por los embarques de motores y de una embarcación con registro menor a 1 000 T.M. durante el segundo trimestre del año.

En 1995, las exportaciones no tradicionales sumaron US\$ 1 438 millones, aumentando 20 por ciento (US\$239 millones) con relación a 1994 y 43 por ciento (US\$ 43 1 millones) respecto a 1993. Esa evolución favorable fue observada en todas las agrupaciones. Las ventas de productos textiles crecieron 12 por ciento, observándose incrementos en todos los subgrupos. Las ventas de hilados y tejidos aumentaron 16 por ciento, mientras que las de confecciones superaron los US\$200 millones. Los principales mercados de destino fueron los Estados Unidos de América, Italia, Chile y Alemania.

Las exportaciones agropecuarias aumentaron 23 por ciento, destacando las legumbres (fundamentalmente espárragos) y el cacao y sus preparados, con destino a España, los Estados Unidos de América y Holanda, principalmente. Las exportaciones pesqueras fueron mayores en 12 por ciento que las de 1994, destacando las

ventas de merluza, crustáceos, calamar gigante y langostinos congelados. Los Estados Unidos de América, Alemania y el Japón continuaron siendo los principales demandantes de estos productos.

Las exportaciones de productos siderometalúrgicos se incrementaron en 22 por ciento por las mayores ventas de manufacturas de cobre (en especial alambres) y de zinc (aleaciones y chapas), estimuladas en parte por el alza en el precio de los metales. Sus principales mercados fueron Venezuela, Hong Kong y Brasil. Las ventas de productos químicos se elevaron en 35 por ciento, constituyéndose en el sector que alcanzó el mayor crecimiento relativo en el año. Destacaron las de productos químicos inorgánicos (como el óxido de zinc y el glutamato mono sódico, entre las partidas más importantes) y los tintes, curtientes y colorantes (como el carmín de cochinilla y el extracto de achiote). Los principales mercados para estos productos fueron los Estados Unidos de América y Latinoamérica.

De los otros productos habría que mencionar que las exportaciones de joyería y orfebrería de metales preciosos, dirigidas casi en su totalidad a los Estados Unidos de América, prácticamente se duplicaron, mientras que las de calzado crecieron 86 por ciento, aunque sin alcanzar montos significativos.

Las exportaciones no tradicionales en el 2000 totalizaron US\$ 2 047 millones, monto superior en US\$ 171 millones (9 por ciento) al nivel registrado en 1999, destacando las mayores exportaciones de productos textiles, químicos, siderometalúrgicos, metal-mecánicos y otros. Los sectores que mostraron una reducción en sus embarques

al exterior fueron agropecuario, minerales no metálicos y pesquero. Los principales mercados para las exportaciones no tradicionales fueron, en orden de importancia, Estados Unidos de América, Chile, España, Colombia y Bolivia, plazas que explicaron el 58 por ciento del valor total embarcado.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a US\$ 393 millones, monto inferior en US\$ 13 millones (3 por ciento) al registrado en 1999. Esta reducción se explica por la caída en las ventas al exterior de frijoles en conserva (US\$ 9 millones), harina de flores de marigold (US\$ 7 millones) y espárragos en conserva (US\$ 6 millones). Estas disminuciones corresponden a problemas financieros de las empresas nacionales y al incremento de la competencia de países como la India y China, lo cual ha contraído los precios de las exportaciones peruanas de productos como la harina de flores de marigold y el espárrago en conserva. Los principales países compradores de los productos agropecuarios fueron España, los Países Bajos y los Estados Unidos de América.

Las ventas al exterior de productos textiles sumaron US\$ 701 millones, lo que significó un incremento de US\$ 125 millones (22 por ciento) con respecto al total registrado en 1999. Los principales aumentos se registraron en los rubros de prendas de vestir y confecciones (22 por ciento), fibras textiles (43 por ciento) y tejidos (21 por ciento). Las exportaciones de prendas de vestir y confecciones alcanzaron los US\$ 506 millones, destacando como principal producto las ventas de camisetas o T-shirt. Los principales

países destino de los productos textiles fueron los Estados Unidos de América, Chile y España. Las exportaciones pesqueras totalizaron US\$ 187 millones, monto inferior en US\$ 4 millones (2 por ciento) al del año anterior. La reducción en las exportaciones de langostinos, producto del virus de la mancha blanca, fue de US\$ 26 millones con lo que las exportaciones de este recurso ascendieron a US\$ 7 millones durante el 2000, monto que representa el 10 por ciento de lo exportado en 1998. Las exportaciones de concha de abanico registraron una disminución de US\$ 11 millones. En contraposición, la mayor disponibilidad de merluza y calamar permitió incrementar las exportaciones de estos recursos en US\$ 14 millones, respectivamente. Las ventas al exterior de productos químicos totalizaron US\$ 212 millones, superiores en US\$ 17 millones (9 por ciento) a las registradas en 1999. Las ventas de preformas de botellas de plástico al exterior se incrementaron en US\$ 10 millones debido a la política de búsqueda de nuevos mercados aplicada por las principales empresas durante el 2000. Los principales países destino de estos productos fueron Venezuela, Bolivia y Chile. También se registraron incrementos de las exportaciones de neumáticos (US\$ 5 millones) y productos de belleza (US\$ 4 millones), siendo sus principales mercados Colombia y México, respectivamente. Las exportaciones de productos sidero-metalúrgicos aumentaron en US\$ 17 millones (9 por ciento), totalizando US\$ 215 millones. Dicho incremento se relaciona con los mayores embarques de alambres de cobre (US\$ 21 millones) por parte de empresas como

Geophysical Acquisition e Indeco dirigidos a Colombia, principalmente. Las exportaciones de productos metal-mecánicos se incrementaron en US\$ 16 millones (21 por ciento), alcanzando US\$ 92 millones, básicamente por el aumento de los embarques de bolas de acero y aparatos de radiotelefonía por parte de Metalúrgica Peruana y Telefónica del Perú, respectivamente. Las ventas al exterior de minerales no metálicos sumaron US\$ 47 millones, cifra inferior en US\$ 5 millones (9 por ciento) a la del año anterior. Destacó la reducción de las ventas de cemento portland, que ascendió a US\$ 3 millones. Otros productos que presentaron importantes disminuciones fueron la sal (US\$ 2 millones), las manufacturas de cerámica (US\$ 2 millones) y los fosfatos de calcio (US\$ 1 millón). Por otro lado, destacaron las mayores ventas de mármoles y travertinos (US\$ 2 millones). Los principales países de destino de las exportaciones minero no metálicas fueron los Estados Unidos de América y Chile. Las exportaciones de los productos agrupados en el rubro otros sumaron US\$ 202 millones, cifra que significó un incremento de US\$ 17 millones (9 por ciento), respecto a la observada en 1999. A nivel de productos, este resultado estuvo asociado a las mayores ventas de maderas, fundamentalmente caoba aserrada, y papeles por parte de Maderera Bozovich y Quebecor Perú, respectivamente.

En el 2005, las exportaciones no tradicionales mostraron un crecimiento de 22,9 por ciento, asociado a las inversiones realizadas en el sector agropecuario, a las mayores exportaciones textiles, así

como a los mejores precios internacionales en el caso de los productos sidero-metalúrgicos y joyería. Las exportaciones de textiles, el rubro no tradicional más importante por su valor exportado, pasaron de US\$ 1 092 a US\$ 1 275 millones. Al igual que en el año 2004, el aumento se explicó por las mayores ventas de prendas gracias a los beneficios generados del ATPDEA. En ese sentido, las ventas de estos productos se concentraron en el mercado de Estados Unidos de América (63 por ciento) y a nivel regional en los mercados de Venezuela y Chile (13 por ciento en conjunto). Asimismo, las ventas se vieron favorecidas por la imposición de cuotas textiles a China por parte de Estados Unidos de América y la Unión Europea. Las ventas al exterior de los productos agropecuarios alcanzaron a US\$ 1 009 millones en el año, equivalente a un incremento anual de 26,0 por ciento. En el aumento de estas ventas influyó el mayor volumen exportado de 28 por ciento ya que el precio promedio de los productos vendidos casi no registró variación. En este sector, conviene destacar el aumento de 54,5 por ciento en las exportaciones correspondientes al rubro de té, café, cacao y esencias. En el rubro de productos pesqueros, las exportaciones aumentaron 16,4 por ciento, aunque con un comportamiento diferenciado por tipo de producto. Las ventas de pescado congelado, pescado seco y crustáceos congelados subieron, mientras que las de preparaciones y conservas disminuyeron.

En cuanto a las exportaciones de productos químicos, éstas alcanzaron a US\$ 538 millones, equivalente a un aumento anual de

29,5 por ciento. En particular destacaron las ventas al exterior de productos químicos orgánicos e inorgánicos, así como artículos manufacturados de plástico dirigidos a los mercados de Estados Unidos de América, Colombia y Ecuador. Finalmente, las exportaciones de minerales no metálicos crecieron 25,0 por ciento, destacando el incremento de 34,5 por ciento de la venta de cemento y materiales de construcción. Las exportaciones de productos siderometalúrgicos y joyería aumentaron en 26,1 por ciento, sobresaliendo las de productos de plomo y plata que lo hicieron en 77,4 y 54,5 por ciento respectivamente. Asimismo, las ventas de productos de metal mecánica aumentaron en 39,6 por ciento, destacando el incremento de las exportaciones de artículos manufacturados de hierro y acero en 141,5 por ciento, de maquinaria y equipo generadores de fuerza en 119,2 por ciento y de equipos de uso doméstico en 78,9 por ciento.

Las exportaciones de productos no tradicionales alcanzaron los US\$ 7 641 millones en 2010, superiores en 23,5 por ciento a las de 2009. El volumen aumentó 15,3 por ciento y sobresalieron los productos agropecuarios -en particular uvas, mangos, conservas de alcachofas y paltas. También aumentaron los envíos de productos químicos -láminas para envolturas, óxido de zinc y colorantes de cochinilla- y de productos siderometalúrgicos (alambre de cobre refinado). Este año, se inició la exportación de fosfatos -minerales no metálicos- por la empresa Minera Miski Mayo, propiedad de la minera brasileña Vale

do Rio Doce, principalmente a Estados Unidos, Brasil, México e India. Durante los últimos diez años las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron 14,1 por ciento promedio anual, reflejando el mayor volumen que en promedio creció 10,5 por ciento, habiendo destacado los productos agropecuarios (20,7 por ciento), químicos (16,1 por ciento), pesqueros (9,5 por ciento) y textiles (3,6 por ciento). En el 2014, las exportaciones de productos no tradicionales alcanzaron los US\$ 11 677 millones, superiores en 5,5 por ciento a las de 2013. El volumen aumentó en 6,2 por ciento debido al buen desempeño que se observó en los segmentos de agroexportación y pesquero, mientras que el precio promedio del total del rubro disminuyó ligeramente en 0,7 por ciento.

Durante los últimos diez años las exportaciones de productos no tradicionales aumentaron en promedio 12,9 por ciento. Ello por el mayor volumen exportado, que creció en promedio 7,2 por ciento anual, destacando los productos agropecuarios (13,1 por ciento), químicos (9,5 por ciento), pesqueros (7,6 por ciento) y siderometalúrgicos (5,1 por ciento).

4.3. ANÁLISIS CORRELACIONAL

Para ver la relación que existe entre las exportaciones peruanas en el periodo 1992-2014 y el crecimiento económico medido por el Producto Interno Bruto; se analiza la relación que existe entre las exportaciones tradicionales, no tradicionales con el Producto Bruto Interno. Este

procedimiento se efectúa a través del coeficiente de correlación de Pearson.

4.3.1. RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y EL PBI DEL PERÚ

Las exportaciones tradicionales, que realizó el Perú en el periodo 1992-2014, tiene una relación directa con el Producto Bruto Interno del Perú. Esta se confirma por el coeficiente de correlación positiva que existe entre estas dos variables igual a 0,96 ($r= 0,96$), dicho coeficiente permite indicar que entre las variables señaladas existe una buena correlación (tabla IV.3).

Tabla IV.3.
Correlación de las Exportaciones Tradicionales y el PBI

		Exportaciones Tradicionales	PBI
Exportaciones Tradicionales	Pearson Correlation	1	,960**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	23	23
PBI	Pearson Correlation	,960**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	23	23

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fuente: Elaboración propia 2015.

4.3.2. RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES Y EL PBI DEL PERÚ

Las exportaciones no tradicionales, que realizó el Perú en el periodo 1992-2014, tiene una relación directa con el Producto Bruto Interno del Perú. Esta se confirma por el coeficiente de correlación positiva que existe entre estas dos variables igual a 0,98 ($r= 0,98$), dicho coeficiente permite indicar que entre las variables señaladas existe una buena correlación (tabla IV.18).

Tabla IV.4.
Correlación de las Exportaciones No Tradicionales y el PBI

		Exportaciones No Tradicionales	PBI
Exportaciones No Tradicionales	Pearson Correlation	1	,988**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	23	23
PBI	Pearson Correlation	,988**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	23	23

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fuente: Elaboración propia 2015

4.4. ANÁLISIS EXPLICATIVO

Para ver el impacto o incidencia de las variables independientes sobre la variable dependiente, se plantea dos modelos de regresión lineal simple tomando como referencia lo planteado en la parte teórica de la presente investigación.

4.4.1. MODELOS PROPUESTOS

$$PBI = \alpha_0 + \alpha_1 XT + \mu_1 \quad (1)$$

Dónde:

PBI = Tasa de crecimiento de la economía peruana durante los años 1992-2014.

XT = Tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales durante el periodo 1992-2014.

α_0 = Tasa de crecimiento del PBI que no depende de las exportaciones tradicionales.

α_1 = Pendiente de las exportaciones tradicionales.

μ_1 = Término de perturbación estocástica.

En la regresión del modelo se espera que exista una relación directa y positiva entre la variable independiente (exportaciones tradicionales) y el crecimiento de la economía (PBI).

$$PBI = \beta_0 + \beta_1 X_T + \mu_2 \quad (2)$$

Dónde:

PBI = Tasa de crecimiento de la economía peruana durante los años 1992-2014.

XNT = Tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales durante el periodo 1992-2014.

β_0 = Tasa de crecimiento del PBI que no depende de las exportaciones no tradicionales.

β_1 = Pendiente de las exportaciones no tradicionales.

μ_2 = Término de perturbación estocástica.

En la regresión del modelo se espera que exista una relación directa y positiva entre la variable independiente (exportaciones no tradicionales) y el crecimiento de la economía (PBI).

4.4.2. ESTIMACIÓN DE LOS MODELOS

PRIMER MODELO

Está referido a la tasa de crecimiento del PBI en función a la tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales durante el periodo 1992-2014.

Es decir se ha considerado como variable explicativa a las exportaciones tradicionales, y al Producto Bruto Interno como variable explicada.

Con el apoyo del programa econométrico VIEWS; se estimó la regresión lineal simple cuyo resultado se presenta en el anexo 2.

La estimación del modelo es el siguiente:

$$\text{PBI} = 3.324995511 + 0.1272354437 * \text{XT}$$

En la regresión lineal hecho referencia se tiene, el coeficiente de determinación (R^2), este coeficiente indica que en un 50,2% la variable explicativa Exportaciones Tradicionales considerada en el modelo llega a explicar el crecimiento de la economía; el resto es explicado por otras variables que no se incluyen en el modelo.

Analizando la significancia de la variable explicativa, se observa que es significativa teniendo en cuenta la regla práctica de “2t”; es decir la variable toma un valor mayor de 2 en valor absoluto (4.160310 XT).

Interpretación económica del modelo:

Si la tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales se incrementa en una unidad la tasa de crecimiento de la economía se incrementaría en 0.12%. De igual manera sucedería si se reduce la exportaciones tradicionales en una unidad la tasa de crecimiento de la economía se reducirá en 0.12%.

El modelo no presenta problemas de autocorrelación en vista que el estadístico Durbin Watson es igual a 1.881019 y cae en la zona de no auto correlación (anexo 5).

SEGUNDO MODELO

Está referido a la tasa de crecimiento del PBI en función a la tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales durante el periodo 1992-2014.

Es decir se ha considerado como variable explicativa a las exportaciones no tradicionales, y al Producto Bruto Interno como variable explicada.

Con el apoyo del programa econométrico VIEWS; se estimó la regresión lineal simple cuyo resultado se presenta en el anexo 3.

La estimación del modelo es el siguiente:

La estimación del modelo es el siguiente:

$$\text{PBI} = 3.060435323 + 0.1612904945 \cdot \text{XNT}$$

En la regresión lineal hecho referencia se tiene, el coeficiente de determinación (R^2), este coeficiente indica que en un 47,4% la variable explicativa Exportaciones no Tradicionales considerada en el modelo llega a explicar el crecimiento de la economía; el resto es explicado por otras variables que no se incluyen en el modelo.

Analizando la significancia de la variable explicativa, se observa que es significativa teniendo en cuenta la regla práctica de “2t”; es decir la variable toma un valor mayor de 2 en valor absoluto (3.922209 XT).

Interpretación económica del modelo:

Si la tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales se incrementa en una unidad la tasa de crecimiento de la economía se incrementaría en 0.16%. De igual manera sucedería si se reduce la

exportaciones tradicionales en una unidad la tasa de crecimiento de la economía se reducirá en 0.16%.

El modelo no presenta problemas de autocorrelación en vista que el estadístico Durbin Watson es igual a 1.723516 y cae en la zona de no auto correlación (anexo 6).

4.5. PRUEBA DE HIPOTESIS PARAMÉRICAS

Para efectuar las pruebas de hipótesis se ha efectuado regresión lineal simple; teniendo en cuenta las variables consideradas en las hipótesis.

La prueba de hipótesis se hace a través de la significancia individual y global utilizando los estadísticos de prueba “t” de Student y “F” de Fisher.

En la prueba se considera un nivel de significancia (α); igual a 5%.

A. PRUEBA DE SIGNIFICANCIA DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

1º. Las hipótesis

H₀: El crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, no ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

H₁: El crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

2º. Nivel de Significancia

$$\alpha = 0,05$$

3º. Regla de decisión

Si $p\text{-valor} \leq 0,05$, se rechaza la H_0 .

Tabla IV.5.
Valor de la probabilidad

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.324996	1.058155	3.142259	0.0056
XT	0.127235	0.030583	4.160310	0.0006
AR(1)	0.449712	0.214829	2.093350	0.0507

Fuente: Elaboración propia 2015.

Considerando el valor de la probabilidad con un 5% de nivel de significación se tiene:

$0.0006 \leq 0,05$, se rechaza la H_0 .

4º. Toma de decisión

De acuerdo a la regla de decisión, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; donde:

El crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

B. PRUEBA DE SIGNIFICANCIA DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

1º Las hipótesis

H_0 : El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, no ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

H_1 : El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

2º. Nivel de Significancia

$$\alpha = 0,05$$

3º. Regla de decisión

Si p-valor \leq 0,05, se rechaza la Ho.

Tabla IV.6
Valor de la probabilidad

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.060435	0.915054	3.344541	0.0036
XNT	0.161290	0.041122	3.922209	0.0010
AR(1)	0.271182	0.228345	1.187599	0.2504

Fuente: Elaboración propia 2015.

Considerando el valor de la probabilidad con un 5% de nivel de significación se tiene:

$$0.0010 \leq 0,05, \text{ se rechaza la Ho.}$$

4º. Toma de decisión

De acuerdo a la regla de decisión, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; donde:

El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014.

C. PRUEBA DE LA HIPÓTESIS GENERAL

1º Las hipótesis

H₀: Las exportaciones del Perú, no impactaron positivamente en el crecimiento económico durante el periodo 1992-2014.

H₁: Las exportaciones del Perú, impactaron positivamente en el crecimiento económico durante el periodo 1992-2014.

2º. Nivel de Significancia

$$\alpha = 0,05$$

3º. Regla de decisión

Si p-valor \leq 0,05, se rechaza la Ho.

Tabla IV.6
Valor de la probabilidad

R-squared	0.554546	Mean dependent var	5.223810
Adjusted R-squared	0.475936	S.D. dependent var	3.224423
S.E. of regression	2.334232	Akaike info criterion	4.702886
Sum squared resid	92.62688	Schwarz criterion	4.901843
Log likelihood	-45.38031	F-statistic	7.054434
Durbin-Watson stat	1.818709	Prob(F-statistic)	0.002753

Fuente: Elaboración propia 2015.

Considerando el valor de la probabilidad con un 5% de nivel de significación se tiene:

$$0.002753 \leq 0,05, \text{ se rechaza la Ho.}$$

4º. Toma de decisión

De acuerdo a la regla de decisión, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; donde:

Las exportaciones del Perú, impactaron positivamente en el crecimiento económico durante el periodo 1992-2014.

CONCLUSIONES

Las principales conclusiones de la investigación son:

1. El crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014. Esta conclusión ha sido corroborada con la prueba de hipótesis; habiéndose encontrado un coeficiente de determinación igual a 50,2%.
2. El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales, ha impactado positivamente en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1992-2014. Esta conclusión ha sido corroborada con la prueba de hipótesis; habiéndose encontrado un coeficiente de determinación igual a 47,4%.
3. Las exportaciones tradicionales en el periodo 1992-2014 fue 315 168 millones de US \$; representando el 74,8% del total exportado; de los cuales el 75,8% correspondió a los productos mineros (238 843 millones de US \$); seguido de petróleo y derivados que representó el 11,8% de los productos tradicionales.
4. Las exportaciones no tradicionales en el periodo de estudio representó el 25,2%. Se exportaron productos no tradicionales por 106 148 millones de US \$; de los cuales el 26,7% (28 307 millones de US \$) correspondió a los productos agropecuarios, un 26,3% (25 058 millones de US \$) a los productos textiles, el 13,2% (13 963 millones de US\$) a los productos químicos.
5. Las exportaciones no tradicionales en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 11,9%, pasando de 966 a 11 677 millones de dólares; es decir creció a 4 615 millones de dólares por año.

6. Las exportaciones tradicionales en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 11,4%, pasando de 2 562 a 27 686 millones de dólares; es decir creció a 13 703 millones de dólares por año.
7. El Producto Bruto Interno en el periodo 1992-2014 ha tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 5,1%, pasando de 154 017 a 446 880 millones de nuevos soles a precios del 2007; es decir creció a 280 727 millones de nuevos soles a precios del 2007 por año.

RECOMENDACIONES

Se plantea las siguientes recomendaciones:

1. Efectuar un estudio considerando las exportaciones tradicionales en forma trimestral o mensual y ver la relación entre variables.
2. Realizar en próximos estudios considerando las exportaciones no tradicionales en forma trimestral o mensual y ver la relación entre variables.
3. Tomar en cuenta otros periodos de estudio a fin de ver si se mantiene en la misma proporción los productos tradicionales exportados.
4. Cambiar los periodos de estudio a fin de ver si se mantiene en la misma proporción los productos no tradicionales exportados.
5. Tomar en cuenta los periodos de gobierno y analizar las exportaciones y sus tasas de crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en cada gobierno.
6. Investigar, cuales son los principales factores que inciden en la disminución de las exportaciones tanto de productos tradicionales como o tradicionales en un periodo determinado.

BIBLIOGRAFÍA

1. BCRP. (1992-2014). Memoria Anual.
2. Becerra, M. (2009). Incidencia de las exportaciones en el PBI del Perú periodo 2002-2007. Universidad Nacional de Trujillo.
3. Castillo, S. (2014). El impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante el periodo 2000-2010. Universidad Nacional de Trujillo.
4. David Ricardo (1817): Teoría de las Ventajas Corporativas.
5. Donoso, V. y Martin, V. (2008); Exportaciones Empíricos: Estudios Empíricos.
6. Exportaciones de empresas agroindustriales ubicadas en P.E Chavimochic y crecimiento económico La Libertad: Lucia Patricia Flores Olivares.
7. Hernández, H., Fernández, C y Baptista, M. (2010). Metodología de la Investigación. (5ta. Ed). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Impreso en México.
8. Krugman 2001: Modelo Heckscher – Ohlin.
9. León Castillo, Janina V. (2009) “Agro exportación, empleo y género en el Perú”, consorcio de Investigación Económica y Social CIES.
10. Leontief Wassily (1973): Prueba empírica del Modelo Heckscher-Ohlin.
11. Macroconsult (Junio 2012): Impacto Económico de la Minería en el Perú. Sociedad Nacional de MINERÍA PETROLEO Y ENERGÍA.
12. Mendoza, W. y Huamán, R. (2001). Crecimiento en una Economía Abierta: Un Marco Análisis Para El Perú.
13. Montalvo, A. (2010). Exportaciones tradicionales y crecimiento económico en el Perú, 2005-2010.
14. Segura, A. (2014). Perspectivas Económicas 2014. Ministerio de Economía y Finanzas.
15. Smith Adam (1776): La riqueza de las Naciones; Modelo de la Ventaja Absoluta.
16. Valcárcel, M. (2011). _Propuestas sobre Desarrollo en el Perú. Cuaderno de trabajo N°14. Departamento de Ciencias Sociales. Pontificia Universidad Católica del Perú.

DIRECCIONES DE INTERNET

1. Agosín, M. (2009). Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes. Recuperado de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/03333.pdf> #page=117
2. BCRP. (s.f). Cuadros anuales históricos. Recuperado de https://www.Google.com.pe/?gfe_rd=cr&ei=Ck0IVqCHEpTFgASgp6KQAg&gws_rd=ssl#q=bcrp+estadisticas+anuales
3. CEPLAN (2012). Plan estratégico nacional exportador 2003-2013. Recuperado de <http://www.ceplan.gob.pe/documentos/plan-estrategico-nacion-al-exportador-2003-2013>
4. CEPAL (2014). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Naciones Unidas. Recuperado de http://www.cepal.org/colombia/noticias/noticias/1/54411/S1420911_es.pdf
5. Fátima Ponce R. y Myriam Quispe A. (s.f). Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano. Recuperado de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2010-04-09.pdf>
6. GARCIA, P., MELLER, P., y REPETTO, A. (s.f). Las exportaciones como motor de crecimiento: la evidencia Chilena. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/40/Capitulo_1.pdf
7. GERARDO FUJII EDUARDO CANDAUDAP CLAUDIA GAONA (2005). Exportaciones, industria maquiladora y crecimiento económico en México a partir de la década de los noventa. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60125404>
8. INEI (2003-2015). Exportaciones e importaciones. Recuperado de <http://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/15/>
9. MEF (2013). Marco Macroeconómico Multianual. Revisado 2014-2016. Recuperado de http://www.mef.gob.pe/contenidos/polecon/marcomacro/MMM2014_2016_Rev.pdf
10. MINCETUR. (2003). PERÚ: Plan estratégico nacional exportador 2003 – 2013. Recuperado de http://www.cnc.gob.pe/images/upload/paginaweb/archivo/25/Plan_estrategico_nacional_exportador.pdf

11. MINCETUR-USAID (2005). Plan Estratégico Regional Exportador PERX.
Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/Perx/perx_pasco/pdfs/PERX_Pasco.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

Guía de Análisis

I. OBJETIVO:

El objetivo que persigue la presente guía es recabar información de algunas variables consideradas en la investigación intitulada “**IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES EN EL CRECIMIENTO DEL PERÚ DURANTE EL PERIODO 1992 – 2014**”.

II. INFORMACIÓN RELACIONADA A LA INVESTIGACIÓN

Producto Bruto Interno		Exportaciones FOB	
Años	Millones S/.	Años	Millones US\$
1992		1992	
1993		1993	
1994		1994	
1995		1995	
1996		1996	
1997		1997	
1998		1998	
1999		1999	
2000		2000	
2001		2001	
...		...	
2014		2014	
Exportaciones Tradicionales		Exportaciones No tradicionales	
Años	Millones US\$	Años	Millones US\$
1992		1992	
1993		1993	
1994		1994	
1995		1995	
1996		1996	
1997		1997	
1998		1998	
1999		1999	
2000		2000	
2001		2001	
...		...	
2014		2014	

Además se incluirá otros formatos de acuerdo a lo exige la investigación.

ANEXO 2

Estimación del Primer Modelo

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 11/07/15 Time: 04:14
 Sample(adjusted): 1994 2014
 Included observations: 21 after adjusting endpoints
 Convergence achieved after 4 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.324996	1.058155	3.142259	0.0056
XT	0.127235	0.030583	4.160310	0.0006
AR(1)	0.449712	0.214829	2.093350	0.0507
R-squared	0.502332	Mean dependent var		5.223810
Adjusted R-squared	0.447035	S.D. dependent var		3.224423
S.E. of regression	2.397732	Akaike info criterion		4.718487
Sum squared resid	103.4842	Schwarz criterion		4.867705
Log likelihood	-46.54412	F-statistic		9.084342
Durbin-Watson stat	1.881019	Prob(F-statistic)		0.001873
Inverted AR Roots	.45			

ANEXO 3 Estimación del Segundo Modelo

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 11/07/15 Time: 04:10
 Sample(adjusted): 1994 2014
 Included observations: 21 after adjusting endpoints
 Convergence achieved after 4 iterations

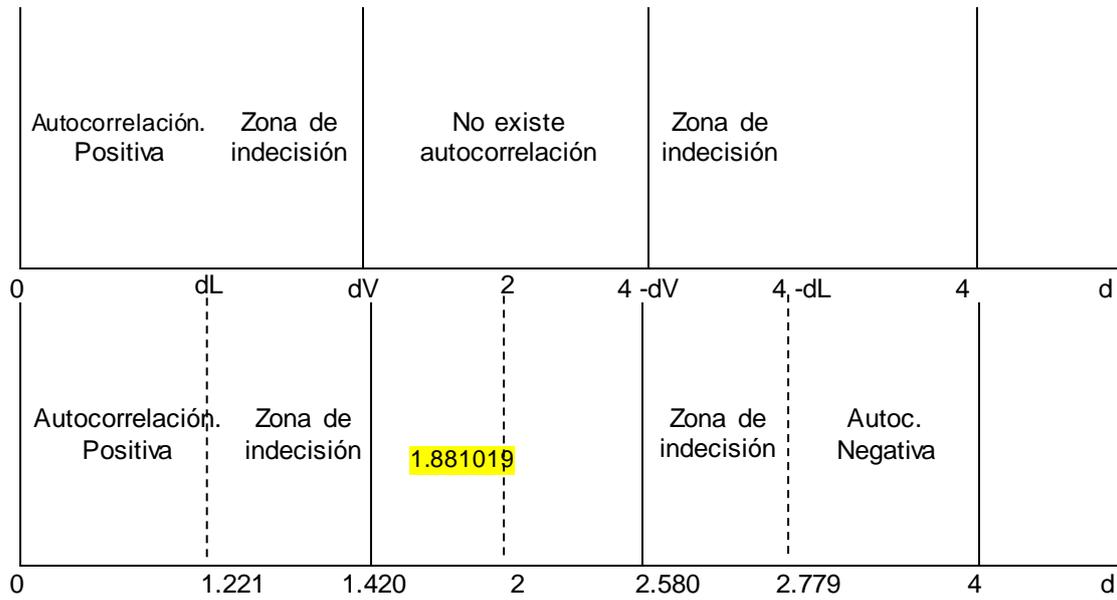
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.060435	0.915054	3.344541	0.0036
XNT	0.161290	0.041122	3.922209	0.0010
AR(1)	0.271182	0.228345	1.187599	0.2504
R-squared	0.474174	Mean dependent var		5.223810
Adjusted R-squared	0.415749	S.D. dependent var		3.224423
S.E. of regression	2.464631	Akaike info criterion		4.773524
Sum squared resid	109.3393	Schwarz criterion		4.922742
Log likelihood	-47.12201	F-statistic		8.115927
Durbin-Watson stat	1.723516	Prob(F-statistic)		0.003073
Inverted AR Roots	.27			

ANEXO 4
Estimación del Modelo relacionado a la Hipótesis General

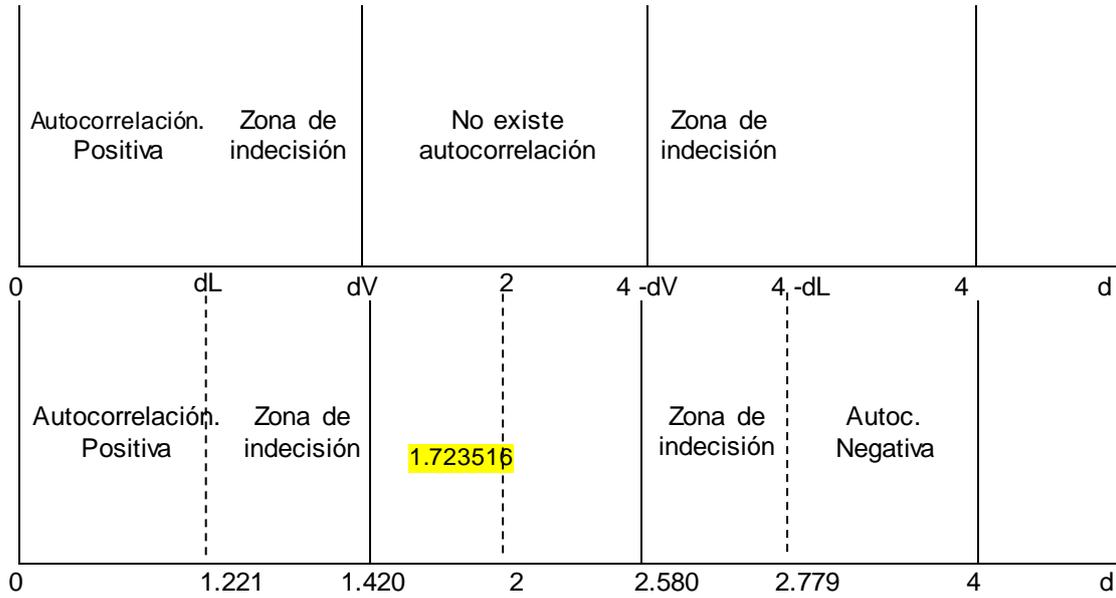
Method: Least Squares
Date: 11/07/15 Time: 04:16
Sample(adjusted): 1994 2014
Included observations: 21 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 6 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.927527	1.040810	2.812740	0.0120
XNT	0.080127	0.056680	1.413677	0.1755
XT	0.081253	0.043188	1.881385	0.0772
AR(1)	0.433882	0.217752	1.992548	0.0626
R-squared	0.554546	Mean dependent var	5.223810	
Adjusted R-squared	0.475936	S.D. dependent var	3.224423	
S.E. of regression	2.334232	Akaike info criterion	4.702886	
Sum squared resid	92.62688	Schwarz criterion	4.901843	
Log likelihood	-45.38031	F-statistic	7.054434	
Durbin-Watson stat	1.818709	Prob(F-statistic)	0.002753	
Inverted AR Roots	.43			

ANEXO 5 DURBIN WATSON DEL PRIMER MODELO



ANEXO 6
DURBIN WATSON DEL SEGUNDO MODELO



ANEXO 7
DURBIN WATSON RELACIONADO MODELO HIPOTESIS GENERAL

