

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**EL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN TACNA  
Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS,  
PERIODO:2002 - 2010**

**TESIS**

Presentada por:

**Econ. EDGARD FELIPE CAMPOS MIRANDA**

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON  
MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TACNA - PERÚ  
2011**

# UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

## ESCUELA DE POSGRADO

### MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

EL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN TACNA  
Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS,  
PERIODO:2002- 2010

Tesis sustentada y aprobada el ~~12~~ de <sup>MAYO</sup> del 2011; estando el jurado calificador integrado por:

**PRESIDENTE**

:

.....  
Dr. Julio César Isique Calderón

**SECRETARIO**

:

.....  
Mgr. Segundo Manuel Alvarado Contreras

**MIEMBRO**

:

.....  
Mgr. Eduardo Adolfo Villegas Calderón

**ASESOR**

:

.....  
Mgr. Elizabeth Luisa Medina Soto

## DEDICATORIA

*Dedicado a mis queridos padres que desde el cielo me protegen y orientan, a mi hija Fiorella Isabel por su confianza, perseverancia, cariño, amor, esfuerzo, comprensión y dedicación.*

## AGRADECIMIENTOS

*Tengo que agradecer profundamente este logro a los docentes de la Escuela de Posgrado de la UNJBG por impartirme los conocimientos fundamentales para formarme como profesional en la Maestría en Gestión Empresarial, igual retribución se merecen mis colegas de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la UNJBG donde impartí cátedra en temas vinculados a mi profesión de economista.*

*Igualmente agradezco a mi colega asesora MGR Elizabeth Medina Soto que se constituyó literalmente en la lámpara que me iluminó el camino y de esta manera culminar satisfactoriamente con la tesis.*

*Finalmente agradezco a mi hija Fiorella Isabel Campos Kuong que es la razón de mi vida y la que me impulsó permanentemente a que me graduara y de este modo continuar mi carrera profesional con éxito.*

## TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
TABLA DE CONTENIDO	iii
ÍNDICE DE CUADROS	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xvii
RESUMEN	xviii
ABSTRACT	xx
INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>4</b>
1.1. Descripción del problema	4
1.1.1. Problemática de la investigación	4
1.2. Formulación del problema	8
1.3. Justificación e importancia	9
1.4. Objetivos	10

1.4.1.	Objetivo general	10
1.4.2.	Objetivos específicos	10
1.5.	Hipótesis	11
1.5.1.	Hipótesis general	11
1.5.2.	Hipótesis específicas	11
<b>CAPÍTULO II</b>		
<b>MARCO TEÓRICO</b>		
2.1.	Antecedentes del estudio	13
2.2.	Bases teóricas	14
2.2.1.	El Comercio internacional	14
2.2.1.1.	Definiciones del comercio internacional	14
2.2.1.2.	Principales teorías del comercio internacional	15
2.2.1.2.1.	Teoría clásica del comercio internacional	17
2.2.1.2.2.	Teoría pura del comercio internacional	24
2.2.1.2.3.	Teoría monetaria del comercio internacional	25
2.2.1.2.4.	Teoría de las ventajas comparativas.	31

2.2.1.2.5.	Teoría de los valores internacionales de John Stuart Mill	36
2.2.1.3.	Comercio exterior a nivel mundial	40
2.2.1.4.	Comercio mundial por bloques económicos	46
2.2.1.5.	El comercio exterior Suramericano	52
2.2.1.6.	Comercio exterior del Perú con el mundo	73
2.2.1.7.	Comercio exterior de la región Tacna	107
2.2.1.7.1.	Caracterización de la región Tacna	107
2.2.1.7.2.	Análisis del comercio exterior de la región Tacna	120
2.2.2.	Ventajas Comparativas	134
2.2.2.1.	Definiciones	134
2.2.2.2.	Ventajas comparativas del comercio exterior en Tacna	152
2.2.2.2.1.	Ventajas comparativas del comercio exterior de las exportaciones no tradicionales: agroindustria	153

2.2.2.2.2.	Ventajas comparativas del comercio exterior de las exportaciones no tradicionales: Pesca	178
2.3.	Definición de términos	186
<b>CAPÍTULO III</b>		
<b>MARCO METODOLÓGICO</b>		202
3.1.	Tipo y diseño de la investigación	202
3.1.1.	Tipo de investigación	202
3.1.2.	Diseño de la investigación	203
3.2.	Población y muestra	204
3.2.1.	La población	204
3.2.2.	La muestra	204
3.3.	Operacionalización de variables	205
3.4.	Técnicas e instrumentos para recolección de datos	208
3.4.1.	Técnicas para recolección de datos	208
3.4.2.	Instrumentos para la recolección de datos	209
3.5.	Procesamiento y análisis de datos	211
3.5.1.	Procesamiento de datos	211
3.5.2.	Análisis de datos	213

## **CAPÍTULO IV**

<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	<b>216</b>
4.1. Resultados de la investigación	216
4.2. Contrastación de la hipótesis	230
4.3. Discusión de resultados	234
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>237</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>239</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>241</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>246</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO 1:</b> COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS, 1990-2004	42
<b>CUADRO 2:</b> TASAS DE CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y PBI MUNDIAL, 1965-80 Y 1980-90	43
<b>CUADRO 3:</b> CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES Y LA PRODUCCIÓN MUNDIALES DE MERCANCÍAS, 2000-2008	45
<b>CUADRO 4:</b> CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS, POR DETERMINADAS REGIONES Y ECONOMÍAS, 2000-2008	46
<b>CUADRO 5:</b> EXPORTACIÓN INTRA-REGIONAL POR BLOQUES ECONÓMICOS, 1960-2004	50
<b>CUADRO 6:</b> COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LA UNIÓN EUROPEA (27), POR ORIGEN Y DESTINO, 2000-2008	52

<b>CUADRO 7: AMÉRICA LATINA – TAMAÑO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN PAÍSES SELECCIONADOS:</b>	
1990-2003 (%)	58
<b>CUADRO 8: RESERVAS INTERNACIONALES DE PAÍSES SURAMERICANOS 2000-2010</b>	63
<b>CUADRO 9: MESES DE IMPORTACIÓN A PARTIR DE LAS RESERVAS INTERNACIONALES DE PAÍSES SURAMERICANOS 2000-2010</b>	64
<b>CUADRO 10: IMPORTACIONES FOB DE BIENES AL MUNDO DE LOS PAÍSES SURAMERICANOS 2000-2010</b>	65
<b>CUADRO 11: IMPORTACIÓN CIF DE BIENES AL MUNDO DE LOS PAÍSES SURAMERICANOS 2000-2010</b>	71
<b>CUADRO 12: BALANZA COMERCIAL DE LOS PAÍSES SURAMERICANOS 2000-2010</b>	72
<b>CUADRO 13: PERÚ: EXPORTACIONES FOB POR GRUPO DE PRODUCTOS 2002-2009</b>	76

<b>CUADRO 14:</b> PERÚ: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES FOB POR GRUPO DE PRODUCTOS Y ESTRUCTURA PORCENTUAL 2000-2009	79
<b>CUADRO 15:</b> PERÚ: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES FOB Y VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL 2000-2010	80
<b>CUADRO 16:</b> PERÚ: EXPORTACIONES FOB POR TRIMESTRES SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS 2008-2010	81
<b>CUADRO 17:</b> PERÚ: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES FOB MILLONES DE DÓLARES, VARIACIÓN % 2010/2009 Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL 2010	82
<b>CUADRO 18:</b> PERÚ: EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA (FOB MILLONES DE US\$) PERIODO 2001-2007	88
<b>CUADRO 19:</b> PERÚ: IMPORTACIONES PERUANAS PROVENIENTES DE LAS UNIÓN EUROPEA (FOB MILLONES DE US\$) PERIODO 2001-2007	89

<b>CUADRO 20:</b> PERÚ: BALANZA COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA PERÍODO 2000-2007 (VALORES FOB-CIF MILLONES US\$)	92
<b>CUADRO 21:</b> PERÚ: IMPORTACIONES FOB SEGÚN USO O DESTINO ECONÓMICO Y VARIACIÓN PORCENTUAL 2000-2008	93
<b>CUADRO 22:</b> PERÚ: IMPORTACIONES CIF POR TRIMESTRES SEGÚN USO O DESTINO ECONÓMICO 2000-2008	94
<b>CUADRO 23:</b> PERÚ: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR MERCADOS DE ORIGEN 2007-2009	96
<b>CUADRO 24:</b> PERÚ: IMPORTACIONES POR PAÍS Y CONTINENTE DE ORIGEN 2008	98
<b>CUADRO 25:</b> PERÚ: BALANZA DE PAGOS TRIMESTRAL 2008-2010	100
<b>CUADRO 26:</b> PERÚ: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES 2000-2007	106
<b>CUADRO 27:</b> TACNA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PBI POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS 1994-2005	115

<b>CUADRO 28:</b> TACNA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL VALOR AGREGADO BRUTO Y PRODUCTO BRUTO 1994-2005	116
<b>CUADRO 29:</b> TACNA: INDICADORES SOBRE POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR, PEA OCUPADA; TASAS DE ACTIVIDAD Y DESEMPLEO 2007	118
<b>CUADRO 30:</b> TACNA: PRODUCCIÓN DE PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS (TM) 2008-2009 Y VARIACIÓN PORCENTUAL	119
<b>CUADRO 31:</b> TACNA: EXPORTACIONES POR GRUPOS 2007-2008	120
<b>CUADRO 32:</b> TACNA: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE TACNA 2009	123
<b>CUADRO 33:</b> TACNA: PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 2009	127
<b>CUADRO 34:</b> TACNA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES, 2008	129

<b>CUADRO 35:</b> TACNA: EXPORTACIONES AL MERCADO DEL BRASIL 2009	130
<b>CUADRO 36:</b> TACNA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A CHILE 2009	131
<b>CUADRO 37:</b> TACNA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A VENEZUELA 2009	133
<b>CUADRO 38:</b> TACNA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A ESPAÑA 2009	134
<b>CUADRO 39a:</b> ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS	139
<b>CUADRO 39b:</b> ANÁLISIS DE LA VENTAJA ABSOLUTA	145
<b>CUADRO 40:</b> TACNA: DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE TERRITORIAL DE TACNA, 2007	156
<b>CUADRO 41:</b> TACNA: PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR PROVINCIAS 2007	159
<b>CUADRO 42:</b> TACNA: EXPORTACIONES DE PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE TACNA	161
<b>CUADRO 43:</b> TACNA: CLASIFICACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS POR ESTRATOS 2008	162

<b>CUADRO 44:</b> TACNA: PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE EXPORTACIÓN 2005-2007	174
<b>CUADRO 45:</b> TACNA: SERIE HISTÓRICA DEL CULTIVO DEL ORÉGANO EN TACNA 2000-2009	178
<b>CUADRO 46:</b> TACNA: DESEMBARQUE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS CONSUMO HUMANO DIRECTO 2000-2010 (TMB)	183
<b>CUADRO 47:</b> TACNA: PRODUCCIÓN DE HIDROBIOLÓGICOS SEGÚN GIRO INDUSTRIAL 2005-2009 TMB	184
<b>CUADRO 48:</b> TACNA: COMERCIALIZACIÓN EXTERNA E INTERNA DE PRODUCTOS PESQUEROS 2001-2005 TMB	185
<b>CUADRO 49:</b> TACNA: COMERCIALIZACIÓN EXTERNA E INTERNA DE PRODUCTOS PESQUEROS 2006-2010 TMB	185
<b>CUADRO 50:</b> ÍTEM 1	216
<b>CUADRO 51:</b> ÍTEM 2	217
<b>CUADRO 52:</b> ÍTEM 3	218

<b>CUADRO 53: ÍTEM 4</b>	219
<b>CUADRO 54: ÍTEM 5</b>	220
<b>CUADRO 55: ÍTEM 6</b>	221
<b>CUADRO 56: ÍTEM 7</b>	222
<b>CUADRO 57: ÍTEM 8</b>	223
<b>CUADRO 58: ÍTEM 9</b>	224
<b>CUADRO 59: ÍTEM 10</b>	225
<b>CUADRO 60: ÍTEM 11</b>	226
<b>CUADRO 61: ÍTEM 12</b>	227
<b>CUADRO 62: ÍTEM 13</b>	228
<b>CUADRO 63: ÍTEM 14</b>	229
<b>CUADRO 64: TABLA DE CONTINGENCIA COMERCIO EXTERIOR "LAS VENTAJAS COMPARATIVAS"</b>	231
<b>CUADRO 65: PRUEBA DE CHI-CUADRADO</b>	232

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO 1: CURVA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN USA</b>	141
<b>GRÁFICO 2: CURVA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN JAPÓN</b>	141
<b>GRÁFICO 3: ÍTEM 1</b>	216
<b>GRÁFICO 4: ÍTEM 2</b>	217
<b>GRÁFICO 5: ÍTEM 3</b>	218
<b>GRÁFICO 6: ÍTEM 4</b>	219
<b>GRÁFICO 7: ÍTEM 5</b>	220
<b>GRÁFICO 8: ÍTEM 6</b>	221
<b>GRÁFICO 9: ÍTEM 7</b>	222
<b>GRÁFICO 10: ÍTEM 8</b>	223
<b>GRÁFICO 11: ÍTEM 9</b>	224
<b>GRÁFICO 12: ÍTEM 10</b>	225
<b>GRÁFICO 13: ÍTEM 11</b>	226
<b>GRÁFICO 14: ÍTEM 12</b>	227
<b>GRÁFICO 15: ÍTEM 13</b>	228
<b>GRÁFICO 16: ÍTEM 14</b>	229
<b>GRÁFICO 17: VENTAJAS COMPARATIVAS</b>	234

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>ANEXO 1:</b>	Matriz de consistencia	247
<b>ANEXO 2:</b>	Exportaciones mundiales de mercancías por regiones y determinadas economías 2000-2008	251
<b>ANEXO 3:</b>	Importaciones mundiales de mercancías por regiones y determinadas economías 2000-2008	252
<b>ANEXO 4:</b>	Países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC)	253
<b>ANEXO 5:</b>	Distribución de países por bloques económicos	257
<b>ANEXO 6:</b>	Relación de países del mundo con los que el Perú comercia internacionalmente.	263
<b>ANEXO 7:</b>	Cuestionario de recolección de datos	270

## **RESUMEN**

El presente estudio tuvo como objetivo principal determinar cómo las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna en el periodo 2002-2010.

El estudio partió de la hipótesis de que las Ventajas comparativas influyen significativamente en el Comercio exterior de la Región Tacna.

El trabajo de campo, se realizó con el total de la población, siendo 120 productores y 40 socios que pertenecen a la Cámara de Comercio e Industrias de la ciudad de Tacna y se recurrió a la aplicación de dos técnicas para la recolección de la información, como la encuesta (cuestionario) y la entrevista (guía de entrevista). El cuestionario dirigido a los productores y la guía de entrevista, a los funcionarios de la Cámara de Comercio de la ciudad de Tacna.

Se concluyó que existe una relación de influencia significativa entre las Ventajas Comparativas y el Comercio Exterior de la Región Tacna; considerando que las ventajas comparativas son la base del comercio

internacional en una economía de mercado, teniendo en cuenta el aprovechamiento de sus recursos abundantes de la Región Tacna. Se subraya, que la producción regional de los productos bandera en el campo del comercio internacional pueden incrementarse aún más si las ventajas comparativas pasan de considerarse como estáticas a dinámicas haciendo un uso racional de los recursos escasos: tierra y agua principalmente. Adicionalmente, la oferta exportable de la Región Tacna se concentra en determinados productos agrícolas como los olivos, la vid, el orégano, ají paprika, cebolla amarilla dulce que se exporta con un bajo contenido de valor agregado.

Resulta indispensable referir que la Región Tacna posee ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras) cuyo uso intensivo permitirá dinamizar sus ventajas comparativas estáticas.

Palabras clave: Comercio exterior/Ventajas comparativas/ Región Tacna.

## **ABSTRACT**

The present study had as primary target to determine how it influences Comparative advantages in Outer Commerce of the Tacna Region, Period: 2002-2010. The study left from the hypothesis that the Comparative Advantages influence significantly in Outer Commerce of the Tacna Region. For the work of field, it was realized with the total of the population, being 120 producers and 40 partners who belong to the Chamber of Commerce and Industry of the city of Tacna and, consequently, one resorted to the application of two techniques for the harvesting of the information, like the survey and the interview, whose instruments, respectively, are: the questionnaire and the guide of interview. The questionnaire directed to the producers and the guide of interview, to the civil servants of the Chamber of Commerce of the city of Tacna. As conclusion of the study, were demonstrated that a relation of significant influence between the Comparative Advantages and Outer Commerce of the Tacna Region exists; considering that the comparative advantages are the base of the international trade in a market economy, considering the advantage of its abundant resources of the Tacna Region.

Also, it deserves to stand out that the regional production of products flag in the field of the international trade can be increased still more if the comparative advantages happen to consider themselves as static to dynamic making a use rational of the limited resources: earth and water mainly. Additionally, the exportable supply of the Tacna Region is concentrated in certain agricultural products like the olive trees, the grapevine, the oregano, red pepper paprika, sweet yellow onion that is exported with a low content of added value. It turns out indispensable to refer that the Tacna Region owns geographic comparative advantages, historical, climatic, geopolitical, natural (miners, fisheries) whose intensive use will allow to invigorate its static comparative advantages.

*Key Words: Outer Commerce / Comparative advantages/ Tacna Region*

## INTRODUCCIÓN

A través de los años, los países en el mundo se han integrado cada vez más, creando bloques económicos orientados a fortalecer sus potencialidades inaugurando en el tiempo nuevas formas de comerciar, sin importar el lugar en que se encuentren las personas. Todo esto lo podemos ver reflejado en el ámbito comercial, si observamos más de cerca la facilidad en que los países intercambian mercancías, servicios, factores y capitales , en mérito a este nuevo escenario mundial, la producción mundial aumenta e igualmente las transacciones internacionales hasta tal punto que se han creado acuerdos comerciales unilaterales, bilaterales y multilaterales para realizar toda clase de transacciones económicas y comerciales mucho más fáciles; este panorama hace la competencia mucho más exigente, y reta a cada país a ser mejor, más productivo y eficaz en los procesos de crecimiento que esté desarrollando, porque un país que muera comercialmente, seguramente, tendrá que enfrentar graves problemas de pobreza que desencadenan otra serie de problemas internos en los países.

En tal sentido en esta investigación se analiza como el comercio internacional del Perú aprovecha sus potencialidades convirtiéndolas en ventajas comparativas, las mismas que también, en algunos casos, tenemos ventajas competitivas.

A nivel regional, el primer objetivo de esta investigación es determinar de qué manera las ventajas comparativas influyen en el comercio exterior de la región Tacna, específicamente del Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria y Pesca.

La presente tesis comprende los siguientes Capítulos:

En el primer Capítulo se presenta la Descripción del Problema, antecedentes del problema, problemática de la investigación, formulación del problema, justificación del problema, justificación e importancia y objetivos generales y específicos y la hipótesis.

El segundo Capítulo comprende el Marco Teórico, con los antecedentes del estudio, así como las bases teóricas, donde se exploran

los aspectos teóricos, conceptuales y referenciales de los autores, en los cuales se basa la investigación.

En el tercer Capítulo se presenta al Marco Metodológico, cuyo contenido refiere el tipo y diseño de la investigación, población, muestra, operacionalización de variables y se explica las técnicas e instrumentos de recolección de datos y procesamiento y análisis de datos.

En el cuarto Capítulo se analizan y se presentan los Resultados obtenidos con la respectiva discusión.

Finalmente, se puntualiza las conclusiones obtenidas como resultado de la investigación y recomendaciones para futuras investigaciones dentro de la misma línea de investigación, así como recomendaciones para todos los involucrados en la actividad productiva.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. Descripción del problema**

##### **1.1.1. Problemática de la investigación**

El crecimiento económico de la economía peruana en la presente década constituye una gran oportunidad que la totalidad de las regiones tienen que aprovechar explotando sus ventajas comparativas y a la vez, en este ambiente competitivo, aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio internacional, como generador de divisas, inversiones y empleo como única salida del subdesarrollo y pobreza relativa.

El escenario que se presenta para la Región Tacna es complejo, las alternativas son limitadas, en realidad se optó por la alternativa de vincular la economía de la región Tacna

al mercado internacional a través de la creación de ZOTAC en los años noventa, como una zona comercial que buscaba eliminar el contrabando e insertar a los agentes económicos en un modelo importador de mercancías, proveniente especialmente de los países asiáticos dejando de lado las potencialidades exportadoras que tiene la región en la agricultura y pesca.

El escenario que se presenta para la Región Tacna es complejo, las alternativas son limitadas, en realidad se optó por la alternativa de vincular la economía de la región Tacna al mercado. Esta alternativa se refiere a desarrollar sus potencialidades naturales y lograr construir ventajas comparativas y competitivas aprovechando los factores y herramientas productivas, elementos favorables que se le presenten a nivel regional e internacional; de manera que posibiliten su desarrollo sostenido. Tacna tiene indudables ventajas en recursos y producción agrícola, por lo que podría desarrollar productos agro-industriales de exportación.

La posibilidad futura de Tacna, si bien depende de su rol en el Sur, está mucho más ligada al mercado internacional, al mismo que tendrá que ofrecer los productos agroindustriales; para ello es necesario modernizar el agro, migrar hacia productos de exportación, ampliar su oferta exportable e incrementar el valor agregado.

La Región Tacna se encuentra escasamente relacionada con el comercio internacional y con los mercados del exterior para la exportación no tradicionales: de sus productos agroindustria y pesca, lo que no le permite desarrollar y aprovechar mejor sus ventajas comparativas e incrementar su oferta exportable, ni el desarrollo de nuevos productos con mayor valor agregado, su conocimiento sobre el proceso de producción de los productos que exporta.

Merece enfatizar que indicadores de potencialidades o Ventajas Comparativas en mi investigación son las siguientes: nivel de tecnología que utiliza para la exportación de los productos, el capital de trabajo que posee usted para la exportación, los convenios de producción que posee la

Región Tacna (SENASA y Servicio Agrícola-Chile, etc.), los tratados comerciales, la asistencia técnica, dotación de recursos naturales, el sistema de riego, presencia de microclimas, calidad de la tierra, presencia de un mar rico en recursos hidrobiológicos contribuyen a mejorar la calidad del producto e invitan a los productores al máximo aprovechamiento de las ventajas comparativas de la región Tacna, igual valor se le asigna a los niveles de capacitación en el capital humano de las empresas de la región Tacna que exportan, la motivación y la promoción de la inversión, así como el emprendimiento en proyectos de exportación, que realiza la Cámara de Comercio, Municipalidad Provincial y Gobierno Regional, la formación profesional en carreras afines al comercio internacional, las maestrías que se imparten en los centros educativos superiores de la región.

## **1.2. Formulación del problema**

### **Pregunta principal**

¿De qué manera las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna en el periodo 2002-2010?

### **Preguntas secundarias**

- a) ¿Cómo las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria en el periodo 2002-2010?
  
- b) ¿En qué medida las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca en el periodo 2002-2010?

### **1.3. Justificación e importancia**

La Región Tacna enfrenta la búsqueda de nuevas alternativas de desarrollo, al haberse agotado las anteriores; es por ello que el presente estudio enfocará su análisis en dos sectores importantes, que considero claves para el desarrollo de Tacna, ellos son el sector externo y el agrícola. Se hará un análisis, en función de la información disponible, para determinar en qué grado la región se encuentra articulada a los mercados internacionales, si la balanza comercial le es favorable.

El reto que implica enfrentarse a un escenario complejo a nivel internacional, es fuerte; donde la existencia de los mega-mercados irán determinando y condicionado los grandes flujos de comercio y de productos, por ello considero que solo tenemos dos opciones: una, nos preparamos y aceptamos el reto en nuestro beneficio y ejecutemos las acciones necesarias para ello, por más difíciles que sean y dos, no aceptar, lo que implicará quedarnos rezagados en comparación con las regiones más dinámicas del centro , sur y norte del país.

Nuestras posibilidades son claras, ya fueron determinadas para el país en la década del 90 por el estudio del grupo monitor, liderado por el economista Michael Porter, padre de las ventajas competitivas, en el que se determinó que el Perú podría construir ventajas en turismo, textiles y agro-industrias. La Región Tacna no es ajena a la realidad nacional y este estudio también es válido para ella. Considero que el sector de mayor impacto en el desarrollo de la región, es el agrícola; por ello las ventajas comparativas que posee, deben de ampliarse y mejorar en función a la demanda de los mercados internacionales.

#### **1.4. Objetivos**

##### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar si las ventajas comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, Periodo: 2002-2010.

##### **1.4.2. Objetivos específicos**

- a) Determinar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, referido a las

exportaciones no tradicionales: Agroindustria en el periodo: 2002-2010.

- b) Verificar si las ventajas comparativas influyen en el comercio exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca en el periodo 2002-2010.

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1. Hipótesis general**

Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2002-2010.

### **1.5.2. Hipótesis específicas**

- a) Las Ventajas Comparativas influyen significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a

las exportaciones no tradicionales: Agroindustria, en el periodo 2002-2010.

- b) Las ventajas comparativas influyen significativamente en el comercio exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca en el periodo 2002-2010.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes del estudio**

Según Pedro César Villena Pacheco (2006), en su tesis titulada "Comercio exterior de la Región Arequipa y sus Ventajas Comparativas", concluye en lo siguiente:

- La Ley de la ventaja comparativa, considerada el soporte fundamental del comercio exterior en una economía libre, impulsa el comercio de los productos que son fruto de los recursos abundantes en una país o región Arequipa posee ventajas comparativa en la calidad de sus tierras y en su tradición agrícola, por lo que puede desarrollar sus Ventajas y producir bienes competitivos para el mercado internacional.
- El comercio mundial ha mantenido una tendencia creciente, debido especialmente al espectacular crecimiento de China y

en menor grado al NAFTA (EE.UU.), Canadá y México) y UE (27 países), que participan con el 51% del PBI mundial y 52% del comercio mundial.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. El comercio internacional**

#### **2.2.1.1. Definiciones del comercio internacional**

José Eduardo Reynoso Ortega (2009) en su texto, *Mercadotecnia y Comercio Internacional*, define el comercio internacional es el intercambio de bienes, servicios e ideas entre dos o más países que incluyen a los diversos agentes económicos que realizan estas transacciones.

Enrique Cornejo economista peruano, define el comercio internacional como: "... el intercambio de bienes, servicios entre residentes de diferentes

países”. Algunos autores como Francisco Mochón define el comercio internacional como “...el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países “. Samuelson y Nordhaus definen al comercio internacional como “...el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero...” (1990).

#### **2.2.1.2. Principales teorías del comercio internacional**

Cuando nos encontramos con economías en donde existe un alto grado de especialización podemos observar que los individuos solo consumen una parte muy pequeña de su producción personal, destinando su excedente al intercambio de bienes y servicios con otros productores especializados. Si esto ocurre entre los residentes de un mismo país, a los actos de intercambio los denominamos comercio doméstico o interno, en cambio, si los individuos pertenecen a distintos países, nos encontramos frente a una relación de comercio internacional.

Esta última es una particular relación de intercambio, que posee rasgos distintivos: por una parte las empresas y los consumidores involucrados en él viven en países diferentes; nos interesa saber entonces cuáles son las causas que generan este comercio internacional, qué bienes son los que se intercambian y cuáles son los beneficios que se logran con él. Por otra parte, tanto los empresarios como los consumidores y los estados pueden utilizar para comerciar monedas distintas, surge entonces un nuevo interrogante, ¿Cómo se realizarán los pagos y cuál es la unidad de pago internacional?

A diferencia de la economía de un solo país, en economía internacional también encontramos como actores económicos a los distintos estados nacionales que se involucran en transacciones reales y financieras.

El comercio es el proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: la economía doméstica o feudal, que se

transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y que más tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas correspondieron al feudalismo, al mercantilismo y a libre cambio.

#### **2.2.1.2.1. Teoría clásica del comercio internacional**

Los economistas clásicos sostuvieron que se requiere muy poco, aparte de condiciones de paz, bajos impuestos y una tolerable administración de justicia, para que un país, se desarrolle desde un estado de barbarie hasta el grado más alto de opulencia.

De acuerdo con esta teoría, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras

naciones bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera, se establece una división internacional del trabajo benéfica para todos los países, debido a que tendría como resultado un ingreso mundial más elevado y cada vez mejor distribuido entre todas las naciones.

El Modelo clásico de comercio exterior, deducido de las obras de los pensadores clásicos, especialmente de la obra de David Ricardo, el representante inglés más destacado, está desarrollado en el libro de Ricardo Torres Gaytán (1975) siendo este el siguiente:

## **SUPUESTOS**

### **I.- Supuestos simplificadores**

1. Que únicamente existían dos países que comerciaban con sólo dos mercancías.

2. No había costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.
3. Los costos eran constantes, cualquiera que fuera el volumen de la producción.
4. Los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios, ni por movimientos de capital.

## **II.- Supuestos fundamentales**

Estos supuestos fueron considerados por los clásicos como efectivos en cuanto que operaban en la realidad.

1. Sólo había un factor que generaba valores económicos: el trabajo.
2. La movilidad de los factores era perfecta en cada país y nula o imperfecta entre países.
3. Regía en forma proporcional y casi automática la Teoría Cuantitativa del Dinero.
4. La economía trabajaba a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto

cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier aumento del producto sólo se podía obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor productividad.

5. No había desequilibrios fundamentales causados por el ciclo económico, puesto que la economía tendía en forma permanente a una situación de equilibrio estable y debido a que los desequilibrios que acontecían eran trastornos leves y transitorios de carácter friccional (no estructural) cuya corrección quedaba bajo la acción del automatismo corrector en breve plazo.
6. Por último, el funcionamiento de la economía de mercado se regía por la ley de los mercados (también conocida como la Ley de Say) cuyo enunciado es: toda oferta crea su propia demanda; porque al realizarse el proceso productivo se distribuye una cantidad de ingresos suficientes para crear la demanda equivalente a los propios productos. En este sentido, el consumo mundial era siempre igual a la oferta mundial. Las cantidades que cada país exportaba estaban

compensadas con las que importaba. En general, en libre competencia la producción abría una demanda para los productos y por ello, no podía haber sobre producción duradera.

### **III.- Supuestos de tendencia que deberían ser objeto de la política económica.**

1. Aunque los clásicos consideraron por simplicidad analítica que no había obstáculos artificiales para efectos de política comercial, abogaron por el librecambismo en todos los aspectos. En consecuencia, había que pugnar por la eliminación de las trabas y las restricciones que al efecto existían, especialmente los impuestos a la importación de mercancías.
2. Daban por sentada la igualdad económica y política de los países y suponían también que a medida que el libre comercio propiciara la ampliación del mercado, la expansión de este fortalecería la libre competencia contrarrestando así la formación de monopolios.

Los clásicos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, son los primeros que expusieron una teoría integral del comercio internacional, se empeñaron en descubrir los principios y las causas que rigen el intercambio internacional y sus ventajas, además quisieron justificar científicamente el librecambio entre todos los países, sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o de atraso. (Torres, 1975).

Esta escuela corresponde aproximadamente al periodo del año 1776, en que aparece el libro de Adam Smith: La riqueza de las naciones. El año 1817, aparece la primera edición de la obra de David Ricardo: Principios de economía política y tributación. El año de 1848, aparece la obra fundamental de John Stuart Mill: Principios de economía política. Esta Escuela se extiende hasta 1930 año de la primera crisis del sistema capitalista que produjo una profunda depresión en la economía mundial. Estos tres pensadores son los que sentaron los fundamentos teóricos que sustentan el comercio internacional, que aún hoy continúan teniendo

plena vigencia y determina las razones por la cual se realiza el comercio internacional. Los autores posteriores y también pensadores clásicos, lo que hicieron fue completar en unos casos y ampliar en otros la teoría Clásica (Mochón, 1990).

Estos tres pensadores pusieron los cimientos teóricos del intercambio internacional, estos fueron tan sólidos que a pesar de haber intentado derrumbarlos, para que toda la teoría clásica se desmorone, no les ha sido posible. El ataque más fuerte la han dado los seguidores de la Teoría del Intercambio Desigual, siendo uno de sus representantes más importantes Arghiri Emmanuel con su obra El intercambio desigual, ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales, publicada en 1969 en Francia. Para Adam Smith la razón del comercio se debía a la existencia de "Ventajas Absolutas" entre países, según estas ventajas cada país produce bienes que el otro país no produce, por lo que el intercambio se

tenía que realizar necesariamente; si un país quería consumir bienes que no producía, la ventaja y ganancia la obtenía de su ventaja en producir los bienes para los que estaban mejor capacitados , para ello tendrán que trasladar la mano de obra que se encuentra ocupada en actividades no rentables o que no tienen ventaja, hacia las actividades en las que la mano de obra tiene ventajas, lo que origina que la producción se incremente y los excedentes puedan intercambiarse con la producción de otros países( Mochón,1990).

#### **2.2.1.2.2. Teoría pura del comercio internacional**

En la teoría pura se consideran los siguientes aspectos: El enfoque positivo, referido a la explicación y a la predicción de los acontecimientos, y por ello, a dar contestación a preguntas como éstas: ¿Por qué un país comercia de la manera que lo hace?, ¿Qué determina la estructura, la dirección y el volumen del intercambio

entre países?, ¿Cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿Cuánto se intercambiaría de cada mercancía?

### **2.2.1.2.3. Teoría monetaria del comercio internacional**

La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia: circulante-nivel de precio-saldo comercial, y sus efectos sobre los precios, los ingresos y en especial sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.

El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumento monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para

preservar éste al nivel deseado.

Ambas teorías son necesarias para el análisis teórico y práctico del comercio internacional. Por otra parte, las teorías pura y monetaria sirven para dar fundamento a la política comercial y a sus cambios.

Las críticas a los modelos que propone la teoría pura del comercio internacional se centran en la demostración de la irrealidad de los supuestos con que esta se maneja, entre los cuales los más importantes son: la igualdad de las funciones de producción, la homogeneidad de los factores productivos, la independencia de la producción y el consumo, la consideración de la moneda como ajena al plano real de la economía.

La procedencia de estas críticas proviene especialmente de las teorías keynesianas, regulacionista, de la dependencia y estructuralista.

La teoría keynesiana considera situaciones de desequilibrio como posibles en la economía, y la interdependencia de las funciones de producción y de consumo, generado a través del proceso de multiplicación real de la economía.

La teoría regulacionista y el enfoque de la dependencia parten de una base teórica marxista. Explican al capitalismo como compuesto por grandes fases caracterizadas por una articulación de mecanismos de ajuste, encadenamientos propios de cada fase en los terrenos de la producción, formación de precios, empleo, creación monetaria, inserción de la economía en el mercado mundial y el papel del estado. La tendencia hacia la concentración y centralización del capital a través de las grandes empresas y grupos financieros

internacionales provoca un fraccionamiento de los capitales y por lo tanto un desarrollo desigual entre los distintos países. Es el mismo modo de producción capitalista el que determina la existencia de distintos grados de capacidad de dominación, de influencia, de arrastre y de absorción de las economías.

Criticar la teoría del equilibrio general planteada por los neoclásicos argumentando que utilizan para desarrollarla restricciones muy estrictas y que desconocen la existencia de diferencias en las funciones de producción, las relaciones de dependencia entre la producción y el consumo, y el papel que generalmente corresponde a la moneda como un bien más entre los demás bienes.

Para los regulacionistas, en el mismo momento en que se constituye el capitalismo monopolista de estado hay una correspondencia entre los

monopolios que actúan a escala nacional constituyéndose en uno de los instrumentos más importantes de control estatal, el control económico de las fronteras. A medida que los monopolios van creciendo, el mercado nacional les resulta pequeño e insuficiente, destacándose como formas de internacionalización de los mercados las siguientes:

- La creación de vastas zonas de librecambio.
- Organización de mercados libres por cuenta de las grandes empresas transnacionales.
- Liberación y liberalización de los intercambios (Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Ronda de Doha, etc.).

El propósito de estas diferentes formas de internacionalización de los mercados consiste en reducir considerablemente los poderes que eran del Estado.

Por otro lado, consideran que existen distintos tipos de fenómenos a considerar respecto a la gestión de la moneda internacional:

- Los estados no disponen hoy en día de un poder real de administrar la moneda internacional (a lo que contribuyen diversos organismos creados como expresión del capitalismo monopolista de estado, por ejemplo el FMI).
- El endeudamiento en todos los niveles y en el mundo entero, en los planos de los hogares, las empresas y el Estado; y el hecho de que el mercado de divisas escapa al control de todos los Estados.

El desarrollo de las firmas transnacionales y la transnacionalización del capital son formas de manifestación de la ley de concentración que traen aparejadas la desestabilización de las condiciones de acumulación en el interior de los sistemas

productivos nacionales y en los mecanismos de distribución del ingreso.

El enfoque de la dependencia cuestiona el modelo neoclásico por la irrealidad de sus supuestos, y analiza el intercambio desigual, generado a consecuencia del capitalismo monopolista de Estado o imperialismo. En este, la dominación de unas naciones sobre otras se da a través de la explotación del proletariado de los países industrializados, de modo tal que las empresas transnacionales realizan sus inversiones en estos.

#### **2.2.1.2.4. Teoría de las ventajas comparativas**

David Ricardo (s/f) da mayor precisión al análisis de Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existen ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas absolutas son

un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas.

El punto de partida de la explicación que da Ricardo se basa en su teoría del valor. Según Ricardo, la regla que rige el valor relativo de los bienes al interior de un país, no es la misma que regula el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países.

Según Ricardo (s/f), es el costo (del trabajo) relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales.

Demuestra que a partir de la noción de costo comparativo se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos:

los costos laborales y de las relaciones de intercambio entre países. Además, la teoría Ricardiana implica tres supuestos simplificadores:

- Inmovilidad relativa de factores,
- Estática y,
- Estructura del mercado.

El razonamiento de Ricardo tiene los siguientes supuestos: Existen dos países, en los que cada uno cuenta con un solo factor de producción (trabajo) y que produce dos bienes, A y B, la tecnología del país puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria, expresada en términos de requerimientos unitarios de trabajo, a través del número de horas de trabajo requeridas para producir una unidad de A o una unidad de B.

Sean  $a_1$  y  $b_1$  las unidades de costo en trabajo para producir las mercancías A y B en el país I, y  $a_2$  y  $b_2$  son los costos para el país II. Si las relaciones de costos al interior de cada país, antes del comercio, son tales que:

$$a_1 / b_1 < a_2 / b_2$$

Antes del intercambio la mercancía A es relativamente más barata y B relativamente más cara en el país I que en el país II. Reordenando la expresión, una vez que se permite el comercio tenemos que:

$$a_1 / a_2 < b_1 / b_2$$

Como podemos observar, el costo de la mercancía A es menor en el país I que en el II, en relación al costo de la mercancía B, por lo tanto las ventajas comparativas, en términos de costos para cada país, han determinado un patrón de especialización. El país I exporta la mercancía A e importa la mercancía B del

país II, y por su parte, el país II exporta la mercancía B e importa la mercancía A del país I.

Tal como lo establece Ricardo, este principio da una prueba más convincente de los beneficios del intercambio entre países, no obstante deja indeterminados los precios internacionales. Ricardo se centra exclusivamente en la parte del costo del comercio internacional, es decir en la oferta, y deja de lado a la demanda al suponer que el país I y II se dividirían las ganancias al intercambiar una unidad del bien A por una unidad del bien B.

No obstante, Ricardo se limita a demostrar que una diferencia relativa es suficiente para que existan beneficios de comercio internacional y, no es sino hasta el análisis que hace John Stuart Mill que establecen de forma precisa los términos del intercambio provechoso.

#### **2.2.1.2.5. Teoría de los valores internacionales de John Stuart Mill.**

Después de precisar la Teoría Ricardiana del costo relativo, John Stuart Mill estudia las proporciones en las que las mercancías se cambian unas por otras.

Stuart Mill considera que existe una cantidad dada de trabajo en cada país y diferentes cantidades de producción, de esta manera, su formulación tiene en cuenta la eficiencia relativa del trabajo en lugar del costo relativo en trabajo de Ricardo. Para ilustrar el razonamiento de Stuart Mill consideremos los siguientes datos:

El país I utiliza 300 días de su fuerza de trabajo para producir 100 unidades del producto A y 75 unidades del producto B; en cambio el país II, utiliza 300 días de su fuerza de trabajo para producir 50 unidades del producto A y 60 unidades del producto B.

Claramente se puede observar que con la misma cantidad de trabajo cada país produce cantidades diferentes de ambos bienes, en este sentido, el país I tiene una ventaja absoluta en la producción de ambas mercancías, pero una ventaja relativa mayor en la producción del bien A (2 a 1 de A, comparado con 5 a 4 de B). Para el país II, la desventaja relativa menor se da en la producción del bien B. Entonces, si se permite el comercio, la ventaja relativa indica hacia cuales ramas es más provechosa la especialización.

Además, sabemos que en el país I 100 unidades de A se intercambian por 75 de B, dado que representan un costo igual en trabajo, por su parte en el país II, 100 unidades de A deberán conseguir 120 unidades de B. Si se permite el intercambio, este beneficiará al país I si por 100 unidades de A puede obtener algo más que 75 unidades de B, mientras que el país II gana si obtiene 100 unidades de A al exportar algo menos que 120 unidades de B.

De este modo, los límites a las posibles condiciones del intercambio se fijan por las condiciones de intercambio interiores, establecidos por la eficacia relativa del trabajo en cada país. Dentro de tales límites puede establecerse cualquier relación única.

Una vez establecidos los límites en los cuales el intercambio tiene lugar, a Stuart Mill le interesaba saber qué factores determinan las condiciones reales en las que las mercancías se intercambian, llegando a la conclusión siguiente: cuando dos países intercambian mercancías, el valor de los intercambios se adapta a las necesidades y gustos de cada país; entonces el índice real en el que las mercancías se intercambian depende de la demanda recíproca.

Si ignoramos los costos de transporte y asumimos que el comercio internacional entre el país I y el país II se abre a razón del intercambio de 100 unidades del bien A, a cambio de 95 unidades de B, el

razonamiento de Stuart Mill sería como sigue: si, dada la relación de intercambio que se ha establecido, la demanda en el país II se satisface con un múltiplo cualquiera de 100 unidades de A, digamos 100 mil, y si la demanda del país I se satisface de la misma manera por un múltiplo de 95 unidades del bien B, entonces habría un equilibrio en la demanda recíproca pagando apenas las importaciones de cada país con sus exportaciones.

Suponga ahora que a la relación de intercambio establecida, 100 A / 95 B, los compradores del país II sólo están dispuestos a consumir 80 mil unidades de A. En este caso, dada esta relación de intercambio esta cantidad no es suficiente para pagar las exportaciones al país II que son de 95 mil unidades de B. El país I solamente podría obtener  $(800) \times (95) = 76$  mil unidades de B, por lo que para obtener las 19 mil restantes, el país I deberá ofrecer más de 100 unidades de A por 95 de B. En este caso, el país I deberá modificar la relación de intercambios las veces que sea

necesaria, hasta conseguir una tal que sus exportaciones le sean suficientes para pagar exactamente por las mercancías que importa.

De esta manera, Stuart Mill establece tres importantes conclusiones a saber: 1) el grado posible de las relaciones de intercambio está dado por las relaciones de cambio relativas internas existentes para una eficacia relativa en cada país; 2) dentro de este rango, las condiciones de intercambio dependen de la demanda de cada país por el producto del otro y; 3) solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean apenas suficientes para pagar por las importaciones que desea.

### **2.2.1.3. Comercio exterior a nivel mundial**

El Comercio Mundial, según el Banco Mundial, en lo que va de la década de los 90, caracterizado por el inicio de la firma de tratados comerciales bilaterales y

multilaterales bajo la normatividad de la OMC, ha derivado en un aumento en el valor total del intercambio comercial (Exportaciones más Importaciones de bienes y servicios) como mostramos en el Cuadro 1.

Es así que en el año de 1990 las operaciones de exportaciones más importaciones ascendieron aproximadamente a US\$ 8,5 billones de dólares y para el año 1995 se incrementaron en un 52% terminando en intercambiar aproximadamente US\$ 13 billones de dólares. Las operaciones de comercio exterior tienen dos componentes principales, ellos son: los bienes y los servicios. Se calcula que aproximadamente, el 80% del comercio internacional corresponde a bienes y el 20% a servicios.

## Cuadro 1

### Comercio mundial de bienes y servicios 1990-2004

DETALLE	1990		1993		1995	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%
A.- BIENES						
* Exportaciones	3334,4	39,4	3702,4	39,2	4938,6	38,4
* Importaciones	3455,4	40,8	3780,9	40,1	5126,4	39,8
B.- SERVICIOS						
* Exportaciones	811,30	9,6	967,9	10,3	1234,4	9,6
* Importaciones	858,2	10,1	983,3	10,4	1569,9	12,2
<b>C.- TOTAL INTERCAMBIO(A+B)</b>	<b>8459,3</b>	<b>100</b>	<b>9434,5</b>	<b>100</b>	<b>12869,3</b>	<b>100</b>

Fuente: OMC Estadísticas del Comercio Internacional, 2004

La tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI) es inferior a la tasa de crecimiento del comercio internacional mundial, así como vemos en el Cuadro 2, las exportaciones crecieron en 4,1% mientras que el PBI creció en 3,0%. Este mismo comportamiento se repite en los países industrializados y en los países en vías de desarrollo. Respecto a los países industrializados el crecimiento de las exportaciones fue de 4,1% contra un 2,9% de crecimiento del PBI.

## Cuadro 2

### Tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones y PBI Mundial 1965-80 y 1980-90

DETALLE	1965-1980	1980-1990
<b>1.- Mundo</b>		
a.- Exportaciones	6,7	4,1
b.- Importaciones	4,7	4,3
c.- PBI	4,1	3,0
<b>2.- Países Industrializados</b>		
a.- Exportaciones	7,4	4,1
b.- Importaciones	4,6	5,1
c.- PBI	3,8	2,9
<b>3.- Países en Desarrollo</b>		
a.- Exportaciones	2,6	3,4
b.- Importaciones	5,1	1,1
c.- PBI	6,2	2,3

Fuente: Comercio Internacional OMC Estadísticas del 2004

En el período 2000-2008 igualmente se refuerza un fuerte crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales de mercancías, que en promedio tuvieron una tasa de crecimiento del 5%, contra un 3% de crecimiento del PBI mundial en el mismo período. El análisis anual del crecimiento de las exportaciones mundiales fue de 8,5% el 2006, 6% el 2007 y apenas un 1,5% el 2008. En este año el comercio se desaceleró por el debilitamiento de la demanda de las economías desarrolladas, los reajustes en los tipos de cambio y las fluctuaciones de los precios

de los productos básicos, como el petróleo y el gas, estos cambios, sembraron la incertidumbre en los mercados mundiales.

El crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales de mercancías retrocedió a un 6% en términos reales en 2007, tras una expansión interanual del PBI mundial de 3,5% en 2007. Esta desaceleración del crecimiento del comercio, respecto al 8,5% alcanzado en 2006, obedece a un enlentecimiento de la demanda de importaciones, sobre todo en los Estados Unidos afectado por la crisis o burbuja financiera, pero asimismo en Europa y el Japón. Ver Cuadro 3.

El comportamiento del comercio mundial por regiones y principales economías se muestra en el Cuadro 4. La desaceleración en el crecimiento de las exportaciones el 2008 en la mayoría de países de América del Norte, Sur y Central, Europa, la Comunidad de Estados Independientes (CEI) que la integran Rusia y Ucrania, los países de la región Asia fue producida por la desaceleran

del PBI mundial debido a la crisis financiera que se desató en los Estados Unidos que hizo que sus exportaciones cayeran en -3,5%, principal exportador e importador del mundo. Nótese además que China e India países superpoblados, lideraron el crecimiento mundial de exportaciones en el bloque asiático con tasas del 4% y 14% respectivamente.

### Cuadro 3

#### Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías, 2000-2008

Detalle	2000-03	2006	2007	2008
<b>Exportaciones mundiales de mercancías</b>	<b>5,0</b>	<b>8,5</b>	<b>6,0</b>	<b>1,5</b>
Productos agrícolas	4,0	6,0	5,0	2,5
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3,0	4,0	3,5	0,5
Manufacturas	6,0	10,5	7,5	2,0
<b>Producción mundial de mercancías</b>	<b>2,5</b>	<b>4,0</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,5</b>
Agricultura	2,5	1,5	2,5	3,0
Industrias extractivas	1,5	1,0	0,0	1,0
Industrias de manufacturas	2,5	5,5	1,5	-1,5
<b>PIB mundial real</b>	<b>3,0</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>1,5</b>

Fuente: FMI "Estadísticas de Comercio Exterior Mundial, 2000-2008"

#### Cuadro 4

#### Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, por determinadas regiones y economías, 2000-2008 (%)

Exportaciones				Importaciones		
2000-08	2007	2008		2000-08	2007	2008
5,0	6,0	1,5	Mundo	5,0	6,0	1,5
2,5	5,0	1,5	América del Norte	3,0	2,0	-2,5
0,0	2,0	-6,0	Canadá	3,5	5,0	0,5
2,0	1,5	-5,0	México	3,0	4,0	0,5
3,5	6,5	6,0	Estados Unidos	3,0	1,0	-3,5
5,5	3,5	0,5	América del Sur y Central	8,5	17,5	13,5
3,5	4,0	0,0	Europa	3,0	4,0	-1,5
3,5	3,5	-0,5	Unión Europea (27)	3,0	3,5	-1,5
1,0	1,5	0,0	Noruega	5,0	9,5	2,0
3,5	7,0	1,5	Suiza	2,0	5,0	2,5
7,5	7,5	2,5	Comunidad de Estados Independientes (CEI)	17,0	20,0	16,5
10,0	11,5	5,5	Asia	8,0	8,0	4,5
2,5	2,5	5,5	Australia	9,0	11,0	10,0
20,5	19,5	8,5	China	16,0	14,0	4,0
-4,0	20,5	11,0	Hong Kong, China	3,0	7,0	-2,0
12,5	13,0	7,5	India	13,5	16,0	14,0
6,0	9,5	2,0	Japón	2,5	1,5	-2,0
8,0	8,5	4,5	Seis países comerciantes del Asia Oriental (*)	5,5	5,0	4,0

Fuente : FMI " Estadísticas de Comercio Exterior 2000-2008"

#### 2.2.1.4. Comercio mundial por bloques económicos

Después de la primera guerra mundial, se intentó y no se logró restablecer la vigencia del patrón oro, cada país desarrollado trató de proteger su mercado y fortalecer su

sistema monetario, para ello estableció sus áreas de influencia, en su propia moneda con plena aceptación en las transacciones comerciales mutuas. Se formaron los primeros bloques comerciales, es así que apareció el área del dólar, el área de la libra esterlina, el área del franco, etc. Estas áreas se fueron consolidando y mantuvieron hasta la segunda guerra mundial, que al terminar la misma el escenario mundial cambió radicalmente. Apareció como la potencia mundial indiscutible Los Estados Unidos de Norteamérica (EEUU), que expandió su influencia e impuso al dólar como la moneda mundial, por este hecho su poder económico se amplió a niveles sin precedentes en la historia y en base a este poder impuso su voluntad. En la década del cincuenta se firma el primer convenio importante en Europa: Acuerdo del Acero y del Carbón, que después fue la base para la formación del primer gran bloque comercial, conocido como el Mercado Común Europeo y hoy como la Unión Europea (UE), con aproximadamente 400 millones de población; en este periodo también aparece como un gran

bloque comercial EEUU y posteriormente Japón, con aproximadamente 280 millones de habitantes.

En la década del setenta y del ochenta se van perfilando otros grandes bloques comerciales, como los tigres asiáticos, se creó el Tratado de libre comercio entre EEUU, Canadá y México conocido como el NAFTA, con aproximadamente 650 millones de habitantes. Los países miembros de la OMC se muestran en el Anexo 4, la totalidad de estos países realizan comercio internacional mediante acuerdos bilaterales, regionales, multilaterales.

En la década de los noventa, aparece un gran bloque comercial que se proyecta hacia el futuro: China, con aproximadamente 1350 millones de población. Simultáneamente se están formando dos grandes bloques comerciales: India, con aproximadamente 1 100 millones de población y Rusia, con aproximadamente 440 millones de habitantes.

Según el Banco Mundial, en su Informe sobre el Desarrollo Mundial, el comercio Intra-regional de la Unión Europea, desde el año 1960 se ha incrementado en forma sostenida, pasando de un 34% del total de sus exportaciones a un 58% para el año 1987 y a un 70% para el año del 2004, a un promedio anual de 2.18% para el primer período y para el segundo a una tasa variable, por las crisis económicas de ese periodo.

El bloque económico del sud este asiático (ASEAN), durante el primer periodo su comercio intra-regional ha disminuido del 21,7% en 1960 al 17,7% en 1987, para el segundo periodo estas tasas se han mantenido variables por efecto a las crisis asiáticas.

En Latinoamérica, para el año 2004, la ALADI ha recuperado el nivel del comercio intra-regional y la Comunidad Andina lo ha incrementado a un 5%. Lo propio ocurre con el MERCOSUR que agrupa a las principales potencias de la región como Brasil, Argentina

principalmente. Los principales bloques económicos se muestran en el Anexo 5.

### Cuadro 5

#### Exportación Intra – Regional de cada Bloque: 1960 - 2004 (En Porcentaje)

Bloques/años	1960	1970	1980	1987	2004(*)
UNIÓN EUROPEA	34,6	48,9	52,8	58,8	70,0
ASEAN	21,7	14,7	17,8	17,1	25,0
MCCA	7,5	26,8	22,0	11,9	15,0
CARICOM	4,5	7,3	6,4	6,3	6,5
ALADI	7,7	10,2	13,5	11,3	13,8
CAN	0,7	2,3	3,5	3,2	5,0

Fuente: Banco Mundial: Informe sobre el Desarrollo Económico Mundial, 2004

(\*) Estimado en base a datos de la OMC.

De acuerdo al Informe del Banco Mundial, la Unión Europea agrupa aproximadamente al 6,9% de la población mundial y el NAFTA el 6,8% de la población mundial, lo que juntas hacen el 13,7%, o sea casi ochocientos cincuenta millones de habitantes. La importancia de estos dos grandes bloques de comercio en el PBI mundial, es del 26% para el NAFTA, 25% para la

CEE y para el Resto del Mundo el 49%. La trascendencia que tiene la Unión Europea en el comercio mundial de mercancías lo mostramos en el Cuadro 6. En el período 2000-2008 el destino de las exportaciones de la UE a los miembros de la misma comunidad europea representaron en promedio el 73%, hacia América del Sur el 1,7%, Asia el 7,5%, América del Norte el 10,3%.

Por el lado de las importaciones, el 2008 el 68,7% provenían de Europa, 12% de Asia y América del Norte 5,2% principalmente. Información detallada del comercio mundial de mercancías y servicios por bloques económicos y principales países de cada región lo mostramos en los Anexos 2 y 3. Estos anexos muestran información estadística del comercio mundial a nivel de detalle.

## Cuadro 6

**Comercio de mercancías de la Unión Europea (27), por origen y destino, 2000- 2008 (Miles de millones de dólares y porcentajes)**

Exportaciones				Importaciones			
Destino	Valor	Porcentaje		Origen	Valor	Porcentaje	
	2008	2000	2008		2008	2000	2008
Región				Región			
Mundo	5 898,4	100,0	100,0	Mundo	6 255,8	100,0	100,0
Europa	4 313,5	73,5	73,1	Europa	4 298,9	69,2	68,7
Asia	440,5	7,5	7,5	Asia	784,5	12,0	12,5
América del Norte	434,7	10,3	7,4	CEI	329,5	2,7	5,3
CEI	218,3	1,3	3,7	América del Norte	323,7	8,3	5,2
África	171,8	2,4	2,9	África	214,2	2,9	3,4
Oriente Medio	156,1	2,2	2,6	América del Sur y Central	128,6	1,7	2,1
América del Sur y Central	89,0	1,7	1,5	Oriente Medio	111,0	1,9	1,8

Fuente: FMI "Estadísticas de Comercio Exterior 2000-2008"

### 2.2.1.5. El Comercio exterior Suramericano

La Unión de Naciones Suramericana tiene una población de 391 millones de habitantes. Esto es aproximadamente 81 millones de habitantes más que la población de Estados Unidos y 101 millones menos que la

de la Unión Europea-27. Comparando con países asiáticos, Suramérica tiene 264 millones de habitantes más que Japón, sin embargo, tiene 939 millones de habitantes menos que China.

En el año 2010 los países de la región suramericana mostraron un buen desempeño económico. América del Sur registró un Producto Interno Bruto de 3,3 billones de dólares, el cual representa el 22 por ciento del PIB de los Estados Unidos y 14 por ciento del PIB de la Unión Europea; de igual manera representa el 61 por ciento del PIB de Japón y el 58 por ciento del PIB de China.

De acuerdo a la información proporcionada por la Comunidad Andina, en términos de PIB per cápita, los cuatro países que tienen mayor producto por habitante son: Uruguay (12 087 dólares), Chile (11 428 dólares), Venezuela (10 315 dólares) y Brasil (9 886 dólares).

El comercio exterior en América del Sur, no ha tenido un desarrollo significativo, debido a que a partir de la década de 1960, se aplicó el Modelo de Sustitución de Importaciones diseñado por la CEPAL, e impulsado por su Secretario General, el economista Dr. Raúl Prebisch.

Este modelo básicamente impulsaba la producción nacional para sentar las bases de un desarrollo industrial, que posteriormente sustituya a las importaciones. No se sentaron las bases para un desarrollo competitivo de las exportaciones, por el contrario se sobre protegió la economía con altos aranceles y prohibiciones de importación. Durante este periodo, que abarca desde 1960-90, los países tenían una economía prácticamente cerrada, salvo el caso chileno, que a partir de 1991 sus exportaciones agrícolas ya superaban los US\$ 2000 millones de dólares, cuando las mismas en el periodo 1973-74 no superaban los US\$ 5 millones de dólares. Es necesario resaltar el caso de dos productos nuevos de exportación chilena: la fruta kiwi y el pez salmón. En kiwi, es el segundo exportador mundial, después de Australia y

en salmón, sus exportaciones en el año 1991 fueron US\$ 200 millones de dólares, ocupando el segundo lugar después de Noruega.

En el Cuadro 7, se observa que el grado de apertura en cada país se ha incrementado, destacándose Costa Rica y Chile como las economías de mayor Comercio Exterior con respecto a su PBI, con 70,11% y 66,00% respectivamente para el año de 2003, debido al TLC con EEUU y Chile, además tiene una serie de Tratados y convenios firmados con otros países, con China acaba de firmar el cierre de negociaciones de un TLC.

El Perú, es uno de los países que ha tenido el mayor grado de apertura, en el año 1990 tenía el 17,80%, para el año 2003 era de 28,02% y para el año 2004 ha pasado 34,74%; con el modelo neoliberal, Perú a partir del 2004 ha iniciado una serie de negociaciones con miras de firmar Tratados de Libre Comercio, primero lo hizo el 2006 con los Estados Unidos, seguido del TLC con Chile, y

continúa firmando nuevos Tratados y Convenios es por ello que se espera que la tasa de apertura se ampliará más; igualmente se han cerrado mesas de negociaciones con Malasia, Tailandia, Japón, países del EFTA, con la Asociación de países de Europa, con China, México entre otros.

Actualmente, el Perú compite por tener un mejor acceso a mercados externos y por atraer inversiones extranjeras. Para el Perú, negociar acuerdos con los países del Este Asiático implica también contrarrestar los efectos negativos de desviación de comercio e inversión que puedan ocasionar otros acuerdos firmados por terceros países con esta región.

Estos tratados como veremos más adelante, constituyen ventajas comparativas para desarrollar el comercio internacional, para facilitar el comercio entre ambos países. Caso especial son los países de mayor tamaño, Brasil y Argentina, salvo México; que a pesar de

tener el mayor peso en el comercio de la región, sin embargo se constituyen en las economías más cerradas, debido a que las tasas de apertura que muestran para el año 2003 son de 22,97%, 20,62% respectivamente.

México es una de las economías, que también, ha tenido una apertura significativa, para el año 2003 es de 58,04%, debido a la firma del TLC con EEUU y los otros aproximadamente 50 tratados y Convenios firmados con otros países.

A partir de la década del noventa el modelo de sustitución de importaciones en todos los países de América Latina, había sido superado, especialmente a partir de la reunión del llamado Consenso de Washington; donde se acuerda que para solucionar los problemas que enfrentan los países América del Centro y del Sur, deberían liberalizar sus economías y abrir sus mercados al mundo, entre otros puntos.

### Cuadro 7

#### América Latina - Tamaño del Comercio Internacional en Países Seleccionados: 1990-2003 (%)

PAÍSES / Indicador	1990 (X+M)/PBI	2003 (X+M)/PBI
Costa rica	61,11	70,11
Chile	56,14	66,00
Venezuela	48,86	50,86
Ecuador	42,05	45,05
Bolivia	36,58	38,58
Colombia	30,05	38,00
México	23,04	58,04
Perú	17,80	34,74(*)
Argentina	17,62	20,62
Brasil	12,97	22,97

Fuente: BANCO MUNDIAL "Informe sobre el desarrollo Mundial", 2004

(\*) Estimado para el año 2004.

Este cambio en el modelo de desarrollo, a un modelo Neo- Liberal, ha generado un cambio profundo en la economía y una serie de problemas en su aplicación, especialmente sociales; sin embargo a nivel de la economía ha sentado las bases para un desarrollo más sostenido.

Los países después de absorber el impacto inicial, han logrado revertir esta situación y mantener tasas de crecimiento sostenidas, especialmente Chile y Perú, que son las economías que más avanzaron en las reformas.

En Suramérica las reservas internacionales componente importante en la balanza de pagos internacionales han presentado significativos aumentos en los últimos ocho años. En el año 2010, las reservas internacionales para toda Sudamérica alcanzan los 486 mil millones de dólares, es decir se incrementó en 59 mil millones de dólares respecto al año 2009. El volumen de las reservas internacionales se incrementó en 14 por ciento en el 2010 con respecto al año anterior (425 mil millones de dólares).

Las reservas internacionales de la Comunidad Andina registraron un valor de 81 mil millones de dólares, incrementándose en 14 por ciento respecto al 2009 (71 mil millones de dólares). Este valor llegó a representar el

17 por ciento de las reservas internacionales de Sudamérica.

MERCOSUR registra las mayores reservas internacionales de Sudamérica siendo éstas de 348 mil millones de dólares, las cuales representan el 72 por ciento de las reservas de Sudamérica.

Por otro lado, Chile en el 2010 registró 27 mil millones de dólares de reservas internacionales, 331 millones de dólares menos que el año anterior. Para el año 2010, representan el 5 por ciento de las reservas de la región sudamericana.

Las exportaciones sudamericanas se han recuperado, luego de la drástica caída en 2009. En el año 2010, las ventas al Mundo alcanzaron 500 mil millones de dólares, creciendo en 18 por ciento con respecto al año anterior.

Todos los países de la región, a excepción de Venezuela, aumentaron sus ventas al Mundo en el 2010, destacando el incremento de las exportaciones de Brasil en 27 por ciento con respecto al año anterior, seguido de Perú y Chile con un incremento de 27 por ciento y 23 por ciento respectivamente, en comparación del año anterior. Estos resultados muestran una reacción positiva del comercio sudamericano post-crisis.

En la Comunidad Andina, las exportaciones alcanzaron los 93 mil millones de dólares, este resultado representa un aumento de 19 por ciento con respecto al año anterior, la tasa promedio acumulada anual para el período 2000-2010 fue de 13 por ciento.

Por su parte, las exportaciones del Mercado Común Suramericano (MERCOSUR) pasaron de registrar 85 mil millones de dólares en 2000 hasta registrar 278 mil millones de dólares en el 2010. Este último año registró un incremento de 28 por ciento respecto al año anterior, la

tasa acumulada promedio anual para el período 2000-2009 fue de 13 por ciento.

Chile también se caracterizó por un significativo aumento en sus exportaciones (23 por ciento) registrando un monto de 66 mil millones de dólares en el 2010.

En términos de velocidad de crecimiento, en el 2010, Sudamérica llega a triplicar las exportaciones registradas en el año 2000. Los niveles de Reservas Internacionales Netas (RIN), la capacidad de importaciones en función a los niveles de RIN y la Balanza Comercial se muestran en los Cuadros 8, 9 y 10.

Cuadro 8

## Reservas internacionales 2000 – 2010 (millones de dólares)

PAISES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	25 147	14 553	10 489	14 153	18 884	27 179	30 903	46 176	46 386	47 967	51 918
Brasil	32 488	35 739	37 683	49 111	52 740	53 574	85 561	180 334	193 783	236 660	284 949
Paraguay	761	713	629	969	1 168	1 297	1 634	2 462	2 737	2 870	3 287
Uruguay	2 479	3 097	769	2 083	2 508	3 074	3 069	4 112	6 360	8 000	7 914
<b>MERCOSUR</b>	<b>60 875</b>	<b>54 102</b>	<b>49 570</b>	<b>66 316</b>	<b>75 300</b>	<b>85 124</b>	<b>121 167</b>	<b>233 084</b>	<b>249 266</b>	<b>295 497</b>	<b>348 068</b>
Chile	15 035	14 379	15 341	15 840	15 994	16 929	19 428	16 910	23 162	26 115	26 446
Venezuela	15 651	12 264	11 974	20 626	20 977	26 456	32 737	34 285	28 992	33 363	28 689
Bolivia	1 085	1 077	854	976	1 123	1 714	3 178	5 319	5 319	8 580	9 300
Colombia	9 004	10 192	10 840	10 916	13 536	14 947	15 435	20 949	24 030	25 356	27 465
Ecuador	1 080	1 074	1 008	1 160	1 437	2 147	2 023	3 521	4 473	3 792	3 500
Perú	8 180	8 613	9 598	10 194	12 631	14 097	17 275	27 689	31 196	33 135	40 786
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>19 349</b>	<b>20 956</b>	<b>22 300</b>	<b>23 246</b>	<b>28 727</b>	<b>32 905</b>	<b>37 911</b>	<b>57 478</b>	<b>65 018</b>	<b>70 863</b>	<b>81 051</b>
Guyana	305	287	284	276	232	252	308	292	356	589	600
Surinam	63	119	106	106	129	126	215	215	468	705	758
<b>SUDA MERICA</b>	<b>111 278</b>	<b>102 108</b>	<b>99 576</b>	<b>126 410</b>	<b>141 359</b>	<b>161 792</b>	<b>211 766</b>	<b>342 263</b>	<b>367 262</b>	<b>427 132</b>	<b>485 612</b>

Fuente: Bancos Centrales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial, 2010

**Cuadro 9**

**Meses de importación a partir de las reservas internacionales**

<b>PAISES</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Argentina</b>	12	9	14	12	10	11	11	12	10	15	11
<b>Brasil</b>	7	8	10	12	10	9	11	18	13	22	19
<b>Paraguay</b>	4	4	5	6	5	5	4	5	4	5	5
<b>Uruguay</b>	9	12	5	11	10	10	8	9	8	14	12
<b>MERCOSUR</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>17</b>
<b>Chile</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>6</b>
<b>Venezuela</b>	10	7	10	27	15	13	12	9	7	9	9
<b>Bolivia</b>	7	8	6	7	7	9	14	18	13	23	21
<b>Colombia</b>	9	10	10	10	10	8	7	8	7	9	9
<b>Ecuador</b>	4	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3
<b>Perú</b>	13	14	15	14	14	13	12	16	12	18	18
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
<b>Guyana</b>	6	6	6	6	4	4	4	3	3	8	...
<b>Surinam</b>	1	3	3	2	2	2	2	2	4	7	...
<b>SUDAMERICA</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>14</b>

Fuente: Bancos Centrales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial, 2010

## Cuadro 10

### Importaciones de bienes al mundo (FOB) 2000-2010 (millones de dólares)

PAISES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010p/
Argentina	26 341	26 610	25 709	29 566	34 550	40 387	46 546	55 980	70 020	55 668	68 300
Brasil	55 086	58 224	60 362	73 084	96 474	118 309	137 807	160 649	197 942	152 995	195 000
Paraguay	869	990	951	1 242	1 627	1 688	1 906	2 817	4 463	3 191	7100*
Uruguay	2 302	2 061	1 861	2 208	2 937	3 422	3 989	4 514	5 949	5 386	7 100
<b>MERCOSUR</b>	<b>84 598</b>	<b>87 885</b>	<b>88 883</b>	<b>106 099</b>	<b>135 588</b>	<b>163 805</b>	<b>190 249</b>	<b>223 960</b>	<b>278 374</b>	<b>217 240</b>	<b>277 500</b>
Chile	19 210	18 272	18 180	21 664	32 520	41 267	58 680	67 972	66 465	53 735	66 100
Venezuela	33 350	26 935	26 634	27 134	39 668	55 469	65 217	88 437	119 908	74 392	63 700
Bolivia	1 457	1 351	1 375	1 633	2 254	2 791	4 198	4 814	6 564	5 249	5 800
Colombia	13 049	12 287	11 973	12 963	16 477	20 885	24 387	29 987	37 626	32 784	38 200
Ecuador	4 822	4 424	4 837	5 873	7 224	9 964	12 728	13 649	18 184	13 493	15 300
Perú	6 794	7 041	7 565	8 549	12 365	16 830	23 228	27 857	30 768	26 089	33 200
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>26 121</b>	<b>25 103</b>	<b>25 749</b>	<b>29 018</b>	<b>38 320</b>	<b>50 471</b>	<b>64 541</b>	<b>76 307</b>	<b>93 141</b>	<b>77 614</b>	<b>92 500</b>
Guyana	502,7	487,1	491,5	501,4	577,9	538,7	567,4	784,7	830,2	848,8	...
Surinam	513,9	449,0	529,4	638,5	870,5	969,5	1198,1	1318,2	1594,1	1370,3	...
<b>SUDAMERICA</b>	<b>164 297</b>	<b>159 130</b>	<b>160 466</b>	<b>185 056</b>	<b>247 545</b>	<b>312 521</b>	<b>380 453</b>	<b>458 779</b>	<b>560 312</b>	<b>425 200</b>	<b>499 800</b>

Fuente: Bancos Centrales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial, 2010

En el ámbito externo, las exportaciones de América del Sur ascienden a 500 mil millones de dólares y las importaciones ascienden a 426 mil millones de dólares en 2010. En exportaciones per cápita los países que más destacaron son: en primer lugar Chile (3 845 dólares), seguido por Venezuela (2 183 dólares), Uruguay (2 115 dólares) y Argentina (1 686 dólares); y en cuanto a importaciones per cápita, se encuentra Chile en primer lugar (3 130 dólares), Uruguay (2 383 dólares), Argentina (1 352 dólares), y Paraguay (1 281 dólares).

Las importaciones de Sudamérica desde el Mundo, en el año 2010, fueron de 426 mil millones de dólares. Este monto representa un incremento del 25 por ciento sobre el valor de las importaciones totales en el 2009.

En el Cuadro 11 al observar la evolución de las importaciones totales desde 2000 se pueden identificar tres períodos característicos: el primero corresponde al período 2000-2002 el cual fue decreciente ya que en el 2000 se

registraron 148 mil millones de dólares de importaciones y 120 mil millones de dólares en 2002; el segundo periodo corresponde entre los años 2003-2008, se registra un continuo y sostenido crecimiento pasando de 124 mil millones de dólares en 2003 a 459 mil millones de dólares en 2008, siendo este resultado el más alto de todo el período de estudio; finalmente el tercer período corresponde a los años 2009-2010 caracterizado por la volatilidad del comercio, puesto que en 2009 se observó una brusca caída, pero en 2010 una fuerte recuperación.

Dentro de la región andina, las importaciones de este bloque crecieron a 86 mil millones de dólares en el 2010 con una tasa de 14 por ciento respecto al año anterior 2009.

Por otro lado, las importaciones de los países de MERCOSUR experimentan un incremento del 39 por ciento en el 2010 respecto al año anterior, registrando un valor de 250 mil millones de dólares. Durante el período en estudio

(2000-2010), las importaciones del MERCOSUR crecieron con una tasa acumulada promedio anual de 11 por ciento.

Chile se caracterizó, también, por un significativo incremento de sus importaciones (35 por ciento respecto al año anterior) registrando un monto de 54 mil millones de dólares en el 2010. Durante el período 2000-2010 las importaciones chilenas crecieron a una tasa acumulada promedio anual de 12 por ciento; los resultados indican también que Chile es el tercer país que más importó en el año 2010 después de Brasil (179 mil millones de dólares) y Argentina (55 mil millones de dólares).

La diferencia entre las exportaciones e importaciones de mercancías o bienes da como resultado la balanza comercial.

El Cuadro 12 registra el resultado del desempeño de los flujos comerciales, me refiero al saldo en la balanza

comercial. La región sudamericana registró un saldo positivo de 74 mil millones de dólares durante el año 2010. Desde el año 2000 la balanza comercial fue favorable a sudamérica con tendencia a aumentar en forma positiva, sin embargo en el período 2007-2010 los importes han decrecido, pero siguen siendo positivos. El saldo comercial de la Comunidad Andina llegó a 7 mil millones de dólares.

El saldo comercial del MERCOSUR registró un déficit solo en el año 2000 con la cifra de -2 mil millones de dólares.

A partir del año 2001 el saldo de la balanza comercial se torna positiva, en ese período las ventas al exterior fueron mucho más dinámicas que las compras al exterior alcanzando en el 2005 su mayor superávit con 55 mil millones de dólares.

En Chile los resultados de la balanza comercial para todo el período de estudio han sido positivos, en el año 2000

se registró un superávit comercial de 2,1 mil millones de dólares, en los siguientes años el superávit ha crecido alcanzando su resultado máximo el año 2007 con 23 900 millones de dólares como superávit comercial, posteriormente este decae hasta el año 2010 en el que se registra 12,3 mil millones de dólares.

Perú en cambio tuvo un notable crecimiento en su balanza comercial a partir del año 2004 producto del crecimiento de los precios de los minerales, principal componente de los productos exportados, minerales como el cobre, oro y plata en la cual somos primeros en América Latina y mundo, permitieron tener este superávit comercial.

El 2008 el saldo comercial fue negativo por efectos de la caída en la demanda mundial de minerales, producto de la crisis financiera internacional.

## Cuadro 11

### Importación de bienes al mundo (CIF) (Millones de dólares)

PAISES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010p/
<b>Argentina</b>	25 280	20 321	8 990	13 833	22 445	28 687	34 151	44 707	57 422	38 780	54 800
<b>Brasil</b>	55 825	55 574	47 236	48 253	62 766	73 524	91 351	120 621	173 196	127 694	179 000
<b>Paraguay</b>	2 050	1 989	1 510	1 865	2 658	3 251	5 249	5 539	8 506	6 497	8 200
<b>Uruguay</b>	3 466	3 061	1 967	2 190	3 119	3 879	4 806	5 628	9 069	6 907	8 000
<b>MERCOSUR</b>	<b>86 622</b>	<b>80 945</b>	<b>59 703</b>	<b>66 142</b>	<b>90 988</b>	<b>109 341</b>	<b>135 556</b>	<b>176 494</b>	<b>248 194</b>	<b>179 878</b>	<b>250 000</b>
<b>Chile</b>	17 091	16 428	15 794	17 941	22 935	30 492	35 900	44 031	57 617	39 754	53 800
<b>Venezuela</b>	18 959	21 695	15 004	9 176	16 697	24 053	33 760	46 149	53 018	43 518	36 400
<b>Bolivia</b>	1 977	1 708	1 832	1 601	1 888	2 343	2 824	3 457	4 888	4 417	5 400
<b>Colombia</b>	11 539	12 813	12 680	12 853	16 745	21 158	26 162	32 897	39 669	32 898	36 300
<b>Ecuador</b>	3 569	5 299	6 431	6 534	7 861	9 608	12 114	13 547	18 693	15 154	16 100
<b>Perú</b>	7 401	7 291	7 492	8 700	10 792	13 352	16 738	21 107	30 926	22 511	27 700
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>24 485</b>	<b>27 111</b>	<b>28 434</b>	<b>29 689</b>	<b>37 285</b>	<b>46 461</b>	<b>57 838</b>	<b>71 008</b>	<b>94 176</b>	<b>74 980</b>	<b>85 500</b>
<b>Guyana</b>	585	584	563	572	647	778	893	1 029	1 346	838	...
<b>Surinam</b>	527	457	502	704	740	936	1 060	1 146	1 567	1 295	...
<b>SUDAMERICA</b>	<b>148 269</b>	<b>147 220</b>	<b>120 000</b>	<b>124 223</b>	<b>169 292</b>	<b>212 061</b>	<b>265 007</b>	<b>339 857</b>	<b>455 917</b>	<b>340 263</b>	<b>425 700</b>

Fuente: Bancos Centrales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial, 2010

## Cuadro 12

### Balanza comercial países Suramericanos 2000 - 2010 (Millones de dólares)

PAISES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010p/
<b>Argentina</b>	1 061	6 289	16 719	15 732	12 105	11 700	12 396	11 273	12 598	16 888	13 500
<b>Brasil</b>	- 739	2 650	13 126	24 831	33 708	44 785	46 457	40 028	24 746	25 301	16 000
<b>Paraguay</b>	-1 181	- 999	- 560	- 624	-1 031	-1 564	-3 342	-2 721	-4 043	-3 306	-1 100
<b>Uruguay</b>	-1 164	-1 000	- 106	18	- 181	- 457	- 817	-1 113	-3 120	-1 521	- 900
<b>MERCOSUR</b>	<b>-2 023</b>	<b>6 940</b>	<b>29 180</b>	<b>39 957</b>	<b>44 600</b>	<b>54 464</b>	<b>54 693</b>	<b>47 466</b>	<b>30 180</b>	<b>37 362</b>	<b>27 500</b>
<b>Chile</b>	<b>2 119</b>	<b>1 843</b>	<b>2 386</b>	<b>3 723</b>	<b>9 585</b>	<b>10 775</b>	<b>22 780</b>	<b>23 941</b>	<b>8 848</b>	<b>13 982</b>	<b>12 300</b>
<b>Venezuela</b>	<b>14 392</b>	<b>5 239</b>	<b>11 630</b>	<b>17 958</b>	<b>22 971</b>	<b>31 417</b>	<b>31 457</b>	<b>42 288</b>	<b>66 890</b>	<b>30 873</b>	<b>27 300</b>
<b>Bolivia</b>	- 520	- 356	- 457	32	367	448	1 373	1 357	1 676	831	400
<b>Colombia</b>	1 511	- 526	- 707	110	- 268	- 272	-1 776	-2 910	-2 043	- 114	1 900
<b>Ecuador</b>	1 253	- 875	-1 594	- 661	- 637	356	615	102	- 509	-1 661	- 800
<b>Perú</b>	- 607	- 251	73	- 151	1 573	3 478	6 490	6 749	- 159	3 577	5 500
<b>COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>1 637</b>	<b>-2 009</b>	<b>-2 685</b>	<b>- 671</b>	<b>1 035</b>	<b>4 010</b>	<b>6 703</b>	<b>5 299</b>	<b>-1 035</b>	<b>2 634</b>	<b>7 000</b>
<b>Guyana</b>	- 83	- 97	- 72	- 70	- 69	- 239	- 326	- 244	- 516	11	...
<b>Surinam</b>	- 13	- 8	28	- 65	130	34	138	172	27	75	...
<b>SUDAMERICA</b>	<b>16 028</b>	<b>11 910</b>	<b>40 466</b>	<b>60 832</b>	<b>78 252</b>	<b>100 460</b>	<b>115 446</b>	<b>118 921</b>	<b>104 395</b>	<b>84 937</b>	<b>74 100</b>

Fuente: Bancos Centrales, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial, 2010

#### **2.2.1.6. Comercio exterior del Perú con el mundo**

El comercio exterior peruano, ha seguido la misma tendencia y comportamiento que Sudamérica. Durante el período de 1960-80 las exportaciones, estaban en un rango de 1 500 a 2 000 millones de dólares, teniendo el año 1980 un pico récord de 3 916 millones de dólares, con una tasa de crecimiento del 51%.

Según el Cuadro 13, las exportaciones peruanas en el período 2002-2008 mostraron un crecimiento del 308% fruto de la política aperturista que impuso el Gobierno de Alberto Fujimori. Respecto a la variación porcentual anual, es decir, el crecimiento inter anual, las exportaciones el año 2004 han logrado un record de 12 809 millones de dólares contra 9 091 millones de dólares registrados el año 2003, esto significó un crecimiento del 41%. A partir del 2004 las exportaciones crecieron a tasas menores o tasas decrecientes así: 35% el 2005, 37% el 2006, 17% el

2007,13% el 2008. El año 2009 las exportaciones decrecieron en 14,73% producto de la crisis internacional que se desató el 2008 en Estados Unidos y que se propagó por el resto del mundo, afectando principalmente a nuestros principales importadores como es el caso de EEUU, Europa y Asia. La estructura de nuestras exportaciones se agrupa en productos tradicionales (XT) y no tradicionales (XNT).

En el Cuadro 13 notamos que durante el período 2002-2009 las exportaciones tradicionales representan casi el 75% contra el 23% de las exportaciones No tradicionales. El Perú tiene ventajas comparativas en las exportaciones tradicionales, no tanto por la existencia de mercados ni productividad, sino más bien por la “dotación” de recursos naturales.

Como indicaba en el marco teórico el modelo básico de Heckscher-Ohlin conocido como “La Teoría de la

Dotación de los Factores” afirma que un país tiene ventajas comparativas por dos razones:

- 1.- Los bienes difieren en sus requerimientos de factores y;
- 2.- Los países (Perú) difieren en sus dotaciones de factores o recursos (minerales). Perú es un país que tiene una ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan sus factores o recursos naturales mineros principalmente de manera intensiva en la producción de bienes finales de los países importadores.

### Cuadro 13

#### PERÚ: Exportaciones FOB, por grupo de productos 2002-2009

(Valores FOB en millones de US\$)

GRUPO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>5 369</b>	<b>6 356</b>	<b>9 199</b>	<b>12 950</b>	<b>18 461</b>	<b>21 464</b>	<b>23 796</b>	<b>20 571</b>
Pesqueros	892	821	1 104	1 303	1 335	1 460	1 791	1 683
Agrícolas	216	224	325	331	574	460	685	633
Mineros	3 809	4 690	7 124	9 790	14 735	17 238	18 657	16 361
Petróleo y derivados	451	621	646	1 526	1 818	2 306	2 663	1 894
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>2 256</b>	<b>2 620</b>	<b>3 479</b>	<b>4 277</b>	<b>5 279</b>	<b>6 303</b>	<b>7 543</b>	<b>6 160</b>
Agropecuarios	550	624	801	1 008	1 220	1 507	1 912	1 823
Pesqueros	164	205	277	323	433	499	622	517
Textiles	677	823	1 092	1 275	1 473	1 736	2 018	1 492
Maderas y papeles, y sus manufacturas	177	172	214	261	333	362	425	335
Químicos	256	316	415	538	602	805	1 041	837
Minerales no metálicos	68	74	94	118	135	165	176	148
Sidero-metalúrgicos y joyería	222	262	391	493	829	906	908	560
Metal-mecánicos	110	99	136	191	164	217	324	357
Otros	33	45	58	70	89	107	118	93
<b>3. TOTAL EXPORTACIONES</b>	<b>7 714</b>	<b>9 091</b>	<b>12 809</b>	<b>17 368</b>	<b>23 830</b>	<b>27 882</b>	<b>31 529</b>	<b>26 885</b>
TRADICIONALES	69,6	69,9	71,7	74,6	77,4	77,0	75,5	76,6
NO TRADICIONALES	29,2	28,8	27,2	24,6	22,2	22,6	23,9	22,9
OTROS	1,2	1,3	1,1	0,8	0,4	0,4	0,6	0,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: BCRP, SUNAT y empresas. 2002-2009

La participación porcentual de los diferentes productos de exportación tradicional y no tradicional dentro de cada grupo se muestra en el Cuadro 14. Cabe resaltar que dentro de las exportaciones tradicionales los productos mineros representan casi el 72% de las exportaciones tradicionales, productos que dependen más de los precios internacionales que de la productividad del sector minero. Respecto a las exportaciones no tradicionales los productos textiles lideran en este grupo con aproximadamente el 30%, siguen en orden los agropecuarios (23%), los químicos (12%), pesqueros (8%) y manufacturas (6%). Estos porcentajes se han mantenido en el período 2000-2009.

El Cuadro 15 muestra las cifras del BCRP referidas a la evolución de las exportaciones por grupos (Tradicionales y No tradicionales) en el período 2000-2010 y la variación porcentual anual. Los períodos de mayor crecimiento datan del período 2004-2006 que el 2004 se llegó a crecer en 41% respecto al 2003. Para el año 2009 producto de la recesión mundial, nuestras exportaciones totales cayeron en 13,08%,

las tradicionales lo hicieron en 11,3% y las no tradicionales en 18,20%. Esta situación se revirtió el 2010 con crecimientos del 31,91% debido al crecimiento de la economía de China e India, principales países demandantes o importadores de minerales en el mundo así como la reactivación de la economía norteamericana y japonesa.

El comportamiento trimestral de las exportaciones peruanas por grupos y productos para el período 2008-2010 se muestra en el Cuadro 16. Si analizamos la estructura porcentual, el año 2010 el sector minero ampliamente lidera el grupo de las exportaciones tradicionales (61%), seguidos de petróleo y gas (5%), pesca (8%) y agrícolas (3%).

En el Cuadro 17 muestra los países de destino con los cuales comerciamos bienes o mercancías, más de 170 países en el mundo constituyen los destinos de nuestros productos de exportación. Ver Anexo 6.

**CUADRO 14**

**PERÚ: Evolución de las exportaciones FOB, por grupo de productos y participación porcentual período 2000-2009 ( Millones de dólares)**

GRUPO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>1. Productos Tradicionales</b>	<b>4 804</b>	<b>4 730</b>	<b>5 369</b>	<b>6 356</b>	<b>9 199</b>	<b>12 950</b>	<b>18 461</b>	<b>21 464</b>	<b>23 796</b>	<b>20 571</b>
Pesqueros	955	926	892	821	1 104	1 303	1 335	1 460	1 791	1 683
Porcentaje	19,9	19,6	16,6	12,9	12,0	10,1	7,2	6,8	7,5	8,2
Agrícolas	249	207	216	224	325	331	574	460	685	633
Porcentaje	5,2	4,4	4,1	3,5	3,5	2,6	3,1	2,1	2,9	3,1
Mineros	3 220	3 205	3 809	4 690	7 124	9 790	14 735	17 238	18 657	16 361
Porcentaje	<b>67,0</b>	<b>67,8</b>	<b>70,8</b>	<b>73,8</b>	<b>77,4</b>	<b>75,6</b>	<b>79,8</b>	<b>80,3</b>	<b>78,4</b>	<b>79,5</b>
Petróleo y derivados	381	391	451	621	646	1 526	1 818	2 306	2 663	1 894
<b>2. Productos No Tradicionales</b>	<b>2 044</b>	<b>2 183</b>	<b>2 256</b>	<b>2 620</b>	<b>3 479</b>	<b>4 277</b>	<b>5 279</b>	<b>6 303</b>	<b>7 543</b>	<b>6 160</b>
Agropecuarios	394	437	550	624	801	1 008	1 220	1 507	1 912	1 823
Porcentaje	<b>19,3</b>	<b>20,0</b>	<b>24,4</b>	<b>23,8</b>	<b>23,0</b>	<b>23,6</b>	<b>23,1</b>	<b>23,9</b>	<b>25,3</b>	<b>29,6</b>
Pesqueros	177	197	164	205	277	323	433	499	622	517
Porcentaje	8,7	9,0	0,1	7,8	8,0	7,5	8,2	7,9	8,2	8,4
Textiles	701	664	677	823	1 092	1 275	1 473	1 736	2 018	1 492
Maderas y papeles, y sus manufacturas	123	142	177	172	214	261	333	362	425	335
Químicos	212	247	256	316	415	538	602	805	1 041	837
Minerales no metálicos	47	58	68	74	94	118	135	165	176	148
Sidero-metalúrgicos y joyería	265	242	222	262	391	493	829	906	908	560
Metal-mecánicos	97	160	110	99	136	191	164	217	324	357
Otros	29	36	33	45	58	70	89	107	118	93
<b>3. Otros</b>	<b>107</b>	<b>113</b>	<b>89</b>	<b>114</b>	<b>131</b>	<b>141</b>	<b>91</b>	<b>114</b>	<b>190</b>	<b>154</b>
<b>4. TOTAL EXPORTACIONES (1+2+3)</b>	<b>6 955</b>	<b>7 026</b>	<b>7 714</b>	<b>9 091</b>	<b>12 809</b>	<b>17 368</b>	<b>23 830</b>	<b>27 882</b>	<b>31 529</b>	<b>26 885</b>

Fuente : BCRP Estadísticas Anuales de Exportaciones 2000-2009

**Cuadro 15**

**Perú: Evolución de las Exportaciones FOB por Grupos en millones de dólares y variación porcentual anual, 2000-2010**

Año	TOTAL EXPORTACIONES	Variación %	EXPORT. TRADICIONALES	Variación %	EXPORT. NO TRADICIONALES	Variación %	OTRAS EXPORTACIONES
	Millones US\$		Millones US\$		Millones US\$		Millones US\$
2000	6 955		4 804		2 044		107
2001	7 026	1,02	4 730	-1,54	2 183	6,80	113
2002	7 714	9,79	5 369	13,49	2 256	3,36	89
2003	9 091	17,85	6 356	18,40	2 620	16,14	114
2004	12 809	40,90	9 199	44,72	3 479	32,77	131
2005	17 368	35,59	12 950	40,78	4 277	22,93	141
2006	23 830	37,21	18 461	42,56	5 279	23,42	91
2007	28 094	17,89	21 666	17,36	6 313	19,60	114
2008	31 019	10,41	23 266	7,38	7 562	19,79	190
2009	26 962	-13,08	20 622	-11,36	6 186	-18,20	154
2010	35 565	31,91	27 669	34,17	7 641	23,54	254

Fuente: BCRP Memoria 2000-2010

**CUADRO 16**

**PERU: EXPORTACIONES FOB POR TRIMESTRES SEGÚN GRUPOS DE PRODUCTOS 2008-2010**

Detalle	2008					2009					2010				
	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO
<b>1. Productos tradicionales</b>	<b>5 984</b>	<b>6 474</b>	<b>6 414</b>	<b>4 394</b>	<b>23 266</b>	<b>3 942</b>	<b>4 723</b>	<b>5 565</b>	<b>6 393</b>	<b>20 622</b>	<b>6 255</b>	<b>6 293</b>	<b>7 324</b>	<b>7 797</b>	<b>27 669</b>
Pesqueros	460	437	633	268	1 797	409	497	486	291	1 683	559	338	779	208	1 884
Agrícolas	47	95	287	257	686	61	91	236	248	636	81	117	405	372	975
Mineros	4 794	5 090	4 744	3 474	18 101	3 163	3 773	4 284	5 162	16 382	4 878	5 200	5 345	6 300	21 723
Petróleo y gas natural	683	853	750	395	2 681	309	361	558	692	1 921	738	638	795	917	3 088
<b>2. Productos no tradicionales</b>	<b>1 793</b>	<b>1 864</b>	<b>2 012</b>	<b>1 894</b>	<b>7 562</b>	<b>1 437</b>	<b>1 401</b>	<b>1 576</b>	<b>1 771</b>	<b>6 186</b>	<b>1 606</b>	<b>1 808</b>	<b>1 923</b>	<b>2 305</b>	<b>7 641</b>
Agropecuarios	459	407	533	513	1 913	409	378	453	586	1 825	471	436	552	731	2 190
Pesqueros	168	157	156	140	622	142	133	123	120	518	149	192	120	182	642
Textiles	474	514	487	550	2 026	353	365	398	380	1 495	332	364	407	454	1 558
Maderas y papeles, y sus manufacturas	96	105	113	114	428	74	75	87	99	335	78	91	92	94	355
Químicos	231	253	299	258	1 041	208	189	209	230	837	247	309	311	357	1 223
Minerales no metálicos	37	46	47	46	176	32	33	40	42	148	39	49	70	93	251
Sidero-metalúrgicos y joyería	233	277	251	148	909	103	126	164	176	569	185	233	239	261	916
Metal-mecánicos	68	73	94	93	328	83	82	79	112	366	81	109	103	101	394
Otros	26	32	32	31	121	24	21	22	26	93	24	25	29	33	110
<b>3. Otros</b>	<b>28</b>	<b>46</b>	<b>78</b>	<b>39</b>	<b>190</b>	<b>28</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	<b>54</b>	<b>154</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>53</b>	<b>75</b>	<b>254</b>
<b>4. TOTAL EXPORTACIONES</b>	<b>7 804</b>	<b>8 384</b>	<b>8 504</b>	<b>6 326</b>	<b>31 018</b>	<b>5 407</b>	<b>6 162</b>	<b>7 174</b>	<b>8 218</b>	<b>26 962</b>	<b>7 924</b>	<b>8 164</b>	<b>9 299</b>	<b>10 178</b>	<b>35 565</b>
<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL (%)</b>															
Pesqueros	5.9	5.2	7.4	4.2	5.8	7.6	8.1	6.8	3.5	6.2	7.0	4.1	8.4	2.0	5.3
Agrícolas	0.6	1.1	3.4	4.1	2.2	1.1	1.5	3.3	3.0	2.4	1.0	1.4	4.4	3.7	2.7
Mineros	61.4	60.7	55.8	54.9	58.4	58.5	61.2	59.7	62.8	60.8	61.6	63.7	57.5	61.9	61.1
Petróleo y gas natural	8.8	10.2	8.8	6.2	8.6	5.7	5.9	7.8	8.4	7.1	9.3	7.8	8.5	9.0	8.7
TRADICIONALES	76.7	77.2	75.4	69.4	75.0	72.9	76.7	77.6	77.7	76.5	78.9	77.0	78.8	76.6	77.8
NO TRADICIONALES	23.0	22.2	23.7	29.9	24.4	26.6	22.7	22.0	21.5	22.9	20.3	22.1	20.7	22.7	21.5
OTROS	0.3	0.6	0.9	0.7	0.6	0.5	0.6	0.4	0.8	0.6	0.8	0.9	0.5	0.7	0.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: BCRP, Estadísticas Trimestrales de Exportaciones, 2008-2010

**Cuadro 17**

**PERÚ: Destino de las exportaciones FOB en millones de dólares, variación porcentual 2010/2009 y participación % el 2010**

País	FOB 2009	FOB 2010	Var.% 2010 / 2009	Contrib.% 2010
Estados Unidos	4 771,49	5 720,15	19,88 %	16,31 %
China	4 078,80	5 425,93	33,03 %	15,47 %
Suiza	3 954,25	3 844,42	-2,78 %	10,96 %
Canadá	2 311,02	3 319,75	43,65 %	9,47 %
Japón	1 376,98	1 790,44	30,03 %	5,10 %
Alemania	1 042,73	1 514,51	45,24 %	4,32 %
Chile	730,59	1 371,85	87,77 %	3,91 %
España	744,36	1 163,09	56,25 %	3,32 %
Brasil	508,23	947,54	86,44 %	2,70 %
Italia	607,65	938,44	54,44 %	2,68 %
Corea del Sur	749,59	894,90	19,38 %	2,55 %
Ecuador	577,80	814,20	40,91 %	2,32 %
Colombia	646,01	794,97	23,06 %	2,27 %
Países Bajos	559,44	621,90	11,17 %	1,77 %
Bélgica	381,97	580,98	52,10 %	1,66 %
Venezuela	614,70	512,93	-16,56 %	1,46 %
Bolivia	322,20	382,73	18,79 %	1,09 %
Bulgaria	147,00	358,03	143,55 %	1,02 %
Taiwán	276,27	293,09	6,09 %	0,84 %
México	242,53	285,67	17,79 %	0,81 %
Panamá	91,30	253,98	178,18 %	0,72 %
Finlandia	156,82	238,73	52,24 %	0,68 %
Reino Unido	241,30	230,31	-4,55 %	0,66 %
Francia	169,61	228,92	34,97 %	0,65 %

India	107,87	219,22	103,22 %	0,63 %
Suecia	146,48	210,54	43,73 %	0,60 %
<b>País</b>	<b>FOB 2009</b>	<b>FOB 2010</b>	<b>Var.% 2010 / 2009</b>	<b>Contrib.% 2010</b>
Namibia	56,92	201,78	254,51 %	0,58 %
Mercados no definidos	118,15	181,97	54,02 %	0,52 %
Argentina	83,98	151,27	80,12 %	0,43 %
Filipinas	35,89	123,42	243,92 %	0,35 %
Australia	115,40	117,55	1,86 %	0,34 %
Tailandia	50,06	98,11	95,97 %	0,28 %
República Dominicana	76,18	89,37	17,31 %	0,25 %
Dinamarca	65,36	85,88	31,40 %	0,24 %
Hong Kong	64,90	78,59	21,10 %	0,22 %
Vietnam	68,33	63,89	-6,49 %	0,18 %
Aguas Internacionales	38,34	62,18	62,19 %	0,18 %
Federación Rusia	26,40	57,97	119,58 %	0,17 %
<b>TOTAL</b>	<b>27 073,45</b>	<b>35 073,25</b>	<b>29,55 %</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SUNAT: Estadísticas del Comercio Exterior, 2009-2010

Una ventaja comparativa importante son los acuerdos parciales o acuerdos de complementación económica que tiene firmado el Perú con Cuba, México, Chile, Bolivia, Ecuador, Mercosur así como los Tratados de Libre Comercio. Casi la totalidad de países que conforman la Organización Mundial de Comercio (OMC) tienen acuerdos

comerciales, preferencias arancelarias o tratados de libre comercio firmados, situación que constituye una ventaja comparativa dinámica que el Perú debe aprovechar, respecto a la relación de dichos países ver el Anexo 5.

El análisis del comercio exterior del Perú con los principales países de la Comunidad Europea ha sido beneficioso, los datos del Cuadro 18 nos muestran las exportaciones del Perú a los principales socios de la Unión Europea.

Las exportaciones del Perú hacia la Unión Europea en el año 2007 es el nivel más elevado obtenido en los últimos nueve años. Éstas alcanzaron los US\$ 4 938,50 millones lo cual representa un incremento de 338% con respecto al monto alcanzado en el año 2000 (US\$ 1 459,93 millones).

Las exportaciones peruanas para Alemania en el año 2001 tuvieron un decrecimiento de -3,63% respecto al año

2000, siendo los principales productos según descripción arancelaria el café sin descafeinar (35,83% y 32,14%) y harina de pescado sin desgrasar (28,89% y 27,41%) para los dos años respectivamente. En los dos productos el decrecimiento fue de -13,55% y -8,59 % en relación al año 2001 frente al 2000.

Las exportaciones peruanas a España para el año 2001 tuvieron un crecimiento del 12,70% frente al año 2000, siendo los principales productos según descripción arancelaria los Espárragos preparados conservados, sin conservar (28,31% y 24,51%), Minerales de Zinc y sus concentrados (16,94% y 11,24%), y harina de pescado sin desgrasar (7,44% y 5,80%) para los dos años respectivamente.

Las exportaciones peruanas a Italia para el año 2001 tuvieron un crecimiento del 14,97% frente al año 2000, siendo los principales productos según descripción arancelaria los Cátodos de cobre refinado (41,74% y 48,86%), Plomo en bruto refinado (4,43% y 5,89%),

calamares y potas congeladas (5,73% y 5,75%) y harina de pescado sin desgrasar (6,70% y 4,95%) para los dos años respectivamente.

Las exportaciones peruanas a Francia para el año 2001 tuvieron un crecimiento del 7,70% frente al año 2000, siendo los principales productos según descripción arancelaria los espárragos preparados conservados, sin conservar (18,69% y 19,34%), veneras (concha de abanico) congelados, secos, salado (17,66% y 10,62%), y café sin descafeinar, sin tostar (7,12% y 9,38%) para los dos años respectivamente. Las exportaciones peruanas al Reino Unido para el año 2001 tuvieron un crecimiento del 62% frente al año 2000, siendo los principales productos según descripción arancelaria el oro en bruto (71,25% y 81,55%), Plata en bruto (7,80% y 6,73%), cátodos de cobre refinado (7,10% y 2,95%) y harina de pescado sin desgrasar (3,92% y 2,54%) para los dos años respectivamente.

Del Cuadro 19 notamos que el año 2007, las importaciones provenientes de la Unión Europea estuvieron alrededor de US\$ 2 309,7 millones, manteniendo un comportamiento creciente por quinto año consecutivo. Según cifras disponibles a octubre del 2008 las importaciones de los países de la Unión Europea suman US\$ 2 576,5 millones, registrando un crecimiento de 54,10% en comparación con el mismo periodo de 2007, donde se importaron US\$ 1 671,6 millones.

Como en el caso de casi todos los países industrializados, la mayor proporción de las importaciones de bienes de la Unión Europea corresponde a manufacturas, principalmente maquinaria y equipo de transporte.

**Cuadro 18****PERÚ: Exportaciones FOB a la Unión Europea 2000-2007 millones de dólares**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL UE	1 459,93	1 842,68	1 961,40	2 263,36	2 996,60	2 867,30	4 497,90	4 938,50
REINO UNIDO	575,60	937,22	902,86	1165,89	1109,20	228,70	316,70	220,20
ALEMANIA	215,47	207,85	251,22	254,85	381,90	515,00	812,00	928,60
FRANCIA	62,33	67,26	72,60	86,17	102,300	131,00	179,80	197,70
ESPAÑA	187,36	212,75	237,89	300,09	416,50	555,30	761,20	979,30
ITALIA	121,56	139,92	174,15	188,07	282,90	388,90	761,40	824,40
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>6 883,00</b>	<b>6 955,97</b>	<b>7 587,73</b>	<b>8 863,27</b>	<b>12 370,10</b>	<b>17 000,60</b>	<b>23 430,30</b>	<b>27 588,30</b>

Fuente: PROMPEX , MINCETUR, ADUANAS, SUNAT, Estadísticas de Comercio Exterior, 2000-2007

**Cuadro 19****PERÚ: Importaciones CIF provenientes de la Unión Europea (Millones US\$)**

AÑO/PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL UE	1005,4	996,0	970,0	1066,0	1157,0	1461,0	1790,5	2309,7
REINO UNIDO	93,0	91,0	74,54	79,52	81,0	95,9	104,2	142,0
ALEMANIA	216,7	222,0	232,0	244,0	275,0	406,6	505,8	709,6
FRANCIA	128,0	135,0	119,0	128,0	130,0	145,7	172,3	183,7
ESPAÑA	173,6	172,0	168,0	171,0	218,0	193,3	256,0	289,3
ITALIA	122,0	130,0	144,0	190,0	172,0	195,1	227,7	369,6
TOTAL MUNDO	7441,0	7343,0	7534,0	8453,57	10 140,8	12 548,8	15 361,0	20 464,2

Fuente: SUNAT, MINCETUR, PROMPEX. Estadísticas de Comercio Exterior 2000-2007

La balanza comercial del Perú con los países de la Comunidad Europea en el período 2000- 2007 ha sido satisfactoria, es decir, la diferencia entre las exportaciones totales y las importaciones totales ha sido positiva como podemos verificar en el Cuadro 20 con una ligera caída el 2007 por problemas de crecimiento económico del Perú..

El crecimiento de las importaciones del Perú para el período 2000-2008 fue del orden del 286,53% solo el año 2008 respecto al 2007 crecieron en 45% lo que es más preocupante es que dependemos mucho de la importación de alimentos, insumos para la industria y agricultura y bienes de capital, estos crecieron el 2008 respecto al 2007 en 42%,39% y 57% respectivamente. Ver el Cuadro 21.

La variación porcentual de las importación de bienes de consumo en el período 2000 – 2008 fue de 202,98 %, de insumos en el mismo período crecieron 303%, bienes de capital 337%, situación que muestra al fuerte dependencia

de nuestra economía de la importación de insumos y especialmente, bienes de capital.

En el Cuadro 22 mostramos el comportamiento trimestral de las importaciones en el período 2008-2009.

Resalto dicho período dado que el año 2008 representó para el Perú el período de mayor crecimiento del PBI, y el año 2009 la agudización de la crisis financiera internacional desatada en los Estados Unidos y que afectó la demanda interna y con ello las importaciones peruanas.

**Cuadro 20****PERÚ: Balanza Comercial con la Unión Europea período 2000 – 2007 Millones de dólares**

UE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EXPORTACIONES (FOB) ( X )	1 459,93	1 842,68	1 961,40	2 263,36	2 996,60	2 867,30	4 497,90	4 938,50
IMPORTACIONES (CIF) ( M )	1 005,40	996,00	1 066,00	1 157,00	1 461,00	1 790,50	2 309,70	3 081,00
BALANZA COMERCIAL (X-M)	454,53	846,68	895,40	1 106,36	1 535,60	1 076,80	2 188,20	1 857,50
INTERCAMBIO COMERCIAL ( X+M)	2 465,33	2 838,68	3 027,40	3 420,36	4 457,60	4 657,80	6 807,60	8 019,50

Fuente: SUNAT, MINCETUR. Estadísticas de Comercio Exterior , 2000-2007

## CUADRO 21

**PERÚ: Importaciones CIF según grupo de bienes (millones de dólares) y variación porcentual 2008/2007, 2008/2000**

DESTINO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Var.%08/07	Var%08/00
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>1 494</b>	<b>1 635</b>	<b>1 754</b>	<b>1 841</b>	<b>1 995</b>	<b>2 308</b>	<b>2 616</b>	<b>3 192</b>	<b>4 527</b>	<b>41,84</b>	<b>202,98</b>
No duraderos	888	987	1 032	1 035	1 153	1 338	1 463	1 754	2 335		
Duraderos	606	648	722	807	842	970	1 154	1 437	2 192		
<b>2. INSUMOS</b>	<b>3 611</b>	<b>3 551</b>	<b>3 740</b>	<b>4 340</b>	<b>5 364</b>	<b>6 600</b>	<b>7 981</b>	<b>10 435</b>	<b>14 553</b>	<b>39,47</b>	<b>303,08</b>
Combustibles, lubricantes y conexos	1 083	908	975	1 376	1 754	2 325	2 808	3 636	5 215		
Materias primas para la agricultura	212	229	249	278	349	384	436	589	881		
Materias primas para la industria	2 315	2 414	2 516	2 686	3 261	3 890	4 738	6 210	8 457		
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>2 114</b>	<b>1 921</b>	<b>1 842</b>	<b>1 974</b>	<b>2 361</b>	<b>3 064</b>	<b>4 123</b>	<b>5 861</b>	<b>9 239</b>	<b>57,62</b>	<b>337,02</b>
Materiales de construcción	213	168	272	199	192	305	470	590	1 305		
Para la agricultura	30	21	20	17	29	37	31	51	91		
Para la industria	1 430	1 361	1 227	1 422	1 661	2 114	2 784	3 964	5 770		
Equipos de transporte	441	371	323	336	480	607	838	1 257	2 073		
<b>4. OTROS BIENES</b>	<b>139</b>	<b>97</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>85</b>	<b>110</b>	<b>123</b>	<b>107</b>	<b>120</b>	<b>12,01</b>	<b>-13,68</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>7 358</b>	<b>7 204</b>	<b>7 393</b>	<b>8 205</b>	<b>9 805</b>	<b>12 082</b>	<b>14 844</b>	<b>19 595</b>	<b>28 439</b>	<b>45,13</b>	<b>286,53</b>

Fuente: Memoria BCRP, 2008

**CUADRO 22**

**PERU: IMPORTACIONES CIF POR TRIMESTRES Y GRUPO DE PRODUCTOS 2008-2009 Millones de dólares**

GRUPO DE BIENES	2008					2009				
	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO
<b>1. BIENES DE CONSUMO</b>	<b>976</b>	<b>1 100</b>	<b>1 187</b>	<b>1 264</b>	<b>4 527</b>	<b>929</b>	<b>903</b>	<b>1 011</b>	<b>1 120</b>	<b>3 963</b>
No duraderos	549	568	591	627	2 335	522	482	554	580	2 137
Duraderos	427	532	596	637	2 192	407	422	456	540	1 825
<b>2. INSUMOS</b>	<b>3 438</b>	<b>4 026</b>	<b>4 157</b>	<b>2 933</b>	<b>14 553</b>	<b>2 072</b>	<b>2 302</b>	<b>2 656</b>	<b>3 048</b>	<b>10 077</b>
Combustibles, lubricantes y conexos	1 324	1 624	1 471	796	5 215	448	683	810	989	2 929
Materias primas para la agricultura	198	269	256	159	881	167	184	203	220	773
Materias primas para la industria	1 916	2 133	2 430	1 978	8 457	1 458	1 435	1 643	1 839	6 375
<b>3. BIENES DE CAPITAL</b>	<b>1 821</b>	<b>2 395</b>	<b>2 602</b>	<b>2 420</b>	<b>9 239</b>	<b>1 848</b>	<b>1 591</b>	<b>1 635</b>	<b>1 776</b>	<b>6 850</b>
Materiales de construcción	259	312	416	318	1 305	272	184	190	207	854
Para la agricultura	15	25	27	23	91	23	19	14	16	72
Para la industria	1 140	1 546	1 570	1 514	5 770	1 212	1 075	1 105	1 106	4 498
Equipos de transporte	407	513	588	565	2 073	342	312	326	447	1 426
<b>4. OTROS BIENES 2/</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>120</b>	<b>34</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>27</b>	<b>122</b>
<b>5. TOTAL IMPORTACIONES</b>	<b>6 265</b>	<b>7 550</b>	<b>7 976</b>	<b>6 648</b>	<b>28 439</b>	<b>4 883</b>	<b>4 827</b>	<b>5 330</b>	<b>5 971</b>	<b>21 011</b>

Fuente: Memoria BCRP, 2009

Según los mercados de origen de las importaciones éstas provienen principalmente de los Estados Unidos (19,7%) siguen en importancia China (15%) Brasil (7,7%) Ecuador, Argentina y Colombia representan en promedio 4,3% por cada país, Japón por el mercado asiático representa el 4,3% igual que el vecino del Sur, Chile con el 4,6%.

Definitivamente las importaciones en el año 2009 decrecieron, en la totalidad de países de origen, esto por la grave crisis financiera internacional que se propagó por todo el mundo, en el Perú las importaciones desde el Ecuador cayeron en 42,5%, desde Argentina 44,7%, Italia 47,2%, México 36,8%, Estados Unidos 22,7%. Ver Cuadro 23.

**Cuadro 23**

**PERÚ: Evolución de las importaciones por mercados de origen 2007-2009  
millones de dólares, porcentaje y variación porcentual anual**

N°	País	2007		2008			2009		
		Mill US\$	% Part.	Mill US\$	% Part.	% Var.	Mill US\$	% Part.	% Var
1	Estados Unidos	3 584	18	5 572	19	55	4 307	19,7	-22,7
2	China	2 474	12	4 064	14	64	3 267	15,0	-19,6
3	Brasil	1 884	9	2 416	8	28	1 681	7,7	-30,4
4	Ecuador	1 516	7	1 776	6	17	1 022	4,7	-42,5
5	Argentina	1 126	6	1 581	5	40	875	4,0	-44,7
6	Colombia	986	5	1 281	4	30	947	4,3	-26,1
7	Japón	791	4	1 276	4	61	928	4,3	-27,3
8	Chile	883	4	1 183	4	34	997	4,6	-15,8
9	México	756	4	1 163	4	54	735	3,4	-36,8
10	Alemania	695	3	855	3	23	713	3,3	-16,6
11	Angola	523	3	820	3	57	221	1,0	-73,0
12	Corea del Sur	522	3	776	3	49	648	3,0	-16,5
13	Italia	369	2	728	2	97	385	1,8	-47,2
14	India	252	1	504	2	100	311	1,4	-38,3
15	Canadá	334	2	434	1	30	409	1,9	-5,9
16	España	288	1	418	1	45	310	1,4	-25,9
17	Tailandia	137	1	333	1	142	190	0,9	-43,0
18	Venezuela	227	1	332	1	46	257	1,2	-22,5
19	Taiwán	258	1	299	1	16	266	1,2	-11,0
20	Panamá	84	0	292	1	250		0,0	
21	Francia	183	1	266	1	45	265	1,2	-0,4
22	Bolivia	154	1	246	1	60	205	0,9	-16,8
23	Suecia	170	1	234	1	38	159	0,7	-32,2
24	Rusia	136	1	219	1	61	185	0,8	-15,7
25	Paraguay	135	1	198	1	47	192	0,9	-2,8
	Resto	1 962	10	2 616	9	33	1 896	8,7	-27,5
	<b>TOTAL</b>	<b>20 430</b>	<b>100</b>	<b>29 883</b>	<b>100</b>	<b>46</b>	<b>21 818</b>	<b>100</b>	<b>-27,0</b>

Fuente: SUNAT Estadísticas de Importaciones, 2007- 2008.

Dentro de los bloques económicos por continentes el más importante América del Norte y Sur, seguido del continente Asiático y Oceanía y finalmente África. Cuadro 24.

Dentro del continente americano, nuestras importaciones provienen de los Estados Unidos 33% del total, de Europa básicamente importamos el 56% de Alemania (21%), Italia (18%), España (10%) y Francia (7%). Siguen en importancia el continente Asiático, China representa el 50%, Japón el 16% y Corea del Sur el 10%, del continente Africano, Angola nos provee con el 80% de las importaciones de ese continente.

**Cuadro 24**

**PERÚ: Importaciones por país y continente de origen 2008 (Millones de dólares y porcentaje)**

	América			Europa			Asia y Oceanía			África	
País	US\$	%	País	US\$	%	País	US\$	%	País	US\$	%
Estados Unidos	5 572	33	Alemania	855	21	China	4 064	50	Angola	820	83
Brasil	2 416	14	Italia	728	18	Japón	1 276	16	Nigeria	73	7
Ecuador	1 776	11	España	418	10	Corea del Sur	776	10	Sudáfrica	45	5
Argentina	1 581	9	Francia	266	7	India	504	6	Marruecos	36	4
Resto	5 463	33	Resto	1 749	44	Resto	1 453	18	Resto	10	1
<b>Total</b>	<b>16 809</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>4 016</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>8 072</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>984</b>	<b>100</b>

Fuente: SUNAT Estadísticas de Comercio Exterior, 2008

Datos adicionales al análisis del comercio exterior del Perú lo constituye el registro contable denominado Balanza de Pagos Internacionales. Este registro estadístico nos muestra el Intercambio comercial o la Balanza Comercial que es un componente de la balanza de pagos internaciones que muestro en el Cuadro 25.

La balanza comercial es un componente de la balanza de pagos, refleja el intercambio de bienes o mercancías entre el Perú y el resto del mundo, se valorizan en dólares, moneda común utilizada en el comercio internacional. La evolución del saldo en la balanza comercial durante todo el período 2002-2008 ha sido positiva, producto del crecimiento del valor de las exportaciones en contraposición con las importaciones de bienes.

**CUADRO 25**

**PERU: BALANZA DE PAGOS TRIMESTRAL 2008-2010 Millones de dólares**

Cuentas	2008					2009					2010
	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I
<b>I. BALANZA EN CUENTA CORRIENTE</b>	<b>- 969</b>	<b>- 1 720</b>	<b>- 1 105</b>	<b>- 929</b>	<b>- 4 723</b>	<b>- 391</b>	<b>106</b>	<b>264</b>	<b>267</b>	<b>247</b>	<b>- 467</b>
1. Balanza comercial	1 505	920	838	- 173	3 090	513	1 335	1 838	2 188	5 873	1 511
a. Exportaciones FOB	7 771	8 470	8 814	6 474	31 529	5 396	6 161	7 169	8 159	26 885	7 832
b. Importaciones FOB	- 6 265	- 7 550	- 7 976	- 6 648	- 28 439	- 4 883	- 4 827	- 5 330	- 5 971	- 21 011	- 6 321
2. Servicios	- 407	- 451	- 513	- 591	- 1 962	- 291	- 263	- 236	- 322	- 1 112	- 318
a. Exportaciones	884	867	982	916	3 649	865	840	954	994	3 653	933
b. Importaciones	- 1 291	- 1 318	- 1 495	- 1 507	- 5 611	- 1 156	- 1 103	- 1 190	- 1 316	- 4 765	- 1 251
3. Renta de factores	- 2 754	- 2 927	- 2 181	- 913	- 8 774	- 1 277	- 1 660	- 2 067	- 2 367	- 7 371	- 2 364
a. Privado	- 2 777	- 2 967	- 2 253	- 891	- 8 888	- 1 334	- 1 674	- 2 111	- 2 300	- 7 420	- 2 329
b. Público	23	40	72	- 22	113	57	14	45	- 67	49	- 36
4. Transferencias corrientes	687	737	751	748	2 923	665	695	728	768	2 856	705
del cual: Remesas del exterior	571	616	631	626	2 444	543	576	611	648	2 378	585
<b>II. CUENTA FINANCIERA</b>	<b>6 751</b>	<b>2 285</b>	<b>1 960</b>	<b>- 2 323</b>	<b>8 674</b>	<b>623</b>	<b>- 690</b>	<b>- 610</b>	<b>1 688</b>	<b>1 012</b>	<b>2 957</b>
1. Sector privado	4 534	2 102	2 638	235	9 509	1 269	392	299	- 305	1 655	2 334
a. Activos	176	- 401	172	- 600	- 652	- 346	- 1 384	- 1 732	- 644	- 4 106	667
a. Pasivos	4 358	2 503	2 466	835	10 162	1 615	1 776	2 031	339	5 761	1 668
2. Sector público 2/	- 1 461	7	- 60	110	- 1 404	923	- 192	99	203	1 032	59
a. Activos	90	57	- 71	- 12	65	- 45	- 20	- 59	- 193	- 317	- 3
a. Pasivos	- 1 551	- 51	11	122	- 1 469	968	- 172	159	395	1 349	63
3. Capitales de corto plazo 3/	3 677	177	- 617	- 2 668	568	- 1 568	- 889	- 1 008	1 790	- 1 675	563
<b>III. FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>57</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>1</b>
<b>IV. ERRORES Y OMISIONES NETOS</b>	<b>- 641</b>	<b>1 741</b>	<b>- 1 198</b>	<b>- 740</b>	<b>- 838</b>	<b>- 264</b>	<b>249</b>	<b>556</b>	<b>- 790</b>	<b>- 250</b>	<b>- 35</b>
<b>V. RESULTADO DE BALANZA DE PAGOS</b>	<b>5 164</b>	<b>2 307</b>	<b>- 330</b>	<b>- 3 972</b>	<b>3 169</b>	<b>- 22</b>	<b>- 314</b>	<b>212</b>	<b>1 168</b>	<b>1 045</b>	<b>2 456</b>

Fuente: BCRP Memoria 2008-2009, Boletín Trimestral 2010

La balanza en cuenta corriente resulta de la suma de los ítems 1, 2, 3 y 4, la razón por la que ésta cuenta es negativa en algunos años, es que a pesar de tener crecimientos en las exportaciones la cuenta renta de factores es fuertemente negativa por las remesas de utilidades que generan las empresas que explotan y producen en el país.

El año 2007 fue el pico más alto en cuanto al flujo de reservas internacionales netas (RIN) con 9 645 millones de dólares. Este flujo se adiciona al stock de RIN para determinar finalmente la cuantía de nuestras reservas internacionales netas en poder del BCRP.

El Economista Michael Porter, considerado el padre de las ventajas competitivas sostenía que la prosperidad de un país no se hereda sino que se crea, considerada como una teoría ampliada de las ventajas comparativas, más realista con la globalización económica que se iniciaba con la mayoría de países miembros de la OMC. No nace de las dotaciones de recursos naturales, su fuerza laboral, las tasas de interés o el valor del tipo de cambio. La

competitividad de una nación, depende de la capacidad de su industria de innovar y mejorar.

De acuerdo a la información del Cuadro 26, durante décadas nuestro país centra sus mayores valores FOB de exportaciones en el sector minero con cerca del 70% del total de exportaciones tradicionales.

El rubro de exportaciones no tradicionales actualmente está creciendo por encima del crecimiento de las tradicionales, teniendo como principales productos los agroindustriales como los espárragos frescos, alcachofa preparada, azúcar rubia, paprika entera, maderas, frutas como las uva, mangos y mandarinas, pimienta piquillo, paltas, mandarinas y carmín de cochinilla, siendo sus principales destinos los Estados Unidos, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Italia, Alemania, Francia, España, México, Colombia, Ecuador y Chile.

La biodiversidad, sus ricas regiones naturales, los acuerdos comerciales constituyen en este sector sus principales ventajas comparativas aprovechadas por los empresarios nacionales y extranjeros, sin dejar de mencionar la estabilidad macroeconómica y jurídica del país.

El sector agroalimentario peruano tiene dos ventajas comparativas: una alta agro biodiversidad que permite contar con una gran oferta variada de productos.

La perspectiva del Comercio Exterior Peruano son buenas, pero requieren de bases sólidas y continuas en el tiempo como: políticas económicas que den estabilidad a la economía; el apoyo al sector externo; apoyo a la generación de las cadenas productivas; eliminar los sobre costos, etc.

El conjunto de estas políticas irán profundizando y consolidando la posición del Perú, como una economía competitiva, lo que garantizará que nuestras exportaciones

continúen un crecimiento sostenido y ampliando la oferta exportable.

En líneas generales podemos afirmar que el comercio internacional del Perú se caracteriza por:

- Depender de la demanda externa sobre todo de los *commodities* como los minerales que representan casi el 70% de las exportaciones tradicionales.
- La tasa de crecimiento de las exportaciones es inferior a la tasa de crecimiento del PBI.
- Faltan políticas de Estado de incentivo a las exportaciones no tradicionales que emplean más mano de obra y están constituidas por medianas empresas con escaso capital y acceso al crédito.
- La oferta exportable aún es poco diversificada y además muestran un bajo valor agregado.

- Hay un crecimiento en el aperturismo del sector externo por la decisión del Estado en firmar acuerdos comerciales con grandes bloques comerciales , tal es el caso de las negociaciones que nuestro país está realizando con el bloque de la CAN y la Comunidad Europea.
  
- China y Japón son grandes oportunidades por el tamaño de sus mercados y el ingreso per cápita de sus pobladores, pero a la vez son amenazas para los productores peruanos que ven en los acuerdos comerciales la invasión de productos importados a bajos costos y con aranceles con tendencia a cero.
  
- A nivel académico las universidades públicas y privadas no brindan especialidades en comercio internacional, en especial, en gestión de negocios internacionales.

**CUADRO 26****PERÚ: Estructura porcentual de las exportaciones FOB Tradicionales y No Tradicionales respecto al total de exportaciones 2000-2008**

<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Pesqueros	13,7	13,2	11,6	9,0	8,6	7,5	5,6	5,2	5,7
Agrícolas	3,6	3,0	2,8	2,5	2,5	1,9	2,4	1,7	2,2
Mineros	46,7	45,6	49,4	51,6	55,6	56,4	61,8	61,8	59,6
Petróleo y derivados	5,5	5,6	5,8	6,8	5,0	8,8	7,6	8,3	8,4
<b>TRADICIONALES</b>	<b>69,1</b>	<b>67,4</b>	<b>69,6</b>	<b>69,9</b>	<b>71,7</b>	<b>74,6</b>	<b>77,4</b>	<b>77,0</b>	<b>75,5</b>
<b>NO TRADICIONALES</b>	<b>29,4</b>	<b>31,1</b>	<b>29,2</b>	<b>28,8</b>	<b>27,2</b>	<b>24,6</b>	<b>22,2</b>	<b>22,6</b>	<b>23,9</b>
<b>OTROS</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: BCRP Memoria, 2008

## **2.2.1.7. Comercio exterior de la Región Tacna**

### **2.2.1.7.1. Caracterización de la Región Tacna**

La Región Tacna actualmente cuenta con una población aproximada de 300 000 mil habitantes (288 781 habitantes, según censo nacional 2007), lo que representa el 1,1% de la población nacional. La densidad poblacional es de 18 habitantes por km<sup>2</sup>, inferior al promedio nacional.

La tasa promedio anual de crecimiento poblacional desde 1993-2007 fue de 2%, lo que indica un crecimiento, en términos absolutos, promedio anual de 5 031 habitantes.

La esperanza de vida de la población que entre los años 1995-2000 era de 72 años se ha incrementado para el período 2005-2010 a 75 años. La tasa de mortalidad infantil de la provincia

alcanza el 14,7% un tanto menor al promedio nacional que es del 18,5%.

Según los resultados del XI Censo Nacional de Población 2007, la población censada de la Provincia de Tacna fue de 262 731 habitantes siendo la población mayoritariamente urbana con 245 930 habitantes (93,6%) y la población rural de 16 801 habitantes que representa el 6,39%.

Según proyecciones del INEI para junio del 2010 la población de Tacna debió haber llegado a 320 021 habitantes con una tasa de crecimiento regional de 2,3 por año.

El Índice de Desarrollo Humano 2009 es de 0,6474 encontrándonos en el segundo lugar a nivel nacional. El ingreso familiar per cápita mensual es de S/. 633,7 ubicándonos en el segundo lugar, después de la Región Lima con S/ 680,6 soles.

El nivel educativo de la población es del 71,3% en lo que corresponde al sistema regular, en comparación a la educación superior que alcanza un 78,6%. Con respecto al nivel de analfabetismo la provincia de Tacna ha sido declarada libre de analfabetismo al haber logrado un índice inferior al 4%.

La pobreza la Región Tacna, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Hogares del 2009 realizado por el INEI, cuenta con una tasa de pobreza de 17,5% de población pobre, siendo en términos relativos la provincia de Tarata la que cuenta con el 72,7% de sus habitantes en pobreza.

El PBI de Tacna 2009 continúa concentrado en los servicios con el 46%, que comprende el comercio, hoteles, restaurantes y otros servicios, seguido de la minería con 19%. La manufactura representa el 9% y la agricultura el 8%.

La PEA de Tacna el 2009 fue de 134 869 personas. Según el INEI sólo el 93,7% de la PEA está ocupada, la cual está concentrada en “Otros servicios” (37,7%) y en el comercio (22%). Es decir, los servicios, básicamente turísticos y el comercio ocupan casi al 60% de la PEA ocupada. Siguen en orden de importancia la agricultura, pesca y minas que en conjunto ocupan al 18% y la industria que ocupa el 8,1% de la PEA.

En Tacna existen 16 181 establecimientos de negocios de los cuales el 64,8% se dedica al comercio, el 7,8% a servicios de hospedaje y servicios de comida y 6,6% son industrias manufactureras.

El sector turístico es uno de los sectores más dinámicos de la economía tacneña. En el 2009 Tacna recibió 1,7 millones de turistas y visitantes extranjeros y nacionales, que según la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo

(DIRCETUR) en conjunto generaron 117 millones de dólares de ingresos, con un índice de pernoctabilidad de 1,4 y 1,3 días respectivamente. Los turistas y visitantes extranjeros fueron 899 550, de los cuales 833 195 fueron chilenos (92,6%). Los turistas y visitantes del resto del país fueron 874 mil de los cuales 266 585 pernoctaron en la ciudad, que representa el 30,5 %.

Tacna cuenta con 254 establecimientos de hospedaje con 3 795 habitaciones y 6 987 camas, asimismo, existen 465 restaurantes y 26 agencias de viajes y turismo. La actividad manufacturera está basada en el procesamiento de minerales no metálicos (principalmente, producción de ladrillos), derivados del trigo (harina y fideos), productos lácteos y, en menor medida, conservas de pescado y mariscos; existiendo también pequeñas empresas dedicadas a la agroindustria, especialmente a la elaboración de aceite de olivo y envasado de aceitunas.

La red vial de la región Tacna tiene en total 1 991,39 km entre vías de ruta nacional, departamental y vecinal, de las cuales 367,4 km. están asfaltados 416,8 km afirmados, 502,3 km sin afirmar y 704,91 km son trocha carroable.

En transporte aéreo Tacna cuenta con el aeropuerto Carlos Ciriani que está aún bajo administración de la Corporación Peruana de Aviación Civil (CORPAC) con una dimensión de 2 500 m x 46 m de superficie asfaltada. Cuenta con un aeródromo privado bajo la administración de Southern Perú.

En transporte marítimo se cuenta con el muelle peruano en Arica (Chile), cuya administración se encuentra a cargo de Empresa Nacional de Puertos (ENAPU) y se utiliza básicamente para recibir carga de importaciones recibe naves hasta 10 000 toneladas de peso muerto (DWT). En el amarradero pueden atracar naves cuya eslora y

calado no sean superiores a 160 metros y 9 metros respectivamente.

El PBI de Tacna 2009, a pesar de las cifras que se muestran en el Cuadro 27 continúa concentrado en los servicios con el 46%, que comprende el comercio, hoteles, restaurantes y otros servicios, seguido de la minería con 19 por ciento. Respecto a la estructura porcentual de las actividades económicas de la Región Tacna. La manufactura representa el 9% y la agricultura el 8%. En el análisis de las ventajas comparativas, es pues una gran desventaja comparativa en el sector agropecuario, que su estructura porcentual no pase del 9%.

Esta tendencia es preocupante porque constituye una desventaja comparativa si queremos asignarle más apoyo al sector exportador, dado que los productos de exportación provienen básicamente de los sectores productivos: Pesca,

minería, agricultura e industria, justamente estos sectores no tienen mucho peso en la estructura porcentual del PBI o valor agregado bruto.

Así del análisis del Cuadro 27 el PBI primario está constituido por el sector agricultura, pesca y minería con aproximadamente el 14,5%, el PBI secundario que incluye los sectores manufactura, construcción y electricidad constituyen aproximadamente, en promedio el 23,5% y finalmente el PBI terciario que incluye sectores dedicados a las actividades de servicios públicos y privados constituyen el 63%.

El Cuadro 28 muestra los componentes del PBI que incluye el valor agregado bruto (VAB) y los Impuestos Indirectos a la producción e Impuestos a las Importaciones (Aranceles).

**Cuadro 27**

**TACNA: Estructura porcentual del Producto Bruto Interno ( PBI) por actividades económicas 1994-2005**

ACTIVIDADES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
AGRICULTURA, CAZA Y SILVICULTURA	7,6	7,3	7,7	7,2	7,5	7,1	6,9	6,8	6,3	6,4	6,1	5,9
PESCA	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,9	0,8	0,9	0,5	0,6	0,6
MINERIA	4,7	4,5	4,3	4,3	4,0	4,9	5,2	4,9	5,5	6,3	7,9	9,4
MANUFACTURA	16,0	15,1	14,9	14,8	14,2	14,0	14,4	14,7	14,7	14,3	14,9	14,9
ELECTRICIDAD Y AGUA	1,9	1,8	2,0	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,2
CONSTRUCCION	5,6	6,5	6,1	6,6	6,6	5,8	5,3	5,2	5,4	5,4	5,3	5,2
COMERCIO	14,6	14,4	14,3	14,4	14,2	13,8	13,5	13,6	13,5	13,1	12,8	12,4
TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	7,5	7,4	7,3	7,6	7,7	7,9	8,1	7,9	7,7	7,8	7,6	7,6
RESTAURANTES Y HOTELES	4,2	4,0	4,1	4,2	4,1	4,2	4,1	4,2	4,1	4,0	3,8	3,7
SERVICIOS GUBERNAMENTALES	6,3	7,0	7,0	6,5	6,6	7,2	7,3	7,5	7,5	7,6	7,4	7,4
OTROS SERVICIOS	21,2	21,7	22,2	22,3	22,9	23,2	23,3	23,7	23,8	23,7	22,5	21,8
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: INEI Compendio Estadístico Departamental, 2005

**Cuadro 28**

**TACNA: Valor Agregado Bruto (VAB) y Producto Bruto Interno (PBI) 1994-2005 (Estructura porcentual)**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
<b>VALOR AGREGADO BRUTO (VAB)</b>	90,3	89,8	90,1	90,1	89,8	90,4	90,3	90,4	90,6	90,4	90,3	90,2
<b>IMPUESTOS INDIRECTOS A LOS PRODUCTOS</b>	8,0	8,1	7,9	7,9	8,1	7,8	7,8	7,7	7,6	7,7	7,7	7,7
<b>DERECHOS DE IMPORTACIÓN</b>	1,7	2,1	2,0	2,0	2,1	1,8	1,9	1,9	1,8	1,9	2,0	2,1
<b>PRODUCTO BRUTO INTERNO</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: INEI Compendio Estadístico Departamental , 2005.

El Cuadro 29 muestra datos estadísticos de la estructura de la población en edad de trabajar (PET). Un componente de la PET es la PEA, la misma que puede estar ocupada o desocupada.

Al 2010 la PEA en Tacna es de aproximadamente 145 000 personas, de las cuales el 9% está desocupada.

La PEA sigue concentrada en "Otros servicios" (38%) y en el Comercio (22%). Es decir, los servicios, básicamente turísticos y el comercio ocupan el 60% de la PEA ocupada. Siguen en orden de importancia la agricultura, pesca y minas que en conjunto ocupan al 18% y la industria el 8,1%.

**Cuadro 29**

**TACNA: Indicadores sobre PET, PEA Y PEA ocupada; tasas de actividad y desempleo 2007**

REGIONES	PET	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)			INDICADORES (EN %)		
		TOTAL	OCUPADA	DESOCUPADA	TASA DE ACTIVIDAD	RATIO EMPLEO/ POBLACIÓN	TASA DE DESEMPLEO
TACNA	245 015	178 231	168 839	9 392	72,7	68,9	5,3

Fuente :INEI Compendio Estadístico, 2007

La base productiva agrícola, donde se encuentran los principales productos de exportación no tradicional de Tacna se concentra en pocos productos. La producción 2008/2009 de los diez principales productos aparece a continuación:

**Cuadro 30**

**TACNA: Producción de principales productos agrícolas (Tm)**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>Var. %</b>
Ají	11 263	13 202	17,2
Ajo	552	342	-30,0
Cebolla	27 151	21 689	-20,1
Aceituna	73 602	4 619	-9,3
Orégano	5 223	5 674	8,6
Papa	9 934	8 361	-15,8
Pimiento Páprika	1 286	1 089	-15,3
Tomate	4 287	3 958	-7,7
Uva	5 237	5 914	12,9
Zapallo	2 394	2 575	7,6

**Fuente:** Dirección Regional de Agricultura. Boletín Agrario 2008-2009

## 2.2.1.7.2. Análisis del comercio exterior de la Región Tacna

### a. Exportaciones No tradicionales de Tacna por partida arancelaria

En el Cuadro 31 notamos que la participación porcentual de los productos de exportación No Tradicional, representan casi el 38% a los agropecuarios, 41% los pesqueros y 11% los textiles.

**Cuadro 31**

#### TACNA : Exportaciones por Grupos 2007-2008 Miles de dólares

Concepto	2007	2008	Var. %
<b>I. TRADICIONALES</b>	<b>721 563</b>	<b>530 332</b>	<b>-26,5</b>
Pesqueros			
Agrícolas		2	
Mineros	721 563	529 889	-26,6
Petróleo Crudo y Derivados		443	
<b>II NO TRADICIONALES</b>	<b>49 141</b>	<b>70 783</b>	<b>44,0</b>
Agropecuarios	18 646	25 554	37,0
Pesqueros	20 105	13 057	-35,1
Textiles	5 152	25 793	400,6
Maderas, papeles y manufacturas	219	568	159,4
Químicos	1 119	2 016	80,2
Materiales no Metálicos	168	217	29,2
Sidero-Metalúrgicos	1 686	853	-49,4
Metal-mecánicos	1 464	1 867	27,5
Otros	582	858	47,4
<b>TOTAL EXPORTACIONES ( I + II )</b>	<b>770 704</b>	<b>601 115</b>	<b>-22,0</b>

Fuente: SUNAT Estadísticas de Comercio Exterior 2007-2008

De acuerdo al Cuadro 32 las exportaciones no tradicionales de Tacna superaron los 29 millones de dólares en valor FOB el 2009. Cifras menores a las del 2008 por efectos de la crisis financiera internacional que afectó a todo el sector exportador del país.

Respecto a las partidas arancelarias, las aceitunas preparadas o conservadas lideraron las exportaciones el 2009 superando con US\$ 8 800 millones de dólares FOB que representa el 30% de las exportaciones regionales, que sumadas a las aceitunas conservadas provisionalmente se alcanzó los 10,6 millones, representando el 42% y 90% de las exportaciones nacionales respectivamente.

El orégano alcanzó los US\$ 6,8 millones que significa el 23,4 % de las exportaciones de la región y el 67,22% de las exportaciones nacionales. Las confecciones, “los demás tejidos de punto de

algodón”, han pasado a ser el tercer producto de exportación de Tacna con más de 3 millones de dólares FOB el 2009.

Mención especial merecen las exportaciones de “Aceite de Oliva Virgen” que a pesar de haberse exportado sólo 783 mil dólares representó el 93,4% del total de exportaciones nacionales.

**Cuadro 32**

**TACNA: Principales productos de exportación de Tacna 2009**

	<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>P. Neto Tm.</b>	<b>Valor FOB Tacna US\$</b>	<b>Porcentaje Valor FOB Tacna</b>	<b>Valor FOB Nacional US\$</b>	<b>Porcentaje del Valor FOB Nacional</b>
1	2.005.700.000	ACEITUNAS PREPARADAS O CONSERVADAS	7 180,42	8 794 620,69	30,17%	20 947 637,00	41,98%
2	1.211.903.000	ORÉGANO (ORIGANUMVULGARE)	3 367,25	6 812 916,85	23,37%	10 134 692,00	67,22%
3	6.006.210.000	DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO, DE ALGODÓN.	591,87	3 016 171,93	10,35%	12 684 991,00	23,78%
4	0.711.200.000	ACEITUNAS CONSERVADAS PROVISIONALMENTE	2 595,49	1 889 708,94	6,48%	2 110 626,00	89,53%
5	0.305.200.000	HÍGADOS, HUEVAS Y LECHAS, DE PESCADO,	231,53	976 282,50	3,35%	2 219 228,00	43,99%
9	6.108.210.000	BRAGAS, DE PUNTO, DE ALGODÓN, PARA MUJERES	0	974 890,15	3,34%	3 975 376,00	24,52%
7	1.509.100.000	ACEITE DE OLIVA VIRGEN	302,28	783 688,04	2,69%	838 887,00	93,42%
8	0.304.990.000	DEMÁS CARNES DE PESCADO (INCLUSO PICADA)	52	559 000,00	1,92%	13 969 852,00	4,00%
9	0.307.490.000	JIBIAS (SEPIA OFFICINALIS,	503,43	354 480,81	1,22%	103 123	0,34%

	<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>P. Neto Tm.</b>	<b>Valor FOB Tacna US\$</b>	<b>Porcentaje Valor FOB Tacna</b>	<b>Valor FOB Nacional US\$</b>	<b>Porcentaje del Valor FOB Nacional</b>
10	3.203.002.100	ROSSIA) CARMÍN DE COCHINILLA	390	270 640,00	0,93%	699,00 11 490 999,00	2,36%
11	0.307.911.000	ERIZOS DE MAR, VIVOS, FRESCOS O REFRI	1 051,00	241 681,85	0,83%	758 112,00	31,88%
12	1.703.100.000	CEBOLLAS Y CHALOTES, FRESCOS O REFRIG	3 153,14	241094,02	0,83%	1 118 281,00	21,56%
13	0.807.110.000	SANDÍAS FRESCAS	2 329,05	236 660,33	0,81%	1 639 384,00	14,44%
14	0.307.992.000	LOCOS (CONCHOLEPASCONCHOLEP AS), CONG	2 122,00	212 346,96	0,73%	981 777,00	21,63%
15	6.217.100.000	DEMÁS COMPLEMENTOS DE VESTIR	0	188 324,41	0,65%	653 282,00	28,83%
16	0,709,909,000	DEMÁS HORTALIZAS	1 417,16	137 059,28	0,47%	1 099 336,00	12,47%
17	0,307,999,040	LAPAS, CONGELADAS, SECAS, SALADAS	1 884,00	127 212,00	0,44%	352.000,00	36,14%
1	6,006,310,000	DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO	268,9	115 236,68	0,40%	1 464 272,00	7,87%

	<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>P. Neto Tm.</b>	<b>Valor FOB Tacna US\$</b>	<b>Porcentaje Valor FOB Tacna</b>	<b>Valor FOB Nacional US\$</b>	<b>Porcentaje del Valor FOB Nacional</b>
8							
19	1,604,160,000	PREPARACIONES Y CONSERVAS DE ANCHOAS	1 352,00	79 661,00	0,27%	18 149 549,00	0,44%
20	0.904.201.030	PAPRIKA (CAPSICUM ANNUUM, L.) TRITURADA	4 064,00	65 128,40	0,22%	13 864 246,00	0,47%
		<b>OTROS</b>		3 076 055,05	10,55%		
		<b>TOTAL</b>		<b>29 152 859,89</b>	<b>100,00%</b>		

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2009

**b. Principales mercados de destino de las exportaciones de Tacna.**

Respecto al destino de las exportaciones de Tacna, en el Cuadro 33 se observa que Brasil fue el principal comprador de las exportaciones de Tacna el 2009 con casi 11 millones de dólares que representa el 37,3%, seguido por Chile con el 22% y Venezuela con el 18,2 %; es decir, el 77,5 % de las exportaciones no tradicionales de Tacna se concentran en tres países de América Latina.

Aunque de manera incipiente, pero algunos importantes mercados de la Comunidad Europea aparecen en la lista de los diez principales importadores de las exportaciones de Tacna, tales como España (8,5%); Alemania (1,3%); e Italia (1,22%).

### Cuadro 33

#### TACNA: Principales países de destino de las exportaciones 2009

PAÍS	VALOR EN US\$	PORCENTAJE DEL TOTAL
Brasil	10 882 074,64	37,33%
Chile	6 428 820,05	22,05%
Venezuela	5 306 342,66	18,20%
España	2 475 957,73	8,49%
Japón	1 447 766,01	4,97%
Uruguay	432 840,40	1,48%
Alemania	365 067,80	1,25%
Rep. De Corea	357 732,50	1,23%
Italia	354 573,03	1,22%
Otros	1 101 685,07	3,78%
<b>TOTAL</b>	<b>29 152 859,89</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2009

Comportamiento diferente se observó en las exportaciones de la Región Tacna al mundo el año 2008, en el Cuadro 34, como ocurrió en el país, las exportaciones llegaron a un punto óptimo, por el fuerte crecimiento económico del PBI nacional.

### Cuadro 34

#### TACNA: Destino de las exportaciones 2008

PAÍS	US\$	%
Brasil	12 295 618	40,62
Chile	4 744 659	15,67
España	4 659 173	15,39
Venezuela	3 853 429	12,73
Japón	1 314 714	4,34
Corea	740 010	2,44
Colombia	611 154	2,02
Estados Unidos	593 423	1,96
Italia	288 299	0,95
Francia	213 141	0,70
Ecuador	180 600	0,60
Argentina	170 300	0,56
Alemania	155 491	0,51
Canadá	89 295	0,29
Bélgica	69 397	0,23
Australia	66 733	0,22
Uruguay	64 875	0,21
México	63 195	0,21
Inglaterra	37 260	0,12
Argelia	34 485	0,11
Holanda	25 376	0,08
<b>TOTAL</b>	<b>30 270 627</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Memoria Exportaciones Tacna, 2008

#### - Análisis de las exportaciones al mercado Brasileño

El Cuadro 35 muestra que el Brasil es el gran comprador de las aceitunas de Tacna, que

representó más de 7 millones de dólares el 2009, con el 69 % del total de las exportaciones que se destinan al Brasil.

### Cuadro 35

#### TACNA: Exportaciones al mercado del Brasil 2009

Partida	Producto	Valor US\$	Porcentaje
2005700000	Aceitunas preparadas o conservada	7 484 862,39	68,78%
1211903000	Orégano	3 040 623,75	27,94%
1509100000	Aceite de Oliva virgen	199 983,00	1,84%
904201030	Paprika	31 698,00	0,29%
711200000	Aceituna conservada provisional	31 500,00	0,29%
	<b>OTROS</b>	93 407,50	0,86%
	<b>TOTAL</b>	<b>10 882 074,64</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2009

El orégano es el segundo producto en orden de importancia exportado al Brasil con el 28%. También existe demanda de aceite de oliva y páprika.

**- Análisis de las exportaciones al mercado  
Chileno**

El Cuadro 36 muestra que el vecino país de Chile es el segundo exportador (22%) de las importaciones de Tacna.

**Cuadro 36**

**TACNA: Principales productos exportados a Chile 2009**

<b>Partida</b>	<b>Producto</b>	<b>Valor US\$</b>	<b>Participación</b>
1211903000	Orégano	2 077 962,00	32,32%
0711200000	Aceituna conservada provisional	1 243 135,22	19,34%
6108210000	Bragas, de punto de algodón	974 890,15	15,16%
2005700000	Aceitunas preparadas o conservada	900 579,95	14,01%
0703100000	Cebollas y chalotes frescos o rellenas	241 094,02	3,75%
0807110000	Sandías frescas	236 660,33	3,68%
6217100000	Demás complementos de vestir	188 324,41	2,93%
0709909000	Demás hortalizas (incluso silvestres)	137 059,28	2,13%
	<b>OTROS</b>	<b>429 114,69</b>	<b>6,67%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>6 428 820,05</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2008.

La demanda chilena es muy diversificada. El principal producto demandado es el orégano con 32%, seguido de las aceitunas conservadas provisionalmente con 19% y bragas de algodón (15%). Sin embargo, existe demanda de otros productos agrícolas que han comenzado a ingresar al mercado chileno los últimos años como cebollas, sandías, frijoles, melones, entre otros.

Asimismo, en la cartera de productos exportados a Chile ha comenzado a aparecer una variedad de productos de confecciones tales como shorts, sostenes, suéteres, pantalones, entre otros.

### **c. Análisis de las exportaciones al mercado de Venezuela**

El Cuadro 37 muestra que Venezuela es el tercer país más importante de las exportaciones de Tacna, que en el 2009 adquirió productos por más de 5 millones de dólares que representó el 18% de Tacna.

Las confecciones “demás tejidos de punto de algodón” aparecen como el principal producto demandado con el 57%, seguido de “tejidos de punto de fibras” con el 27% y aceitunas el 15,2 %.

**Cuadro 37**

**TACNA: Principales productos exportados a Venezuela 2009**

<b>Partida</b>	<b>Producto</b>	<b>Valor US\$</b>	<b>Participación</b>
6006210000	Demás Tejidos de punto de algodón	30 16 171,93	56,84%
6006310000	Demás tejidos de punto de fibras	1 415 236,68	26,67%
0721120000	Aceitunas conservadas provisional	807 385,40	15,22%
2005700000	Aceitunas preparadas o conservadas	67 548,65	1,27%
	<b>TOTAL</b>	<b>5 306 342,66</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2009

**d. Análisis de las exportaciones a España**

El Cuadro 38 muestra que el país europeo España se ha convertido en el cuarto mercado más importante

de las exportaciones de Tacna con el 8,5%. En el 2009, el principal producto exportado fue el orégano con el 35 %, seguido de “demás carnes de pescado” con el 22,6%. Le siguen en orden de importancia las anchoas con 20,8 % y el aceite de oliva virgen con 17,3%. El páprika que hace unos años fue el principal producto exportado a España ha tenido una tendencia decreciente y el 2009 sólo representó el 1,2%.

### **Cuadro 38**

#### **TACNA: Principales productos exportados a España 2009**

<b>Partida</b>	<b>Producto</b>	<b>Valor US\$</b>	<b>Participación</b>
1211903000	Orégano	860 928,00	34,77%
0304990000	Demás carnes de pescado	559 000,00	22,58%
1509100000	Aceite de Oliva virgen	427 046,83	17,25%
0305630000	Anchoas (engraulisspp)	514 221,93	20,77%
1604160000	Preparaciones y conservas de anchoas	79 661,00	3,22%
0904201030	Páprika	29 500,00	1,19%
	OTROS	5 599,97	0,23%
	<b>TOTAL</b>	<b>2 475 957,73</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna, 2009

## **2.2.2. Ventajas comparativas**

### **2.2.2.1. Definiciones**

- Emery (1989) en su libro *Principios de Economía: Macroeconomía*, establece que un país o nación tiene ventajas comparativas en la producción de una mercancía cuando su costo de oportunidad es más bajo que el de sus socios comerciales. Según el autor, una nación estará exportando mercancías que impliquen el mínimo costo de oportunidad y el mínimo de sacrificio. De modo similar, estará importando mercancías que requieran un alto sacrificio para producirlas a nivel doméstico.
  
- Irvin B. Tucker (2004) en la tercera edición de su texto *Fundamentos de Economía* en el capítulo 21 define la ventaja comparativa como aquella capacidad de un país para producir un bien a un costo de oportunidad más bajo que otro país.

- David Ricardo refinó el concepto que tenía Adam Smith con su teoría de las ventajas absolutas, pasando a la ventaja comparativa, reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de un país a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva. Esto significa que un país puede importar un bien en el que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.
  
- Daniel Schydlowsky (1967) afirmó que “el principio de las ventajas comparativas no implica nada más que la maximización del bienestar del país dadas las condiciones iniciales, las dotaciones de factores del país y el futuro probable que enfrenta”.
  
- Michael Porter (2007) afirma que el auge de la competitividad y el desarrollo de países sin recursos naturales, terminó con el mito de que la prosperidad de un país estaba supeditada a las ventajas comparativas, se dio paso a una nueva

teoría del comercio internacional: La Ventaja Competitiva.

Según el autor la prosperidad de un país se crea, no se hereda, no es producto de los recursos con que la naturaleza dota a un país, ni de la cantidad de trabajadores disponibles, sus tasas de interés, su tipo de cambio, sus términos de intercambio, como sostenían los economistas clásicos. Este nuevo concepto, es totalmente opuesto a la teoría de la ventaja comparativa que sostenía que los determinantes de la competitividad era la dotación o existencia de recursos naturales, los costos de la mano de obra, las tasas de interés, el tipo de cambio y las economías de escala.

La competitividad considera como factores productivos el conocimiento, la innovación y las estrategias que el hombre crea y aplica con los factores productivos existentes, propios o producidos en el país o importados de otros. Es

pues el conocimiento la que crea la tecnología innovadora que sustituye mano de obra, acelera los procesos productivos, da paso a la superproducción en serie y reduce costos unitarios, haciendo a los países que la aplican, más competitivos. Suiza no produce un gramo de cacao, sin embargo produce y exporta el chocolate más rico del mundo.

- Alvin Toffler (1996) en su obra "Las Guerras del Futuro" agrega que la competitividad ha sido concebida como la capacidad que tiene un país, región o empresa, para producir y comercializar sus mercancías y servicios a nivel local, regional, nacional e internacional, generando proporcionalmente más riqueza que sus competidores en el mercado mundial.

- Felipe Millán (1988) en "El Desafío de la Competitividad" señala que "La competitividad representa la lucha entre los competidores en

función de la acumulación de riqueza; y, que es el nuevo nombre de la guerra entre las empresas, las regiones, los países, donde el campo de batalla es el comercio internacional, los combatientes son las empresas y son las divisas el botín”.

- Irvin B. Tucker (1986) en su libro “Fundamentos de Economía” en el capítulo XXII Comercio Internacional afirma que la participación en el comercio mundial permite que los países escapen de su propia curva de posibilidades de producción y que produzcan pan, autos, cobre o cualquier bien que fabriquen mejor.

La decisión de Estados Unidos de especializarse en producir y exportar granos y la decisión de Japón de especializarse en producir y exportar acero se basa en el principio de la ventaja comparativa.

Para explicar esta teoría vamos a suponer un mundo con solo dos países: Estados Unidos y Japón

cuyas posibilidades de producción se indican en sus respectivas “*Curvas de Posibilidades de Producción*” (CPP) en la que sólo producen dos bienes: trigo y acero.

En el siguiente cuadro se representan los puntos alternativos que tiene cada uno de ellos, antes de la especialización y después de la especialización.

#### **Cuadro 39 a**

##### **Análisis de las Ventajas Comparativas**

<b>1.- Antes de la Especialización</b>	<b>Trigo TM/Día</b>	<b>Acero TM/día</b>
USA ( Punto B)	60	20
JAPÓN ( Punto E)	30	10
<b>PRODUCCIÓN MUNDIAL</b>	<b>90</b>	<b>30</b>
<b>2.- Después de la especialización</b>		
USA ( Punto A)	100	0
JAPÓN ( Punto F)	0	40
<b>PRODUCCIÓN MUNDIAL</b>	<b>100</b>	<b>40</b>

Fuente: Elaboración propia.

Antes de la especialización USA se ubicaba en el punto B de la CPP produciendo 60 Tm de trigo y 20 Tm de acero al día (Gráfico a) en cambio Japón se ubicaba

en el punto E de la CPP produciendo 30 Tm de trigo y 10 Tm de acero. La producción mundial de trigo es de 90 Tm/ día y 30 Tm/día de acero.

*¿Qué país debe especializarse en la producción y exportación de trigo o acero?*

USA decide especializarse en producir y exportar trigo por tanto se ubica en el punto A de la CPP y Japón decide especializarse en producir y exportar acero por tanto se ubica en el punto F de la CPP.

Con ayuda de los gráficos a y b que a continuación ofrezco, vamos a calcular el costo de oportunidad de cada decisión.

La decisión de USA de especializarse en producir y exportar trigo y la decisión de Japón de producir y exportar acero se basa en el principio de la ventaja comparativa. Para responder tal interrogante vamos a

calcular el costo de oportunidad de los dos países y determinar qué país debe especializarse en trigo y cual en acero.

Gráfico 1

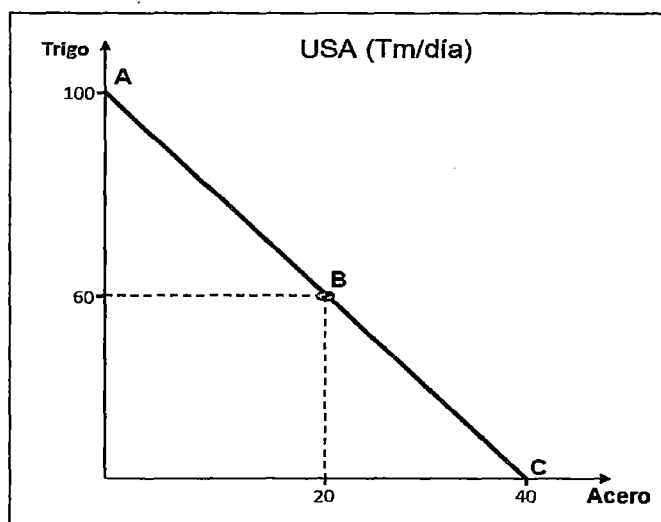
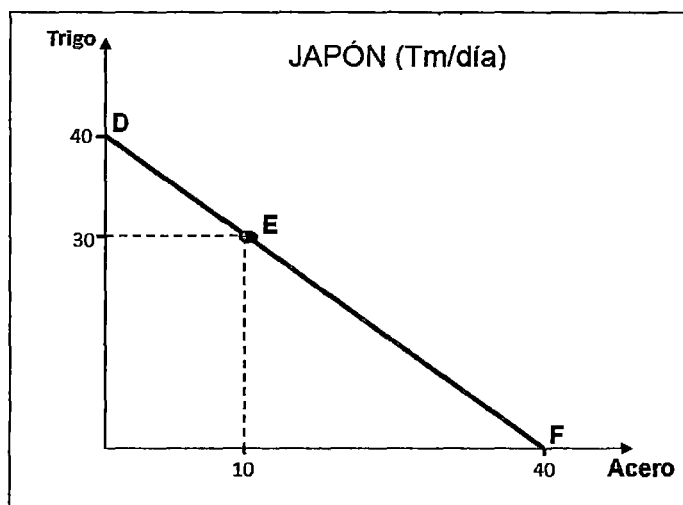


Gráfico 2



**Caso 1.- Ambos países se especializan en producir y exportar trigo.**

- **USA ( Punto A )**

$$100 \text{ Tm trigo} = 50 \text{ Tm acero}$$

$$1 \text{ Tm trigo} = 50/100 \text{ Tm acero}$$

$$1 \text{ Tm Trigo} = 0.5 \text{ Tm acero}$$

- **Japón ( Punto D )**

$$40 \text{ Tm trigo} = 40 \text{ Tm acero}$$

$$1 \text{ Tm trigo} = 1 \text{ Tm acero}$$

**Observación:** Respecto a la producción de trigo, USA tiene ventaja comparativa en la producción de trigo porque su costo de oportunidad en términos de acero dejado de producir, es menor que Japón.

**Caso 2.- Ambos países se especializan en producir  
y exportar acero.**

- **USA ( Punto C )**

*50 Tm acero = 100 Tm trigo*

*1 Tm acero = 100/ 50 Tm trigo*

*1 Tm acero = 2 Tm trigo*

- **Japón ( Punto F )**

*40 Tm acero = 40 Tm trigo*

*1 Tm acero = 1 Tm trigo*

**Observación:** Respecto a la producción de acero, Japón tiene ventaja comparativa en la producción de acero porque su costo de oportunidad en términos de trigo dejado de producir, es menor que USA.

Cuando Adam Smith (1723–1790) trató de responder a la pregunta ¿Por qué algunos países se

especializan en algunos productos y no en otros? sostuvo que con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenga ventaja absoluta, e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta. A este razonamiento se le conoce como la teoría de la “ventaja absoluta”.

Un país tiene una ventaja absoluta con relación a otro país cuando produce un bien (o servicio) utilizando, para tal efecto, menor cantidad de recursos (de trabajo) que los que utiliza el otro país.

Para clarificar este planteamiento consideremos el caso de dos países Brasil y Perú. En nuestro ejemplo, supongamos que ambos países producen soya y camisas de algodón con los niveles de productividad que se muestran en el siguiente cuadro:

### Cuadro 39 b

#### Análisis de la Ventaja Absoluta

PRODUCTO	BRASIL	PERÚ
SOYA ( Kg/ hora-hombre)	8	1
CAMISAS DE ALGODÓN ( Unidades/hora-hombre)	1	4

**Fuente:** Elaboración Propia.

Como se puede apreciar que Brasil tiene ventaja absoluta respecto del Perú en la producción de soya y el Perú tiene ventaja absoluta en la producción de camisas de algodón. Si Brasil se especializara en la producción de soya y el Perú en la producción de camisas, entonces la producción conjunta de soya y camisas de algodón sería mayor.

Si se estableciera una relación de intercambio de 8 unidades de trigo por 4 unidades de camisas, Brasil se beneficiaría pues estaría intercambiando el equivalente a una hora-hombre local ( que es lo que demora en producir 8 kilos de soya) por el equivalente a cuatro

horas – hombre locales ( que es lo que necesitaría para producir domésticamente las 4 camisas que está obteniendo a cambio ) es decir, estaría ahorrando tres horas – hombre que podría dedicar a producir más soya o ganando tres camisas. En situación de autarquía su relación de intercambio sería de 8 unidades de soya por tan solo una camisa.

Por su parte, el Perú también se está beneficiando al participar en el comercio internacional porque está intercambiando el equivalente a una hora – hombre local (que es lo que necesita para producir las cuatro camisas) por el equivalente a 8 horas – hombre locales (que es lo que demoraría en producir los 8 kilos de soya que recibe a cambio) con lo que ahorra 7 horas – hombre (que podría dedicar a producir más camisas) o gana 7 kilos de soya. En autarquía el Perú solo lograría una relación de intercambio de 4 camisas por un kilo de soya. En el ejemplo queda claro que ambos países se están beneficiando.

La teoría de la “ventaja absoluta” es, por lo tanto, una extensión al ámbito internacional de las ganancias derivadas de la especialización o división del trabajo que Adam Smith había analizado para el caso doméstico. Las ganancias se maximizaran entonces cuanto más libres sean los flujos del comercio internacional. La “ventaja absoluta” implicaba para Smith seguir la máxima de todo jefe de familia prudente es *“nunca intentar tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar”*.

Para comprender mejor el concepto de ventaja comparativa introduzcamos el concepto de *costo de oportunidad* entendiéndolo como “...el número de unidades de un bien o servicio a los que la economía debe renunciar para producir una unidad adicional de otro bien o servicio “, es decir, el costo de lo que dejo de hacer o ganar por la decisión que he adoptado.

### **Conclusiones:**

- 1º.- De acuerdo a la teoría de la ventaja comparativa, en el caso antes expuesto, USA debe especializarse en producir y exportar trigo y Japón debe especializarse en producir y exportar acero.
  
- 2º.- Después de la especialización la producción mundial aumenta a 100 Tm de trigo y 40 Tm de acero, por tanto, el potencial de un mayor consumo mundial también se incrementa con el comercio internacional.
  
- 3º.- Por tanto, siguiendo el argumento de David Ricardo, cuando los países se especializan en la producción de los bienes o servicios en los que tienen una ventaja comparativa, aumentan al máximo su producto combinado y distribuyen sus recursos de manera más eficiente.

4º.- Tanto la teoría de Adam Smith como la de David Ricardo se ubican dentro del marco de la “teoría del valor-trabajo” dado que solo consideraban la importancia del factor productivo trabajo, lo que constituye una limitante pues, en la práctica, son diversos los factores productivos que pueden explicar una ventaja comparativa: trabajo, conocimientos, clima, tecnología, productividad, capital, créditos, recursos naturales, medio ambiente, infraestructura, confianza, valores, etc.

De esta forma, si cada país se especializa en la producción para la que tiene las mejores aptitudes, la producción mundial total también se incrementará, ganando todos los países y mejorando su bienestar.

La teoría de las ventajas absolutas, tenía una gran limitación, que solo podía explicar una parte del comercio internacional, debido a que el comercio solo se circunscribiría a unos pocos productos y países,

excluyendo del comercio a países similares; posteriormente se estableció que esta teoría es un caso especial de una teoría más amplia. David Ricardo, uno de los pensadores más analíticos y profundos de los clásicos, tomó las ideas de Adam Smith sobre las razones que generan el intercambio internacional y elaboró una de las leyes más importantes de la economía, conocida como la Ley de la Ventaja Comparativa o Costo Comparativo o Ventajas Relativas, esta ley según Miltiades Chacholiades en su libro de Economía Internacional( 1992).

Esta ley responde a la pregunta: ¿Puede el comercio ser mutuamente beneficioso aun cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de cada bien?.

Es decir, que el comercio entre países es posible a pesar que uno de ellos tiene ventajas absolutas en la producción de bienes sobre el otro. De acuerdo al principio de A. Smith no sería posible el comercio,

porque uno de ellos no tiene ninguna ventaja, lo que para Ricardo es un caso particular. Sin embargo, la mayoría de países tiene ventajas absolutas sobre los otros y el comercio se realiza, siendo para Ricardo este el caso general que se presenta entre los países.

La Ley de las Ventajas Comparativas considera este caso y postula que a pesar que un país tiene ventaja en la producción de bienes sobre otro, siempre es posible el comercio y que ambos obtengan beneficio. De acuerdo a esta Ley, uno de los países se especializara en la producción en la que tiene la mayor ventaja comparativa y el otro país se especializara en la que tiene la menor desventaja comparativa. Es así que el comercio se puede realizar entre países de diferente tamaño y a pesar de eso siempre habrá ganancia. Ningún país es capaz de lograr la autosuficiencia, debido a que de acuerdo al Principio de la Curva de Posibilidades de Producción o Frontera de Producción no es posible producir una cantidad ilimitada de un bien, porque esta curva nos recuerda constantemente

la Ley de la escasez. Un país nunca puede producir más allá de su Frontera de Producción, porque la dotación de sus recursos no lo permite y en consecuencia su consumo tiene que estar en función de dicha frontera. Sin embargo, el hecho de que un país se especialice y exista el libre comercio entre ellos, le permitirá lograr niveles de consumo por encima de su Frontera de Posibilidades de Producción, tal como sucede en todos los países actualmente.

#### **2.2.2.2. Ventajas comparativas del comercio exterior en Tacna**

La ventaja comparativa, es la capacidad de producir un bien en mejores condiciones de cantidad y precio que otro, haciendo uso de los recursos abundantes en forma intensiva.

#### **2.2.2.2.1. Ventajas comparativas del comercio exterior de las exportaciones no tradicionales: agroindustria**

La Región Tacna tiene una superficie para uso agropecuario de 237 524 hectáreas, correspondiendo a pastos naturales el 52,4 %; a producción forestal 1,7 por ciento y la producción agrícola 45,9 por ciento.

De las 108 830 hectáreas de tierras agrícolas, sólo el 28 por ciento se encuentran cultivadas. Los cultivos permanentes y semipermanentes representan el 62 por ciento de dicha superficie cultivada, sobresaliendo la alfalfa, olivo, orégano, vid y tuna.

La agricultura es el tercer sector en orden de importancia de la economía de Tacna, representa aproximadamente el 9% del PBI global de la región.

Según la información de la Dirección Regional de Agricultura de Tacna, sólo se cultivan 28 601 hectáreas que representan el 1,78% del área total. Los pastos naturales, ocupan 124 538 hectáreas, representando el 7,75% de la superficie territorial del departamento.

La Región Tacna, ocupa un espacio territorial de 16 075,89 Km<sup>2</sup>, que representa a 1 607 573 has, de las cuales el 1,78 % (28 601 has) es área cultivada, 0,27% (4 403 has) de superficie forestal y tiene potencialmente una superficie cultivable de 79 982 has (4,98 %), el 7,7 % (124 538 has.) es el área con pastos naturales y 85,22 % (1 370 049 has.) es el área no cultivable, como se observa en el Cuadro 40.

En el mismo cuadro observamos que existe una importante área de 79 982 hectáreas para ampliar la frontera agrícola que representa el 4,98% del área total y que permitiría ampliar la frontera cultivable agrícola constituyéndose en una ventaja comparativa para la producción y exportación de productos de origen agrícola, básicamente para desarrollar la agroindustria componente de la exportación no tradicional.

#### **Cuadro 40**

#### **TACNA: Distribución de la superficie territorial 2007**

Distribución	Hectáreas	Participación %
Cultivos Agrícolas	28 601	1,78%
Cultivos Forestales	4 403	0,27%
Pastos Naturales	124 538	7,75%
<b>Área potencial cultivable</b>	<b>79 982</b>	<b>4,98%</b>
Área No Cultivable	1 370 049	85,22%
<b>TOTAL</b>	<b>1 607 573</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de Agricultura de Tacna, 2007.

En la Región Tacna de las 28 601 hectáreas con cultivos agrícolas, que representan el 1,78% del área total, el 13% son cultivos permanentes (olivos y frutales como la vid principalmente), el 29% cultivos transitorios (ají, cebolla entre los más importantes) y el 58% son cultivos forrajeros o semipermanentes.

La base productiva existente en las cuatro provincias y 27 distritos correspondientes a la Región Tacna está sustentada fundamentalmente en el sector agropecuario, para la actividad agrícola se cuenta con aproximadamente 28 601 hectáreas bajo riego, donde se siembran diversos cultivos dentro de los que destacan el maíz amiláceo, el maíz amarillo duro, papa, olivo, vid, peral, orégano, ají, manzano, zapallo, tomate; y dentro de los forrajes cultivados se cuenta con la alfalfa y el maíz forrajero y/o chalero.

Del total de cultivos permanentes, la producción de olivos representa el 99% y se ubica en el distrito de Tacna, el 88% asimismo de las hectáreas cultivadas con uvas, se encuentran en la ciudad de Tacna. Respecto a los cultivos transitorios las mayores cosechas se encuentran en las provincias de Tacna y Jorge Basadre y las frutas de exportación como melón y sandía se localiza su mayor producción en el distrito de Tacna, con el 100% respectivamente.

**Cuadro 41**

**TACNA: Producción agrícola por provincias al 2007 (miles de hectáreas)**

CULTIVOS	TACNA	JORGE BASADRE	TARATA	CANDARAVE	TOTAL
1.- PERMANENTES					
- Olivo	6 615 (99%)	35			6 650
- Vid	458 (88%)	62			520
2.- SEMI-PERMANENTES					
- Alfalfa	1 864	1 470	1 710	6 073 (55%)	11 122
- Orégano	85	175	325 (25%)	691 (54%)	1 276
3.- TRANSITORIOS					
- Ají	373 (44%)	472 (55%)	5	7	857
- Cebolla	306 (43%)	397 (56%)		8	711
- Maíz Amarillo duro	23 (56%)	18			41
- Melón	19 (100%)				19
- Sandía	134 (100%)				134
- Zapallo	61	27		18	106
- Maíz Chala	1 851 (70%)	775			2 626
- Maíz Amiláceo	116	154	413	288	971
- Papa	120	29	130	467	746
- Ajo	2	5	6	37 (74%)	50
- Tomate	120 (100%)				120
- Otros	1 821	150	341	290	2 602
<b>TOTAL</b>	<b>14 018</b>	<b>3 769</b>	<b>2 930</b>	<b>7 884</b>	<b>28 601</b>

Fuente: MINAG Boletín Informativo Agrario, 2007

Podemos, a la luz de las estadísticas, decir que el distrito de Tacna como parte de la región tiene una gran

ventaja comparativa por la dotación de este recurso agrícola que gracias a potencialidades naturales de suelos y clima , nos permite ubicarnos en los primeros puestos en la región Sur , en su producción. Tacna por ello produce vinos y piscos y macerados de calidad de exportación.

Hay pues una gran ventaja comparativa que permite que la región Tacna pueda exportar estos productos a mercados internacionales. Los cuatro principales productos agrícolas de exportación en la actualidad son la aceituna, orégano, cebolla y ají páprika. Sin embargo estos productos son exportados a granel sin mayor valor agregado a intermediarios y no a consumidores finales.

En el año 2000 el volumen total de exportaciones de productos agrícolas tuvo un significativo crecimiento de 52% con relación al año 1999, alcanzando las 7677 toneladas. Cuadro 42.

**Cuadro 42**

**TACNA: Exportaciones de principales productos agrícolas  
período: enero - diciembre 2010**

PARTIDA ARANCEL.	PRODUCTO	VOLUMEN	LUGAR DE ORIGEN	PAÍS DE DESTINO
		( t )		
	TOTAL	22 454,66		
	PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES	15 184,01		
	AJO, bulbo fresco	30,21	TACNA	CHILE
	CAMOTE, fresco	77,82	TACNA	CHILE
	CEBOLLA, bulbo fresco	2 890,33	TACNA	CHILE
	CÚRCUMA, seca en trozos	49,50	TACNA	BRASIL- ESPAÑA
	MAÍZ MORADO, mazorca seca	17,58	TACNA	CHILE
	MELÓN, fruta fresca	29,01	TACNA	CHILE
	ORÉGANO, hoja seca	4 405,74	TACNA	ESPAÑA
	PAPRIKA, deshidratado	94,98	TACNA	ESPAÑA- MÉXICO
	PEPINILLO, fruto fresco	179,10	TACNA	CHILE
	QUINUA, grano seco	45,68	TACNA	CHILE- BRASIL
	SEMILLA DE PIMIENTO	13,65	TACNA	ESPAÑA
	VAINA FREJOL, fresco	2 120,40	TACNA	CHILE
	SANDIA, fruta fresca	2 192,13	TACNA	CHILE
	ZAPALLITO ITALIANO, fruto fresco	289,56	TACNA	CHILE
	ZAPALLO, fruto fresco	652,21	TACNA	CHILE
	OTROS	38,09	TACNA	CHILE
	PRODUCTOS PROCESADOS	<b>7 087,022</b>		
	ACEITUNA VERDE EN SALMUERA	2 918,093	TACNA	BRASIL- USA
	ACEITUNA EN SALMUERA	3 960,744	TACNA	VARIOS
	AJÍ EN SALMUERA	52,02	TACNA	BRASIL- CHILE
	AJÍ PAPRIKA EN POLVO	29,33	TACNA	VARIOS
	HONGOS SECOS PICADOS	72,59	TACNA	BRASIL
	PIMIENTO SECO MOLIDO	14,75	TACNA	PANAMÁ- CHILE
	OTROS	39,51	TACNA	CHILE

PARTIDA ARANCEL.	PRODUCTO	VOLUMEN	LUGAR DE ORIGEN	PAIS DE DESTINO
		(t)		
PRODUCTOS Y SUB PRODUCTOS FORESTALES		183,63		
	CARRIZO, estera trenzada	55,86	TACNA	CHILE
	TOTORA, esteras	8,42	TACNA	CHILE
	OTROS	119,35	REGIONES	VARIOS

*Fuente: OMC, Enero-Diciembre, 2010*

La agricultura a nivel nacional regional es el sector de mayor impacto directo en la población (PEA e ingreso), las ventajas comparativas se han mantenido sin variación o sea como ventajas comparativas estáticas, se continúa con la producción principal de maíz amarillo chala y alfalfa, que ocupan el 58% de los cultivos agrícolas, siendo tradicionalmente apenas un 9% los cultivos exportables (olivos, orégano, ají paprika, sandías principalmente). En Tacna, sea desarrollado básicamente la mediana agricultura, donde existen 5 893 agricultores que cultivan 24 687 hectáreas, que representa el 87,42% del área cultivable en el departamento.

En el siguiente Cuadro 43 podemos verificar que los grandes productores son apenas 41 agricultores.

**Cuadro 43**

**TACNA: Clasificación de productores agrícolas por estratos 2008**

ESTRATOS	RANGO (HAS)	No. Productores	Porcentaje	Superficie Agrícola (Has)	Porcentaje
Pequeños	Mayor que 1	2 849	32,44%	1 112	3,94%
Medianos	1 a 30	5 893	67,09%	24 687	87,42%
Grandes	30 o más	41	0,47%	2 440	8,64%
<b>TOTAL</b>		<b>8 783</b>	<b>100,0%</b>	<b>28 239</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Dirección Regional de Agricultura Tacna, 2008

En este sentido en el campo agrícola y agroindustrial para convertir nuestras ventajas comparativas en competitivas se necesita trabajar los temas siguientes:

- Renovación de infraestructura de riego (pozos).
- Cambio de sistema de riego.
- Planificación de cultivos.
- Transferencia tecnológica.
- Eliminación gradual del minifundio o pequeños agricultores.
- Transferencia tecnológica.
- Mayor inversión en fortalecimiento de capacidades en agro exportación, créditos, financiamiento, cadenas productivas, marketing exportador.

El ámbito de la Región Tacna, está constituida por tres (03) regiones naturales: el Mar de Grau, la Costa y la Sierra, con un litoral de 120 Km.

La situación hídrica de la Provincia se representa en los siguientes indicadores:

- Demanda total: 22,54 m<sup>3</sup>/seg.
- Oferta total: 12,04 m<sup>3</sup>/seg.
- Déficit: 10,50 m<sup>3</sup>/seg.

Los recursos hídricos que atienden a la provincia provienen de diversas fuentes: las aguas superficiales, las aguas subterráneas, y las residuales.

- **Aguas superficiales**

Entre las principales fuentes de agua, se tiene:

La Represa de Paucarani , ubicada al Este de la cordillera del Barroso a 4600 msnm construida en el periodo 1981-1986 tiene una capacidad de almacenamiento de 8 500 000 m<sup>3</sup> da origen y aporta al río Uchusuma 228 Lts/seg., además recibe las aguas de las precipitaciones y bofedales de la zona.

Represa Jarumas, se ubica en la cuenca del río Tala a 4475 m.s.n.m. su capacidad de almacenamiento es de 10 000 000 de m<sup>3</sup>.

## - **Las lagunas Blanca y Condorpico**

Localizadas en el distrito de palca, atienden principalmente a los pastizales de la zona alto andina, la laguna Blanca, no almacena aguas en forma permanente, lo que hace suponer que se encuentra en la última etapa de su existencia.

De otro lado, las cuatro fuentes principales de agua superficial, son las siguientes cuencas: del Río Locumba, que irrigan los valles de locumba e Ite, Río Sama que debe su embalse a los ríos Jarumas y Quequesani genera excedentes producto de las precipitaciones de las partes altas, Río Caplina se origina en los nevados del Barroso riega los valles viejos, se considera dentro de ésta cuenca al canal Uchusuma que recorre la quebrada de Vila Vilani, y por último la cuenca del Río Maure cuyas aguas se originan en la laguna de Vilacota y su recorrido es de N.O. a S.E. llegando al vecino país de Chile.

## - **Aguas subterráneas**

Uno de los recursos con los que cuenta el área agrícola para su desarrollo son las aguas subterráneas en conjunción con las aguas superficiales. Desde el litoral marítimo en la Yarada hasta la cuenca Uchusuma Alto, existen numerosos acuíferos estructurados por la geología y las precipitaciones pluviales que se infiltran.

Los estudios geológicos e hidrológicos realizados determinan los acuíferos subterráneos de la Yarada, Magollo, Pocollay; Santa Rosa; Viñani, Pampa de la Cruz Verde, Pampa del Eslagonal, El Ayro.

El acuífero de la Yarada tiene un promedio de explotación de 54 millones de m<sup>3</sup>/año para la producción de cerca de 6 500 has. de cultivo, cuenta con un total de 90 pozas en actividad. En la zona alto andina del Ayro existen 05 pozas de agua subterránea con un promedio de explotación de 91,6

lts/seg. Además se tiene 01 pozo en el distrito de Calana, 08 en el distrito de Pachía, 07 en el distrito de Pocollay, según estudios realizados por la Consultora PROMASTER que detectó que existe intrusión marina en la zona de la Yarada antigua entre 500 y 1000 metros a la orilla del mar.

- **Aguas residuales**

La Ciudad de Tacna cuenta con 02 plantas de tratamiento de aguas residuales, con lagunas primarias y secundarias. Una planta experimental ubicada a inmediaciones del aeropuerto de Tacna, que inició el tratamiento de agua en el año 1975, con cuatro lagunas de bío estabilización, que irrigan al sector Copare. La Planta del Cono Sur (Ex Copare) tiene una dimensión de 82 x 82 x 05 m de profundidad, su volumen tratado a diciembre 2000 es de 124 000 m<sup>3</sup>. La planta de Magollo inicia sus operaciones en 1979, capta actualmente 165 Lts./Seg. del caudal de aguas servidas generadas en

la ciudad. La costa caracterizada por ser desértica con extensas áreas y pampas con aptitud agrícola pero no explotadas por falta de recurso hídrico.

La extrema deficiencia de agua se ve reflejada por una oferta del líquido elemento de 13 126 m<sup>3</sup>/seg. y la demanda de 21 577 m<sup>3</sup>/segundo con un déficit de 8 451 m<sup>3</sup>/seg.

La cantidad de agua que se tiene es obtenida de las cuencas hídricas del Caplina, Uchusuma, Sama y Locumba, además se cuenta con el recurso hídrico subterráneo que es de 2,89 m<sup>3</sup>/segundo en el sector de La Yarada.

Es importante señalar la irracional e ineficiente explotación de los recursos hídricos y edáficos por el predominio de sistemas de riego tradicionales y el cultivo de especies altamente exigentes de agua que no permiten el aprovechamiento de este recurso

hídrico tan valioso en su real dimensión para el desarrollo de cultivos que requieren menores niveles de agua y son altamente rentables (agro exportación) e industrializables, además dicha producción equilibrarían la oferta y la demanda del mercado interno.

La falta de planificación en la producción de cultivos, ocasiona un exceso en la diversificación de cultivos, la sobreproducción de determinados productos que rebasa la demanda del mercado local distorsiona el nivel de los precios.

Esta problemática ha sido agravada por la progresiva parcelación y/o atomización de la tierra, profundizando la existencia del minifundio y la consecuente falta de organización en la producción.

Esto constituye una desventaja comparativa para los productores dedicados al comercio exterior. La actividad agropecuaria presenta bajos niveles de producción y productividad debido a:

- La tenencia de la tierra en la Región Tacna está distribuida en mayor proporción (57,6%) para los pequeños propietarios con superficies no mayores de 10 has., lo que nos autoriza a afirmar la presencia del minifundio, los medianos propietarios (29,4%) poseen superficies entre los 10 y 50 has. y los grandes propietarios (13,0%) con fundos de más de 50 has. La estructura de propiedad de minifundio, no permite tener volúmenes de producción acorde con el mercado nacional e internacional.
- Bajo índice de empleo de riego presurizado, la escasez hídrica, la infraestructura rústica, el escaso asesoramiento técnico, presencia de minifundio e individualismo, la descapitalización

del agro, falta de apoyo financiero, elevados costos de los insumos incidiendo todos ellos en los bajos índices productividad.

- Limitaciones que le impone la escasa disponibilidad del recurso hídrico, factor restrictivo del desarrollo de la producción y productividad.
  
- A la idiosincrasia del agricultor que responde a arquetipos culturales de sus lugares de origen y se manifiesta en la aversión al riesgo, al individualismo que limita la organización de productores y a una baja productividad por unidad de medida.
  
- A uso de sistemas de cultivo y riego no acordes con la vocación productiva de las zonas agrícolas específicas y peor aún, no acordes con el hecho de que Tacna forma parte de la cabecera del desierto de Atacama, y seguimos regando con el sistema de riego por inundación, hecho que

genera desventajas comparativas por los altos costos de los cultivos.

- El efecto de la política económica recesiva que ha deprimido los precios, no ha superado los problemas de sobre costos y limitado acceso al crédito bancario y financiamiento, falta de maquinaria agrícola, limitaciones a las inversiones privadas por la normatividad vigente y por último la sanidad agrícola que es deficiente no hace competitivos a nuestros productos, restringiendo el ingreso al mercado internacional por incumplimiento de la actividad fitosanitaria por parte de los agricultores.

La agroindustria en la Región Tacna, está cifrada en el procesamiento del olivo y vid en pequeñas fábricas de aceite de olivo, vino de mesa de diferentes tipos y calidades; existiendo fábricas de procesamiento de leche (quesos); embutidos, enlatados de mariscos y elaboración de alimentos

balanceados; se observa que su composición organizacional es débil con productos de baja calidad, con limitaciones tecnológicas y problemas de transporte y mercado.

Tacna actualmente se constituye en el primer productor nacional de orégano y olivo, igualmente como se muestra en el cuadro siguiente los rendimientos de los cultivos por hectárea comparado con 10 años anteriores evidencian un incremento significativo que nos pone en una situación potencial para ingresar a una agroindustria más competitiva y sobre todo para exportación ya que el mercado internacional está demandando productos de zonas poco contaminadas.

#### Cuadro 44

#### TACNA: Principales productos agrícolas de exportación, 2005 – 2007

Nº	PRODUCTO	2005	2006	2007
		Tm	Tm	Tm
1	Aceite de Oliva	0	6230	0
2	Aceituna Procesada	3930	4989	5188
3	Orégano	1603	1860	2721
4	Cebolla	2435	3495	5121
5	Ají en Salmuera	127	75	135
6	Páprika Deshidratado	1388	827	617
7	Melón	0	1626	4
8	Sandía	447	89	403
9	Zapallo	239		279
	<b>TOTAL</b>	<b>10169</b>	<b>19191</b>	<b>14468</b>

Fuente: Compendio Estadístico Dirección Regional Agraria Tacna, 2007.

Se observa un flujo comercial de bienes básicos de Tacna hacia Arica, así como diversos productos manufacturados con destino a las Repúblicas de: Argentina, Estados Unidos, Brasil y el mismo Chile.

Entre los principales productos de exportación podemos mencionar: aceitunas, plátanos, zapallo, sandía, cebolla, orégano, ajos, arvejas, porotos

verdes, flores, hierbas medicinales, detergentes, chocolates etc.

Se importa maíz pop-corn, manzanas, uvas, ciruelas, peras de agua, duraznos, frutas secas y otros; además a través de ZOFRA TACNA, ingresan artefactos eléctricos (radios, televisores, grabadoras, relojes), prendas de vestir y vehículos usados de diferente procedencia, particularmente del mercado oriental.

Tacna exporta US\$15,3 millones FOB anuales principalmente a los mercados de Japón, EEUU, Chile y Taiwán. Las conservas de productos marinos representan el 51%, productos mineros y derivados 26% y productos agrícolas 12% (información estadística complementaria se muestra en el anexo).

El año 2007, el valor de las exportaciones de productos agropecuarios en la Región Tacna ascendió a \$ 18 597 000 mostrando un crecimiento del 30,3 % en relación al año 2006, lo que representa el 4,9 % del total de las exportaciones.

Según el INEI, el 66% de los productores que cuentan con unidades agrícolas cultivables tienen una buena disposición a orientar su producción al mercado externo, la desventaja comparativa de Tacna en este sector, es que las agro exportaciones se realizan por medio de intermediarios “brokers” antes de llegar al consumidor final.

Otra desventaja la constituye el eterno problema de la escasez del recurso hídrico, la demasiada parcelación y falta de una cultura de asociatividad para poder irrumpir en los grandes bloques comerciales que son mercados amplios que exigen volumen, calidad y precios competitivos.

La agricultura de exportación (aceituna, orégano, ají páprika, cebolla) ha tenido un notable crecimiento en los últimos años.

La producción agrícola exportada tiene poco procesamiento post cosecha dentro de la región, al exportarse en bruto a los países vecinos como Chile principalmente, en ellos se procesa, le añaden valor agregado y es reexportado a otros países. Existe por tanto un importante potencial en la agroindustria de exportación para generar cadenas productivas e incrementar significativamente la producción regional.

#### Cuadro 45

#### TACNA: Producción de Orégano 2000-2009

AÑOS	VARIABLES				EXPORTACIÓN (t)
	Producción (t)	Sup.Cosech. (ha.)	Rendimiento (kg. / ha.)	Precio chacra (s/. / kg. )	
2000	3 306	943	3 506	5,30	1 349
2001	3 964	1 011	3 921	3,09	1 713
2002	4 222	1 078	3 917	2,46	1 899
2003	4 136	1 074	3 851	1,77	1 940
2004	4 206	1 067	3 942	4,33	2 715
2005	4 560	1 091	4 180	4,96	1 720
2006	4 589	1 093	4 200	5,05	1 844
2007	4 748	1 145	4 147	5,13	2 746
2008	5 223	1 281	4 080	5,53	2 705
2009	5 674	1 302	4 358	4,99	4 241

Fuente: MINAG Estadísticas de Producción, 2000-2009

#### 2.2.2.2. Ventajas comparativas del comercio exterior de las exportaciones no tradicionales: Pesca

La actividad pesquera de la región es poco significativa y representa menos de 1% del PBI pesquero nacional. Comprende básicamente la extracción de especies para consumo humano directo, destacando la presencia de perico, caballa, lorna, diamante, abalones y lapas.

En Tacna existen 7 plantas industriales dedicadas a la transformación o procesamiento de recursos hidrobiológicos en congelado y enlatado, prestan servicios a 12 empresas pequeñas (sin infraestructura) dedicadas a la exportación, que en un 90% es destinada al mercado externo como Japón, China, España, EEUU, entre otros.

Los productos acuícolas de Perú están logrando una mayor demanda en el extranjero y, a través del reordenamiento pesquero, la acuicultura se ha convertido en una nueva oportunidad de desarrollo para el país, Manifestó que la apertura comercial con diversos países del mundo (Estados Unidos, China, Singapur, Canadá y República de Corea) permite promocionar e insertar nuevos productos peruanos provenientes de la acuicultura.

Indicó que esta promoción se puede hacer a través de esquemas formales de asociatividad de los

productores grandes y pequeños, modernos y artesanales.

### **Producción pesquera**

Los productos hidrobiológicos de mayor importancia son el perico, jurel, caballa, diamante, tiburón, liza, lorna, pejerrey, choros, jaivas, tolina y pulpo. En promedio, el 80% se destina al consumo interno en estado fresco/refrigerado.

La actividad pesquera es la que experimenta mayor crecimiento, presentando los siguientes indicadores:

- 3992 TM extraídas de especies hidrobiológicas en el año 2001.
- 920 pescadores artesanales empadronados.
- 02 desembarcaderos: Vila Vila y Morro Sama.
- 324 especies con valor económico en el litoral.
- 09 empresas industriales pesqueras instaladas.
- Flota pesquera: 80 embarcaciones de madera, capacidad de bodega de 30 TM.

Las actividades extractivas artesanales en la Provincia de Tacna son efectuadas principalmente a través de los centros de desembarque autorizados: Vila Vila y el Puerto Pesquero de Morro Sama, distantes a 60 km y 90 km. de la ciudad de Tacna respectivamente, interconectados por una carretera asfaltada la costanera.

La transformación de productos hidrobiológicos, resalta respecto a la fase de procesamiento pesquero en los rubros: enlatado, congelado y curados, cuya producción está destinada casi en su totalidad al mercado externo. Cuadros 46 y 47.

La transformación o procesamiento de los recursos pesqueros en los rubros: enlatado, congelado y seco-salado (curado), está destinada casi en su totalidad al mercado externo. Cuadros 48 y 49. Hay aquí una ventaja comparativa por explotar, el hecho de que haya demanda externa por productos hidrobiológicos.

Tacna, actualmente cuenta con 7 establecimientos industriales pesqueros dedicados principalmente al procesamiento de mariscos en los rubros de: enlatado, congelado, y curado, cuya producción en un 90% es destinada a los mercados de Japón, China, España, EEUU, entre otros.

**Cuadro 46****TACNA: Desembarque recursos hidrobiológicos consumo humano directo 2000 - 2010 (TMB)**

<b>RUBRO / AÑOS</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
1.- FRESCO	3 151	2 603	2 504	2 831	5 389	6 344	5 597	5 621	5750	6 042	3 196
. Pescado	3 058	2 420	2 230	2 590	5 001	5 608	5 196	4 917	5443	5 537	2 231
. Mariscos	93	183	275	241	388	735	401	705	307	505	965
2.- CONGELADO	960	952	139	825	803	1 417	594	549	0	138	0
3.- ENLATADO	684	267	14	0	689	183	0	0	0	0	0
4.- CURADO	181	166	71	5	10	3	0	1	2	4	4
<b>TOTAL (TMB)</b>	<b>4 976</b>	<b>3 988</b>	<b>2 727</b>	<b>3 661</b>	<b>6 890</b>	<b>7 946</b>	<b>6 191</b>	<b>6 172</b>	<b>5752</b>	<b>6 184</b>	<b>3 201</b>

Fuente: DIREPRO-TACNA/OAT Memoria, 2000-2010.

**Cuadro 47****TACNA: Producción de hidrobiológicos según giro industrial  
2005-2009 (TMB)**

ESPECIE/MES	2005	2006	2007	2008	2009
		4 577	3 605	4 346	5 928
I.- ENLATADO	1 138	927	489	712	184
II. CONGELADO	3 402	2 496	3 436	4 538	1 548
III.REFRIGERADO	37	84	280	202	29
IV. CURADO	0	98	141	476	624

Fuente: INEI Compendio Estadístico Departamental, 2005-2009.

**Cuadro 48****TACNA: Comercialización externa e interna de recursos pesqueros 2001-2005**

RUBRO/AÑO	2001		2002		2003		2004		2005	
	EXTER.	INTER.	EXTER.	INTER.	EXTER.	INTER.	EXTER.	INTER.	EXTER.	INTER.
<b>1. CONSERVAS</b>	51	39	116	0	110	43	250	2	897	46
<b>2. CONGELADO</b>	177	1216	559	882	512	539	1436	9	1907	0
<b>3. REFRIGERADO</b>	25	0	44	0	47	0	17	0	15	0
<b>4. CURADO</b>	113	0	51	0	13	0	0	0	42	0
<b>TOTAL (TMB)</b>	366	1255	770	882	682	582	1703	11	2861	46

Fuente: DIREPRO-TACNA, 2005

**Cuadro 49****TACNA: Comercialización externa e interna de recursos pesqueros 2006-2010**

RUBRO/AÑO	2006		2007		2008		2009		2010	
	EXTER	INTER	EXTER	INTER	EXTER	INTER	EXTER	INTER	EXTER	INTER
<b>1. CONSERVAS</b>	681	0	470	16	549	16	231	616	445	3
<b>2. CONGELADO</b>	1996	12	2393	3	3423	0	1615	4	4139	306
<b>3. REFRIGERADO</b>	51	0	23	3	14	0	0	0	0	0
<b>4. CURADO</b>	127	0	48	0	215	0	156	0	122	0
<b>TOTAL (TMB)</b>	2854	12	2935	21	4201	16	2002	620	4706	310

Fuente: DIREPRO-TACNA, 2010.

### **2.3. Definición de términos**

#### **- ACCESO A MERCADOS**

El conjunto de condiciones que permiten a los exportadores extranjeros de bienes o servicios, o a proveedores extranjeros de servicios o inversionistas extranjeros; acceder el mercado de un país importador (que es miembro del acuerdo comercial o de inversión). En el contexto del ALCA, acceso a mercados cubre cinco principales áreas de negociación: aranceles en bienes no agrícolas, agricultura, servicios, inversión y compras de gobierno. Adicionalmente, en el ALCA existe un Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercados que negocia sobre los siguientes seis temas: aranceles, medidas no arancelarias, salvaguardias, procedimientos aduaneros, reglas de origen y barreras técnicas al comercio.

#### **- ALADI**

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se estableció en agosto de 1980 por medio del Tratado de

Montevideo y entró en operaciones en marzo de 1981. La asociación busca promover la cooperación económica entre sus países miembros, incluyendo a través de la conclusión de acuerdos comerciales regionales y acuerdos sectoriales. Sus miembros (12) son: Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; y Venezuela. La ALADI reemplazó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que se había establecido en 1960 con el objetivo de crear un mercado común en América Latina.

- **ALCA**

Los Jefes de Estado y de Gobierno de 34 países de la región acordaron la creación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en la cual serán eliminadas progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Las negociaciones fueron lanzadas en la Cumbre de las Américas realizada en Miami, Estados Unidos, en diciembre del año 1994. Acordaron concluir las negociaciones del acuerdo no más tarde que en enero del año 2005.

- **APEC**

El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, establecido en noviembre de 1989, es el principal foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación, el comercio y la inversión en la región de Asia y el Pacífico. Las economías integrantes del APEC (21) son: Australia; Brunei Darussalam; Canadá; Chile; Estados Unidos; Federación Rusa; Indonesia; Hong Kong, China; Japón; Malasia; México; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Perú; República de Corea; República de Filipinas; República Popular China; Singapur; Taipéi chino; Tailandia; y Vietnam

- **ARANCEL**

Es un impuesto que se aplica a determinados bienes y/o servicios importados. Puede ser específico o Ad-valorem.

- **ARANCEL AD VALOREM**

Un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.

- **ARANCEL ESPECÍFICO**

Arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada. Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica de la mercancía.

- **BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Medidas no arancelarias que tienen un impacto proteccionista. Por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, bandas de precios.

- **CAN**

La Comunidad Andina (CAN), que se estableció en 1969 con el nombre de Grupo Andino y luego se denominó Mercado Común Andino, es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones que componen el Sistema Andino de Integración (SAI).

## - **CARICOM**

Es una agrupación de 15 países miembros que fue establecido por el Tratado de Chaguaramas en 1973 para fomentar la integración económica a través del libre movimiento de bienes y la cooperación técnica en áreas como la educación y la salud. El Tratado fue revisado en el 2001 para transformar al mercado común a una unión económica, el Mercado Único Económico del Caribe (CSME), que prevé la libre circulación de bienes, servicios, capital y empleo, coordinación de políticas macroeconómicas y la armonización de leyes e instituciones. Los países miembros de la CARICOM (15) son: Antigua y Barbuda; las Bahamas; Barbados; Belice; Dominica; Granada; Guyana; Haití; Jamaica; Montserrat; San Kitts y Nevis; Santa Lucía; San Vicente y las Granadinas; Surinam; y Trinidad y Tobago. Las Bahamas forman parte de la Comunidad pero no del Mercado Único Económico (CSME). Hay, además, tres miembros asociados, a saber Anguila, Islas Vírgenes Británicas e Islas Turcas y Caicos.

## - CEPAL

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas. Fue creada con el propósito de contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar acciones con este objetivo, y fortalecer relaciones económicas entre los países y con el resto del mundo. La promoción del desarrollo social de la región fue agregada más tarde a sus objetivos principales. Los miembros (41) son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Ecuador, España, Estados Unidos, Francia, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Holanda, Honduras, Italia, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido de Gran-Bretaña e Irlanda del Norte, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela; miembros asociados – Anguila, Aruba, Bonaire, Islas Vírgenes, Islas Vírgenes Británicas, Puerto Rico y Montserrat.

## - **COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES**

En la agricultura en el marco de la Ronda de Doha: Las subvenciones a la exportación y las cuestiones “paralelas” que podrían proporcionar vías de escape para las subvenciones a la exportación de los gobiernos: financiación de las exportaciones (créditos, garantías y seguros), empresas comerciales del Estado exportadoras, y ayuda alimentaria internacional.

## - **CUOTAS**

Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente.

## - **DERECHOS ARANCELARIOS, ARANCELES**

Derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas. Pueden ser ad valorem (un porcentaje del valor) o específicos (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg). La imposición de derechos

arancelarios sobre un producto importado supone una ventaja de precio para el producto nacional similar y constituye para el Estado una forma de obtener ingresos.

#### - **DUMPING**

Introducción de un producto al mercado de otro país a menos de su valor normal, si el precio de exportación del producto de un país al otro es menos que el precio comparativo, en el curso normal de comercio, para un producto similar cuando es destinado para consumo en el país exportador. Vender mercancías en otro país a un precio menor al que la misma mercancía es vendida en el mercado del país exportador o vender dicha mercancía a menos del costo incurrido para su producción y transporte. El dumping ocurre cuando los bienes son exportados a menos de su valor normal, generalmente, esto significa que son exportados por menos de lo que son vendidos en el mercado doméstico o mercados de terceros países, o a menos del costo de producción.

- **EXPORTACIONES**

Venta de bienes y/o servicios desde un país al resto del mundo, estas operaciones comerciales se registran en balanzas denominadas de bienes cuando se exportan solo mercancías y balanza de servicios cuando se exportan intangibles como seguros, comunicaciones, fletes, pasajes, viajes, intereses entre otras cuentas. Se valorizan a precio FOB.

- **FOB (FREE ON BOARD - LIBRE A BORDO)**

Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

- **GATS**

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS por sus siglas en inglés) es el primer conjunto de reglas multilateral, legalmente obligatorio y comprensivo sobre el comercio de

servicios. GATS entró en vigencia en enero de 1995 como un parte integral de la OMC. El funcionamiento del GATS es la responsabilidad del Consejo del Comercio de Servicios, integrado por representantes de todos los miembros de la OMC.

#### - **GATT**

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que ha sido sustituido por la OMC en tanto que organización internacional. El Acuerdo General actualizado es ahora el acuerdo de la OMC que regula el comercio de mercancías. GATT de 1947: término oficial utilizado para referirse a la versión antigua del Acuerdo General (anterior a 1994). GATT de 1994: término oficial utilizado para referirse a la nueva versión del Acuerdo General que está incorporada al Acuerdo sobre la OMC e incluye el GATT de 1947.

#### - **IMPORTACIÓN**

Transacción económica internacional que consiste en adquirir bienes y/o servicios del resto del mundo, es decir, de lo que no podemos producir para satisfacer la demanda interna para

consumo e inversión. Las importaciones se valorizan a precio C.I.F (Costo, Seguro y Flete).

#### - **MERCOSUR**

Se estableció como Mercado Común del Sur (MERCOSUR) mediante el Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991. Entre 1991 y 1995, los cuatro miembros del MERCOSUR – Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay – mantuvieron una serie de negociaciones tendientes al establecimiento de un arancel externo común, que entró en vigor el 1 de enero de 1995. El 2006 es el plazo para la plena implementación de la unión aduanera por parte de todos los miembros. El proceso de relanzamiento del MERCOSUR, iniciado en el 2000, instó a una coordinación macroeconómica más estrecha y a que se atendiera otros aspectos prioritarios, como el fortalecimiento institucional, el arancel externo común, la solución de controversias, defensa comercial y de la política de competencia, y los incentivos para la inversión. Chile y Bolivia pasaron a ser miembros asociados en 1996 y 1997, respectivamente.

- **OMC**

La Organización Mundial de Comercio (OMC) sucede al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) el 1° de enero del 1995. Es la única organización multilateral que sirve como foro para las negociaciones comerciales para la liberación del comercio, como órgano que supervisa la implementación de acuerdos multilaterales y reglas de comercio acordadas y como un foro para la solución de controversias de comercio.

El objetivo de la OMC es promover la liberalización y expansión del comercio internacional de bienes y servicios bajo condiciones predecibles y de certeza legal. La OMC cuenta con 146 países miembros.

- **ONG**

Organismo No Gubernamental

- **REGION TACNA**

Se considera en el Perú a una de las 25 regiones en que territorialmente se divide el Perú. La región Tacna comprende cuatro provincias: Tacna, Tarata, Candarave y Jorge Basadre que en conjunto cuentan con 27 distritos.

## - **SERVICIOS**

El comercio de servicios incluye el intercambio o venta de un servicio, a través de uno de los cuatro modos de suministro definidos subsecuentemente, entre residentes de un país y residentes de otro país.

Los servicios transados caen dentro de las once amplias categorías definidas anteriormente.

## - **TLCAN**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo de libre comercio comprensivo involucrando a Canadá, México, y Estados Unidos, fue implementado el 1° de enero de 1994. Sus objetivos incluyen: eliminar las barreras al comercio, facilitar el movimiento de bienes y servicios a través de las fronteras nacionales; promover las condiciones para la competencia justa; aumentar las oportunidades de inversión; proveer protección adecuada y efectiva y asegurar el cumplimiento de las leyes sobre los derechos de propiedad intelectual; crear procedimientos efectivos para la implementación y aplicación del Acuerdo, para su administración conjunta y para

la solución de controversias; y establecer una base para ampliar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

#### **- TRATO NACIONAL**

Descripción legal que procura evitar la discriminación y el proteccionismo en la aplicación de impuestos internos y medidas regulatorias.

Normalmente establece que, una vez que las importaciones han entrado el territorio de un país importador, 1) los impuestos internos deben ser aplicados de igual manera a las importaciones y a la producción nacional similar, y 2) las reglamentaciones nacionales no deben tratar a las importaciones “en forma menos favorable” que a la producción nacional similar.

#### **- TRATO A LA NACIÓN MAS FAVORECIDA (TNMF)**

Este principio, incluido en acuerdos comerciales y de inversión, obliga a los miembros del acuerdo a dar el trato más favorable otorgado a cualquier socio comercial a todos los demás miembros inmediata e incondicionalmente. Garantiza que los servicios extranjeros y los proveedores de servicios extranjeros (de otro

país miembro del acuerdo) no sean tratados peor que cualquier otro servicio extranjero o proveedor de servicios extranjeros (o, se les otorga el mejor trato que se provee a cualquier otro).

#### - **UNIÓN EUROPEA**

La Unión Europea (UE) reúne a quince (15) estados miembros mediante un conjunto de instituciones comunes en las que se toman democráticamente decisiones sobre asuntos específicos de interés común a escala europea. Se estableció después de la Segunda Guerra Mundial, como Comunidad Europea, con el objetivo de incrementar la cooperación política, económica y social entre sus miembros. El 'mercado único', establecido en 1992 por medio del Tratado de Maastricht, es la pieza medular de la Unión Europea actual. Abarca cuatro pilares de libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales y en una serie de políticas de respaldo. El 1 de enero de 2002 entró en circulación la moneda única europea, el 'euro', que ha sustituido a las antiguas monedas nacionales en 12 países de la UE, y al mismo tiempo inició sus operaciones un Banco Central Europeo. Los estados miembros (15) son: Alemania; Austria, Bélgica,

Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos; Portugal; Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; y Suecia.

Se ha invitado a unirse a la UE, el 1 de mayo de 2004, a diez nuevos miembros, a saber: Chipre; Eslovenia; Estonia; Hungría; Letonia; Lituania; Malta; Polonia; República Checa; y República Eslovaca.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Tipo y diseño de la investigación**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

Por la finalidad que se persigue, ofrecer información que resulte útil para la fortalecer las ventajas comparativas que optimicen el comercio exterior de la región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria y Pesca, el estudio se identifica como investigación aplicada, de acuerdo a la clasificación que siguen Ander-Egg y Bunge. Este tipo de estudios, aunque “depende de los descubrimientos y avances de la investigación básica y se enriquece con ellos”, se caracteriza en la aplicación, utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos. En ese sentido, como señala

Ander – Egg, “la investigación aplicada busca el conocer para actuar, para construir, para modificar”.

Por otro lado, de acuerdo al problema y tipo de conocimiento a lograr, se identifica como investigación de tipo correlacional. Según Hernández Sampietri, este tipo de estudios se plantea como una alternativa a los estudios descriptivos y explicativos en tanto va más allá de la simple descripción de las variables, pero no alcanza el nivel de profundización en la determinación de relaciones causales entre las variables, nivel que caracteriza a los estudios explicativos.

### **3.1.2. Diseño de la investigación**

Para la contratación de la hipótesis, para el presente se realizará un Diseño es no Experimental porque se obtienen datos directamente de la realidad objeto de estudio, sin manipular deliberadamente ninguna variable, lo que se hace es observar el fenómeno tal como se da en su contexto natural para después analizarlos. Asimismo es transaccional descriptivo, debido a que se describen las variables, se

analizan y se evalúan su influencia (incidencia, impacto) e interpretación de un periodo de tiempo determinado.

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, el presente estudio reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación; en razón que para su desarrollo en la parte teórica conceptual se apoyará en conocimientos sobre el control operativo y su adecuada gestión administrativa.

## **3.2. Población y muestra**

### **3.2.1. La población**

La población estará constituida por los empresarios inscritos en la Cámara de Comercio, y los productores de Agroindustria y pesca de la Región Tacna.

### **3.2.2. La muestra**

La muestra estará constituida de acuerdo a lo siguiente:

- Empresarios inscritos en la cámara de comercio, siendo un total de 32 empresarios.
  
- Productores de la Región de la Región Tacna siendo un total de 220 empresarios.

### **3.3. Operacionalización de variables**

#### **Variable independiente**

Y : Ventajas Comparativas

Y1 : Eficiencia en la Capacidad productiva

Y2 : Eficacia en la Capacidad productiva

#### **Variable dependiente**

X : El Comercio Exterior de la Región Tacna

X1 : Comportamiento Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria.

X2 : el comportamiento del Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca.

## OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	FUENTES
Variable Independiente: Ventajas Comparativas	Cualitativa	Una <b>ventaja comparativa</b> es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país.	Una <b>ventaja comparativa</b> es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país, y que se da en Perú.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eficiencia en la capacidad productiva.</li> <li>• Eficacia en la capacidad Productiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación</li> <li>• Análisis Documental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía de Observación</li> <li>• Ficha Bibliográfica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivo documental</li> <li>• Comprobantes de Pago</li> </ul>
Variable Dependiente: El Comercio Exterior de la	Cualitativa	El comercio exterior es el que se dedica a exportar los productos que se	Se define como comercio internacional o "mundial" al intercambio de bienes,	Comportamiento Exterior de la Región	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Observación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionario de Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal Administrativo</li> <li>• Funcionarios</li> </ul>

VARIABLES	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	FUENTES
Región Tacna		<p>fabrican en el país a otros países ya importar los productos que se fabrican en otros países para venderlos en el propio país. ...</p> <p><a href="http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario">www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario</a></p>	<p>productos y servicios entre el Perú y otros países (uno exportador y otro importador).</p>	<p>Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria</p> <p>Comportamiento del Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis Documental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guía de Observación</li> <li>• Ficha Bibliográfica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servidores</li> <li>• Archivo documental</li> </ul>

### **3.4. Técnicas e instrumentos para recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnicas para recolección de datos**

- **Análisis documental**
  
- **Encuesta**

Esta técnica utilizada por la investigación correlacional fue preparada de acuerdo al problema planteado, los objetivos, la hipótesis y las variables identificadas; estuvo compuesta por un conjunto o listado de preguntas escritas bien estructuradas, de acuerdo con los criterios científicos y razonables, aplicados a la muestra.

- **Entrevista**

Se utilizó esta técnica con el objeto de obtener mayor información necesaria sobre el problema en estudio.

### **3.4.2. Instrumentos para la recolección de datos**

#### **a) Cuestionario**

Se elaboró un cuestionario para medir la variable dependiente: El Comercio Exterior de la Región Tacna y sobre las ventajas comparativas de la Región Tacna.

Por cada variable, se diseñaron un conjunto de preguntas de selección múltiple, los cuales se organizaron sistemáticamente en un orden lógico de manera que facilitará la comprensión del entrevistado y la labor del entrevistador.

#### **b) Guía de entrevista**

Se utilizó este instrumento con preguntas abiertas con la finalidad de tener un conocimiento sólido sobre el problema en estudio.

Las preguntas abiertas dieron oportunidad al entrevistado de profundizar sobre los motivos de su comportamiento, estas preguntas se codificarán una vez conocidos las principales tendencias de respuesta de los sujetos a las que se aplicó el instrumento. El procedimiento consistió en hallar y darles nombre a los patrones generales de respuesta, listar estos patrones y finalmente asignar un valor numérico a cada patrón. (Hernández y otros 1999).

### **c) Ficha de recolección de datos**

Consiste en una ficha de encuesta que se aplicó a los productores de la pesca y agroindustria, la ficha incorpora preguntas abiertas, cerradas y dicotómicas así como de selección múltiple, que se entregó a cada encuestado y luego de una capacitación respecto al llenado se procedió a monitorear su llenado con dos semanas de tiempo, para que puedan realizar consultas entre los involucrados.

La ficha o Cuestionario de recolección de datos a los productores agroindustriales y pesca de exportación se adjunta en el Anexo 7.

### **3.5. Procesamiento y análisis de datos**

#### **3.5.1. Procesamiento de datos**

El procesamiento de datos se hizo de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaran:

El soporte informático SPSS 18 Edición, paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales; y Excel, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitan el ordenamiento de datos. Las acciones específicas en las que se utilizaron los programas mencionados son las siguientes:

En lo que respecta a Excel:

Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitió configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.

- Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- Elaboración de los gráficos circulares que acompañarán los cuadros que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

Las tablas y gráficos elaborados en Excel, serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

En cuanto al SPSS 18 Edición.

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitirá ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.
- Desarrollo de la prueba Chi cuadrado ( $X^2$ ) y cálculo de la probabilidad asociada a la prueba.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

### **3.5.2. Análisis de datos**

Se utilizarán técnicas y medidas de la estadística descriptiva e inferencial.

**En cuanto a la estadística descriptiva, se utilizarán:**

- Tablas de frecuencia absoluta y relativa (porcentual). Estas tablas servirán para la presentación de los datos

procesados y ordenados según sus categorías, niveles o clases correspondientes.

- Tablas de contingencia. Se utilizará este tipo de tablas para visualizar la distribución de los datos según las categorías o niveles de los conjuntos de indicadores analizados simultáneamente.

**En cuanto a la estadística inferencial, se utilizará:**

Prueba Chi ( $\chi^2$ ). Esta prueba inferencial, que responde a las pruebas de independencia de criterios, se basa en el principio en que dos variables son independientes entre sí, en el caso de que la probabilidad de que la relación sea producto del azar sea mayor que una probabilidad alfa fijada de antemano como punto crítico o límite para aceptar la validez de la prueba. En este sentido, la prueba efectuada y la decisión para la prueba de hipótesis, se basa en el criterio del p – valor. Esto es: si p-valores mayor que alfa ( $\alpha$ ), entonces, las variables son independientes; en otras palabras, no hay relación ente las variables. Por el contrario, si p-valor es

menor a alfa, entonces, para efectos del estudio, se asume que las variables están relacionadas entre sí. La prueba se ha efectuado mediante los procedimientos de Pearson y máxima verosimilitud o razón de verosimilitud.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Resultados de la Investigación

Ítem 1.- ¿Cómo considera su conocimiento sobre el proceso de producción de los productos que exporta?

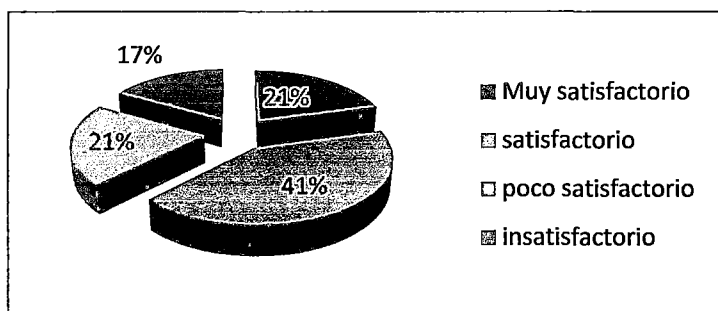
**Cuadro 50**

**Ítem1**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	25	20,83
<b>Satisfactorio</b>	50	41,67
<b>Poco satisfactorio</b>	25	20,83
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 3: Ítem 1**



*Fuente: Cuadro 50*

**Ítem 2.-** ¿Cómo considera el nivel de tecnología que utiliza para la exportación de los productos que exporta?

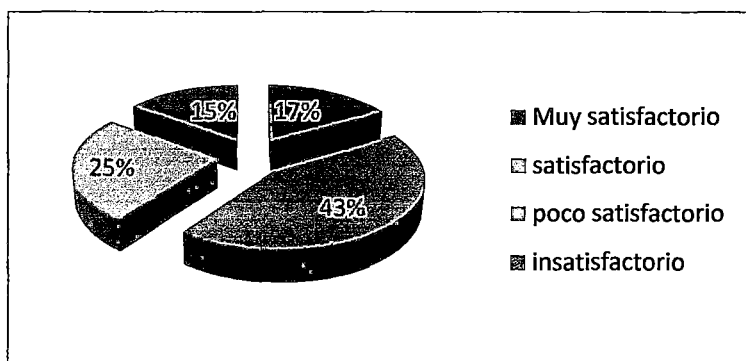
**Cuadro 51**

**Ítem 2**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Satisfactorio</b>	52	43,33
<b>Poco satisfactorio</b>	30	25,00
<b>Insatisfactorio</b>	18	15,00
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 4: Ítem 2**



*Fuente: Cuadro 51*

**Ítem 3.-** ¿Cómo considera el capital de trabajo que posee usted para la exportación de sus productos?

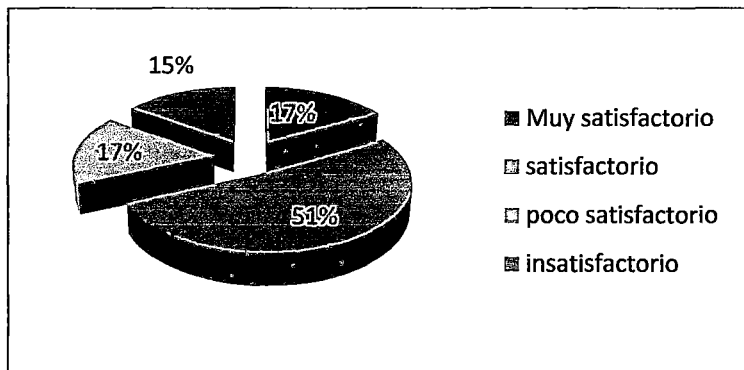
**Cuadro 52**

**Ítem 3**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Satisfactorio</b>	62	51,67
<b>Poco satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Insatisfactorio</b>	18	15,00
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 5: Ítem 3**



*Fuente: Cuadro 52*

**Ítem 4.-** ¿Cómo considera la contribución de las ventajas comparativas para mejorar la calidad del producto que usted fomenta en la región Tacna?

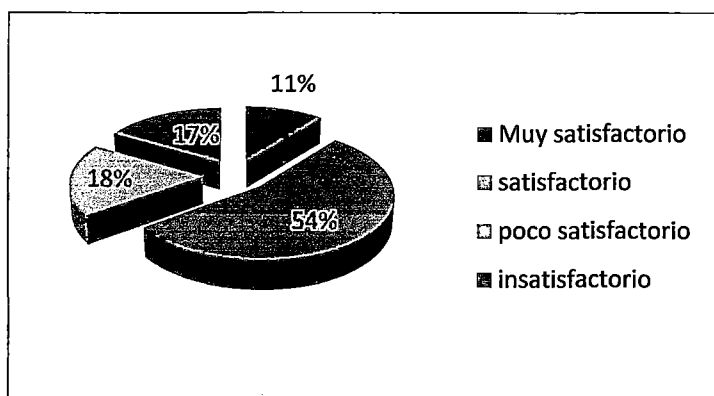
**Cuadro 53**

**Ítem 4**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	13	10,83
<b>Satisfactorio</b>	65	54,17
<b>Poco satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 6: Ítem 4**



*Fuente: Cuadro 53*

**Ítem 5.-** ¿Usted considera que los convenios de producción que posee la región Tacna (SENASA y Servicio Agrícola-Chile, etc.), contribuyen a fortalecer las ventajas comparativas?

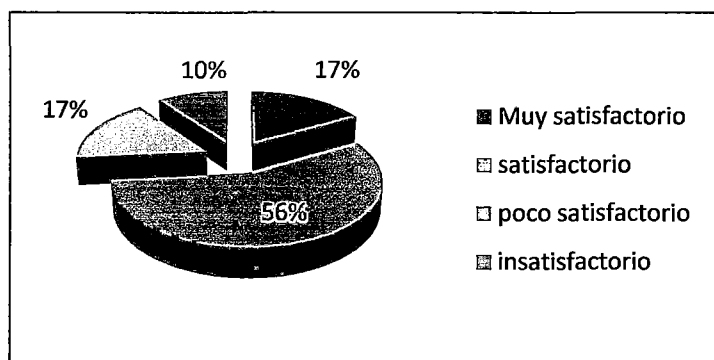
**Cuadro 54**

**Ítem 5**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Satisfactorio</b>	68	56,67
<b>Poco satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Insatisfactorio</b>	12	10,00
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 7: Ítem 5**



*Fuente: Cuadro 54*

**Ítem 6.-** ¿Usted considera que el sistema de riego por extensión contribuye a mejorar la calidad del producto?

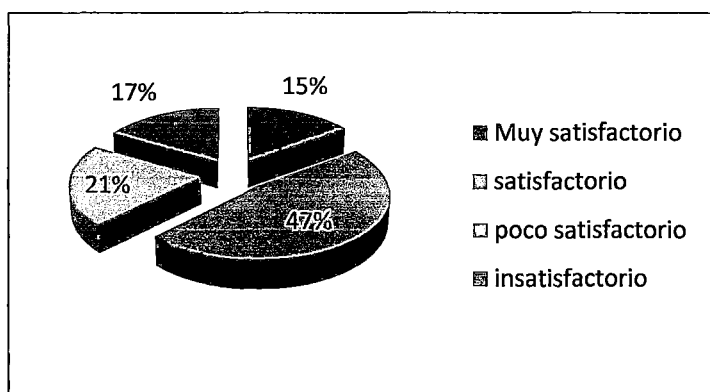
**Cuadro 55**

**Ítem 6**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	18	15,00
<b>Satisfactorio</b>	57	47,50
<b>Poco satisfactorio</b>	25	20,83
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 8: Ítem 6**



*Fuente: Cuadro 55*

**Ítem 7.-** ¿Cómo considera el aprovechamiento por parte de los productores (Agroindustria y Pesca) de las ventajas comparativas de la región Tacna?

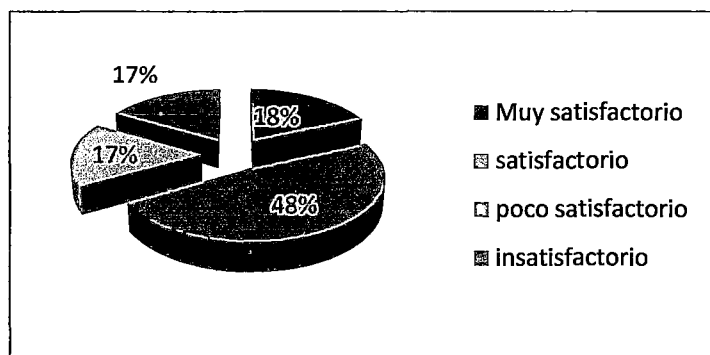
**Cuadro 56**

**Ítem 7**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Satisfactorio</b>	58	48,33
<b>Poco satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 9: Ítem 7**



*Fuente: Cuadro 56*

**Ítem 8.-** ¿Cómo considera los niveles de capacitación en el capital humano de las empresas de la región Tacna que exportan?

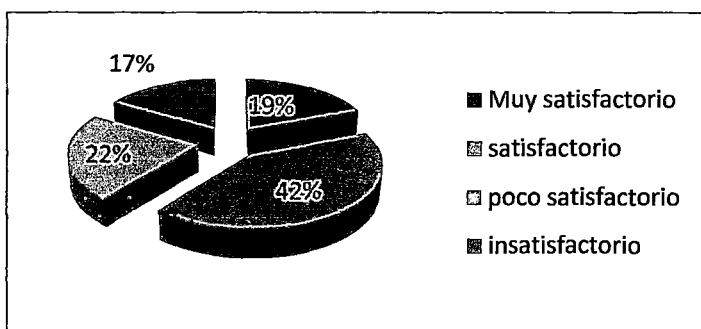
**Cuadro 57**

**Ítem 8**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	23	19,17
<b>Satisfactorio</b>	50	41,67
<b>Poco satisfactorio</b>	27	22,50
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 10: Ítem 8**



*Fuente: Cuadro 57*

**Ítem 10.- ¿Cómo considera los proyectos de asistencia técnica que promueve las ONGs?**

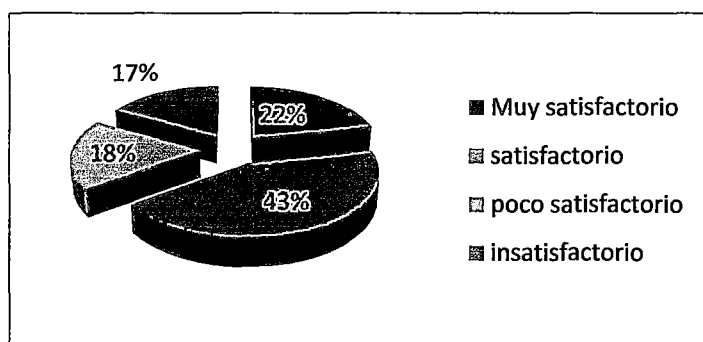
**Cuadro 59**

**Ítem 10**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	26	21,67
<b>Satisfactorio</b>	52	43,33
<b>Poco satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 12: Ítem 10**



*Fuente: Cuadro 59*

**Ítem 11.-** ¿Cómo considera la asistencia de normas técnicas productivas para cultivo de aceituna, orégano, aceite de oliva, damasco, etc.?

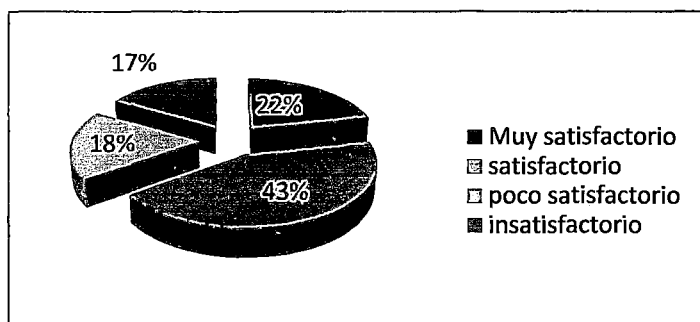
**Cuadro 60**

**Ítem 11**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	26	21,67
<b>Satisfactorio</b>	52	43,33
<b>Poco satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 13: Ítem 11**



*Fuente: Cuadro 60*

**Ítem 12.-** ¿Cómo considera el ecosistema y las condiciones climatológicas para los ciclos productivos e incremento de la oferta exportable en la región Tacna?

- a) Muy favorables      b) Favorables  
 b) Poco favorables    c) Nada favorables

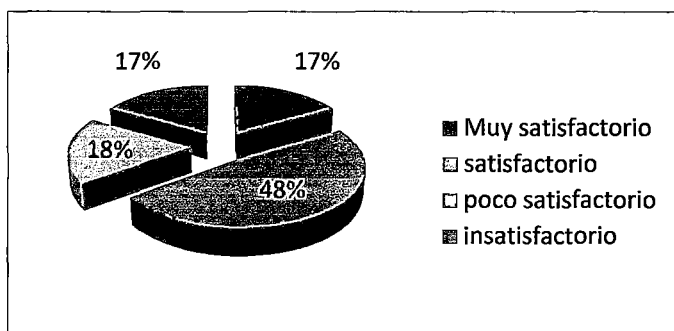
**Cuadro 61**

**Ítem 12**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	20	16,67
<b>Satisfactorio</b>	58	48,33
<b>Poco satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 14: Ítem 12**



*Fuente: Cuadro 61*

**Ítem 13.-** ¿Cómo considera capacidad de conectividad (Red vial) en la región Tacna, para promover la calidad del producto?

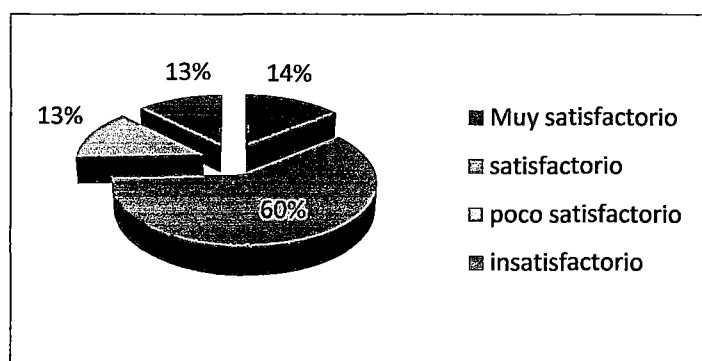
**Cuadro 62**

**Ítem 13**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	17	14,17
<b>Satisfactorio</b>	72	60,00
<b>Poco satisfactorio</b>	16	13,33
<b>Insatisfactorio</b>	15	12,50
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 15: Ítem 13**



*Fuente: Cuadro 62*

**Ítem 14.-** ¿Cómo considera la existencia de infraestructura industrial en sectores agroindustria, pesca e hidrobiológico, en la región Tacna?

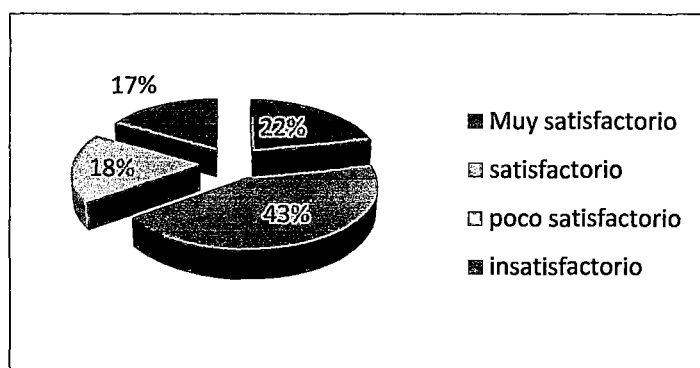
**Cuadro 63**

**Ítem 14**

	Frecuencia	%
<b>Muy satisfactorio</b>	26	21,67
<b>Satisfactorio</b>	52	43,33
<b>Poco satisfactorio</b>	22	18,33
<b>Insatisfactorio</b>	20	16,67
<b>Total</b>	120	100,00

*Fuente: Anexo 7*

**Gráfico 16: Ítem 14**



*Fuente: Cuadro 63*

#### **4.2. Contrastación de la hipótesis**

De lo hasta aquí desarrollado a lo largo de la presente investigación, con la información doctrinaria expuesta y la información de la encuesta aplicada a los productores que se dedican a la exportación de productos de la agroindustria y pesca, de la región de Tacna, cuyo modelo aplicado se adjunta como anexo; se ha podido demostrar las hipótesis planteadas al inicio del presente trabajo como respuesta tentativa a esta investigación.

El análisis y contrastación de la variable independiente y dependiente correspondiente a la hipótesis general objeto de la presente tesis, nos permitió determinar lo siguiente:

“Las Ventajas Comparativas se relacionan en forma significativa con el Comercio Exterior en la Región Tacna”.

**PRUEBA ESTADÍSTICA DE CHI CUADRADO**

**Cuadro 64**

**Tabla de Contingencia Comercio Exterior “Las Ventajas Comparativas”**

Recuento					
Las Ventajas Comparativas	Comercio Exterior				Total
	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto	
Insatisfactorio	11	12	1	0	24
Poco satisfactorio	15	30	5	0	50
Satisfactorio	2	16	14	1	33
Muy satisfactorio	0	3	5	5	13
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>61</b>	<b>25</b>	<b>6</b>	<b>120</b>

## Cuadro 65

### Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	64,656 <sup>a</sup>	9	0,000
Razón de verosimilitudes	55,185	9	0,000
Asociación lineal por lineal	41,655	1	0,000
N de casos válidos	120		

a) 8 casillas (37,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 0,65.

### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA

#### Formulación de hipótesis

#### Hipótesis nula:

Ho: Las ventajas comparativas y el comercio exterior en la región Tacna no están relacionadas.

#### Hipótesis alternativa:

H<sub>1</sub>: Las ventajas comparativa y comercio exterior en la región Tacna están relacionadas.

**Nivel de significación:**

$\alpha = 0,05$

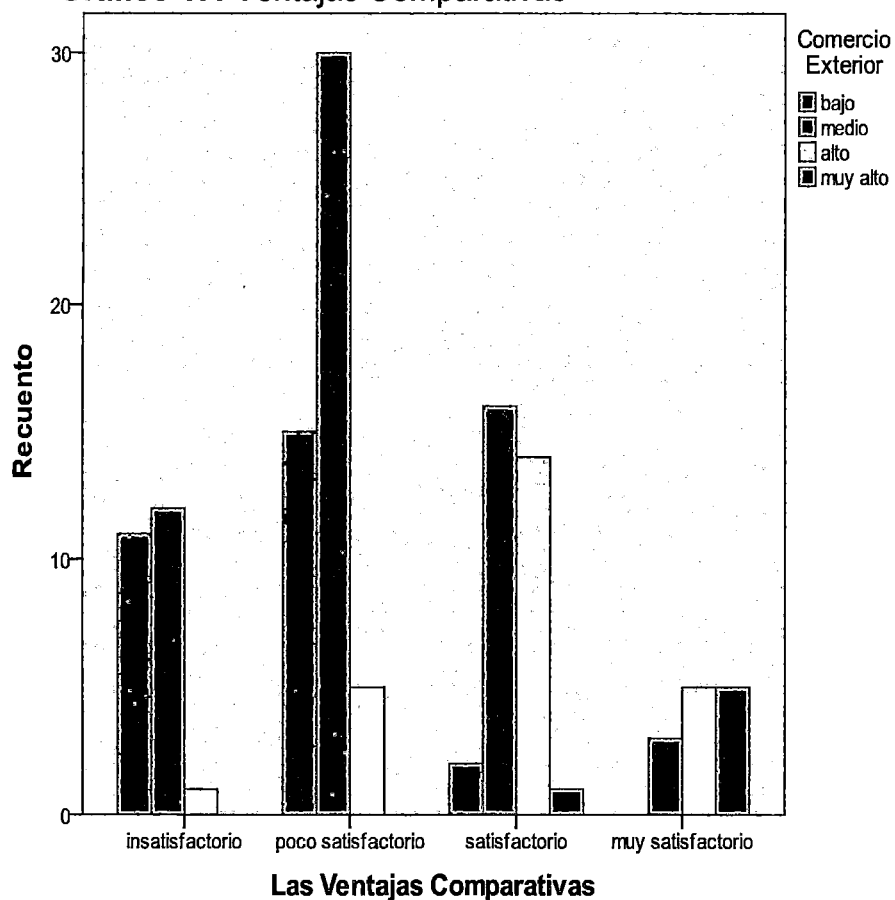
**Conclusión:**

Dado que el valor es menor que 0,05 entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye:

**“Existe grado de relación entre las Ventajas Comparativas y el Comercio Exterior de la Región Tacna”.**

Es decir, en el siguiente cuadro se observa que hay una tendencia que ilustra que cuando las Ventajas Comparativas son poco satisfactorias o poco favorables es posible que el comercio exterior de la Región Tacna, sea bajo. Pero si las ventajas comparativas son satisfactorias o favorables, entonces es posible que el comercio exterior de la Región Tacna también (volumen de producción que se exporta) sea alto.

**Gráfico 17: Ventajas Comparativas**



### 4.3. Discusión de resultados

De acuerdo con los resultados estadísticos se detectó que los productores de la Región Tacna, en el rubro de agroindustria y pesca aprovechan regularmente las ventajas comparativas, teniendo en cuenta el nivel de conocimiento sobre el proceso de producción de los productos que exporta; el nivel de tecnología que utiliza en los

productos que exporta; el capital de trabajo que posee es regularmente suficiente para la exportación de sus productos; los convenios de producción que posee la región Tacna (SENASA y Servicio Agrícola-Chile, etc.), contribuyen regularmente a fortalecer las ventajas comparativas.

El sistema de riego por extensión contribuye en forma regularmente satisfactoria a mejorar la calidad del producto; los niveles de capacitación en el capital humano de las empresas de la Región Tacna que exportan; la motivación y la promoción de la inversión, así como el emprendimiento en proyectos de exportación, que realiza la Cámara de Comercio son también regularmente satisfactorias; los proyectos de asistencia técnica que promueve las ONGs son satisfactorias; la Asistencia de Normas técnicas productivas para cultivo de aceituna, orégano, aceite de oliva, damasco, etc.

Son satisfactorias; el ecosistema y las condiciones climatológicas para los ciclos productivos e incremento de la oferta exportable en la Región Tacna son favorables; La capacidad de conectividad (Red vial) en la Región Tacna, para promover la calidad del producto son

regularmente satisfactorias; la existencia de infraestructura industrial en sectores Agroindustria, Pesca e Hidrobiológico, son regularmente óptimas en la Región Tacna.

## **CONCLUSIONES**

1. El Comercio Exterior en la Región Tacna, no se encuentra en un nivel óptimo, debido a que no se aprovecha adecuadamente las ventajas comparativas consideradas como la base del comercio internacional en una economía de mercado teniendo en cuenta que la producción regional de los productos bandera pueden incrementarse aún más si las ventajas comparativas pasan de considerarse como estáticas a dinámicas haciendo un uso racional de los recursos escasos: tierra y agua principalmente, en los productos no tradicionales, como la agroindustria y la pesca. Asimismo, la oferta exportable de la Región Tacna se concentra en determinados productos agrícolas como los olivos, la vid, el orégano, ají paprika, cebolla amarilla dulce que se exporta con un bajo contenido de valor agregado. La Región Tacna posee ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras) que no se aprovechan eficientemente.
2. El Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones No Tradicionales en el rubro agroindustria, no es satisfactorio debido a que no se aprovechan adecuadamente las ventajas comparativas

más aun considerando que la Región Tacna es el primer productor a nivel nacional de orégano y olivos, productos de exportación que cuentan con mercados cautivos en Brasil, Chile, España y Uruguay.

3. Asimismo, la oferta exportable de los productos agrícolas de exportación es baja y la producción también, apenas se ocupa el 8% del total del área agrícola cultivada.
  
4. El Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales del rubro pesca no es óptima, debido a que no se aprovecha adecuadamente las ventajas comparativas en cuanto a que la Región Tacna posee una variada biomasa de recursos hidrobiológicos con gran demanda en el mercado externo, que en el período 2002-2010 han crecido de 769 TMB a aproximadamente 4200 TMB el año 2008, en cuyos destinos son ofertados a precios internacionales por encima del precio nacional. Asimismo, existe infraestructura y experiencia para exportar pescados, mariscos, moluscos en diferentes presentaciones: refrigerado, salmuerado, congelado, seco-salado, fileteado, en conservas (La Pota principalmente), más aun teniendo en cuenta la existencia de un crecimiento en la demanda mundial por hidrobiológicos.

## RECOMENDACIONES

1. Para incrementar la producción regional de los productos bandera destinados al comercio internacional las entidades públicas como el Gobierno Regional, Municipalidades Provinciales y Distritales conjuntamente con las entidades del Estado involucradas en la problemática del sector exportador tienen que elaborar planes estratégicos para el sector orientando las acciones y proyectos a convertir las ventajas comparativas estáticas en dinámicas. diversificar la oferta exportable teniendo en cuenta el crecimiento mundial del consumo de alimentos, cuyas variedades pueden ser producidas en la Región Tacna, caso del espárrago, la alcachofa, vainitas o poroto verde.
2. Para promover el comercio exterior de la Región Tacna, de productos no tradicionales: Agroindustria, se debe considerar en el Plan Estratégico: eliminar progresivamente el Minifundio. Se considere la eliminación de sistemas de riego que no optimicen el recurso hídrico en coordinación con entidades del Estado y Gobiernos regionales y

los Tratados Comerciales, para un mejor aprovechamiento de las oportunidades y protección de las amenazas.

3. Para promover el comercio exterior de la Región Tacna, productos No Tradicionales: pesca, se recomienda que en los planes estratégicos se considere la capacitación asistencia técnica. Merece resaltar que la ciudad de Tacna requiere de programas de sensibilización con el apoyo del Ministerio de Educación, Universidades para cambiar la cultura del agricultor para que se incorpore a grandes cadenas productivas de manera que se pueda incrementar la oferta exportable.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

**ADEX.** Estadísticas de Comercio Exterior. En [www.adex.com.pe](http://www.adex.com.pe).

**Banco Central de Reserva del Perú.** "Memoria Anual 2000-2010".

**Cámara de Comercio e Industrias de Tacna .**Boletín Informativo Años: 2000-2008.

**Case, K., Fair, R.,** (1993) Fundamentos de Economía. México: Prentice Hall. Segunda Edición.

**Comisión Económica para América Latina (CEPAL).** Informes Económicos. Años: 2000-2008.

**Comunidad Andina de Nacional (CAN) .**Boletín Informativo de la Años: 2000-2010.

**Cornejo, E.,** (1996) Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva. Lima: Editorial San Marcos.

**Chacholiades, M.,** (1972) Economía Internacional. Colombia: Mc Graw – Hill Editores. 2da. Edición.

## **Centro de Economía Internacional MERCOSUR**

**COMEX Perú.** Estadísticas de Comercio Exterior. En [www.comexperu.com.pe](http://www.comexperu.com.pe).

**DIRCETUR.** Plan Estratégico Regional Exportador 2005. Región Tacna

**Emery, E.,** (1989) Principios de Economía: Macroeconomía, Series - Harcourt Brace Jovanovich, Colombia: Carvajal.

**Emmanuel, A.,** (1969) El Intercambio Desigual. México: Siglo XXI Editores.

**Harcourtbrace, J.,** (1990) Principios de Economía: Macroeconomía. México: SITESA (Sistemas Técnicos de Edición, S.A).

**Ibáñez, R.,** La Unión Sudamericana Alternativa de integración regional en el contexto de la globalización. En publicación: La "Unión Sudamericana" alternativa de integración regional en el contexto de la globalización. Universidad Andina Simón Bolívar, UASB, Sede Ecuador; Corporación Editora Nacional: Ecuador. noviembre2000. [Citado: 8/6/2011]. ISBN: 9978-19-013-9.

**Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).** Compendios Estadísticos Regionales Tacna Años: 2005, 2007, 2008-2009.

**Kindleberger, Ch.,** (1972) Economía Internacional. España: Ediciones Aguilar. Séptima Edición.

**Krugman, P., Obstfeld, M.,** (1994) Economía Internacional. Teoría y política económica. Madrid: Mc Graw – Hill Editores. 2da. Edición.

**Krugman, P., Obstfeld, M.,** (2002) Exportar con Éxito, Madrid: DEUSTO.

**Mercado, S.,** (2003) Comercio Internacional I. Mercadotecnia Internacional Importación – Exportación. México: Limusa Noriega Editores. Cuarta Edición.

**Mercado, S.,** (2003) Comercio Internacional I. México: LIMUSA Noriega Editores. Cuarta Edición,

**Millán, f.,** (1998) “El Mejoramiento de la Productividad: un imperativo para el desarrollo de Colombia”. Colombia: Centro de Productividad del Pacífico-CPP. Octubre 1999.

**Ministerio de Agricultura y Ganadería (MINAG).** Informes Anuales y Mensuales. Años: 2000-2008.

**Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).** Volumen de Exportaciones. Años: 2008-2010.

**Mochon, F.,** (1990) Elementos de Economía. Madrid: Editorial McGraw-Hill.

**Organización Mundial de Comercio (OMC).** Estadísticas de Comercio Mundial. En [www.omc.org](http://www.omc.org).

**Porter, M.** (2007) Harvard Business Review, ISSN 0717-9952, Vol. 85, Nº. 11, 2007, págs. 69-95.

**PROMPEX – Perú** Información estadística y Empresas Exportadoras. Años: 2000-2008.

**Reynoso, Ortega, J.** (2009) Mercadotecnia y Comercio Internacional, Pág. 2. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.

**Ricardo, D.,** Principios de economía política y tributación, F. C. E.

**Samuelson, P.,** (1990) Economía. Madrid: Editorial Mc Graw Hill.

**Schydrowsky, D.,** (1967) "From Omport Sustitution to Export Promotion for Semigrown un Industries" (Debeelopment Advisory service, Harvard, 1967).

**Sotelo, R.,** (1968) Economía Internacional. Lima: Editorial e Imprenta Enotria S.A; Estudios Económicos. Segunda edición.

**SUNAT** Estadísticos de Comercio Exterior periodos 2000-2010 en <http://www.sunat.gob.pe>

**Toffler, A.,** (1996) Las guerras del futuro, Barcelona: Plaza & Janes S.A.

**Torres, R.,** (1975) Teoría del Comercio Internacional. México: Siglo XXI Editores.

**Tucker, I.,** (1978) Fundamentos de Economía. México. Thomson-Learning. 3ra. Edición.

**Villena Pacheco, P.,** (2006) Comercio Exterior de la Región Arequipa y sus Ventajas Comparativas Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/pvp/>

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### “EL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN TACNA Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS PERIODO 2002- 2010”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Conclusiones	Recomendaciones
<p><b>Pregunta Principal</b></p> <p>a) ¿De qué manera las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2002-2010?</p>	<p><b>1.4.1 Objetivo General</b></p> <p>Determinar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2002-2010.</p>	<p><b>1.5.1 Hipótesis General</b></p> <p>Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2002-2010.</p>	<p>El comercio exterior en la Región Tacna, no se encuentra en un nivel óptimo, debido a que no se aprovecha adecuadamente las ventajas comparativas consideradas como la base del comercio internacional en una economía de mercado teniendo en cuenta que la producción regional de los productos bandera pueden incrementarse aún más si las ventajas comparativas pasan de considerarse como estáticas a dinámicas haciendo un uso racional de los recursos escasos: tierra y agua principalmente, en los productos no tradicionales,</p>	<p>Para incrementar la producción regional de los productos bandera destinados al comercio internacional las entidades públicas como el Gobierno Regional, Municipalidades Provinciales y Distritales conjuntamente con las entidades del Estado involucradas en la problemática del sector exportador tienen que elaborar Planes Estratégicos para el Sector orientando las acciones y proyectos a convertir las ventajas comparativas estáticas</p>

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Conclusiones	Recomendaciones
			<p>como la agroindustria y la pesca. Asimismo, la oferta exportable de la Región Tacna se concentra en determinados productos agrícolas como los olivos, la vid, el orégano, ají paprika, cebolla amarilla dulce que se exporta con un bajo contenido de valor agregado. La Región Tacna posee ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras) que no se tiene en cuenta significativamente.</p>	<p>en dinámicas. Diversificar la oferta exportable teniendo en cuenta el crecimiento mundial del consumo de alimentos, cuyas variedades pueden ser producidas en la Región Tacna, caso del Espárrago, la Alcachofa, Vainitas o poroto verde.</p>
<p><b>Preguntas secundarias</b></p> <p>b) ¿Cómo las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las</p>	<p><b>1.4.2 Objetivo Específicos</b></p> <p>Determinar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las</p>	<p><b>1.5.2 Hipótesis Específicas</b></p> <p>Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las</p>	<p>El comercio exterior de la región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales del rubro Agroindustria, no es satisfactorio debido a que no se aprovechan adecuadamente las ventajas comparativas más aun considerando que la región Tacna es el primer productor</p>	<p>Para promover el comercio exterior de la Región Tacna, de productos no tradicionales: Agroindustria, se debe considerar en el Plan Estratégico: eliminar progresivamente el Minifundio. Se considere la eliminación de</p>

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Recomendaciones</b>
exportaciones no tradicionales: Agroindustria, Periodo: 2002-2010?	exportaciones no tradicionales: Agroindustria, Periodo: 2002-2010.	exportaciones no tradicionales: Agroindustria, Periodo: 2002-2010.	a nivel nacional de orégano y olivos, productos de exportación que cuentan con mercados cautivos en Brasil, Chile, España y Uruguay. Asimismo, la capacidad productiva de los productos agrícolas de exportación es limitada, apenas se ocupa el 8% del total del área agrícola cultivada.	sistemas de riego que no optimicen el recurso hídrico en coordinación con entidades del Estado y Gobiernos regionales y locales. Difundir y capacitar los alcances y limitaciones que ofrecen los Tratados Comerciales, para un mejor aprovechamiento de las oportunidades y protección de las amenazas.
c) ¿En qué medida las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca, Periodo: 2002-2010?	Verificar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca, Periodo: 2002-2010	Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Pesca, Periodo: 2002-2010.	El comercio exterior de la región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales del rubro Pesca no es óptima, debido a que no se aprovecha adecuadamente las ventajas comparativas en cuanto a que la Región Tacna posee una variada biomasa de recursos hidrobiológicos con gran demanda en el mercado externo, que en el período 2002-2010 han crecido de	Para promover el comercio exterior de la Región Tacna, productos no tradicionales: pesca, se recomienda que en los planes estratégicos se considere la capacitación asistencia técnica. Merece resaltar que la ciudad de Tacna requiere de programas de sensibilización con el apoyo del Ministerio de

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Conclusiones	Recomendaciones
			<p>769 TMB a aproximadamente 4200 TMB el año 2008, en cuyos destinos son ofertados a precios internacionales por encima del precio nacional. Asimismo, existe infraestructura y experiencia para exportar pescados; mariscos, moluscos en diferentes presentaciones: refrigerado, salmuerado, congelado, seco-salado, fileteado, en conservas (La Pota principalmente) etc. Más aun teniendo en cuenta la existencia de un crecimiento en la demanda mundial por hidrobiológicos.</p>	<p>Educación, Universidades para cambiar la cultura del agricultor para que se incorpore a grandes cadenas productivas de manera que se pueda incrementar la oferta exportable.</p>

**Fuente:** Elaboración propia

**ANEXO 2****EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCIAS Y PRINCIPALES ECONOMÍAS 2002-2008**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Mundo a</b>	<b>6 493 000</b>	<b>7 586 000</b>	<b>9 219 000</b>	<b>10 489 000</b>	<b>12 112 000</b>	<b>13 987 000</b>	<b>16 070 000</b>
América del Norte	1 106 240	1 162 965	1 319 700	1 475 825	1 664 075	1 840 300	2 035 675
Canadá	252 394	272 739	316 762	360 475	388 091	420 235	456 464
Estados Unidos	693 103	724 771	814 875	901 082	1 025 967	1 148 199	1 287 442
México	160 682	165 396	187 980	214 207	249 961	271 821	291 729
América del Sur y Central	193 100	221 500	287 900	359 500	435 300	497 600	599 700
Argentina	25 650	29 566	34 576	40 351	46 546	55 779	70 023
Bolivia	1 299	1 598	2 146	2 791	3 875	4 458	6 448
Brasil	60 362	73 084	96 678	118 529	137 807	160 649	197 942
Chile	18 180	21 664	32 520	41 267	58 680	67 666	66 456
Colombia	11 911	13 080	16 224	21 190	24 391	29 991	37 626
Costa Rica	5 264	6 102	6 301	7 026	8 200	9 337	9 504
Cuba	1 421	1 688	2 332	2 319	3 159	3 998	3 500
Ecuador	5 042	6 223	7 753	10 100	12 728	14 321	18 511
Paraguay	951	1 242	1 627	1 688	1 906	2 785	4 434
Perú	7 714	9 091	12 809	17 368	23 830	27 882	31 529
Rep. Bolivariana de Venezuela	26 781	27 230	39 668	55 716	65 210	69 165	93 542
Uruguay	1 861	2 206	2 931	3 422	3 989	4 514	5 949
Europa	2 839 425	3 386 535	4 051 100	4 397 005	4 975 965	5 791 340	6 446 555

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Estadísticas de Comercio Exterior ,2008

### ANEXO 3

#### Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 y 2008

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2008
	<b>Miles de millones de dólares</b>							
<b>Mundo</b>	<b>62</b>	<b>85</b>	<b>164</b>	<b>595</b>	<b>1 882</b>	<b>3 787</b>	<b>7 692</b>	<b>16 127</b>
	<b>Porcentaje</b>							
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>América del Norte</b>	<b>18,5</b>	<b>20,5</b>	<b>16,1</b>	<b>17,2</b>	<b>18,5</b>	<b>21,4</b>	<b>22,5</b>	<b>18,1</b>
Estados Unidos	13,0	13,9	11,4	12,3	14,3	15,9	16,9	13,5
Canadá	4,4	5,5	3,9	4,2	3,4	3,7	3,2	2,6
México	1,0	0,9	0,8	0,6	0,7	1,8	2,3	2,0
<b>América del Sur y Central</b>	<b>10,4</b>	<b>8,3</b>	<b>6,0</b>	<b>4,4</b>	<b>3,8</b>	<b>3,3</b>	<b>2,5</b>	<b>3,7</b>
Brasil	1,8	1,6	0,9	1,2	0,9	0,7	0,7	1,1
Argentina	2,5	0,9	0,6	0,4	0,2	0,4	0,2	0,4
<b>Europa</b>	<b>45,3</b>	<b>43,7</b>	<b>52,0</b>	<b>53,3</b>	<b>44,2</b>	<b>44,6</b>	<b>45,0</b>	<b>42,3</b>
Alemania a	2,2	4,5	8,0	9,2	8,1	9,0	7,9	7,5
Francia	13,4	11,0	8,5	6,5	5,6	5,7	5,2	4,4
Reino Unido	5,5	4,9	5,3	6,3	5,3	5,5	5,2	3,9
Italia	2,5	2,8	4,6	4,7	4,2	3,9	3,9	3,4
<b>Comunidad de Estados Independientes (CEI) b</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,7</b>	<b>3,1</b>
<b>África</b>	<b>8,1</b>	<b>7,0</b>	<b>5,2</b>	<b>3,9</b>	<b>4,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,1</b>	<b>2,9</b>
Sudáfrica c	2,5	1,5	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5	0,6
<b>Oriente Medio</b>	<b>1,8</b>	<b>2,1</b>	<b>2,3</b>	<b>2,7</b>	<b>6,2</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>3,6</b>
<b>Asia</b>	<b>13,9</b>	<b>15,1</b>	<b>14,1</b>	<b>14,9</b>	<b>18,5</b>	<b>23,6</b>	<b>23,5</b>	<b>26,4</b>
China	0,6	1,6	0,9	0,9	1,1	2,7	5,4	7,0
Japón	1,1	2,8	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,7
India	2,3	1,4	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9	1,8
Australia y Nueva Zelandia	2,9	2,3	2,2	1,6	1,4	1,5	1,4	1,5
Seis países comer	3,5	3,7	3,1	3,7	6,1	10,3	8,6	8,9

Fuente: OMC Estadísticas del Comercio Internacional ,2008

## **ANEXO 4**

### **Miembros de la OMC (Al 23 de Julio de 2008)**

---

Albania  
Alemania  
Angola  
Antigua y Barbuda  
Arabia Saudita  
Argentina  
Armenia  
Australia  
Austria  
Bahréin, Reino de  
Bangladesh  
Barbados  
Bélgica  
Belice  
Benín  
Bolivia  
Botswana  
Brasil  
Brunei Darussalam  
Bulgaria  
Burkina Faso  
Burundi  
Cabo Verde  
Camboya  
Camerún  
Canadá  
Chad  
Chile  
China  
Chipre  
Colombia  
Comunidades Europeas  
Congo  
Corea, República de  
Costa Rica  
Côte d'Ivoire  
Croacia  
Cuba  
Dinamarca  
Djibouti  
Dominica  
Ecuador  
Egipto

El Salvador  
Emiratos Árabes Unidos  
Eslovenia  
España  
Estados Unidos de América  
Estonia  
Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM)  
Filipinas  
Finlandia  
Francia  
Gabón  
Gambia  
Georgia  
Ghana  
Granada  
Grecia  
Guatemala  
Guinea  
Guinea-Bissau  
Guyana  
Haití  
Honduras  
Hong Kong, China  
Hungría  
India  
Indonesia  
Irlanda  
Islandia  
Islas Salomón  
Israel  
Italia  
Jamaica  
Japón  
Jordania  
Kenya  
Kuwait  
Lesotho  
Letonia  
Liechtenstein  
Lituania  
Luxemburgo  
Madagascar  
Macao, China  
Malasia  
Malawi  
Maldivas  
Mali  
Malta  
Marruecos  
Mauricio  
Mauritania

México  
Moldova  
Mongolia  
Mozambique  
Myanmar  
Namibia  
Nepal  
Nicaragua  
Nigeria  
Níger  
Noruega  
Nueva Zelandia  
Omán  
Países Bajos  
Pakistán  
Panamá  
Papua Nueva Guinea  
Paraguay  
Perú  
Polonia  
Portugal  
Qatar  
Reino Unido  
República Bolivariana de Venezuela  
República Centroafricana  
República Checa  
República Democrática del Congo  
República Dominicana  
República Eslovaca  
República Kirguisa  
Rumania  
Rwanda  
Saint Kitts y Nevis  
Santa Lucía  
San Vicente y las Granadinas  
Senegal  
Sierra Leona  
Singapur  
Sri Lanka  
Sudáfrica  
Suecia  
Suiza  
Surinam  
Swazilandia  
Tailandia  
Taipei Chino  
Tanzania  
Togo  
Tonga  
Trinidad y Tobago  
Túnez

Turquía  
Ucrania  
Uganda  
Uruguay  
Vietnam  
Zambia  
Zimbabue

---

**Fuente:** OMC, Estadísticas de Comercio Mundial, 2008

**ANEXO 5**

**DISTRIBUCIÓN DE PAÍSES SEGÚN BLOQUES COMERCIALES**

<b>AMÉRICA</b>					
<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>
<b><u>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</u></b>		<b><u>Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)</u></b>		<b><u>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</u></b>	
Antigua y Barbuda	1994	Argentina	1980	Costa Rica	1962
Argentina	1994	Bolivia	1980	El Salvador	1961
Bahamas	1994	Brasil	1980	Guatemala	1961
Barbados	1994	Chile	1980	Honduras	1961
Belice	1994	Colombia	1980	Nicaragua	1961
Bolivia	1994	Cuba	1999	<b><u>Comunidad del Caribe (CARICOM)</u></b>	
Brasil	1994	Ecuador	1980		
Canadá	1994	México	1980	Antigua y Barbuda	1974
Chile	1994	Paraguay	1980	Bahamas	1983
Colombia	1994	Perú	1980	Barbados	1973
Costa Rica	1994	Uruguay	1980	Belice	1974
Dominica	1994	Venezuela	1980	Dominica	1974
Ecuador	1994	<b><u>Comunidad Andina de Naciones (CAN)</u></b>		Granada	1974
El Salvador	1994			Guyana	1973
Estados Unidos	1994	Bolivia	1996	Jamaica	1973
Granada	1994	Colombia	1996	Montserrat	1974
Guatemala	1994	Ecuador	1996	San Cristóbal y Nieves	1974
Guyana	1994	Perú	1996	San Vicente y las Granadinas	1974
Haití	1994	Venezuela	1996	Santa Lucía	1974

Honduras	1994	<b><u>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</u></b>		Surinam	1995
Jamaica	1994			Trinidad y Tobago	1973
México	1994	Argentina	1994	<b><u>Organización de los Estados del Caribe Oriental</u></b>	
Nicaragua	1994	Brasil	1994		
Panamá	1994	Paraguay	1994	Anguila	1995
Paraguay	1994	Uruguay	1994	Antigua y Barbuda	1981
Perú	1994	<b><u>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCNA)</u></b>		Dominica	1981
República Dominicana	1994			Granada	1981
San Cristóbal y Nieves	1994	Canadá	1992	Islas Vírgenes Británicas	1984
San Vicente y las Granadinas	1994	Estados Unidos	1992	Montserrat	1981
Santa Lucía	1994	México	1992	San Cristóbal y Nieves	1981
Surinam	1994			San Vicente y las Granadinas	1981
Trinidad y Tobago	1994			Santa Lucía	1981
Uruguay	1994				
Venezuela	1994				

<b>EUROPA</b>					
<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	
<b><u>Unión Europea (UE)</u></b>		<b><u>Zona Euro de la Unión Europea</u></b>		<b><u>Unión Europea y Países Candidatos a la Adhesión</u></b>	
Alemania	1957				
Austria	1995	Alemania	2002	15 Unión Europea	
Bélgica	1957	Austria	2002	Bulgaria	

Dinamarca	1973	Bélgica	2002	Chipre
España	1986	España	2002	Eslovaquia
Finlandia	1995	Finlandia	2002	Eslovenia
Francia	1957	Francia	2002	Estonia
Grecia	1981	Grecia	2002	Hungría
Irlanda	1973	Irlanda	2002	Letonia
Italia	1957	Italia	2002	Lituania
Luxemburgo	1957	Luxemburgo	2002	Malta
Países Bajos	1957	Países Bajos	2002	Polonia
Portugal	1986	Portugal	2002	República Checa
Reino Unido	1973			Rumania
Suecia	1995			Turquía
<b><u>Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)</u></b>				
Islandia	1960			
Noruega	1960			
Suiza	1960			
<b><u>Países Bálticos</u></b>				
Estonia	1991			
Letonia	1991			
Lituania	1991			

<b>ASIA - OCEANÍA</b>					
<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>	<b>Grupo</b>	<b>Ingreso</b>

<u>Asociación de Naciones del Sudeste Asiático</u>		<u>Organización de Cooperación Económica</u>		<u>Asociación Sud asiática para la Cooperación Regional</u>	
Brunei Darussalam	1967	Afganistán	1992	Bangladesh	1985
Camboya	1967	Azerbaiyán	1992	Bután	1985
Filipinas	1967	Irán	1985	India	1985
Indonesia	1967	Kazajstán	1992	Maldivas	1985
Laos	1967	Kirguizistán	1992	Nepal	1985
Malasia	1967	Pakistán	1985	Pakistán	1985
Myanmar	1967	Tayikistán	1992	Sri Lanka	1985
Singapur	1967	Turkmenistán	1992	<b><u>Grupo Melanesio "Punta de Lanza"</u></b>	
Tailandia	1967	Turquía	1985		
Vietnam	1967	Uzbekistán	1992	Fiji	1994
<b><u>Acuerdo de Bangkok</u></b>		<b><u>Consejo de Cooperación del Golfo</u></b>		Islas Salomón	1994
Bangladesh	1975			Nueva Caledonia	1994
China	2001	Arabia Saudita	1981	Papua Nueva Guinea	1994
Corea del Sur	1975	Bahréin	1981	Vanuatu	1994
India	1975	Emiratos Árabes Unidos	1981		
Laos	1975	Kuwait	1981		
Sri Lanka	1975	Omán	1981		
		Qatar	1981		

<b>ÁFRICA</b>					
Grupo	Ingreso	Grupo	Ingreso	Grupo	Ingreso
<b><u>Comunidad Económica de los Países de los Grandes</u></b>		<b><u>Comunidad Económica de los</u></b>		<b><u>Comunidad Económica y</u></b>	

<u>Lagos</u>		<u>Estados del África Central</u>		<u>Monetaria del África Central</u>	
Burundi	1976	Angola	1983	Camerún	1994
Rep. Democrática del Congo	1976	Burundi	1983	Chad	1994
Ruanda	1976	Camerún	1983	Congo	1994
<b><u>Mercado Común del África Meridional y Oriental</u></b>		Chad	1983	Gabón	1994
		Congo	1983	Guinea Ecuatorial	1994
Angola	1994	Gabón	1983	República Centroafricana	1994
Burundi	1994	Guinea Ecuatorial	1983	<b><u>Unión Económica y Monetaria del África Occidental</u></b>	
Comores	1994	Rep. Democrática del Congo	1983		
Djibouti	1994	República Centroafricana	1983	Benín	1994
Egipto	1994	Ruanda	1983	Burkina Faso	1994
Eritrea	1994	Santo Tomé y Príncipe	1983	Costa de Marfil	1994
Etiopía	1994	<b><u>Comunidad Económica de los Estados del África Occidental</u></b>		Guinea Bissau	1994
Kenia	1994			Mali	1994
Madagascar	1994	Benín	1975	Níger	1994
Malawi	1994	Burkina Faso	1975	Senegal	1994
Mauricio	1994	Cabo Verde	1975	Togo	1994
Namibia	1994	Costa de Marfil	1975	<b><u>Comunidad del África Meridional para el Desarrollo</u></b>	
Rep. Democrática del Congo	1994	Gambia	1975		
Ruanda	1994	Ghana	1975	Angola	1992
Seychelles	1994	Guinea	1975	Botswana	1992

Sudán	1994	Guinea Bissau	1975	Lesoto	1992
Suazilandia	1994	Liberia	1975	Malawi	1992
Uganda	1994	Mali	1975	Mauricio	1992
Zambia	1994	Níger	1975	Mozambique	1992
Zimbabue	1994	Nigeria	1975	Namibia	1992
<b><u>Unión del Magreb Árabe</u></b>		Senegal	1975	Rep. Democrática del Congo	1992
Argelia	1989	Sierra Leona	1975	Tanzania	1992
Libia	1989	Togo	1975	Seychelles	1992
Mauritania	1989	Guinea	1973	Suazilandia	1992
Tunicia	1989	Liberia	1973	Zambia	1992
Marruecos	1989	Unión del Río Mano		Sudáfrica	1994

**Fuente:** *Manual de Estadísticas de la UNCTAD, 2002*

## **ANEXO 6**

### **PAÍSES CON LOS QUE EL PERÚ REALIZA COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MUNDO**

---

#### **TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

CANADÁ  
ESTADOS UNIDOS  
MÉXICO

#### **ALADI**

#### **COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES**

BOLIVIA  
COLOMBIA  
ECUADOR  
VENEZUELA

#### **MERCADO COMÚN DEL SUR**

ARGENTINA  
BRASIL  
PARAGUAY  
URUGUAY

#### **RESTO ALADI**

CHILE

#### **MERCADO COMÚN CENTRO AMERICANO**

COSTA RICA  
EL SALVADOR  
GUATEMALA  
HONDURAS  
NICARAGUA

#### **COMUNIDAD DEL CARIBE**

ANTIGUA Y BARBUDA  
BAHAMAS  
BARBADOS  
BELICE  
DOMINICA  
GRANADA  
GUAYANA FRANCESA

JAMAICA  
SAN CRISTÓBAL Y NIEVES  
MONTSERRAT, ISLA  
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS  
SANTA LUCIA  
TRINIDAD Y TOBAGO

**RESTO DE AMÉRICA**

ARUBA  
ANGUILLA  
ANTILLAS HOLANDESAS  
BERMUDAS  
CAIMÁN, ISLAS  
CUBA  
GROENLANDIA  
GUADALUPE  
GUYANA  
FALKLANDISLANDS (MALVINAS)  
HAITÍ  
MARTINICA  
NAVIDAD (CHRISTMAS), ISLA  
ZONA DEL CANAL DE PANAMÁ  
PANAMÁ  
PUERTO RICO  
REPUBLICA DOMINICANA  
SAN PEDRO Y MIQUELÓN  
SANTO TOME Y PRÍNCIPE  
SOUTH GEORGIA AND THE SOUTH SANDWICH ISLANDS  
SURINAM  
TERRITORIO ANTÁRTICOBRIÁNICO  
TURCAS Y CAICOS, ISLAS  
VÍRGENES, ISLAS (BRITÁNICAS)  
VÍRGENES, ISLAS (NORTEAMERICANAS)  
PERÚ  
ZONAS FRANCAS DEL PERÚ

**TOTAL ÁFRICA**

**COMUNIDAD DE DESARROLLO DE ÁFRICA DEL SUR**  
BOTSWANA  
SUDÁFRICA, REPUBLICA DE

**COMUNIDAD ECONÓMICA DE ESTADOS DE ÁFRICA  
OCCIDENTAL**

COSTA DE MARFIL  
BURKINA FASO  
BENIN

COTE D'IVOIRE  
CABO VERDE  
GHANA  
GAMBIA  
GUINEA  
GUINEA-BISSAU  
LIBERIA  
MALI  
MAURITANIA  
NÍGER  
NIGERIA  
SIERRA LEONA  
SENEGAL  
TOGO

**COMUNIDAD ECONÓMICA DE LOS PAÍSES DE LOS  
GRANDES LAGOS**

BURUNDI  
ZAIRE

**MERCADO COMÚN PARA ÁFRICA DEL SUDESTE**

ANGOLA  
COMORAS  
ETIOPIA  
KENIA  
MADAGASCAR  
MALAWI  
MAURICIO  
MOZAMBIQUE  
ZIMBABWE  
SEYCHELLES  
SUDAN  
SAWSILANDIA  
TANZANIA, REPUBLICA UNIDA DE  
UGANDA  
ZAMBIA

**UNIÓN ADUANERA Y ECON. DEL ÁFRICA CENTRAL**

CAMERÚN, REPUBLICA UNIDA DEL  
CONGO  
CHAD  
GABÓN  
GUINEA ECUATORIAL  
REPUBLICA CENTROAFRICANA

## **RESTO DE ÁFRICA**

ARGELIA  
EGIPTO  
LIBIA  
ERITREA  
DJIBOUTI  
LESOTHO  
MARRUECOS  
NAMIBIA  
REUNIÓN  
SAHARA OCCIDENTAL  
SANTA ELENA  
SANTO TOME Y PRÍNCIPE  
SOMALIA  
TUNICIA

## **TOTAL ASIA**

### **ACUERDO DE BANGKOK**

BANGLADESH  
COREA (SUR), REPUBLICA DE  
INDIA  
LAOS, REPUBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA DE

### **ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO**

BRUNEI DARUSSALAM  
FILIPINAS  
INDONESIA  
MALAYSIA  
SINGAPUR  
TAILANDIA

### **ASOCIACIÓN DEL SUDESTE ASIÁTICO PARA LA COOPERACIÓN REGIONAL**

BUTÁN  
NEPAL  
SRI LANKA

### **CONSEJO DE COOPERACIÓN DEL GOLFO**

ARABIA SAUDITA  
BAHRÉIN  
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS  
KUWAIT  
OMÁN  
QATAR

## **ORGANIZACIÓN DE COOP. ECONÓMICAASIÁTICA**

AFGANISTÁN  
AZERBAIJAN  
IRÁN, REPUBLICA ISLÁMICA DEL  
KAZAJSTÁN  
KIRGUIZISTÁN  
PAKISTÁN  
TURKMENISTÁN  
TURQUÍA  
UZBEKISTÁN

## **RESTO DE ASIA**

ARMENIA  
MYANMAR  
CAMBOYA  
COREA (NORTE), REPUBLICA POPULAR DEMOCRÁTICA  
CHINA  
TAIWÁN (FORMOSA)  
CHIPRE  
GEORGIA  
HONG KONG  
IRAK  
ISRAEL  
JAPÓN  
JORDANIA  
LÍBANO  
MACAO  
MALDIVAS  
MONGOLIA  
TADJIKISTAN  
TERRITORIO BRITÁNICO DEL OCÉANO INDICO  
REPUBLICA ÁRABE UNIDA  
SIRIA, REPUBLICA ÁRABE DE  
TIMOR DEL ESTE  
VIETNAM  
YEMEN  
ZONA NEUTRAL (PALESTINA)

## **TOTAL EUROPA**

### **ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO**

ISLANDIA  
NORUEGA  
SUIZA

## **UNIÓN EUROPEA**

ALEMANIA  
AUSTRIA  
BÉLGICA  
DINAMARCA  
ESPAÑA  
FINLANDIA  
FRANCIA  
GRECIA  
IRLANDA (EIRE)  
ITALIA  
LUXEMBURGO  
PAÍSES BAJOS  
PORTUGAL  
REINO UNIDO  
SUECIA

## **RESTO DE EUROPA**

ALBANIA  
BOSNIA-HERZEGOVINA  
ANDORRA  
BELARUS  
BULGARIA  
CANAL (NORMANDAS), ISLAS  
SANTA SEDE  
CROACIA  
ESLOVAQUIA  
ESLOVENIA  
ESTONIA  
FEROE, ISLAS  
GIBRALTAR  
HUNGRÍA  
LETONIA  
LIECHTENSTEIN  
LITUANIA  
MACEDONIA  
MALTA  
MOLDAVIA  
MÓNACO  
POLONIA  
REPUBLICA CHECA  
RUMANIA  
RUSIA  
SAN MARINO  
SANTA SEDE  
UCRANIA  
YUGOSLAVIA

## **TOTAL OCEANÍA**

AUSTRALIA  
COCOS (KEELING), ISLAS  
COOK, ISLAS  
GUAM  
JOHNSTON, ISLA  
KIRIBATI  
MARIANAS DEL NORTE, ISLAS  
MARSHALL, ISLAS  
MICRONESIA, ESTADOS FEDERADOS DE  
MIDWAY, ISLAS  
NAURU  
NORFOLK, ISLA  
NUEVA CALEDONIA  
PAPUASIA NUEVA GUINEA  
NUEVA ZELANDA  
VANUATU  
PALAU, ISLAS  
PITCAIRN, ISLA  
POLINESIA FRANCESA  
SALOMÓN, ISLAS  
SAMOA  
SAMOA NORTEAMERICANA  
TOKELAU  
TONGA  
TUVALU  
FIJI  
WAKE, ISLA  
WALLIS Y FORTUNA, ISLAS  
UNITED STATES MINOR OUTLYING ISLANDS

## **RESTO**

AGUAS INTERNACIONALES  
PAÍS NO PREC. EN OP. ABAST. COMB/AVITUALLAMIENTO

**Fuente:** *SUNAT Estadísticas del comercio exterior, 2010*

**ANEXO 7**

**FICHA DE RECOLECCION DE DATOS**

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA**

**Escuela de Posgrado**

**CUESTIONARIO**

**PARA EVALUAR LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y EL  
COMERCIO EXTERIOR, EN LA REGIÓN TACNA**

**Autor: Econ. Edgard Campos Miranda**

**Tacna, 2011**

## **INDICACIONES IMPORTANTES**

***La presente Encuesta es un instrumento que nos permitirá recoger información importante para nuestra investigación, cuyos resultados serán publicados en forma innominada. En tal sentido, solicito a usted responder con veracidad sin presión alguna, para que los resultados del procesamiento nos permitan contrastar nuestras hipótesis de la investigación.***

***Nuestro Objetivo es determinar de qué manera las Ventajas Comparativas vinculadas a la existencia de recursos pesqueros o agrícolas, agua, tierra, tecnología, educación, y otros afectan su producción y exportación al resto del mundo.***

**MARQUE CON UNA ASPA (x) LA ALTERNATIVA QUE ELIJA.**

**PREGUNTA 1.- ¿A qué sector productivo pertenece?**

a.- Pesquería ( )

b.- Agricultura ( )

**PREGUNTA 2.- ¿Cómo considera su conocimiento sobre el proceso de producción de los productos que exporta?**

**Muy Satisfactorio ( )**

**Satisfactorio ( )**

**Poco Satisfactorio ( )**

**Insatisfactorio ( )**

**PREGUNTA 3.- ¿Cómo considera el nivel de tecnología que utiliza para la exportación de los productos que exporta?**

**Muy Satisfactorio ( )**

**Satisfactorio ( )**

**Poco Satisfactorio ( )**

**Insatisfactorio ( )**

**PREGUNTA 4.-** ¿Cómo considera el capital de trabajo que posee usted para la exportación de sus productos?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 5.-** ¿Cómo considera la contribución de las ventajas comparativas para mejorar la calidad del producto que usted fomenta en la Región Tacna?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 6.-** ¿Usted considera que los convenios de producción que posee la región Tacna (SENASA y Servicio Agrícola-Chile, etc.), contribuyen a fortalecer las ventajas comparativas?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 7.-** ¿Usted considera que el sistema de Riego por extensión contribuye a mejorar la calidad del producto?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 8.-** ¿Cómo considera el aprovechamiento por parte de los productores (Agroindustria y Pesca) de las ventajas comparativas de la región Tacna?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 9.-** ¿Cómo considera los niveles de capacitación en el capital humano de las empresas de la región Tacna que exportan?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 10.-** ¿Cómo considera usted la motivación y la promoción de la inversión, así como el emprendimiento en proyectos de exportación, que realiza la Cámara de Comercio?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 11.-** ¿Cómo considera los Proyectos de asistencia técnica que promueve las ONGs?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 12.-** ¿Cómo considera la Asistencia de Normas Técnicas Productivas para cultivo de aceituna, orégano, aceite de oliva, damasco, etc.?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 13.-** ¿Cómo considera el ecosistema y las condiciones climatológicas para los ciclos productivos e

incremento de la oferta exportable en la región Tacna?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 14.-** ¿Cómo considera capacidad de conectividad (Red vial) en la región Tacna, para promover la calidad del producto?

**Muy Satisfactorio** ( )

**Satisfactorio** ( )

**Poco Satisfactorio** ( )

**Insatisfactorio** ( )

**PREGUNTA 15.-** ¿Cómo considera la existencia de infraestructura industrial en sectores Agroindustria, Pesca e Hidrobiológico, en la Región Tacna?

**Muy Satisfactorio** (    )

**Satisfactorio**        (    )

**Poco Satisfactorio** (    )

**Insatisfactorio**     (    )

Muchas Gracias

---