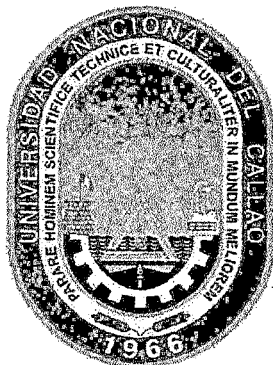


30



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN - INIFE

FEB 2015



015

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN

Callao, 09 de 02 de 15

De: _____ Por: *Mayer*

RECIBIDO

INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

**“COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN HUANCAMELICA
CON SUS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS”**

Presentado por:

JAVE CHAVEZ, Pedro Alberto.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
VICE-RECTORADO DE INVESTIGACIÓN

RECIBIDO

072
13 FEB. 2015

CENTRO DE DOCUMENTACION
CIENTIFICA Y TRADUCCIONES

RECIBIDO

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
VICE-RECTORADO DE INVESTIGACIÓN

13 FEB 2015

HUM. *kg*

FIRMA: _____

Periodo de ejecución: del 01.03.2013 al 28.02.2015

Resolución de aprobación N° 288-2013-R-Callao, de fecha 26.03.2013

Callao – Perú

2015

ÍNDICE

I.	INDICE	1
II.	RESUMEN	6
	ABSTRAC.....	7
III.	INTRODUCCIÓN	8
IV.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
	4.1 DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL TEMA.....	11
	4.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ENMARCADO EN EL ANALISIS.....	11
	4.3 PLANTEAMIENTO O ENUNCIADO DEL PROBLEMA	12
	4.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION..	12
	4.5 ALCANCES	13



4.6	IMPORTANCIA: APORTE CIENTIFICO Y/O TECNOLOGICO.....	13
4.7	JUSTIFICACION: VALOR DE LA INVESTIGACION	14
V.	MARCO TEORICO	16
5.1	CRONOLOGIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ.....	17
5.2	VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS	20
5.3	BALANZA COMERCIAL	30
5.4	HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD	34
5.5	EXPORTACIONES POR MERCADOS DE DESTINOS	35
5.6	REQUISITOS BÁSICOS PARA EXPORTAR	37
5.7	EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERU	38
5.8	TERMINOS BÁSICOS DE COMERCIO EXTERIOR	41



VI. MATERIALES Y METODOS	44
6.1 MATERIALES UTILIZADOS	45
6.2 POBLACION Y MUESTRA	46
6.3 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	47
6.4 TÉCNICAS, PROCEDIMIENTO E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	47
VII. RESULTADOS	50
7.1 CARACTERIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE HUANCAVELICA	51
7.2 UBICACIÓN ESTRATEGICA DE HUANCVELICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR	71
7.3 ACTIVIDADES ECONOMICAS Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA REGIÓN	72
7.4 EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE HUANCVELICA.....	73
7.5 LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE HUANCVELICA.....	75



7.6 EL COMERCIO EXTERIOR EN HUANCVELICA.....	78
7.7 LAS EXPORTACIONES EN EL DEPARTAMENTO DE HUACAVELICA.....	80
VIII. DISCUSION	83
8.1 DISCUSIÓN EN LAS EXPORTACIONES EN HUANCVELICA.....	84
8.2 ACTIVIDADES SOCIO – PRODUCTIVAS DE LA REGION HUACAVELICA	85
8.3 PRODUCTOS AGRICOLAS CON CAPACIDAD EXPORTADORA Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS	86
8.4 RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS CON LAS DE LA REGIÓN HUANCVELICA	91
8.5 LA POLITICA REGIONAL PARA LAS EXPORTACIONES.....	93
CONCLUSIONES.....	96



RECOMENDACIONES.....	99
IX. REFERENCIALES.....	101
X. APENDICE.....	103
XI. ANEXOS.....	107



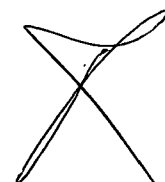
II. RESUMEN

En el estudio denominado Comercio exterior en la región Huancavelica, y sus ventajas comparativas y competitivas, tiene por objeto identificar productos agrícolas y agroindustriales con capacidad productiva, se ha podido determinar que la región ha tenido un crecimiento de 5,4, aportando el 0,8 por ciento al VAB nacional. La actividad agropecuaria creció 26,6 por ciento el 2011 y destaca porque absorbe un importante sector de la PEA del departamento. La superficie con aptitud agrícola asciende a 220 mil hectáreas, de las cuales sólo el 8 por ciento se encuentra bajo riego y el 92 por ciento restante constituyen terrenos de secano. A nivel agrícola, los principales cultivos son papa y arveja grano verde, siendo Lima el principal mercado de destino, particularmente durante el primer semestre de cada año.

En el subsector pecuario destaca la producción de carne de vacuno, porcino y ovino, además de leche y lanas de alpaca y ovino, principalmente en las provincias de Huancavelica (fibra), Castrovirreyna (carne), Huaytará (leche) y Tayacaja (leche), en las últimas tres campañas se instalaron entre 15 y 20 mil hectáreas, alcanzando una producción de 273,7 mil toneladas en el 2011, que representó el 6,7 por ciento del total nacional.

Las exportaciones totales de la Región Huancavelica en el año 2014 ascendieron a US\$ 3.14 millones cifra que representa el 0.03% del total de las exportaciones nacionales y que muestra un crecimiento de 18.2% con respecto al año anterior. Estas se originan principalmente por las exportaciones de 24 partidas, de las cuales 3 explican el 97.3% del total exportado: minerales de zinc y sus concentrados (US\$ 1.33 millones, con un decrecimiento de 32.9% BCR (2014).

El sector agropecuario creció 4,4 por ciento interanual, en enero, debido a la mayor producción de papa (6,8 por ciento), arveja grano verde (9,7 por ciento), maíz choclo (46,9 por ciento), además de leche de vacuno (4,4 por ciento) y lana de ovino (25,7 por ciento). En el caso de los productos agrícolas, el resultado se explica por adelanto de cosechas para evitar la propagación de plagas y pérdida de cultivos ante la presencia de factores climáticos adversos.



ABSTRAC

In the study entitled Foreign trade in the Huancavelica region and its comparative and competitive advantages, aims to identify agricultural and agro-industrial products production capacity, it has been determined that the region has had a growth of 5.4, providing 0, 8 percent to national GVA. Agricultural activity grew 26.6 percent in 2011 and stands out because it absorbs an important sector of the EAP department. The area suitable for agriculture amounts to 220,000 hectares, of which only 8 percent is irrigated and the remaining 92 percent are dry land. At farm level, the main crops are potatoes and peas green beans, Lima being the main target market, particularly during the first half of each year.

In the livestock subsector highlights the production of beef, pork, lamb, plus milk and wool alpaca and sheep, mainly in the provinces of Huancavelica (fiber), Castrovirreyna (meat), Huaytará (milk) and Tayacaja (milk) in the last three seasons were set between 15 and 20 thousand hectares, reaching a production of 273,700 tons in 2011, accounting for 6.7 percent of the national total.

Total exports of Huancavelica region in 2014 totaled \$ 3.14 million representing 0.03% of total national exports and showing a growth of 18.2% over the previous year. These originate mainly exports 24 games, 3 of which explained 97.3% of total exports: zinc ores and concentrates (US \$ 1.33 million, a decrease of 32.9% BCR (2014).

The agricultural sector grew 4.4 percent year on year in January, due to the increased production of potato (6.8 percent), pea green beans (9.7 percent), maize corn (46.9 percent), besides cattle milk (4.4 percent) and sheep wool (25.7 percent). In the case of agricultural products, the result is explained by advancement of crops to prevent the spread of pests and crop loss in the presence of adverse weather conditions.



III. INTRODUCCIÓN

El Comercio exterior es una de las actividades que genera intercambio internacional de bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. En nuestro país, dadas las condiciones económicas, sociales y políticas ha requerido contar con normas más sólidas en este aspecto a fin de generar crecimiento en nuestra economía; es durante el período de 1960-80 las exportaciones, estaban en un rango de 1,500 a 2,000 millones de dólares, para que el año de 1980 se logre un pico record de 3,916 millones de dólares, con una tasa de crecimiento del 51%. Según el Cuadro Nro. 9, las exportaciones peruanas el año 2004 han logrado un record de 12616.9 millones de dólares, de estos el mayor porcentaje (55.1%) corresponde a los productos tradicionales mineros y el 27.5% a productos no tradicionales, de estos últimos el 8.7% corresponden a textiles; para el año 2014, las exportaciones peruanas se recuperarán este año y totalizarían este año US\$43.931 millones, monto que se traduce en un avance de 5,6% en relación al resultado del 2013, proyectó la Asociación de Exportadores (ÁDEX).

En el presente trabajo de investigación denominado el Comercio Exterior en el departamento de Huancavelica y sus ventajas comparativas y competitivas, tiene como fin identificar en la región los principales productos agrícolas, y agro industriales con capacidad productiva – exportadora; con ventajas comparativas y competitivas que permitan localizar nuevos mercados; para ello ha sido necesario la búsqueda de información en instituciones como ADEX, PROMPEX, MINCETUR, BCR, entre otras, a través de libros, revistas y las normas vinculantes al tema; de otro lado se han consultado las páginas web de estas instituciones antes citadas, y del Gobierno Regional Huancavelica; el estudio se divide en 10 capítulos el cuarto trata sobre la problemática de las exportaciones en la región, el quinto desarrolla el marco teórico en la que se fundamenta el trabajo, el sexto desarrolla lo relacionado a los materiales y métodos utilizados, el séptimo los resultados del trabajo, el octavo su discusión el penúltimo las referencias bibliográficas y el ultimo capítulo los anexos y apéndice del trabajo. Producto de ello la región se ve favorecida por su ubicación en la sierra del Perú, su diversidad topográfica de la región le confiere distintos climas dependiendo de su altura, la cual varía entre los 1,900 y los 4,475 m.s.n.m.

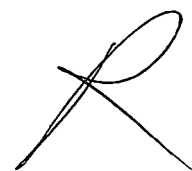


En términos de cifras sobre las exportaciones en Huancavelica, en la actividad agropecuaria en el año 2011, se creció 26,6% y destaca porque absorbe un importante sector de la PEA del departamento. La superficie con aptitud agrícola asciende a 220 mil hectáreas, de las cuales sólo el 8 por ciento se encuentra bajo riego y el 92 por ciento restante constituyen terrenos de seco. Huancavelica es uno de los principales abastecedores de papa a los mercados de Lima se instalaron entre 15 y 20 mil hectáreas, alcanzando una producción de 273,7 mil toneladas en el 2011, que representó el 6,7 por ciento del total nacional. De otro lado, la actividad agropecuaria creció 4,4 por ciento en el primer mes del año, por la mayor producción agrícola (5,6 por ciento) y pecuaria (3,1 por ciento).

El subsector agrícola se expandió en enero, principalmente por la mayor producción con destino al mercado interno (5,6 por ciento), mientras que la orientada a la exportación y agroindustria casi no registró variación (0,1 por ciento) y la producción pecuaria, aumentó 3,1 por ciento en el mes, por la mayor producción de carnes de vacuno y de ovino (1,5 y 3,0 por ciento, respectivamente) además de leche de vacuno (4,4 por ciento) y lana de ovino (25,7 por ciento). En este contexto, las exportaciones totales de la Región Huancavelica en el año 2014 ascendieron a US\$ 3.14 millones cifra que representa el 0.03% del total de las exportaciones nacionales y que muestra un crecimiento de 18.2% con respecto al año anterior; en el mes de enero del 2013, las exportaciones de Huancavelica totalizaron US\$ 4,0 millones, cifra menor en 80,8 por ciento respecto a igual mes del pasado año las exportaciones tradicionales (US\$ 4,0 millones), la drástica disminución de productos mineros (-81,1 por ciento).



IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A handwritten signature or mark, possibly the letter 'R', located in the bottom right corner of the page.

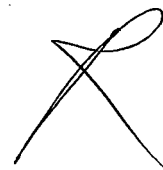
4.1. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL TEMA

El tema el comercio exterior en la región Huancavelica y sus ventajas comparativas y competitivas, es un trabajo de investigación que tiene por objetivo identificar los diferentes productos agrícolas y agroindustriales, cuyas ventajas comparativas y competitivas responda a la necesidad de la búsqueda de mercados fuera de nuestro país. Huancavelica es una región de la sierra que ofrece múltiples productos agrícolas y pecuarios que son exportables; sin embargo, tiene ciertas dificultades y es necesario subsanar para lograr que sus actividades tengan éxito.

El interés sobre el tema está basado en la experiencia anterior, las exportaciones de los productos agrícolas y agroindustriales, que se han desarrollado en otras regiones de nuestro país; como Cajamarca, Lambayeque y ahora Huancavelica, razón para elegir un tema que propenda en el desarrollo de nuestro Producto Bruto Interno - PBI, así como identificar nuevos productos que aún no intervienen en el negocio de las exportaciones; cabe precisar que el Perú, es un país potencialmente rico en productos agropecuarios para la exportación.

4.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ENMARCADO EN EL ANÁLISIS

Exportar en nuestro país, es un dilema por lo que significa desarrollar una serie de pasos y trámites para lograr con éxito derivar productos hacia el exterior; los productos agro industriales en la región Huancavelica, una de las regiones más pobres del país; ésta carece de las estrategias que permitan ser competitivos y rentables en el mercado tanto interno, como externo, que es lo que se pretende tratar. Se requiere una mayor promoción e intervención por parte del Estado, con la finalidad de que los nuestros productos Huancavelicanos, ganen cada vez más mercados; sin embargo, éstos carecen de esta intervención. No se han generado estudios serios que permitan identificar nuevos productos exportables, a pesar de las grandes potencialidades que tienen las zonas de la sierra y particularmente esta región; así como las ventajas comparativas, en relación otros espacios con similares características.



4.3. EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

4.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuáles son los principales productos agrícolas y agroindustriales con capacidad productiva – exportadora con ventajas comparativas y competitivas en la región Huancavelica?

4.3.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

- a) ¿Cuál es el comportamiento del comercio exterior en el Perú y la región Huancavelica?
- b) ¿Cuáles son sus recursos potenciales que le permitirá a la Región Huancavelica, desarrollar las mejores Ventajas Comparativas y competitivas?
- c) ¿En qué medida y tiempo los productos agro- industriales, se posicionará en los mercados externos, tomando como potencial sus ventajas comparativas y competitivas?

4.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.4.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar en el ámbito de la región Huancavelica¹, productos agrícolas y agros industriales con capacidad productiva – exportadora; con ventajas comparativas y competitivas, que permitan la búsqueda de nuevos mercados para satisfacer las demandas externas.

¹ Cabe precisar que se ha tomado como ámbito de jurisdicción al actual “departamento” de Huancavelica, entendida como espacio territorial que forma parte del sistema político - administrativo.



4.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Desarrollar un diagnóstico situacional de las actividades económico – productivas en el Perú y la región Huancavelica, que nos permita ver cuál es el comportamiento para el comercio exterior.
- b) Identificar los productos agrícolas, con capacidad exportadora y ventajas sus comparativas y competitivas, que generen mayores demandas en los mercados internacionales.
- c) Identificar y localizar a nuevos mercados internacionales, para posicionar nuestros productos agrícolas y agros industriales, que tangan mayores demandas externas.

4.5. ALCANCES

El tipo de investigación es básica – documental, y requiere de los diagnósticos y análisis de la información estadística del sector productivo – agrícola y agroindustrial, que permita identificar los diferentes productos con ciertas ventajas comparativas y competitivas para el mercado internacional.

4.6. IMPORTANCIA: APORTE CIENTIFICO Y/O TECNOLÓGICO

En un nivel macroeconómico la exportación de bienes particularmente resultan positivas para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, como el nuestro; es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular.

En un nivel empresarial existen diversas razones (factores microeconómicos) que explican por qué las exportaciones son siempre positivas:

PRIMERO: Permiten diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promueven la operación con



economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos; posibilitan obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta; alargan el ciclo de vida de un producto; mejoran la programación de la producción; permiten equilibrarse respecto a la entrada de nuevos competidores en el mercado interno y mejoran la imagen en relación con proveedores, bancos y clientes.

SEGUNDO: Las exportaciones en Huancavelica, no solo se circunscribe a un tamaño previamente determinado de empresa, aunque pueden existir algunos bienes y servicios en los que se requiera de capitales y la capacidad de coordinar recursos humanos en magnitudes importantes. Existen empresas micro/artesanales, pequeñas, medianas y grandes que se dedican a la exportación.

4.7. JUSTIFICACIÓN: VALOR DE LA INVESTIGACIÓN

El presente tema es seleccionado luego de ver cifras relacionadas al comercio exterior en la región Huancavelica, esta región tiene un índice de desarrollo humano de 0.464, Huancavelica ocupa el último lugar en el Rankin nacional. Cerca del 84% de su población es pobre y el 60% vive en extrema pobreza. De acuerdo con la Cámara de Comercio de Huancavelica (CCH), el ingreso familiar mensual per cápita es de S/.136, ocupando el último lugar en el Perú. Su PBI, de S/.1,676 millones en el 2008, representó apenas el 0.96% del PBI nacional; y su principal fuente de ingreso, proveniente de la producción hidroeléctricidad, aporta un total de S/.531 millones, no redunda en beneficio de la provincia.

Huancavelica exhibe una variedad importante de productos para exportación primordialmente en la agricultura y minería, destacando la cebada, la tuna, trucha, alcachofa, alpaca, productos de zinc, de mercurio y las artesanías. Esta región genera menos del 0.1% de las exportaciones nacionales totales y 0.9% del PBI nacional;

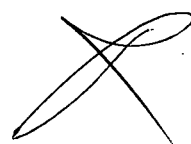


aglomera alrededor del 1.7% de la población del Perú. La pobreza alcanza al 83.7% de la población, de la cual 61.6% son pobres extremos.

En la agricultura, la papa es el principal producto, seguido por el maíz amiláceo. Del mismo modo el tomate es el producto que ha mostrado un mejor desempeño en estos años con una tasa de 113.3% en el 2012, asimismo destaca el plátano y chocho tarhui, lo que se encuentra explicado en el alto rendimiento obtenido por los cultivos. La actividad pecuaria se caracteriza por ser de autoconsumo, siendo las actividades que absorben cerca del 67% de la PEA regional. La actividad pecuaria es desarrollada en zonas de alta montaña, dentro de la cual destaca la producción de carnes de ganado vacuno que representa el 64.9% de la producción regional, siendo las provincias de Huaytará y Tayacaja las de mayor producción regional con un 48.8% de participación. Es importante mencionar que las provincias de Huancavelica y Castrovirreyna están aprovechando adecuadamente al ganado auquénido con el que cuentan, ya que ambas producen el 70.9% y 66.2% de fibras de alpaca y llama, respectivamente, gracias a que cuentan con el 71.4 % y 52.5% de estos auquénidos.



V. MARCO TEÓRICO



5.1. CRONOLOGÍA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ

En Las décadas del 40 y 50 del presente siglo, era raro observar déficit en la balanza comercial. En cambio en la década del 60, con la implementación de la estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones, la balanza comercial peruana empezó a tener déficit por varios años, principalmente en los últimos años de Gobierno del Arq. Fernando Belaunde. Así, luego de haber tenido superávit comercial en el periodo de 1960 hasta 1964¹.

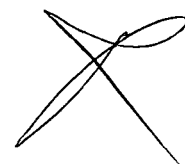
El déficit generado en la balanza comercial no se debió a la disminución del valor de las exportaciones, sino más bien al fuerte incremento del valor de las importaciones, ocasionado principalmente por la mayor importación de bienes de capital e insumos necesarios para producir en el país los bienes finales que antes se importaban.

La aplicación de la estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones determinó la canalización de la inversión privada y pública hacia la industrialización manufacturera. Esta estrategia se basó en el sistema de protección efectiva sectorial, resultante de la aplicación diferenciada de un sistema arancelario, para-arancelario, tributario, cambiario y crediticio. Al respecto, C. Ferrari dice lo siguiente:

“El proceso de sustitución de importaciones fue estimulado por el progresivo incremento de las tasas arancelarias y la dación, en 1959, de la ley de Promoción Industrial. Esta Ley ofreció grandes incentivos a toda la inversión industrial, doméstica o extranjera, nueva o antigua; en particular, excepciones al pago de aranceles por la importación de equipos, bienes de capital e intermedios y al pago de impuestos a la renta por las reinversiones de utilidades industriales”.

Al periodo de la década de los 60, Carlos Boloña (1981) lo Llamo "El Periodo Proteccionista: Sustitución de importaciones a cualquier costo", periodo en el que las medidas arancelarias tuvieron un papel preponderante.

¹ El Perú tuvo déficit en los años 1965 (-62 Mlls. de dólares), 1966 (-53 Mlls. de dólares) y 1967 (-62 Mlls. de dólares) (INEI, 1989).



En la década del 70, luego de haber tenido superávit comercial en el periodo de 1970 a 1973, el déficit de la balanza comercial peruana fue significativo en los años de 1974 hasta 1977, siendo mayor en 1975, llegando al monto sin precedentes de 1099 millones de dólares (BCRP, Memoria 1978).

A diferencia de la década anterior, el déficit de la balanza de comercial en este periodo se debió tanto por el incremento del valor de las importaciones como por la disminución del valor de las exportaciones, como consecuencia de la profundización de la estrategia de sustitución de importaciones. A este periodo, C. Boloña lo llamó "Reformas Estructurales a cualquier costo" Debemos advertir que los problemas del comercio exterior del Perú y los saldos de la balanza comercial lo analizaremos con mayor detalle desde 1972 hasta 1998 en los siguientes capítulos.

Sin embargo, es necesario precisar que, dada la magnitud del déficit de la balanza comercial en los años mencionados, el gobierno de entonces tuvo que aplicar medidas macroeconómicas drásticas para corregir ese déficit, destacando la fuerte reducción del gasto público, contracción de la oferta monetaria y el incremento del tipo de cambio (devaluación de la moneda nacional). Estas medidas aceleraron la inflación nacional y generaron la primera recesión prolongada de la economía peruana en los años 1976 a 1978 (Emilio Barreto, 1983).

En la primera mitad de la década de los 80, hubo un déficit en la balanza comercial sólo en los años 1981 y 1982, como consecuencia de los desastres generados por el fenómeno de El Niño. Mientras que en la segunda mitad de los 80, los déficit ocurridos en los años 1986 y 1987 se debieron a la política económica fuertemente expansiva del gobierno Aprista. Posteriormente, en los años 1988 y 1989, en su afán de corregir el saldo negativo de la balanza comercial, el gobierno de entonces aplicó fuertes reajustes económicos, específicamente vía reducción del gasto público, aceleración de la devaluación de la moneda nacional y restricción de las importaciones (mediante incremento de los aranceles y prohibición de las importaciones). Estas medidas permitieron obtener saldos positivos en la balanza comercial en los años 1989 y 1990,



con altas tasas de inflación, nunca antes vivida en el Perú, y una fuerte disminución de la producción nacional (BCRP, Memoria de 1992).

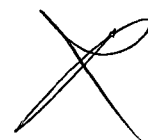
En la década de los 80, el saldo negativo de la balanza comercial se debió principalmente al incremento de las importaciones y no tanto por la disminución de las exportaciones. De manera resumida, sobre el papel de las exportaciones desde 1950 hasta 1988, César Ferrari manifiesta lo siguiente:

La evolución de las exportaciones peruanas en el transcurso de 38 años, desde 1950 a 1988, tanto en su volumen como en la composición, refleja la orientación de la estrategia de desarrollo hacia el mercado interno. En el periodo 1950-1959, las exportaciones representaban el 18.3 por ciento del PBI, reduciéndose hasta 13.6 por ciento en el periodo 76-78. Una súbita bonanza de los precios internacionales, entre 1979-1981, permitió en forma excepcional elevar esa participación a 21.8 por ciento. A partir de entonces, la participación ha venido reduciéndose hasta llegar a 9.8 por ciento en 1988.

Teniendo en cuenta que el déficit de la balanza comercial es principal responsable del déficit de la balanza en cuenta corriente del Perú, con relación a la brecha externa del segundo quinquenio de la década de los 80, Carlos Boloña y Javier Illescas escriben lo siguiente:

El periodo 1985-1990 es mucho mejor conocido por todos. La brecha hasta 1988 estuvo asociada principalmente a un perfil creciente de brecha fiscal. En dicho año, el déficit en cuenta corriente respecto al PBI alcanzó a ser de 7.0%, mientras que la brecha pública llegó a un pico de 9.3%. Modificaciones poco profundas del manejo macroeconómico entre 1988 y 1989 dieron un respiro a la economía al cerrarse prácticamente la brecha externa en 1989. Sin embargo, esto se dio básicamente a través de la reducción de la inversión privada, ya que la brecha pública se mantuvo en niveles negativos de 8.4% y 6.4% del PBI en los últimos años de gobierno.

En la última década, desde el año 1991 hasta 1998, la balanza comercial peruana presenta déficit en todos los años, siendo mayor el déficit en los años 1995, 1996 y



1998, en estos años el déficit comercial ha sido mayor al 30% del valor de las exportaciones y al 3.2% del PBI. (BCRP, Memoria 1998).

5.2. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS

5.2.1. VENTAJAS COMPARATIVAS

RICARDO D. (1819) al presentar el pensamiento de Ricardo sobre el comercio exterior, o más exactamente, la ubicación que le da Ricardo al comercio exterior en su esquema teórico, indicamos que la principal preocupación de Ricardo es la tendencia a la baja de la tasa de beneficios o, si se prefiere la tendencia a la elevación de los salarios. A su vez, esta tendencia a la elevación de los salarios se explica por el aumento de los precios de productos alimenticios a los cuales se consagran esencialmente los ingresos de los trabajadores. Notamos que al referirse a los salarios, Ricardo piensa en el precio "normal" de la fuerza de trabajo, esto es aquel que le permite adquirir los productos necesarios para su sostenimiento. El alza de los precios de los alimentos en el largo plazo se explica a su turno por la "ley" de los rendimientos decrecientes en la agricultura.

En este esquema, el comercio exterior, (concretamente, la importación de cereales baratos) cumplía una función clave al permitir la disminución de los precios de los alimentos y, por ese conducto, la reducción de los salarios "normales" y el aumento de los beneficios.

Como lo señala el propio Ricardo: "la tasa de utilidades - cuya evolución le preocupa - no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán"



(David Ricardo, "Principios de Economía Política y Tributación"; México; Fondo de Cultura Económica, 1973; p.101).

BENEFICIOS DEL LIBRE COMERCIO: Si algo distingue a Ricardo en el campo metodológico, es su tendencia a la simplificación de los hechos; lo que para el caso es equivalente a decir que proyecta su razonamiento al mayor nivel de abstracción posible. Tanto que en ocasiones llega a distanciarse demasiado de la realidad y perder contacto con ella; tal es el caso de la teoría cuantitativa del dinero, que ha causado un perjuicio mayor al desarrollo del pensamiento económico.

Por tanto, Ricardo no podía limitarse a asignar al comercio exterior la función indicada. Sobre todo considerando que ésta parecía diseñada para satisfacer las necesidades concretas de la burguesía inglesa en el siglo XIX. De hecho, la burguesía británica estaba especialmente interesada en la importación de cereales y, en particular de trigo. Esto debía permitirle reducir los "salarios normales" y aumentar sus beneficios, pero al mismo tiempo romper el cuadro agrario inglés. A su vez, esto último buscaba justificar la especialización inglesa en la producción de manufacturas y, en la medida que las circunstancias lo permitieran, la especialización de otros países en la producción agrícola (América, Europa Continental, etc.).

Es así, que Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes" (Ricardo, Op. Cit. p.98). De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, además de una palabra para elevar el bienestar general.



Por cierto, al hablar del comercio en estos términos Ricardo se refiere al libre comercio, que sería algo así como el faro que ilumina el camino del progreso.

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas" (Ricardo, *Ibíd.*, p.102).

VENTAJAS COMPARATIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL: En el comercio internacional se ve este mismo efecto. Por su situación relativa en sueldos, costes, recursos naturales y tecnología, etc., países se especializan en lo que mejor producen siguiendo las reglas de la ventaja comparativa y comercian con otros países que se enfocan en lo que ellos mejor hacen, para el beneficio de los dos.

Posteriormente, se avanzó la teoría con el modelo Heckscher–Ohlin donde se enfocó en la ventaja que tienen los países por tener fuerte posición en alguno de los factores de producción; materias primas, fuerza laboral o capital. Ejemplos del modelo Heckscher – Ohlin en acción son la ventaja de Oriente Medio en petróleo y de China en fuerza laboral relativamente barata. No obstante, hay que recordar que la ventaja comparativa no crea comercio internacional automáticamente.

5.2.2. VENTAJAS COMPETITIVAS

El concepto de competitividad, por tanto, puede decirse que ha ido evolucionando desde el enfoque tradicional, asociado a la consecución de unos



buenos resultados comerciales , como consecuencia de una buena dotación de recursos -ventaja comparativa-, hacia un enfoque fundamentado en la ventaja competitiva, asociado a la capacidad de añadir valor a esos recursos a lo largo del tiempo. En este sentido, Hassan (2000) define la competitividad como la capacidad del destino para crear e integrar productos con valor añadido que proteja sus recursos y, al mismo tiempo, mantener su posición competitiva entre destinos competidores. Así pues, el concepto de competitividad aparece vinculado al de productividad y depende de un amplio conjunto de factores radicados tanto en los niveles micro como macroeconómicos (Bravo, 2004:4).

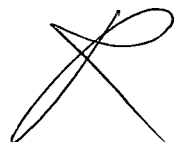
La teoría de la ventaja comparativa explica una gran proporción del comercio internacional, específicamente aquella parte que corresponde al comercio inter industrial, o sea aquel comercio que se efectúa entre países con diferentes grados de desarrollo, diferentes bienes y diferentes dotaciones de los factores de producción. En este caso el patrón de comercio se establece así: El país A (país capital-abundante) será exportador neto de manufacturas (capital intensivas) e importador neto de alimentos (trabajo-intensivos) y el país B (país trabajo-abundante) será exportador neto de alimentos (trabajo intensivos) e importador neto de manufacturas (capital-intensivas).

VENTAJAS COMPETITIVAS: Ventajas competitivas son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado.

Estas ventajas competitivas se pueden dar en diferentes aspectos de la empresa, por ejemplo, puede haber ventaja competitiva en el producto, en la marca, en el servicio al cliente, en los costos, en la tecnología, en el personal, en la logística, en la infraestructura, en la ubicación, etc.

Por ejemplo, una empresa puede tener una ventaja competitiva:

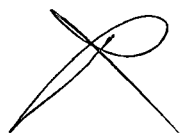
- al contar con una determinada tecnología que le permite producir productos de muy buena calidad.



- al contar con un proceso productivo eficiente que le permite reducir costos, lo que, a su vez, le permite vender a precios más bajos.
- al contar con un determinado sistema informático que le permite tomar y procesar rápidamente los pedidos del cliente, y brindar así una rápida atención.
- al contar con un sistema de distribución eficiente, lo que le permite llegar a más puntos de ventas.
- al contar con personal calificado, lo que le permite brindar un excelente servicio al cliente.
- al contar con una moderna infraestructura, lo que permite brindar un ambiente cómodo y agradable a sus clientes.
- al contar con una buena ubicación, lo que le permite tener una mayor visibilidad para los consumidores.

La idea del concepto de las ventajas competitivas es que la empresa busque siempre contar con éstas, y que refuerce y aproveche las que ya posee. Una forma de obtener ventajas competitivas es a través de la diferenciación, al ofrecer algo diferente y novedoso. Por ejemplo, si al ofrecer un producto innovador, éste llega a tener éxito, podríamos obtener una ventaja competitiva en el diseño del producto. O, por ejemplo, si al capacitar a nuestro personal para que brinde un excelente servicio al cliente, si dicho servicio logra ser mejor que el de la competencia, podríamos tener una ventaja competitiva en el servicio al cliente.

Por otro lado, siempre debemos reforzar y aprovechar al máximo las ventajas competitivas que tengamos. Por ejemplo, si contamos con la ventaja de contar con un socio estratégico, debemos aprovechar dicha alianza y procurar realizar nuevos acuerdos que nos beneficien a ambos y nos permitan ser más competitivos. O, por ejemplo, si tenemos la ventaja de ser los primeros en un determinado mercado, debemos procurar solidificar nuestra posición de liderazgo, y no esperar a que aparezcan los competidores.



Finalmente, cabe resaltar que el concepto de la ventaja competitiva también nos puede ayudar a encontrar una idea u oportunidad de negocio. Por ejemplo, si hemos identificado una ventaja competitiva consistente en la tecnología necesaria para producir un producto a un menor costo que los demás negocios existentes, pero con la misma calidad, entonces una empresa que aproveche dicha tecnología podría ser una buena alternativa de negocio.

PORTER, M. (2012) en las bases del desempeño sobre el promedio dentro de una industria. Descripción de la ventaja competitiva de Michael Porter.

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión. Según Michael Porter: “la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible”.

Tipos básicos de ventaja competitiva:

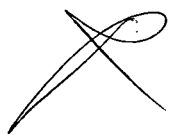
1. Liderazgo por costos (bajo costo)
2. Diferenciación

Ambos tipos de estrategia pueden ser acercados o estrechados más ampliamente, lo cual resulta en la tercera estrategia competitiva viable:

3. Enfoque

Liderazgo por costos:

- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.



- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.
- Logrado a menudo a través de economías a escala.

Diferenciación:

- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.
- Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas las áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales.
- Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Enfoque:

- Lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos.
- Variantes: Enfoque por costos y Enfoque por diferenciación.

Pegado en el centro:

- Esto es generalmente una receta segura para la rentabilidad debajo del promedio de la industria.
- No obstante, los beneficios atractivos son posibles si y mientras la industria en su totalidad sea muy atractiva.
- Es una manifestación de la carencia de una elección.



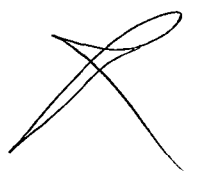
- Es especialmente peligrosa para Enfocadores que ha sido acertados, y que después han comenzado a descuidar su enfoque. Ellos deben buscar otros nichos. De lo contrario, están comprometiendo su estrategia.

Creación de la ventaja competitiva: La creación de una ventaja competitiva ha de venir siempre acompañada y motivada por algún tipo de cambio, de la situación presente de la estructura del sector en el que opera la empresa. Ahora bien, este cambio puede tener su origen en los cambios que se producen constantemente en el entorno empresarial, o bien puede ser impulsado desde la propia empresa. En definitiva, pueden diferenciarse dos fuentes de creación de ventajas competitivas:

Ventajas competitivas basadas en cambios externos: Los cambios del entorno constituyen una extraordinaria fuente de ventajas competitivas. Por ejemplo, en esta nueva década, la Unión Europea va a experimentar la incorporación de los países de Europa Central y del Este. Este proceso de ampliación constituye una fuerte amenaza para las empresas españolas (muchas medidas de fomento de la Unión se desviarán a estos nuevos países). Pero, al mismo tiempo, muchas empresas de nuestro país verán estos nuevos países como un nuevo mercado, más próximo a España que otros en los que ya operan.

Los cambios externos son fuente de ventaja competitiva, siempre y cuando las empresas sean capaces de sacar partido de ellos. Las empresas han de cumplir una serie de condiciones antes de convertir los cambios del entorno en fuente para alcanzar unos rendimientos superiores. Dos son los aspectos especialmente relevantes.

En primer lugar, los cambios del entorno han de ser previstos con anticipación por parte de la empresa. En este momento, conviene subrayar la necesidad de contar con mecanismos de captación y análisis de información externa por



parte de las empresas. La previsión y la imaginación de escenarios futuros son absolutamente necesarias si se quiere desarrollar este tipo de ventajas.

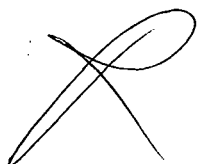
Por ejemplo, en el caso de El Corte Inglés, ¿por qué su fundador, Ramón Areces fue capaz de percibir las nuevas tendencias en relación con el comercio minorista? En 1924, Ramón Areces se trasladó a Estados Unidos y Canadá, tras vivir en Cuba varios años. Esta experiencia le permitió conocer los grandes almacenes neoyorkinos y aprender numerosas nuevas formas de vender, al mismo tiempo que perfeccionaba sus estudios comerciales.

La segunda condición necesaria para aprovechar las oportunidades del entorno es la capacidad de respuesta. No basta con percibir las oportunidades, sino que hay que actuar para sacar partido de ellas antes de que otros lo hagan. Ser el primero es vital en este caso.

Para responder con velocidad ante cambios externos, la empresa ha de tener una característica adicional: la flexibilidad, entendida como la capacidad de actuación rápida ante una nueva oportunidad percibida del entorno. Esta flexibilidad lleva implícita la capacidad de modificar sus operaciones, sus instalaciones, sus métodos de trabajo, etc., para tratar de aprovechar una nueva oportunidad.

En términos de recursos y capacidades, la capacidad de respuesta supone mantener un excedente de recursos que puedan ser empleados cuando la empresa perciba un cambio externo susceptible de generar una nueva ventaja competitiva.

Ventajas competitivas basadas en cambios internos: Los cambios pueden ser desarrollados e impulsados desde el interior de la propia organización, modificando la estructura de la competencia y generando un nuevo escenario mucho más ventajoso para sí misma.



Este tipo de cambio interno supone la modificación de las reglas del juego que regulan en el presente la competencia. Se trata de crear un nuevo modelo de fuerzas que beneficien a la empresa, un modelo que favorezca los recursos y capacidades que posee la empresa de modo diferencial, respecto a sus principales competidores.

Pero ¿cómo pueden modificarse las reglas de juego? Mediante la innovación, creando nuevos marcos de competencia, diferentes a los conocidos, donde ni el producto o servicio, ni los clientes, ni los proveedores, etc., sean los que eran, o al menos sin que desempeñen el mismo papel. Este tipo de innovaciones se denominan 'innovaciones estratégicas'. Así, según Hamel, la innovación estratégica es la capacidad de reconcebir el modelo actual de negocio de forma que cree un nuevo valor para los clientes, deje fuera a los competidores y produzca nueva riqueza para todos los participantes en la empresa. Cuando Canal Plus obtuvo la concesión de televisión, junto a Antena 3 y Telecinco, se convirtió en la primera televisión de pago existente en nuestro país. Su forma de competir era y es radicalmente diferente al del resto de cadenas. Mientras que las demás, ya sean públicas o privadas, basan sus ingresos en la publicidad, la cual depende directamente de sus niveles de audiencia; por su parte, Canal Plus, depende directamente de sus abonados, siendo la publicidad un ingreso secundario.

La ruptura de las condiciones del juego debe provocar una ventaja para la propia empresa y debe ser dirigida por la misma. Esto se realizará mediante el diseño de innovadores productos y servicios o incluso mediante el establecimiento de nuevas formas de relación entre la empresa y sus clientes.

Según J.A. Schumpeter, cuando todas las empresas ofrecen productos similares y de la misma manera, ninguna de ellas consigue un rendimiento especialmente alto. Piénsese por ejemplo, en una zona donde sólo existen restaurantes europeos, y que un empresario es capaz de introducir una innovación en su



producto. Entonces, la situación de equilibrio se rompe. Imagínese que un empresario decide montar un restaurante japonés. Todo aquel consumidor interesado en esta novedad, sólo podrá ir al restaurante japonés aunque sea algo más caro. Este sobre-precio permitirá a esta empresa innovadora conseguir un beneficio mayor que el del resto de empresas.

Ante tal situación, más de un restaurante tradicional verá la oportunidad de montar un segundo restaurante japonés. Se producirá un proceso de imitación que volverá a llevar al sector a una nueva situación de equilibrio. Ya ningún restaurante japonés podrá cobrar más caro, ya que existe competencia. Se produce así un ciclo innovación-imitación-innovación constante. En los mercados donde este proceso se da con mucha velocidad se denominan mercados Shupeterianos¹.

5.3. BALANZA COMERCIAL

Evidentemente que hay varias teorías que explican el comportamiento del sector externo (balanza comercial) de una economía. Entre las teorías más conocidas están el enfoque elasticidades (teoría neoclásica), el enfoque absorción (teoría keynesiana), el enfoque monetario y el enfoque de activos financieros.

Sin embargo, parece que solamente los dos primeros enfoques explican con claridad las causas de las variaciones de los flujos comerciales de un país; mientras que los dos últimos, si bien explican los flujos comerciales, éstos lo hacen de manera conjunta con el movimiento internacional de capitales o de activos financieros, razón por la cual no precisan con claridad las causas de las variaciones de los flujos reales internacionales.

Por lo expuesto, a fin de poder identificar las causas más importantes que habrían determinado las variaciones del comercio exterior del Perú (o las variaciones del saldo de la balanza comercial) recurriremos fundamentalmente a los dos primeros enfoques.

¹ Extraído del portal web: <http://www.elergonomista.com/3ab12.html>, en fecha 20.01.2015.



MODELO

ENFOQUE ELASTICIDADES - Este enfoque, denominado también como el mecanismo de ajuste - precio de la balanza de pagos, se basa en la teoría neoclásica del comercio exterior, concretamente en las curvas de oferta neta de Marshall-Byé¹.

El enfoque elasticidades argumenta que las variaciones en los precios relativos de los bienes nacionales y extranjeros son las que originan las variaciones en los flujos del comercio exterior.

Donde a^* es la elasticidad- precio de la demanda externa por nuestras exportaciones y a es la elasticidad - precio de la demanda nacional por bienes importados.

De la ecuación, un aumento en el precio relativo de los bienes importables mejorará el saldo de la balanza comercial, siempre y cuando se cumpla la condición Marshall-Lerner, esto es, si la suma de $a^* + a > 1$

Entonces, el precio relativo: $p = (1 + t) e$.

Por lo que, tomando en cuenta la ecuación y la condición de Marshall-Lerner, resultan: Finalmente, llegamos a establecer que un incremento de la tasa arancelaria o un aumento del tipo de cambio real mejoran el saldo de la balanza comercial si, y solo si, se cumple la condición Marshall-Lerner.

Por lo que:

Nota: Debe advertirse que la ecuación es válida solamente para el comercio internacional de bienes finales y no para el comercio de insumos y bienes de capital, y con el supuesto de que no varían los precios de mercado de los bienes nacionales (P) y extranjeros (p^*); en caso contrario, el signo de la tasa arancelaria será negativo, puesto que al disminuir las tasas arancelarias para insumos y bienes de capital, la importación de estos aumentarán, dada la estructura productiva fuertemente dependiente de esos bienes importados, con lo cual también aumentarán las exportaciones.

¹ Torres Gaitán, 1985



ENFOQUE ABSORCIÓN - Este enfoque también es conocido como el mecanismo de ajuste - ingreso de la balanza de pagos, el mismo que tiene su base en la teoría keynesiana.

Aquí se parte de la condición de equilibrio de la economía:

$$Y = C(Y) + I + G + X - M(Y)... (1)$$

Dónde:

Y = Ingreso nacional o producto nacional bruto.

C = Consumo nacional.

I = Inversión nacional.

G = Gasto del gobierno.

X = Exportaciones.

M = Importaciones.

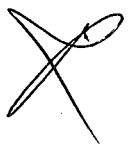
Según la ecuación, el consumo y las importaciones dependen del nivel del ingreso nacional, mientras que la inversión, el gasto del gobierno y las exportaciones son variables autónomas. Así mismo, las importaciones están conformadas tanto por los bienes de consumo final como por los bienes de capital e insumos o bienes intermedios, los mismos que son demandados por los sectores privados (familias y empresas) y el sector público (gobierno).

Si consideramos a $C(Y) + I + G = A$, donde A es la demanda (absorción) nacional, reemplazando A en (1) y luego operando tenemos:

$$X - M(Y) = Y - A(Y, I, G)... (2)$$

Lo que es equivalente a:

$$BC = Y - A(Y, I, G)... (3)$$



Donde $(-m/s + m)$ es el multiplicador del gasto público en el saldo de la balanza comercial, puesto que m es la propensión marginal a importar y s es la propensión marginal a ahorrar de los residentes en el país.

Según la ecuación, un incremento del gasto público, permaneciendo constante el ingreso tributario, motiva a que aumente el ingreso nacional, y el incremento del ingreso nacional da lugar a que también aumente las importaciones; por lo que, si las exportaciones permanecen constantes, entonces el aumento del gasto público (o déficit fiscal) provoca un deterioro de la balanza comercial. Es decir:

$$BC = g (G) \dots\dots\dots(4)$$

Finalmente, dado que no hay contradicción entre ambos enfoques, sino más bien son complementarios, ya que pueden ocurrir variaciones simultáneas en la tasa arancelaria, el tipo de cambio real y el gasto público, tal como sugiere Chacholiades (1992: Pág. 427); se puede sumar las ecuaciones en una sola ecuación:

$$BC = h (e, t, G) \dots(5)$$

La ecuación (13) muestra los principales variables que determinan la variación del saldo de la balanza comercial en un determinado contexto económico, social y político de un país.

Sin embargo, la ecuación mencionada no considera las variaciones autónomas del precio de los bienes transables en el mercado internacional, conocido como términos de intercambio, al cual le da mucha importancia la teoría estructuralista. Tampoco consideran las variaciones de las restricciones para arancelarias del comercio exterior, tales como las cuotas (llamada también importaciones restringidas), prohibiciones, subsidios, impuestos selectivos y medidas tipo administrativas (control de calidad; control fitosanitario, etc.), los que de vez en cuando varían y a veces afectan significativamente en el flujo comercial y en el saldo de la balanza comercial de un país.



Por lo tanto, a fin de tener una función general del saldo de la balanza comercial, aquí asumiremos un enfoque integral y por lo mismo trabajaremos con la siguiente función del saldo de la balanza comercial:

$$BC = F(t, e, DF, TI, RP) \dots \dots \dots (6)$$

Dónde:

BC = Saldo de la balanza comercial en dólares americanos.

t = Tasa nominal arancelaria promedio a las importaciones.

E = Índice del tipo de cambio real.

DF = Déficit fiscal real anual.

TI = Términos de intercambio del Perú.

RP = Restricciones para-arancelarias, como cuotas y prohibiciones a las importaciones.

5.4. HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD

5.4.1. TRADEMAP - ESTADÍSTICAS COMERCIALES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Es una herramienta de análisis de mercados disponible en Internet, la cual cubre más del 95% del comercio mundial de productos. TradeMap provee información sobre indicadores del desempeño de las exportaciones nacionales, la demanda internacional, barreras tarifarias y no-tarifarias, nuevos mercados y el posicionamiento de los competidores de acuerdo a las perspectivas del producto y del país. Esta herramienta de análisis de mercados es de gran interés, tanto para instituciones del sector público como del sector privado. A través de un simple sistema interactivo, TradeMap provee indicadores analíticos para cada país exportador o importador (más de 200 países y territorios incluidos), y 5300 productos definidos a nivel 2 y 6 dígitos en la nomenclatura del sistema armonizado.



5.4.2. PRODUCT MAP.- PORTAL DE ANÁLISIS DE MERCADOS DE PRODUCTOS

Información comercial cualitativa y cuantitativa para alcanzar una dimensión global, que cubre 72 grupos de productos. Incluye información sobre mercados (estudios de mercado, vínculos con fuentes de información e información sobre precios), herramientas para el establecimiento de redes (contactos comerciales y escaparates) y herramientas de posicionamiento en los mercados (estadísticas e indicadores comerciales).

5.4.3. COUNTRY MAP - EVALUACIONES DE LOS RESULTADOS Y LA COMPETITIVIDAD NACIONALES Y SECTORIALES

Country Market Analysis Profiles, o Country Map, están disponibles en la página Web del CCI www.intracen.org/countries para alrededor de 184 países y territorios. Cada perfil proporciona una serie de herramientas para facilitar los estudios de mercados estratégicos, la observación del comercio nacional y sectorial así como el funcionamiento macroeconómico y diseñar estrategias comerciales de desarrollo. Country Map incluye igualmente enlaces a Fuentes de Información Comercial, Instituciones de Apoyo al Comercio, y los proyectos del CCI concernientes al país.

5.5. EXPORTACIONES POR MERCADOS DE DESTINOS

La principal región a la que se dirigieron las exportaciones Peruanas fue Asia con un valor de US\$ 630.7 millones, 64.1% incremento y que concentró el 26.9% del total. En segundo lugar se encuentran los tres mercados NAFTA (26.5% de participación) con 17.8% de crecimiento y la Unión Europea (27 países) que concentró el 13.1% lo que significó un crecimiento de 10.2%. Estados Unidos se mantiene como la economía más importante para las exportaciones peruanas con un valor de US\$ 423.3 millones y 8.1% de crecimiento. China con 91.4% de crecimiento, Suiza (42.1%), Chile (45.9%), Canadá (17.5%) y Japón (72.9%) ocupan del 2º al 6º lugar en las exportaciones totales del Perú.



Tabla 1. Mercados de las exportaciones del Perú

Principales Mercados de las Exportaciones Peruanas Enero 2007 / 2008 (Millones de dólares)				
Mercado	2007	2008	Var.% 2008/2007	Part.% 2008
Estados Unidos	391.5	423.3	8.1%	18.0%
China	147.9	283.0	91.4%	12.1%
Suiza	153.9	218.6	42.1%	9.3%
Chile	114.4	166.9	45.9%	7.1%
Canadá	124.5	146.2	17.5%	6.2%
Japón	77.7	134.3	72.9%	5.7%
España	34.8	86.7	149.3%	3.7%
Venezuela	28.2	73.7	161.5%	3.1%
Brasil	45.2	65.7	45.5%	2.8%
Taiwan	48.6	64.4	32.7%	2.7%

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERU.

El mayor valor de las exportaciones a Estados Unidos fueron tradicionales los cuales incrementaron 13.5% y se encuentran sustentadas en los derivados de petróleo (US\$ 103.3 millones), cobre (US\$ 80.6 millones), plata (US\$ 26.4 millones) y oro (US\$ 24.7 millones). Los productos no tradicionales aumentaron 31.7% destacando los polos de algodón, espárrago fresco, mango fresco, camisas de algodón, uva y artículos de joyería. China, nuestro principal destino en Asia, concentró el 12.1% de las exportaciones. Demanda principalmente productos tradicionales como cobre (US\$ 81.6 millones), harina de pescado (US\$ 73.0 millones) y plomo (US\$ 70.1 millones). Cabe destacar que se ha posicionado entre los 10 principales destinos de productos no tradicionales impulsado principalmente por la uva fresca y las tablillas o frisos para parqueté. Otros productos importantes fueron la papa en conserva y congelada, algas frescas, huevera de pescado y tara. Las exportaciones a Chile, 4º mercado del Perú en el mundo y 1º en Sudamérica, registraron un incremento 45.9% al alcanzar los US\$ 166.9 millones.

El molibdeno fue el principal producto en este mercado (153.3% de crecimiento - US\$ 98.2 millones) seguido por aceite de pescado (US\$ 18.7 millones) y cobre (US\$ 18.4

millones) en el rubro tradicional. En los productos no tradicionales destacaron las barras de acero (US\$ 3.3 millones), ácido sulfúrico (US\$ 2.4 millones), fosfato di cálcico (US\$ 1.7 millones), entre otros. Sin considerar Suiza, cuya demanda está concentrada en el oro, España es el principal mercado en Europa, el cual registró un incremento de 149%, explicado en parte por el desempeño del zinc que se convirtió en el principal producto tradicional. En el rubro no tradicional se encuentran gran variedad de productos agropecuarios como los espárragos en conserva, pimiento piquillo, páprika, espárrago frescos, uva, alcachofa y mango. Además se encuentran la papa congelada (4º lugar), los langostinos y las conchas de abanico congeladas.

5.6. REQUISITOS BÁSICOS PARA EXPORTAR

La exportación puede ser realizada tanto por Personas Naturales o Jurídicas. No se requiere ningún registro especial ni tributo alguno para ejercer esta actividad en el Perú.

No obstante, las empresas o las personas que deseen iniciarse en las exportaciones deben considerar los siguientes requisitos básicos para exportar, a fin de evaluar su capacidad de exportación y asegurar el éxito del proceso:

Empresa con capacidad de competir en los mercados internacionales:

Para cumplir con este requisito, la empresa debe disponer de los recursos adecuados. Es importante que la empresa incorpore tecnología moderna en el proceso productivo, en la gestión, en la obtención de información y en la forma de promoverse. Por lo tanto, tiene que poseer la infraestructura mínima para comunicarse con los clientes extranjeros, como Internet, correo electrónico y fax, señalando una dirección donde pueda ser ubicado en forma permanente. Actualmente, la disponibilidad de una página web está cobrando mayor importancia para difundir los productos, la información de la empresa y, sobre todo, captar oportunidades de negocios.

Del mismo modo, la empresa debe contar con profesionales que dominen un idioma extranjero, de preferencia el inglés. Alguno de estos profesionales deberá dedicarse a



tiempo completo en los aspectos de la exportación, accediendo a través de Internet a información privilegiada de los mercados más importantes del mundo. El conocimiento oportuno de la información permitirá a la empresa perfeccionar el proceso de toma de decisiones, optimizar la comunicación y la colaboración con sus contrapartes, asimismo le permitirá mejorar la visibilidad internacional de la empresa y captar nuevos clientes con bajos costos en marketing.

Las empresas decididas a exportar pueden recurrir a un mecanismo de cooperación entre ellas, a fin de trabajar en conjunto su posicionamiento externo, con una oferta integrada y fortalecida. La Asociatividad les permite compartir la misma necesidad, cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto para la búsqueda de un objetivo en común.

Las principales ventajas de la asociatividad son la mejora de la productividad y la competitividad, mejora de su capacidad de negociación, reducción de costos, acceso a información de mercados y oportunidades de negocios, etc.

- a) Contar con productos competitivos en calidad y precio, que cumplan con los requerimientos de los mercados.-
- b) Acceso a información suficiente y oportuna que permita conocer las tendencias de los consumidores, las cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones, etc.
- c) Planeación de la exportación. Es necesario diseñar un plan de mercadeo internacional, el cual establecerá objetivos y metas de exportación, indicando las estrategias y acciones que deberán realizarse para penetrar y/o consolidar el mercado escogido. El Plan deberá contar con información sobre los productos que ofrece la empresa y el mercado objetivo al que se pretende ingresar.

5.7. EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PERÚ

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, para que el año de 1980 se logre un pico record de 3,916 millones de dólares, con una tasa de crecimiento del 51%, las exportaciones



peruanas el año 2004 han logrado un record de 12616.9 millones de dólares, de estos el mayor porcentaje (55.1%) corresponde a los productos tradicionales mineros y el 27.5% a productos no tradicionales, de estos últimos el 8.7% corresponden a textiles.

La importancia del comercio exterior peruano, con respecto al PBI ha tenido un comportamiento variable, en el período de los años 1950 a 1995 son cuatro las etapas, la primera de 1950-70, el comercio fue disminuyendo hasta convertirse en 24% del PBI, para que en un segundo período recuperarse y en el tercero caer nuevamente a un 18.6%, debido a las políticas de ajuste del gobierno del Presidente Alberto Fujimori y finalmente en un cuarto período el comercio se recupera a un 34.74% del PBI; lo que demuestra que la economía y el comercio del país, bajo el nuevo Modelo de Desarrollo, inicia nuevamente un período de apertura al Comercio Mundial y recién ha logrado recuperar y superar los niveles alcanzados en los años de 1950 y 1980. En este último año, se inicia el Gobierno del Presidente Fernando Belaúnde, en el que se dictó una serie de medidas de liberalización del comercio.

EL COMERCIO (2014) las exportaciones peruanas se recuperarán este año y totalizarían este año US\$43.931 millones, monto que se traduce en un avance de 5,6 % en relación al resultado del 2013, proyectó la Asociación de Exportadores (ÁDEX). Según explicó dicha entidad, la recuperación de la economía de Estados Unidos y de Europa empujará el avance de los envíos peruanos, que el año pasado cayeron cerca de 10%. "El panorama internacional todavía tiene un grado de incertidumbre que hace difícil la tarea de estimar la evolución futura de las exportaciones. Sin embargo, predomina la impresión de que este año será de la recuperación económica", indicó en un comunicado. ÁDEX precisó que para este año prevé que las exportaciones primarias tendrían un crecimiento de 4,5%, mientras que los despachos no tradicionales lo harían en 8,5%. Asimismo, el gremio exportador detalló que en 2014 la minería tradicional subiría 3,5% a US\$23.534 millones; el petróleo y gas natural, 5,6%; pesca tradicional, 14,6%; y agro tradicional, 4,2%. En relación a los productos tradicionales, ÁDEX dijo que espera que cierren al alza los siguientes subsectores: agropecuarias y agroindustriales (16,5%), pesca (10,2%), confecciones (7,8%), minería no metálica (6,3%), madera (5,8%), textil (5,8%), químico (3,6%) y metalmecánica (2,9%), entre otros.



CCL (2014) informó hoy que el café, uvas, mandarinas, palta, conchas de abanico, pota congelada, colas de langostino, entre otros, forman parte del grupo de 14 productos con altas probabilidades de convertirse en las estrellas de las exportaciones peruanas del 2014. Según un análisis del Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la CCL, los otros productos que también tendrán impacto en las exportaciones son las colas de langostinos en láminas y placas; polímeros y propilenos de la industria de envases y embalajes, así como el alcohol etílico y el ácido sulfúrico.

AGROEXPORTACIONES: En el sector tradicional, los exportadores de café observarán la recuperación progresiva del precio internacional, pese a que la presencia de la roya aún signifique una limitante para las exportaciones en cuanto al volumen de este producto. “Las proyecciones para este subsector es que se recupere en unos tres años, señala el documento que además recuerda que ante un menor volumen de venta, el precio tenderá al alza. El crecimiento de la campaña agrícola de los últimos años, con productos como espárragos, uvas frescas, palta y mango seguidos en menor proporción por la producción de alcachofa, paprika y banano orgánico representan una alternativa para las exportaciones, explica CCEX.

El CCEX manifiesta que es posible identificar el crecimiento potencial de las frutas frescas como las uvas y mandarinas, sobre todo en los países asiáticos. “Otro producto interesante es la palta, que además de tener gran potencial de crecimiento en el mercado norteamericano, se encuentra próximo a la apertura del mercado mexicano y augura buenas oportunidades en el mercado chileno que recientemente ha eliminado el tratamiento cuarentenario exigido”, señala. En materia de mercados Estados Unidos, Holanda y España concentran el grueso de envíos por lo que el sector considera importante replantear el esfuerzo del estado en prospectar nuevos mercados.

PRODUCTOS MARINOS: El sector pesquero observó a lo largo del 2013 una leve desaceleración en sus exportaciones, sin embargo se mantiene un gran optimismo y se prevé crecimiento en los resultados del próximo año, señala CCEX. Las estrellas exportadoras, en este caso, serán las conchas de abanico, pota congelada y colas de

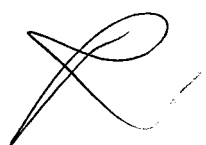


langostino concentrando las exportaciones en países como Estados Unidos, China y España. Este sector también apunta a mercados como Brasil y los países asiáticos, dentro de los cuales han identificado posibilidades de mayor crecimiento.

PRODUCTOS QUÍMICOS: En lo que respecta a productos químicos y de embalaje, el CCEX precisa que los mercados regionales como Chile y Colombia serán los principales demandantes. Al igual que envases y embalajes con sus láminas, placas y demás polímeros y propilenos, de igual manera el alcohol etílico y el ácido sulfúrico entre otros. “El sector prevé un crecimiento para el próximo año, identificando muchas oportunidades en los países centro americanos.

5.8. TÉRMINOS BÁSICOS DE COMERCIO EXTERIOR

- a. **ACTIVIDAD ADUANERA** - Son todos aquellos actos necesarios para que la operación aduanera se pueda realizar. Entre las actividades aduaneras podemos destacar: la confrontación, el reconocimiento, la
- b. **ADUANA** - Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos. liquidación, el desaduanamiento, etc.
- c. **ALMACÉN ADUANERO** - Local abierto o cerrado destinado a la colocación temporal de mercancías mientras se solicita su despacho. Su gestión puede estar a cargo de aduanas, de otras dependencias públicas o de privados.
- d. **ARANCEL DE ADUANAS** - Instrumento legal que comprende la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías susceptibles de ser importadas al territorio nacional o exportadas del mismo o sometidas a otros regímenes aduaneros, así como los gravámenes aplicables a las mismas y las restricciones u otros requisitos que deben ser cumplidos con motivo de la operaciones aduaneras.
- e. **BACK TO BACK** - Cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible, el exportador puede solicitar a su Banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Son dos créditos distintos (a diferencia del transferible). Son operaciones muy complejas y con elevado riesgo para los bancos.



- f. CARGA CONSOLIDADA - Carga en forma agrupada, que es transportada bajo nombre y responsabilidad de un operador de transporte, distinto del porteador (consolidador) en el vehículo de éste, destinada a uno o más consignatarios finales.
- g. CARTA DE CRÉDITO - Documento emitido por un banco y obtenido por el importador, en el que se autoriza a otro banco a abonar al exportador una suma específica de dinero, cuando el banco haya recibido el documento en que se garantiza que se han cumplido las condiciones estipuladas en la carta de crédito. Ejemplo: condiciones de venta, packing, fecha de envío, etc.
- h. COMMODITY - Mercancía cuyo precio es fijado por la demanda y oferta internacional. Por lo general son materias primas como productos agrícolas y mineros.
- i. COSTO Y FLETE - Término con que se expresa que el costo del valor y del flete de los artículos está incluido en el precio cotizado por el exportador. La adquisición y el costo del seguro corren por cuenta del exportador.
- j. DEPÓSITO ADUANERO - Lugares donde se permite que una mercancía esté a la espera de ser despachada a consumo un cierto tiempo. Son unos recintos, bajo el control de la Aduana en el que las mercancías no abonan derechos de importación. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cuál será el destino final de la importación.
- k. EMBALAJE - Es lo que sirve para envolver o proteger las mercancías, pudiendo también cumplir otras funciones como son las de separar o individualizar los efectos, facilitar su movilización o transporte, permitir hacer marcas o señales de identificación con respecto a las mercaderías, evitar la dispersión o desaparición de éstas últimas, etc.
- l. EXPORTACIÓN - Acto u operación de despacho de mercancías de un país hacia el extranjero, para uso o consumo definitivo.
- m. INCOTERMS - Cláusulas del comercio internacional definidas por la Cámara Internacional de Comercio, con la pretensión de aclarar las obligaciones del vendedor y comprador en los contratos internacionales de compra-venta, en cuanto a las condiciones de entrega de las mercancías.



- n. LIBRE COMERCIO, AREA DE - Grupo de países que eliminan las barreras arancelarias entre sí, pero mantienen sus respectivos aranceles vis a vis terceros países del resto del mundo.
- o. MERCANCÍA - Se denomina mercancía a todo género vendible; cualquier cosa mueble que se hace objeto de trato o venta. / A los efectos del tráfico de perfeccionamiento, se entiende por mercancía todos aquellos insumos, materias primas, partes o piezas que sean necesarios en el proceso productivo, aunque se consuman sin incorporarse al producto reexpedido, exportado o reintroducido y siempre que pueda determinarse su cantidad. Se exceptúan los lubricantes y combustibles.
- p. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN - Es el que tiende a cubrir los riesgos excepcionales en relación con el comercio exterior, incluyéndose el seguro de cambio, para prevenir posibles devaluaciones, y el llamado riesgo país, que prevé la posible falta de pago por causas políticas.
- q. ZONA DE LIBRE COMERCIO - Similar a la unión aduanera, pero cada país miembro mantiene su propia política comercial, incluso los aranceles a países ajenos al acuerdo.
- r. ZONA FRANCA - Un enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio nacional para la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto. En las Zonas Francas se admiten mercancías de cualquier tipo, cantidad, país de origen o de destino. Se pueden cargar y descargar, transbordar, almacenar, y manipular mercancías. En casi todos los países del mundo existen zonas francas. Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.



VI. MATERIALES Y METODOS

A handwritten signature or mark consisting of a stylized, cursive letter 'R' or a similar symbol, located in the bottom right corner of the page.

6.1. MATERIALES UTILIZADOS

6.1.1. BIBLIOGRÁFICO

Se utilizará la información, la que se detallará en el proceso de elaboración del trabajo de investigación, y son los siguientes:

- ✓ Libros y estudios desarrollados sobre economía y Comercio Exterior.
- ✓ Revistas, anuarios, folletos, etc.
- ✓ Literatura comentada sobre el tema.
- ✓ Diarios, panfletos y otros.
- ✓ Fichas, gráficas, bibliográficas y hemerográficas.
- ✓ Artículos sobre el tema.
- ✓ Normas legales: Leyes, decretos supremos, resoluciones, directivas, que sean vinculadas al tema etc.

6.1.2. DIGITAL

Se hará uso de la información que se encuentra en la web, como son de los sectores, gobierno regional, Adex, Prompex, etc, cuya información sea relevante en el contexto de los objetivos.

- ✓ Páginas web del Gobierno regional Huancavelica - ADEX.
- ✓ Página web sectorial, Ministerio de Comercio Exterior.
- ✓ Otra bibliografía de interés digital.

6.1.3. EQUIPOS

• DE MEDICIÓN

- ✓ Calculadora científica FX CASIO S200v
- ✓ Regla de metal 60 y 120 cm.



- ✓ Compás, escuadras, materiales de escritorio, etc.
- ✓ Fichas técnicas estadísticas.

- **SOPORTE Y EQUIPOS DE CÓMPUTO**

- ✓ Sistema Operativo Windows 8
- ✓ Equipo de Cómputo Pentium Corel 2 Dúo - Scanner Form. A3 – A4
- ✓ Impresora Lasser HP 1220, formato A2 - A3, a color y sephya.
- ✓ Laptop 15.4" Toshiba

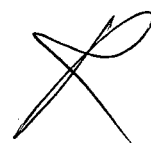
6.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

6.2.1. POBLACIÓN

El universo es la oferta exportable de productos de nuestro país, que ofrece en el mercado interno, sin embargo con mayor potencial se tiene a los productos que forman parte de la minería, servicios como el turismo y la producción de productos agrícolas y de agro exportación.

6.2.2. MUESTRA

La producción de productos agrícolas y del agro-exportación, es la muestra en el departamento de Huancavelica, cuya cobertura ha sido las apropiada para la investigación; como se hace referencia, el ámbito geográfico del estudio es el departamento de Huancavelica, situado en la zona centro-sur del país. Su escarpada jurisdicción comprende territorio de ambas vertientes de la Cordillera de los Andes con algunas zonas cubiertas por la selva amazónica en su sector norte. Es el departamento con mayor pobreza económica del Perú.



6.3. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

6.3.1. HIPÓTESIS GENERAL

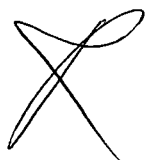
La posición geográfica y su situación agro - climática con sus diferentes pisos ecológicos, va a favorecer que en la región Huancavelica; se produzcan productos con valor agregado en el campo agrícola y agro – industrial, con ventajas comparativas y competitivas de exportación; permitiendo así localizar y ganar nuevos mercados internacionales.

6.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- a. Hay una relación directa en el comportamiento del comercio internacional del País y la región Huancavelica.
- b. La región Huancavelica tienen capacidad exportadora de productos que determinan sus ventajas comparativas y competitivas en relación a otros mercados internacionales.
- c. A mayor demanda internacional de productos que genere la Región Huancavelica, mayor capacidad de identificar y localizar nuevos mercados que permitan posicionarlos.

6.4. TÉCNICAS, PROCEDIMIENTO E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Los análisis para los resultados de la aplicación de los instrumentos finales usados, se efectuarán mediante cuadros estadísticos y de información comparativas en los programas Office 2010 y se usará el Microsoft Project 2014. Los análisis son: Descriptivos de cada ítem de los instrumentos finales; distribución de las estadísticas documentales, análisis, interpretación y contrastación final.



6.4.1. TECNICAS ESTADISTICAS

Teniendo en cuenta el Objetivo de la Investigación, el estudio se ubica dentro del tipo de investigación básica; para ello es necesario recurrir al Método Científico (Deductivo - Inductivo), como método general, empleándolo desde lo específico al Descriptivo - Explicativo, conjuntamente con el uso del Método Histórico.

Para desarrollar la Investigación se ha recurrido a la recolección de información, para el presente caso está vinculado al Comercio Exterior en la región Huancavelica.

PRINCIPALES FUENTES INFORMACIÓN - Para recopilar y analizar la información será necesario recurrir a las siguientes fuentes de información:

FUENTES:

1. BCRP - Banco Central de Reserva del Perú
2. CCIL - Cámara de Comercio e Industria de Huancavelica
3. INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática
4. SUNAT – Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
5. USAID – Proyecto crecer; PROMPEX
6. Ministerio de Economía y Finanzas - MEF
7. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR
8. Gobierno Regional de Huancavelica - GRH

LIMITACIONES PARA LOCALIZAR INFORMACIÓN ACTUALIZADA -

La información estadística de acuerdo a los registros identificados carece de su actualización hasta en 2 a 3 años; para salvar esta situación será necesario usar datos históricos y proyectarlos, esto se hace a las principales variables como:

VARIABLES:

1. Volumen bruto de las exportaciones de productos agrícolas

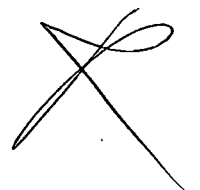


2. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones e importaciones
3. Exportaciones parciales y totales, PBI y Otros.

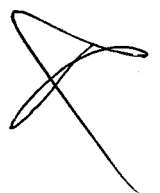
6.4.2. RECOLECCIÓN DE LOS DATOS

Los datos se han recogido en dos formas:

- De las fuentes digitales, a mediante USB y discos duros externos para, las que han sido tamizadas y analizadas en función a los objetivos e hipótesis planteadas.
- De las fuentes impresas, se han sacado copias de las fuentes que están asociadas al o los temas de investigación que se han desarrollado.

A handwritten signature or mark consisting of a large, stylized 'X' shape with a loop at the top right.

VII. RESULTADOS

A handwritten signature or mark consisting of several overlapping loops and lines, located in the bottom right corner of the page.

7.1. CARACTERIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE HUANCAMELICA

7.1.1. CARACTERÍSTICAS SOCIO ECONÓMICAS

PCM (2007) El departamento de Huancavelica se encuentra ubicado en la sierra sur del territorio peruano, abarcando una superficie de 22 131 km², que representa el 1,7 por ciento del territorio nacional. Limita por el norte con Junín, por el este con Ayacucho, por el sur con Ica y Ayacucho, y por el oeste con Ica y Lima. Políticamente se encuentra dividido en 7 provincias y 94 distritos, siendo su capital la ciudad de Huancavelica.

La configuración geográfica es montañosa y accidentada, siendo atravesado por la cordillera de los Andes que lo divide en tres sectores: la zona interandina, caracterizada por las grandes elevaciones de la cordillera y que conforman la mayor parte del territorio; la vertiente occidental, donde las montañas descienden sobre la costa formando una pendiente pronunciada; y en el nororiente existe una franja de selva alta. Presenta cinco abras (accidentes geográficos), siendo las más importantes Huayraccasa en la provincia de Huancavelica, Chonta en Castrovirreyna y Pampamali en Angaraes.

INEI (2007), Huancavelica contaba con una población de 454 797 habitantes (1,65 por ciento del total nacional). La ciudad capital concentró el 30,4 por ciento de la población departamental. Según las proyecciones poblacionales del INEI, en el año 2011 el departamento contaba con una población de 479 641 habitantes (1,6 por ciento del total nacional proyectado). Su última tasa de crecimiento inter censal es del 1,2 por ciento anual. El 31,7 por ciento de su población es urbano y según sexo su distribución es equitativa.



Tabla 2. Población y superficie del departamento Huancavelica

Provincia	Superficie (km ²)	Población 1/
Huancavelica	4 021	152 109
Tayacaya	3 724	107 654
Acobamba	911	71 482
Angaraes	1 959	59 990
Churcampa	1 072	45 343
Huaytará	6 458	23 462
Castrovirreyna	3 985	19 601
TOTAL	22 131	479 641

1/ Proyectada al 30 de junio 2011

Fuente: INEI (2007)

El departamento de Huancavelica, se funda el 04 de Agosto de 1571, en la época colonial, bajo el nombre de “La Villa Rica de Oropesa” con la finalidad de impulsar la explotación de las minas de azogue de Santa Bárbara. El 24 de Enero del año 1825 Simón Bolívar expidió un Decreto Supremo donde suprime a Huancavelica como Departamento. Años más tarde con Decreto del 28 de Abril de 1839, el Mariscal Don Agustín Gamarra, dispone se restablezca la categoría de Departamento de Huancavelica.

Huancavelica tiene una superficie de 2 221 982.65 Ha. (1,72% del total del territorio nacional). Cuenta con 7 provincias y 95 distritos, distribuidos en el ámbito Regional. El relieve del territorio es muy accidentado. El norte se caracteriza por la presencia del profundo cañón modelado por el río Mantaro. El suroeste está dominado por la yunga fluvial, de valles interandinos y quebradas secas y profundas; la parte central y sur es la parte más alta de la región, en ella predominan las punas con territorios planos de gran extensión que conforman praderas que sirven de alimento a los camélidos andinos y otras especies, además, aquí se ubica la minería regional; y la presencia de la cordillera de los Andes en las que predominan los nevados, de clima frígido y escasa vegetación.



La población total de la Región Huancavelica es de 454,797 habitantes (Censos Nacionales 2007: XI de población y VI de vivienda), y el 68.33% es rural. Huancavelica tiene una población dispersa, como lo indica su densidad (promedio de 21.3 habitantes / km²). La tasa de crecimiento de la población es 1.2%. Las provincias más pobladas son Huancavelica con 142,723 habitantes en donde se encuentra la capital y los servicios más importantes de la Región, y Tayacaja 104,901 habitantes, provincia que ofrece ventajas comparativas de orden natural como el clima y ecosistemas favorables a la producción. Las provincias menos pobladas son Huaytará 23,274 habitantes y Castrovirreyna 19,500 habitantes; presentan ecosistemas desérticos, escasez de agua y limitadas oportunidades económicas y laborales.

POBREZA: La distribución de las provincias del departamento de Huancavelica en relación con los porcentajes de la pobreza total, la pobreza extrema y no extrema, donde podemos resaltar que los más altos porcentajes de pobres extremos se encuentran en la provincia de Angaraés con 50,4% ocupando dentro del ranking nacional de la pobreza el 7 lugar, seguido por la provincia de Acobamba con 47,7%. En lo que se refiere a la concentración de pobres no extremos tenemos a la provincia de Tayacaja con 35,6 % seguido por la provincia de Huancavelica con un 30,4 %. También se puede observar que las 7 provincias del departamento de Huancavelica se encuentran entre el 68% al 81% de pobreza total.



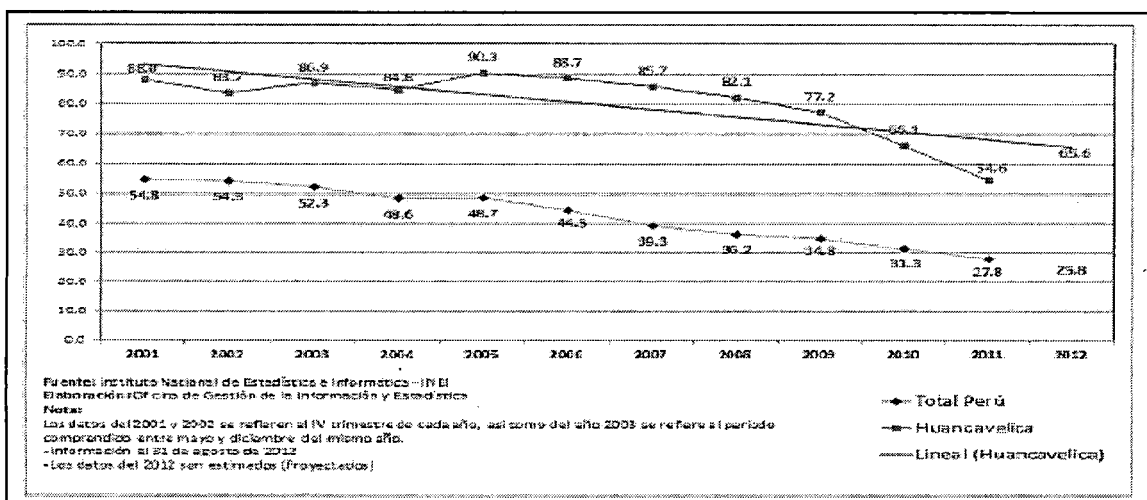


Fig. 1 Población en situación de pobreza en Huancavelica

SALUD: En Huancavelica, el sistema de salud pública venía funcionando, según el MINSA y como lo muestra la Tabla N° 06, al 2011, 330 puestos de salud, 54 centros de salud y 2 hospitales. En cuanto a casos de infecciones respiratorias agudas en las siete provincias año 2009; la provincia que lidero en casos detectados de niños menores a dos meses fue Huancavelica con 1227 pacientes; le sigue Tayacaja con 861 pacientes. Podemos apreciar en la tabla siguiente, que los niños de dos a once meses en Huancavelica se han detectado 7,427 pacientes y en Tayacaja 4,949 pacientes; del mismo modo, casos detectados de niños de uno a cuatro años continúa liderando la provincia de Huancavelica con 18,928 pacientes siguiéndole Tayacaja con un número total de 13,146 pacientes.

Tabla 3. Huancavelica: Hospitales uy número de camas


Departamento	Hospital #						Número de habitantes por hospital					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	463	470	485	469	527	580	60 802	60 660	59 396	62 115	55 905	51 375
Huancavelica	2	2	2	2	2	3	229 799	231 828	233 850	235 860	237 847	159 880

✓ Comprende: Hospitales del Ministerio de Salud, de ESSALUD, de las Fuerzas Armadas y Policiales y clínicas particulares que



En el caso de pacientes tratados con Neumonías año 2009 hay una prevalencia de casos en la provincia de Huancavelica, con una considerable cantidad de casos en niños menores de edad. Adolescentes y adultos. Por último podemos apreciar casos de infecciones respiratorias agudas en las siete provincias año 2010; no ha variado en consideración a los casos del año 2009, ya que se siguen presentando de una manera preocupante; sigue siendo la provincia de Huancavelica quien lidera en casos detectados de niños menores a dos meses con 1,057 pacientes; le sigue Tayacaja con 725 pacientes. En niños de dos a once meses en Huancavelica se detectó 7,050 pacientes, y Tayacaja 4,949 pacientes; del mismo modo casos detectados de niños de uno a cuatro años continúa liderando la provincia de Huancavelica con 18,493 pacientes siguiéndole Tayacaja con un número total de 13,926 pacientes.

EDUCACIÓN: En el sistema educativo, según ESCALE MINEDU al año 2,010, se encontraban matriculados 157,825 alumnos distribuidos del siguiente modo: 18,175 en educación inicial, 82,832 en primaria, 52,015 en secundaria, 1,760 en básica de adultos, 2,834 en superior no universitaria. El número de docentes era de 7,998 y el número de centros o programas fue 2,541. Del mismo modo, en la modalidad de Educación Inicial se contaba con 01 docente por institución educativa, más de 03 por escuela en la modalidad de Educación Primaria, más de 9 por Colegio en la modalidad de Educación Secundaria; en Básica alternativa 02 docentes por institución educativa, en Básica Especial más de 1 por institución, en la modalidad de Educación Técnico Productiva más de 2 y finalmente en la modalidad de Educación Superior no Universitaria aproximadamente 13 docentes por cada centro superior.



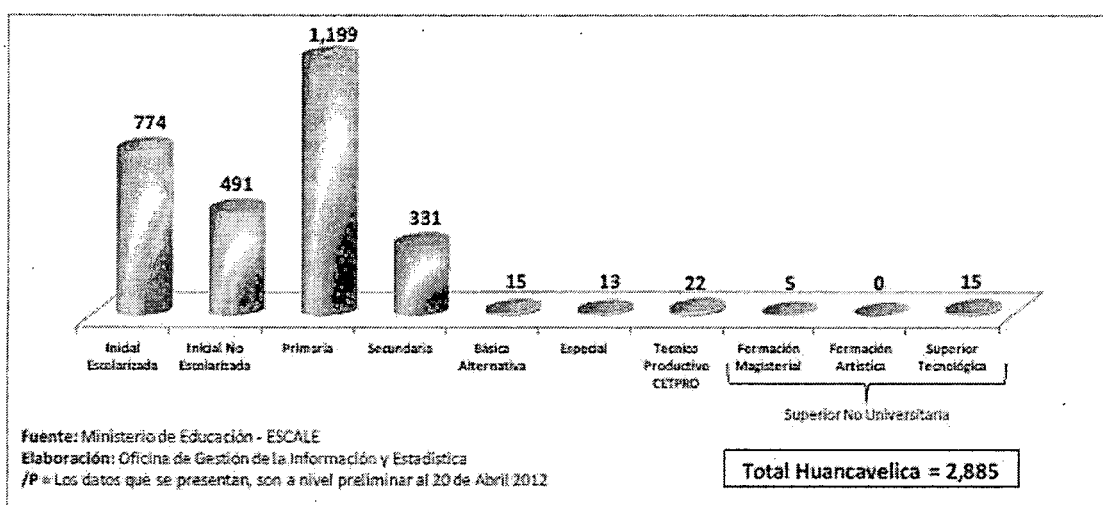


Fig. 2 Instituciones educativas e infraestructura en Huancavelica

VIVIENDA: La vivienda está asociada a las condiciones de vida de los hogares y de la población en general. La información sobre el número de hogares que la habitan y la accesibilidad a los servicios básicos tiene una valiosa utilidad para el estudio de tales condiciones y las carencias básicas. Dentro de las viviendas, los hogares constituyen la agrupación primaria que permite atender las necesidades de supervivencia de sus miembros, y a la vez, es el elemento primario de la organización social. Los hogares adoptan diferentes tipos, pero tienen como núcleo fundamental a la pareja con o sin hijos, a la que se agregan otras personas con las que pueden o no tener una relación de parentesco.

El total de viviendas censadas en el último censo, CPV 2007, arrojan 157,070 viviendas en el departamento de Huancavelica, de las cuales el 71% de ellas con ocupantes presentes al momento del censo. Al interior de la región se observa que las provincias que muestran una alta tasa de viviendas desocupadas son Castrovirreyna (43.57% de viviendas desocupadas) y Huaytará (42.15%); y las provincias que muestran una menor desocupación de las viviendas son Acobamba (20.94%), Angaraes (23.66%) y Huancavelica (24.16%).

Entre los motivos de esta alta muestra de viviendas desocupadas se tiene la migración, pues la región muestra un saldo migratorio del -4.2% (230,116

personas como pérdida neta entre emigración e inmigración en el año 2007). A esto se debe agregar el hecho de que esta región fue una de las más golpeadas durante el periodo de conflicto interno habiendo sufrido pérdidas humanas y una fuerte migración por seguridad a otras zonas del país, especialmente Lima y a otras ciudades, entre ellas, Huancayo.

ELECTRICIDAD Y AGUA: Este sector tiene una significativa importancia en el VAB departamental, con una contribución del 38,4 por ciento, debido a la generación energética de la Central Hidroeléctrica del Mantaro. Obra, conformada por las centrales hidroeléctricas, Antúnez de Mayolo y Restitución, que en conjunto aportan el 21,9 por ciento al total de energía producida en el país, garantizando energía a los departamentos de la costa central, así como a otros de la sierra central y sur

PBI DEPARTAMENTAL: El aporte del departamento de Huancavelica en el PBI Nacional históricamente ha sido poco significativo (menor al 1 %) y con tendencia a disminuir. En el quinquenio 1970-75 la participación de Huancavelica en el PBI Nacional fue de 0.98 %, en el siguiente quinquenio participó con el 0.91 %, en el quinquenio 1980-85 su participación disminuyó a 0.89 %, llegando hasta el 0.84 % en el siguiente quinquenio, en el quinquenio 1990 -95 recupera ligeramente su participación al 0.89 % y en los años 1995-2000 presenta el más bajo nivel de participación, con solo el 0.77 %. En el periodo del 2001 al 2008, mostró un ligero crecimiento su participación llegando al 2008 con 0.86%, como consecuencia de mayor aporte en la producción de energía eléctrica. El PBI en Huancavelica para el 2009, alcanzó una tasa de crecimiento anual departamental de 3,6% mayor al promedio nacional; la participación porcentual de Huancavelica en el PBI nacional es de 0,9% cifra superior al registrado en el 2,008 que fue de 0,7 por ciento. No obstante, su importancia relativa es mayor en el caso del sector de electricidad y agua que contribuye con el 13,7 por ciento.



7.1.2. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

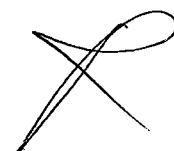
GOB. REGIONAL HUANCVELICA (2013) en la zonificación ecológica económica desarrollada por el Gobierno Regional Huancavelica se tiene los siguientes datos físicos:

CLIMA: El departamento tiene variedad de microclimas por las diferencias de altitud. En los valles interandinos la temperatura promedio máxima es de 18°C y la mínima desciende a bajo cero. La temporada de lluvias se inicia en noviembre y concluye en abril, mientras que la estación seca dura entre mayo y octubre. Los principales ríos de la región son el Mantaro, Pampas, Huarpa y el Chunchanfa. Las principales lagunas son Huarmicocha (ubicada a 4 582 m.s.n.m.), cuyas aguas confluyen a la vertiente del Pacífico, Choclococha y Orcococha, situadas a 4 529 y 4 625 m.s.n.m. respectivamente, que derivan sus aguas a la vertiente del Atlántico¹.

La ciudad capital Huancavelica, tiene una altitud de 3,676 msnm con una temperatura promedio anual máxima de 16°C (61°F), y la mínima de 2°C (36°F), la temporada seca comprende los meses de (Mayo - octubre), y la temporada húmeda lluviosa los meses de (Noviembre - Abril).

SUPERFICIE: es de (22 131 Km²) constituye el 1,72 por ciento del territorio peruano y tiene una configuración geográfica que se caracteriza por ser una de las más montañosas y accidentadas del país. Su territorio es atravesado por la Cordillera de los Andes, que lo divide en tres sectores: la zona interandina, ubicada en el centro del departamento, caracterizada por las grandes elevaciones de la cordillera y que conforman la mayor parte del territorio; hacia el oeste se encuentra la vertiente occidental, donde las montañas descienden sobre la costa formando una pendiente pronunciada; y en el nororiente, existe una franja de selva alta. Presenta cinco abras, siendo las más importantes

¹ Extraído del blog: <http://reg-huancavelicaperu.blogspot.com/2008/11/caracteristicas-geograficas-relieve-e.html>, en fecha 13.01.2015



Huayracasa en la provincia de Huancavelica; Chonta en Castrovirreyna; y Pampamali en Angaraes.

SUELOS: El suelo huancavelicano, ha experimentado la fuerza de grandes ríos que no solamente lo atraviesan, sino que le han dado forma. Estos son: el Mantaro, el Pampas, el Huarpa y el Chunchanfa. El río Mantaro penetra a Huancavelica por estrechas gargantas, formando la Península de Tayacaja. Otro río que modela el relieve huancavelicano es el de la cuenca del río Pampas, que nace en las lagunas de las altas sierras de Huancavelica, como Choclococha y Orccococha.

Las principales lagunas son: Huarmicocha ubicada en el distrito de Acobambilla, en la provincia de Huancavelica, situada a 4 582 msnm confluye sus aguas en la vertiente del Pacífico; las lagunas que fluyen sus aguas a la vertiente del Atlántico

GEOLOGÍA: El departamento de Huancavelica se encuentra mayormente cubierta por rocas sedimentarias del Cretáceo, del Paleógeno - Neógeno y sedimentos del Cuaternario, en menor proporción rocas del Paleozoico (Devónico, Carbonífero, Pérmico), Triásico - Jurásico; así como también rocas del Precámbrico. Las características geológicas que presenta el departamento de Huancavelica, se encuentran relacionadas a su origen, a su tectónica y a su cronología, siendo el Complejo Marañón el más antiguo y corresponde al Precámbrico.

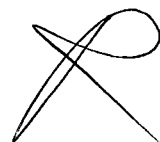
El territorio de Huancavelica, presenta muchas características litoestratigráficas, donde el Grupo Pucara, formación Chambara del Triásico superior, Jurásico inferior es el más notorio, presenta calizas grises en capas delgadas a medias, horizontes con nódulos de chert. De las formaciones de Condorsenga Aramachay con calizas arenosas, las formaciones de cercapuquio chunumayo, Yura, Maria Elena, Goyllarisquizga, Chulec Pariatambo, Chacclatacana, Casapalca, del (Cretácico inferior - superior) están



conformadas principalmente por calizas, lutitas limonitas y los depósitos volcánicos paleógenos así como los neógenos se encuentran constituidos generalmente por andesitas, flujos piroclásticos y de lava, que corresponden a la formación: Caudalosa, Castrovirreyna, Julcani, Pocoto, Chahuarma, Nazca, Acobamba, Santa Barbará, Pomacancha, Huichinga y Rumihuasi. También presenta depósitos cuaternarios de origen: fluvio-glaciar, glaciar, lagunar, eólico, fluvial, coluvial y aluvial. Los de origen aluvial y fluvial se presentan inconsolidados y están conformados por gravas mientras que los depósitos: fluvio-glaciares, coluvial, lacustre y eólico se encuentran consolidados en parte.

GEOMORFOLOGÍA: La Geomorfología, representa una de las variables que servirán como base para el análisis y modelamiento del espacio geográfico. La historia morfogenética de Huancavelica está muy ligada a la evolución de los Andes centrales del país. En esta región, los Andes están formados por dos conjuntos estructurales: la Cordillera Occidental, que es esencialmente meso-cenozoica, cubriendo la mayor parte del departamento y situándose en sus zonas central y occidental, y la Cordillera Oriental, que es principalmente paleozoica, ubicada en la región nor-oriental del departamento. Ambos conjuntos se hallan divididos por profundas depresiones interandinas por las que discurren el río Mantaro y tributarios.

El levantamiento andino plio-pleistocénico trajo como consecuencia una fuerte incisión de los cursos de agua, en general, en toda la región de los Andes; sin embargo, algunas regiones han sido más profundamente disectadas, como es el caso del departamento de Huancavelica que se encuentra profundamente incisionado por los ríos que bajan a la costa, en la vertiente occidental y, por el río Mantaro y sus tributarios, en sus zonas central y oriental. En la actualidad, la ocurrencia de procesos erosivos presenta una cierta zonificación: los huaycos e inundaciones se dejan sentir en los fondos de valle; los derrumbes y deslizamientos son relativamente frecuentes en el piso medio de las vertientes montañosas, especialmente en las que bordean al Mantaro y sus tributarios; la soliflucción afecta principalmente a las laderas colinosas de la puna, y algunos



procesos propios de las zonas muy frías. La morfogénesis actual se debe en parte a su dinámica, a la acción del hombre, aunque la ocurrencia de huaycos está en su mayor parte originada por causas naturales. Resulta coadyuvada por un mal uso agrícola y sobrepastoreo de las vertientes, que por otro lado, propician un mayor deterioro de los suelos y el incremento de la carga sólida de los ríos.

PELIGROS: El departamento de Huancavelica está atravesado por la cordillera, por lo que, en términos generales, tiene un relieve muy accidentado, además cuenta con periodos de precipitaciones muy severas y también de heladas; cuenta con una distribución longitudinal de fallas geológicas que son uno de los agentes principales para la ocurrencia de sismos; y por último, así como se tiene periodos de abundantes precipitaciones también existen zonas donde hay ausencia de lluvias que traen consigo severas sequías.

Teniendo en cuenta el análisis del departamento de Huancavelica, los peligros que se identificaron son de: origen natural por las características del relieve y clima al que está expuesto. El objetivo estuvo orientado a identificar peligros como: susceptibilidad (modificación de la corteza terrestre por agentes naturales), que dio por resultado 894954,009 ha que representa el 40.28% de la superficie del departamento de Huancavelica con Peligro Muy Alto, 1044042,39 ha que representa el 46.99% de la superficie del departamento con peligro Alto, 212807,92 ha que representa el 9.57% de la superficie del departamento con valor de peligro medio, 278,301 ha que representa el 0.01% con peligro Bajo y por último 69370,77 que representa el 3.12% de la superficie del departamento con peligro muy bajo.

CAPACIDAD DE USO MAYOR DE TIERRAS: Los estudios realizados en el departamento de Huancavelica tienen como información la naturaleza morfológica y litológica de las tierras, así como el ambiente ecológico donde se desarrolla, que ha permitido la determinación de su máxima vocación de uso y con ello poder realizar las predicciones de su comportamiento. Para la



determinación de las diferentes unidades de Capacidad de Uso Mayor de las Tierras se han seguido las pautas del Reglamento de Clasificación de Tierras por su Capacidad de Uso Mayor del Ministerio de Agricultura (Decreto Supremo N° 017-2009-AG).

Este reglamento considera tres categorías: grupos de capacidad de uso mayor; clases de capacidad y sub clases de capacidad (factores limitantes). A la vez se ha recurrido a otras fuentes sobre la materia lo más reciente y disponible; coadyuvando mediante el empleo de sistemas de automatización del procesamiento de la información y una de las tecnologías de apoyo que es el Sistema de Información Geográfica (SIG) que acelera y precisa la obtención de resultados confiables expresados en tablas de datos y mapas.

La evaluación de los recursos naturales, permitirá determinar áreas adecuadas para realizar actividades agrícolas, pecuarias, forestales o destinarlas para fines de conservación o protección, de acuerdo con la zonificación. El estudio proporciona ayuda para la formulación de políticas y estrategias en la planificación y ejecución de programas sociales y productivos del departamento, basados, en el aprovechamiento racional del recurso suelo. En el presente caso, el estudio de Suelos y Capacidad de Uso Mayor de la Tierra es un insumo obligatorio para establecer la Zonificación Ecológica Económica del Departamento de Huancavelica. En el departamento de Huancavelica se reconoce que las tierras se clasifican en tres grupos de capacidad de uso mayor.



Tabla 3. Clasificación de tierras según CUM

Grupo de Uso Mayor	Clase (Calidad Agroecológica)	Sub Clase (Limitaciones)
Tierras para cultivos en limpio (A)	Alta (A1)	No hay limitaciones
	Media (A2)	
	Baja (A3)	
Tierras para cultivos permanentes (C)	Alta (C1)	Se presentan una o más de las siguientes limitaciones o deficiencias:
	Media (C2)	
	Baja (C3)	
Tierras para pastos (P)	Alta (P1)	Suelos(s) Drenaje(w) Erosión(e) Clima(c)
	Media (P2)	
	Baja (P3)	
Tierras para forestales de producción (F)	Alta (F1)	Salinidad (l) Inundación (l)
	Media (F2)	
	Baja (F3)	
Tierras de protección (X)		

FUENTE: Decreto Supremo N° 017-2009-AG.

Esta sección constituye la parte interpretativa del estudio de suelos, en la que se suministra al usuario la información que expresa el uso adecuado de la tierra para fines agrícolas anuales (A) y/o permanentes (C), pecuarios (P), forestal (F) o de protección (X), así como las prácticas de manejo y conservación que eviten su deterioro. En cada clase se identifican las sub clases de capacidad a partir de la calidad agrológica Baja (3), media (2) o alta (1) y a las limitaciones de orden intrínseco de las tierras por erosión (e), suelo (s), clima (c), mal drenaje (w) u otro factor limitante del suelo para la clase determinada. Así mismo en este capítulo se presenta la información básica de la composición y estructura edafológica en relación con la capacidad agroecológica, teniendo en cuenta los factores de morfología y composición litológica el cual fue estudiado mediante análisis de campo y laboratorio de sus horizontes.

FISIOGRAFÍA: El departamento de Huancavelica está formado fisiográficamente por tres grandes provincias fisiográficas: la cordillera de los Andes, la Cuenca de Sedimentación del Amazonas y la Cuenca de Sedimentación del Pacífico. En la Cordillera se aprecian formas de terrenos abruptas, originadas por el plegamiento de la corteza terrestre al chocar con la placa de Nazca, la cual hizo que la placa tectónica sudamericana se levante por efecto de subducción. La cuenca del Amazonas, es un área que ha quedado

relativamente indisturbada, lo cual ha favorecido a la formación de paisaje de llanura, interrumpidos por algunos paisajes colinosos. La cordillera de los Andes a su vez se encuentra dividida en cordillera Occidental y Oriental, siendo el punto de subdivisión las planicies antiguas formadas por el río Mantaro (Valle interandino), por medio de la cual se diferencian las altas montañas del oeste con el paisaje colinoso del este. Este paisaje colinoso se torna más escarpado conforme se llega a las formaciones de selva alta, límite con la cuenca de sedimentación del Amazonas.

Al especificar la categoría de Gran Paisaje, se aprecia que las categorías se subdividen en base al tipo de relieve específico, teniendo, independientemente de su origen, zonas con formas montañosas, colinosas, zonas de corte profundo a causa de los procesos fluvio glaciáricos y altiplanos. La siguiente categoría fisiográfica da cuenta del material de origen de estas formaciones, en la mayor parte de los casos, es precisamente estos materiales específicos los que han logrado la diversidad de elementos representados, así, tenemos que los materiales disolucionales de fácil erosión han sido algunos de los más afectados en el proceso de meteorización, esto, unido a las elevadas altitudes del medio han hecho normal la presencia de glaciares de años de antigüedad. Estos glaciares han dado forma a los valles alto andinos y han facilitado el desarrollo de una red fluvial en todo el ámbito de la cordillera.

HIDROLOGÍA: En el departamento de Huancavelica nacen 05 cuencas de los ríos: San Juan, Pisco, Ica, Grande o Seco y Pampas; los 04 primeros vierten sus agua al Océano Pacífico, el ultimo a la vertiente del Océano Atlántico. Así mismo compartimos con parte de la cuenca del río Mantaro, que cubre aproximadamente el 50% del territorio del departamento de Huancavelica. De lo descrito podemos mencionar que el departamento de Huancavelica tiene gran potencial hídrico, debido a que se presenta dentro de su territorio áreas que corresponden a las cuencas altas y áreas que corresponden a cabecera de cuencas, (recarga hídrica), en donde se localizan la mayor cantidad de lagunas, siendo considerado potencialmente acuícola. La calidad del agua es uno de los

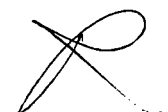


aspectos más importantes en las cuencas y presenta grandes amenazas debido a la concentración poblacional, actividades mineras, agropecuarias etc. sumado a su anormal distribución temporal y espacial, por tanto siendo este uno de los recursos vitales para el hombre merece toda su atención.

7.1.3. CARACTERÍSTICAS MEDIO BIOLÓGICOS

PISOS ALTITUDINALES: VIDAL, P. (1989-1998), basado en la integración de conocimientos tradicionales, toponímicos; la realidad geográfica, climática, florística, faunística, cultivos límites, paisaje y actividades humanas; reconoce para el territorio nacional ocho regiones naturales. De éstas, el Departamento de Huancavelica tiene en su medio ecogeográfico las siguientes:

- i. **Selva Alta o Rupa – Rupa:** Es la región cálida y húmeda, se encuentra desde los 400 hasta los 1000 m.s.n.m. Esta región representa un área de 1204.92 ha. el cual es el 0.05 % de la extensión del departamento de Huancavelica. Los distritos en que ese encuentran esta región son; Tintay Puncu y Huachocolpa principalmente.
- ii. **Yunga Fluvial:** En los profundos valles del Mantaro y sus afluentes en la parte nor oriental del departamento, se encuentra desde los 1000 hasta los 2300 m.s.n.m. esta región representa un área de 61694.42 Ha. el cual es el 2.77% de la extensión del departamento de Huancavelica. Los distritos en que ese encuentran esta región son; Salcahuasi, Colcabamba principalmente.
- iii. **Quechua:** Una rica y templada región, que se encuentra entre los 2300 y 3500 m.s.n.m., y se extiende por todas las laderas medias de los valles del Mantaro y de los ríos que desembocan en el Pacífico. Esta región representa un área de 484859.61 Ha. el cual es el 21.81 % de la extensión del departamento de Huancavelica.
- iv. **Suni:** Región fría localizada entre los 3500 y 4000 m.s.n.m., se ubica sobre las escarpadas laderas altas donde los ríos comienzan sus descensos violentos. Esta región es la más extensa del territorio huancavelicano, ya que representa un área de 445796.73 Ha. el cual es el 20.05 % de la extensión



del departamento de Huancavelica. Los principales distritos en que ese encuentran esta región son; Laramarca, Querco, Anchonga, Anta, Acobamba, Pazos principalmente.

- v. **Puna:** Se encuentra desde los 4000 hasta los 4800 m.s.n.m. Las tierras son suavemente onduladas o aplanadas y están marcadas por los intensos rigores de un frío gélido, una sequedad atmosférica y vientos muy fuertes. Las especies que sobreviven en tales condiciones son las gramíneas (ichu), y tubérculos (maca) de altura, y los rebaños de camélidos. La puna departamental tiene como característica destacable la presencia de instalaciones mineras, más numerosas en las provincias de Huancavelica, Castrovirreyna y Huaytará. Esta región representa un área de 1166402.34 ha. el cual es el 52.48 % de la extensión del departamento de Huancavelica. Los principales distritos en que ese encuentran esta región son; Acobambilla, Nuevo Occoro, Huancavelica, Santa Ana, Huachocolpa, Ascensión, Pilpichaca, Castrovirreyna.
- vi. **Yunga marítima:** Los pequeños sectores que constituyen esta región se abren paso siguiendo los tramos más bajos de los ríos San Juan, Pisco e Ica en el departamento. El calor y la falta de precipitaciones durante todo el año hacen que la región se muestre dura y desolada a lo largo de sus laderas y quebradas. Se encuentra desde los 500 hasta los 2300 m.s.n.m. Esta región representa un área de 56630.97 Ha. Equivalente al 2.54 % de la extensión del departamento de Huancavelica. Los principales distritos en que ese encuentran esta región son: Huaytara, Ticrapo, Capillas, San Juan.
- vii. **Janca o Cordillera:** Se encuentra sobre los 4800 m.s.n.m. El relieve está formado por cerros escarpados las cuales están marcadas por nevados y glaciares, la nieve y el hielo quienes conservan importantes reservas de agua pura. Las especies que sobreviven en tales condiciones son las festucas, musgos líquenes, la yareta y los camélidos (alpacas, vicuñas y vizcachas). Esta región representa un área de 50168.25 Ha. el cual es el 2.25 % de la extensión del departamento de Huancavelica. Los principales distritos en que ese encuentran esta región son; Ascensión, Santa Ana, y Huachocolpa



ZONAS DE VIDA: A continuación se detalla las zonas de vida de la región Huancavelica:

- Desierto per árido – Subtropical (dp-S)
- Matorral desértico – Subtropical (md-S)
- Matorral desértico – Montano Bajo Subtropical (md-MBS)
- Estepa espinosa – Montano Bajo Subtropical (ee-MBS)
- Estepa – Montano Tropical (e-MT)
- Estepa – Montano Subtropical (e-MS)
- Bosque húmedo – Montano Subtropical (bh-MS)
- Bosque húmedo – Montano Tropical (bh-MS)
- Páramo húmedo - Subalpino Subtropical transicional a Páramo muy húmedo - Subalpino Subtropical (ph-SSi/PMHSS)
- Páramo muy húmedo - Subalpino Subtropical (pmh-SS)
- Páramo muy húmedo - Subalpino Tropical (PMH-ST)
- Páramo Pluvial – Subalpino Tropical (pp-SAT)
- Tundra pluvial - alpino Subtropical (/tp-AS)
- Tundra pluvial - alpino Tropical (tp-AT)
- Bosque seco - Premontano Tropical (bs-PT)
- Bosque seco - Subtropical (bs-S)
- Monte espinoso - Subtropical (me-S)
- Bosque seco - Montano Bajo Tropical (bs-MBT)
- Bosque seco - Montano Bajo Subtropical (bs-MBS)
- Bosque seco - Montano Bajo Tropical transicional a bosque húmedo - Montano Bajo Tropical (bs-MBTt / bh-MBT)
- Bosque Húmedo – Montano Bajo Tropical (bh-MBT)
- Bosque muy Húmedo – Montano Tropical (bmh-MT)
- Bosque Pluvial – Montano Tropical (bp-MT)
- Nival - Subtropical (n-S)

FAUNA SILVESTRE: Huancavelica se caracteriza por tener una fauna propia de la región Suni y Puna. Debido a lo accidentado de su orografía, se pueden encontrar ecosistemas que van desde el monte ribereño hasta los pastizales y



bofedales. Resaltan, además, un conjunto de lagunas y ríos, como el Río Mantaro, Río San Juan, Río Pisco, Río Ica, que tienen caudales considerables. Este conjunto de zonas de vida genera el hábitat propicio para albergar una gran diversidad de especies de fauna silvestre.

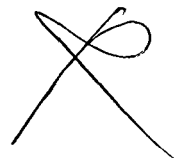
En el pajonal de puna viven de preferencia la vicuña, el zorrino o ñiñas (*Conepatus chinga*), el zorro andino (*Pseudalopex culpaeus*), el poroncoy o cuy silvestre (*Cavia tschudii*) y muchos roedores. Entre los depredadores principales están el puma (*Felis concolor*) y dos especies de gatos silvestres u osjillos (*Oncifelis colocolo* y *Oreailurus jacobita*).

Entre las aves predominan las perdices (la kiula o kiwio: *Tinamotis pentlandi*, la pisacca: *Nothoprocta ornata*, y el llutu: *Nothoprocta pentlandi*) de colores miméticos y malas voladoras, que prefieren correr y ocultarse entre el pajonal. En los humedales tenemos “patos”, “parihuanas” y “pollas”.

En las comunidades de plantas: almohadillas y bofedales viven especialmente la taruca o ciervo andino (*Hippocamelus antisensis*) y la hallata o ganso andino (*Chloephaga melanoptera*). Estos lugares se utilizan también para el pastoreo de alpacas. En las laderas con vegetación mixta encontramos la taruca, el venado gris (*Odocoileus virginianus*), a los gatos silvestres u osjillos, y a muchas aves. Los gatos silvestres son los principales depredadores de las vizcachas, aves y ratones.

En los barrancos rocosos y de tierra viven la vizcacha (*Lagidium peruanum*), los gatos silvestres y muchas aves, que buscan estos lugares para anidar. Una de las especies más características que anida aquí en galerías es el pito o acakllo o gargacha (*Colaptes rupicola*), un carpintero de la puna de tamaño mediano.

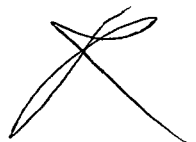
RECURSOS GENÉTICOS DE AGOBIODIVERSIDAD: Incluye a todos los componentes de la diversidad biológica que tengan relevancia en la producción



de alimentos y la agricultura en general y todos los componentes de la diversidad biológica que constituyen los agrosistemas, a saber, las diferentes especies y su variabilidad genética de animales, plantas y microorganismos en sus diferentes niveles: genético, especies y ecosistemas que son necesarios para mantener funcionando los agrosistemas.

COBERTURA VEGETAL: En cuanto a la cobertura vegetal se ha identificado 03 tipos de bosques, Asimismo se identificaron 08 formaciones arbustivas y herbáceas, seguido por, 03 unidades de vegetación antropica, que son los siguientes:

Bosque húmedo de montañas altas y las especies de flora más representantes: "Mashonaste" (*Batocarpus amazonicus*), "Moena amarilla" (*Pleurothyrium acuminatum*), "Chimicua" (*Pleurothyrium acuminatum*), "Moena" (*Aniba* sp.), "Quinilla blanca" (*Pouteria cuspidata*), "Huarmi caspi" (*Sterculia pruriens*), "Huacrapona" (*Iriarteia* sp), "Papelillo" (*Cariniana decandra*), "Huariuba", "Palisangre" (*Brosimum rubescens*) , "Cascarilla" (*Naucleopsis herrerensis*), "Pachamama" "Requia blanca" (*Guarea silvatica*), "Quinilla" (*Pouteria* sp), "Renaco" (*Ficus guianensis*), "Sacha uvilla" (*Pourouma minor*), "Parinari blanco" (*Couepia bernardii*), "Yacushapana" (*Buchenavia capitata*), "Moena amarilla" (*Pleurothyrium acuminatum*), *Telipogon alegría*, *Telipogon uareci*, *telipogon tayacajaensis*, *Zootrophion lecnii*, *Telipogon atropurpurea*, Orquideas; *Aa mathewsii*, *altensteinia* sp, *barboellasp*, *bletia catenulata*, *bulbophyllum steyermarkii*, *cranichis longipetiolata*, *cyclopon* sp, *cytochillum ionodon*, *dichaea* sp, *dresslerella* sp, *kefersteinia pellita*, *lepanthes* sp, *liparis* sp, *lycaste locusta*, *malaxis parthonii*, *maxillaria* sp, *myoxanthus* sp, *neodryas weberbaueriana*, *odontoglossum* sp, *oncidium* sp, *pachyphyllum* sp, *platystele* sp, *pleurothallis* sp, *ponthieva* sp, *pterichis* sp, *sobralia* sp, *stellilabium* sp , *habenaha* sp, *stelis* sp, *telipogon collantesii*, *telipogon alegriae*, *telipogon suarezii*, *telipogon* sp, *trichaceros antennifer*, *trichofilia fragrans*, *xylobium* sp, *zootrophion* sp, *gomphichis* sp, *govenia tingens*, *elleanthus* sp, *epidendrum* sp., Bosque xerófito de montaña baja, y las especies de flora más representates el:



“pasallo” (*Cochlospermum serratifolia*), “faique” (*Acacia macracantha*), como “huarango” o “aromo”, “algarrobo” (*Prosopis*, sp), “sapote” (*Capparis* sp), “palo verde” (*Cercidium praecox*), “limoncillo” (*Cymbopogon ciratus*), “frejolillo” (*Cojoba arborea*), “quirquinche” (*Pitecellobium* sp) y “lisha” (*Jaquinia pubescens*), (*Cortón* sp) “cyuchina”, asociada con (*Capparis angulata*) “faique”, (*Capparis mollis*) “margarito”, (*Cercidium praecox*) “palo verde”, (*Parkinsonia oculeata*) “espina de cristo” entre otros.

Bosque seco de valle inter andino y las especies de flora más representantes es él: pasallo/patty (*erioteca ruzii*), salvagina (*tillandia usneoides*), palo verde, huarango(*Prosopis pallida*), cactus (*armatocereus* spp), huanarpo (*jatropha* spp), papaya (*carica cadicam*), *carica parfolia*, lucuma (*pouteria macrophylla*), palto (*Persea americana*), nispero, naranja, limon, granadilla (*pasiflora nitida*), aguaymanto (*physalis peruviana*), achiote (*bixa orellana*), cabuya (*furcracea andina*), hiwicha (*amaranthus caudatus* l), papaya (*carica candican*), maguey (*agave americana*).

Matorral Húmedo, las especies de flora más representantes es él: eucalipto (*eucaliptus globulus labill*), quinal (*polylepis racemosa*), taya, ojechka, ayrampo (*Opuntia floccosa*), maguey (*Agave angustifolia*), Cheqche, Cebada (*hordeum vulgare* l.), trigo (*triticum vulgare*), maiz (*zea mays* l.), haba (*vicia faba*), arbeja (*pisum sativum*), cactus (*armatocereus* spp), chilca, molle (*shinus mole*), tara (*Caesalpinia spinosa*), guinda (*Prunus cerotina*), retama (*Spartianthus junceus*), tuna (*Opuntia ficus*), tumbo (*Passiflora Mollisima*), chamana. Se identificó Matorral seco con las especies de flora más representantes es él: huarango (*Prosopis* spp), Eucalipto (*eucaliptus globulus labill*), molle (*shinus mole*), haplorhus peruviana, tara (*Caesalpinia spinosa*), lloque, tullma. Palta (*persea americana*), papaya (*carica candican*), mango, higos (*ficus* spp), aliso (*alnus acuminata*), lucma (*pouteria macrophylla*), manzana, Cactaceas, pihuayro, marco.

Se identificó Pajonal/Césped de Puna, las especies de flora más representantes es él: ichu (*stipa ichu*), quenoal (*polylepis racemosa*), puya de Raimondi (*Puya raimondii*), pastos naturales, conoca, chachacomo (*Escallonia resinosa*), taya, tola, asociados a las tierras de protección: ichu (*stipa ichu*), cuchipelo, chillhua, huaman pinta (*Chuquiraga spinoza*), escorsobera (*Opuntia subulata*).

7.2. UBICACIÓN ESTRATEGICA DE HUANCVELICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

El departamento de Huancavelica se encuentra ubicado en la sierra sur del territorio peruano, abarcando una superficie de 22 131 km², que representa el 1,7 por ciento del territorio nacional. Limita por el norte con Junín, por el este con Ayacucho, por el sur con Ica y Ayacucho, y por el oeste con Ica y Lima. Políticamente se encuentra dividido en 7 provincias y 94 distritos, siendo su capital la ciudad de Huancavelica.

La configuración geográfica es montañosa y accidentada, siendo atravesado por la cordillera de los Andes que lo divide en tres sectores: la zona interandina, caracterizada por las grandes elevaciones de la cordillera y que conforman la mayor parte del territorio; la vertiente occidental, donde las montañas descienden sobre la costa formando una pendiente pronunciada; y en el nororiente existe una franja de selva alta. Presenta cinco abras (accidentes geográficos), siendo las más importantes Huayraccasa en la provincia de Huancavelica, Chonta en Castrovirreyna y Pampamali en Angaraes.



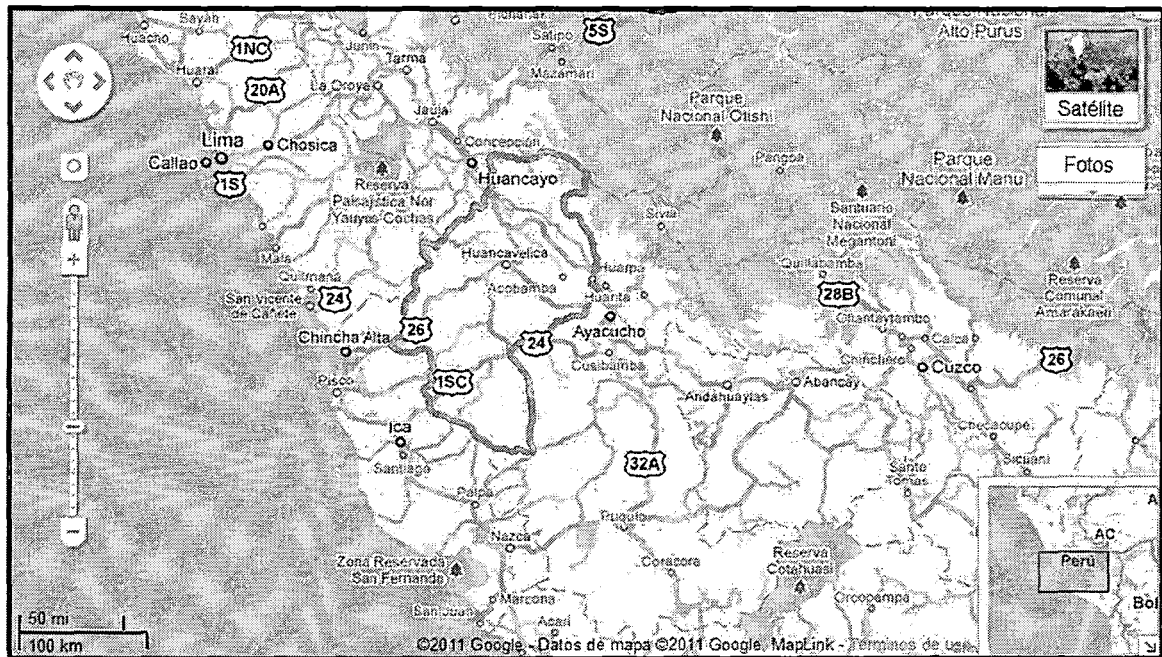


Fig. 1 Mapa de ubicación de Huancavelica

Desde 1988 a febrero de 1998 todas las provincias de Huancavelica, salvo Tayacaja y el distrito de Huando (incorporados a la Región Andrés A. Cáceres), conformaron la Región Los Libertadores Wari junto a los departamentos de Ayacucho, Ica y las provincias de Andahuaylas y Chincheros del departamento de Apurímac. Con la Ley Marco de Descentralización de 1998, se recuperó la integridad departamental con la totalidad de sus provincias. El departamento de Huancavelica se divide políticamente en 07 provincias y 94 distritos (considerando al nuevo distrito de Ascensión) ubicados mayormente en la sierra, y una pequeña proporción en las estribaciones de la costa y en ceja de selva. Su capital departamental se encuentra a 3, 680 m .s. n. m.

7.3. ACTIVIDADES ECONOMICAS Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA REGION

INEI (2013) el departamento de Huancavelica registró un crecimiento de 5,4 por ciento de su Valor Agregado Bruto (VAB), y aportó con 0,8 por ciento al VAB nacional. El 85,8 por ciento de la estructura productiva se concentra en las actividades, agropecuaria, electricidad y agua, comercio y servicios, siendo electricidad y agua las de mayor participación (36,5 por ciento), al ubicarse en el departamento las Centrales

Hidroeléctricas Santiago Antúnez de Mayolo y Restitución (Hidroeléctrica del Mantaro). Los servicios gubernamentales, la actividad agropecuaria y otros servicios le siguen en orden de importancia con 12,6, 12,8 y 13,2 por ciento, respectivamente.

Su clima favorece las actividades es frío en las punas con temperaturas positivas durante el día y negativas en la noche. _ Templado en altitudes medias, con baja humedad atmosférica y temperaturas positivas durante el día y las noches. _ Cálido en el fondo de los valles profundos como por ejemplo el del Mantaro, con altas y constantes temperaturas en todo el año y durante las 24 horas.

POTENCIALIDADES: La diversidad topográfica de la región le confiere distintos climas dependiendo de su altura, la cual varía entre los 1,900 y los 4,475 m.s.n.m., así a mayor altitud el clima es frío y muy seco con fuertes variaciones de temperatura entre

el día y la noche, llegando a presentar zonas nevadas, mientras que el clima cercano a Ica es árido y húmedo y en zonas orientales es húmedo con presencia de bosques tropicales. La temperatura promedio de la capital varía entre los 9 a 11° C, mostrando temperaturas mínimas de 6 y máximas de 20°C. A lo largo del año se distinguen diversas épocas, así entre los meses de noviembre a abril se caracteriza por ser época de lluvias (que varían en su intensidad cada año), mientras que en los meses de junio a septiembre se caracteriza por ser una época seca, en tanto que en octubre y mayo son épocas de climas intermedios. Según Javier Pulgar Vidal, se distinguen cuatro regiones naturales en la región: Puna: Ubicada sobre los 3,900 m.s.n.m., caracterizada por poseer un clima muy frío con presencia de precipitaciones a lo largo del año. Suni: Ubicada entre los 3,400 y 3,900 m.s.n.m., caracterizada por poseer un clima frío y con una marcada variación en las precipitaciones a lo largo del año. Muestra una muy corta época utilizable con posibilidades agrícolas.

7.4. EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE HUANCAMELICA

La actividad agropecuaria creció 26,6 por ciento el 2011 y destaca porque absorbe un importante sector de la PEA del departamento. La superficie con aptitud agrícola



asciende a 220 mil hectáreas, de las cuales sólo el 8 por ciento se encuentra bajo riego y el 92 por ciento restante constituyen terrenos de secano. A nivel agrícola, los principales cultivos son papa y arveja grano verde, siendo Lima el principal mercado de destino, particularmente durante el primer semestre de cada año. En el subsector pecuario destaca la producción de carne de vacuno, porcino y ovino, además de leche y lanas de alpaca y ovino, principalmente en las provincias de Huancavelica (fibra), Castrovirreyna (carne), Huaytará (leche) y Tayacaja (leche).

Papa: Huancavelica es uno de los principales abastecedores de papa a los mercados de Lima, principalmente de las variedades blanca y de color. En las últimas tres campañas se instalaron entre 15 y 20 mil hectáreas, alcanzando una producción de 273,7 mil toneladas en el 2011, que representó el 6,7 por ciento del total nacional. La producción se encuentra concentrada en las provincias de Tayacaja, Huancavelica y Acobamba. En el 2011, la producción de papa significó el 52,0 por ciento del VBP agrícola anual.

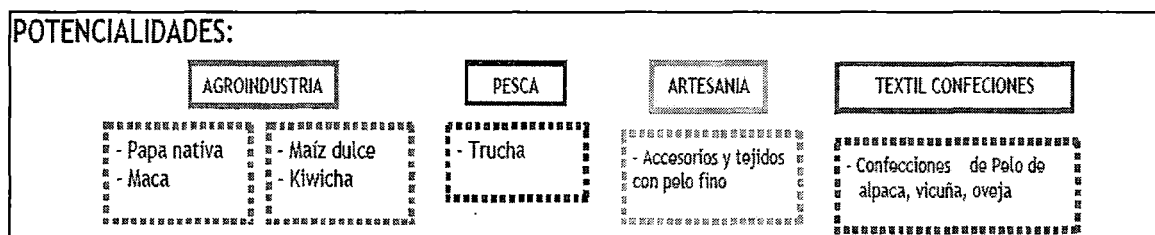


Fig. 3 Las potencialidades de la región Huancavelica

Maíz amiláceo: Constituye el segundo cultivo en importancia, con una participación de 7,0 por ciento en el Valor Bruto de Producción (VBP) agrícola de 2011. Este cultivo es uno de los principales alimentos de los habitantes de la sierra, destinado principalmente al autoconsumo en forma de choclo, cancha, mote, harina precocida y bebidas, sirviendo a su vez como reserva alimenticia a los agricultores, considerando que se puede almacenar durante varios meses. El maíz amiláceo es el resultado de un proceso de secado natural, al posponer la cosecha del choclo dejándolo que se deshidrate en las mismas plantaciones.

Arveja grano verde: Con una participación del 6,0 por ciento en el VBP agrícola de 2011, es uno de los cultivos emblemáticos en cuanto se refiere a abastecimiento de los

mercados de Huancayo y Lima, siendo la provincia de Tayacaja la principal zona productora. Cabe destacar que Lima es considerado uno de los mercados claves de los productores de esta provincia.

7.5. LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE HUANCVELICA

7.5.1. LA ACTIVIDAD PRIMARIA

a. Sector agropecuario:

BCR (2014) nos dice que la actividad agropecuaria creció 4,4 por ciento en el primer mes del año, por la mayor producción agrícola (5,6 por ciento) y pecuaria (3,1 por ciento).

El subsector agrícola se expandió en enero, principalmente por la mayor producción con destino al mercado interno (5,6 por ciento), mientras que la orientada a la exportación y agroindustria casi no registró variación (0,1 por ciento). En el primer grupo, aumentó la producción de papa (6,8 por ciento), arveja grano verde (9,7 por ciento) y maíz choclo (46,9 por ciento), motivado por el adelanto de cosechas por riesgo de pérdida, ante la presencia de algunas enfermedades fungosas como la “rancha” luego de registrarse granizadas en algunas localidades de la provincia de Tayacaja.



Tabla 4. Sector agropecuario (Miles de TM)

Subsectores	Estructura Porcentual 2012 2/	Enero			Contribución al crecimiento 3/
		2013	2014	Var.%	
AGRICOLA	75,5			5,6	2,8
Orientada al mercado externo y agroindustria 2/	0,5			0,1	0,0
Palta	0,2	9	9	0,1	0,0
Quinoa	0,2	-	-	0,0	0,0
Orientado al mercado interno 2/	75,0			5,6	2,8
Papa	35,1	8 285	8 845	6,8	1,8
Maíz amiláceo	8,9	-	-	0,0	0,0
Alfalfa	4,9	13 239	13 207	-0,2	0,0
Arveja grano verde	4,4	1 300	1 426	9,7	0,8
Cebada grano	4,2	-	-	0,0	0,0
Frijol grano seco	4,1	-	-	0,0	0,0
Haba grano seco	2,9	-	-	0,0	0,0
Arveja grano seco	2,1	-	-	0,0	0,0
Olluco	1,7	-	-	0,0	0,0
Trigo	1,4	-	-	0,0	0,0
Haba grano verde	1,0	219	208	-5,1	0,0
Maíz choclo	0,7	189	277	46,9	0,4
PECUARIO	24,5			3,1	1,5
Carné de Vacuno 4/	7,4	338	343	1,5	0,2
Leche Vacuno	5,5	1 880	1 963	4,4	0,5
Carné de Ovino 4/	4,1	127	131	3,0	0,2
Carné de Porcino 4/	1,8	115	109	-5,6	-0,2
Lana de ovino	0,6	16	21	25,7	4,2
SECTOR AGROPECUARIO	100,0			4,4	4,4

1/ Cifras preliminares.
2/ A precios de 2007.
3/ En base a la estructura porcentual de similar periodo de 2013.
4/ Peso neto.
Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego.
Elaboración: BCRP, Sucursal Huancayo. Departamento de Estudios Económicos.

Fuente: BCR (Memoria Huancavelica del 2014)

Respecto a la producción pecuaria, aumentó 3,1 por ciento en el mes, por la mayor producción de carnes de vacuno y de ovino (1,5 y 3,0 por ciento, respectivamente) además de leche de vacuno (4,4 por ciento) y lana de ovino (25,7 por ciento). En cuanto a participación en el VBP agropecuario en enero, cultivos como la papa, alfalfa y arveja grano verde, además de carne de vacuno y ovino, representaron un 70,7 por ciento del total. El avance de las siembras, correspondiente a la actual campaña agrícola (2013 - 2014), es de 86,5 mil hectáreas instaladas, menor en 3,9 por ciento respecto a similar

periodo de la campaña anterior, ante el retraso de las precipitaciones pluviales. Las menores siembras se registraron principalmente en papa (-12,3 por ciento), arveja grano seco (-20,8 por ciento), avena grano (-52,1 por ciento) y frijol grano seco (-3,0 por ciento).

b. Sector minería:

BCR (2014) nos menciona que la producción minera creció 14,0 por ciento en enero, debido a la mayor producción de metales básicos como cobre (5,9 por ciento), plomo (185,0 por ciento) y zinc (142,3 por ciento), contrarrestado por la disminución en metales preciosos (oro y plata). Al respecto, el crecimiento estuvo sustentado, en parte, por el reinicio de operaciones de la minera Caudalosa. En cuanto a participación en el Valor Bruto de Producción (VBP) minero del mes, destacó el cobre con 46,0 por ciento. Al respecto, la empresa Doe Run Perú explota más del 90 por ciento del total extraído.

Tabla 5. Sector minería (Variación % respecto al año anterior)

Mineral	Estructura Porcentual 2012 2/	Enero			Contribución 3/
		2013	2014	Var.%	
Cobre (TMF)	50,2	1 699	1 800	5,9	2,9
Plata (Onzas troy)	33,6	569 078	468 062	-17,8	-6,4
Zinc (TMF)	6,0	572	1 386	142,3	9,3
Plomo (TMF)	5,7	584	1 665	185,0	10,2
Oro (Onzas troy)	4,5	613	45	-92,6	-2,0
SECTOR MINERÍA 2/	100,0			14,0	14,0

1/ Cifras preliminares.
2/ A precios de 2007.
3/ En base a la estructura porcentual de similar periodo de 2013.
Fuente: Ministerio de Energía y Minas.
Elaboración: BCRP, Sucursal Huancayo. Departamento de Estudios Económicos.

7.5.2. OTROS SECTORES

a. Sector construcción:

Los despachos de cemento continuaron con su senda positiva, registrando un crecimiento de 66,0 por ciento en enero, debido a un efecto base, toda vez que en los primeros meses del año pasado se registró retrasos en el inicio de algunas obras públicas.

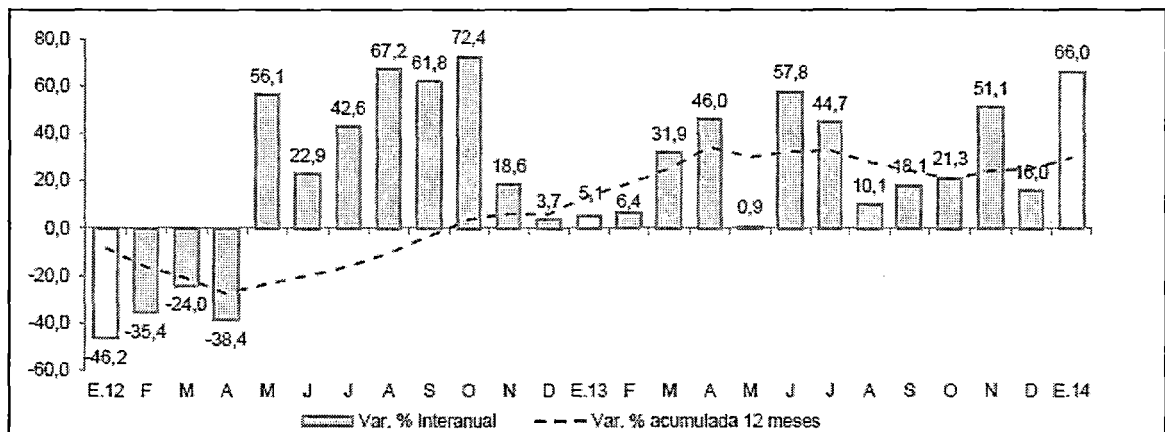
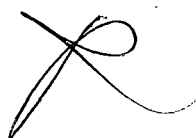


Fig. 4. Crecimiento de los despachos de cemento (Var. %)

7.6. EL COMERCIO EXTERIOR EN HUANCVELICA

PERX (2012) en el departamento de Huancavelica exhibe una variedad importante de productos para exportación primordialmente en la agricultura y minería, destacando la cebada, la tuna, trucha, alcachofa, alpaca, productos de zinc, de mercurio y las artesanías. En el presente documento se prestó particular atención para la aplicación de la metodología de los planes operativos a la alcachofa, trucha y artesanías. El criterio de selección fue el análisis de la demanda externa, oferta y potencial exportador, generación de empleo y articulación empresarial.

Bajo este contexto, el objetivo principal de los Planes Estratégicos Regionales de Exportación (PERX) es elevar el nivel de competitividad, inversión y oferta exportable de las regiones de manera que, bajo el continuo proceso de globalización e incesante



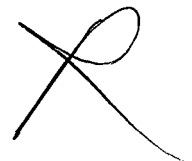
apertura comercial, particularmente a la luz del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, se genere un contexto de descentralización productiva. Igualmente se debe subrayar la especial relevancia que los PERX otorgan al sector no tradicional por su significativo efecto en la generación de empleo.

Esta región genera menos del 0.1% de las exportaciones nacionales totales y 0.9% del PBI nacional; aglomera alrededor del 1.7% de la población del Perú. La pobreza alcanza al 83.7% de la población, de la cual 61.6% son pobres extremos. El desarrollo de la canasta exportadora se ve afectada por una serie de limitaciones que requieren de una pronta solución. Entre estas limitaciones podemos mencionar el escaso acceso a los mercados financieros, alta dependencia de materia prima, falta de infraestructura adecuada, ausencia de organización empresarial, frágil integración y desarrollo tecnológico, débil apoyo institucional a la PYME, baja capacidad de generar valor agregado, frágil organización en cadenas productivas y bajo nivel de productividad de los pobladores.

Las exportaciones totales de la Región Huancavelica en el año 2014 ascendieron a US\$ 3.14 millones cifra que representa el 0.03% del total de las exportaciones nacionales y que muestra un crecimiento de 18.2% con respecto al año anterior.

Estas se originan principalmente por las exportaciones de 24 partidas, de las cuales 3 explican el 97.3% del total exportado: minerales de zinc y sus concentrados (US\$ 1.33 millones, con un decrecimiento de 32.9% entre el 2003 y 2004); minerales de plomo y sus concentrados (US\$ 1.29 millones, que representaron un aumento de 134.3% con respecto al 2003); y minerales de cobre y sus derivados (US\$ 441 mil). El resto de las partidas totalizaron US\$ 83 mil, representando el 2.7% del total exportado.

A nivel de las principales empresas exportadoras, la Cía. Minera Caudalosa S.A. es líder dentro de la región. Esta empresa exportó US\$ 1.23 millones en minerales de zinc, plomo y cobre y sus concentrados, que representaron el 39.2% del total exportado por la región (con un incremento considerable de sus operaciones de exportación entre el 2003 y el año 2004).



La segunda empresa exportadora es la Sociedad Minera Corona S. A., empresa que exportó US\$ 1.05 millones en minerales de plomo y sus concentrados. Sus operaciones de exportación, representaron el 33.2% del total exportado desde Huancavelica durante el 2004, pero mostraron una disminución del 30.9% con respecto al año anterior. En tercer lugar se encuentra la empresa AYS S.A. con US\$783 mil, básicamente en minerales de zinc y sus concentrados, representando el 24.9% de las exportaciones regionales y que significa una disminución del 19.9% con respecto al 2003.

Respecto a los mercados de destino de las exportaciones de la región, China es el más importante representando el 55.1% del total exportado en el 2004, siendo el plomo y el cobre y sus concentrados los productos exportados. En segundo lugar se ubica Canadá, país destino de los minerales de zinc y sus concentrados y que representa el 24.9% de las exportaciones de la región. En tercer lugar está Brasil que importó un total de US\$ 545 mil, también en minerales de zinc y sus concentrados y con una participación de 17.3%. A Estados Unidos se exportaron US\$ 35 mil en diferentes productos, entre los cuales destacaron las mantas de algodón con US\$ 10 mil que representó el 30% de las exportaciones realizadas hacia ese país.

7.7. LAS EXPORTACIONES EN EL DEPARTAMENTO DE HAUNCAVELICA

BCR (2014) nos menciona que en el mes de enero del 2013, las exportaciones de Huancavelica totalizaron US\$ 4,0 millones, cifra menor en 80,8 por ciento respecto a igual mes del pasado año. Por tipo de productos, las exportaciones tradicionales disminuyeron en 80,8 por ciento, mientras que en el grupo de las no tradicionales no se registró exportación alguna.

BCR (2014) El sector agropecuario creció 4,4 por ciento interanual, en enero, debido a la mayor producción de papa (6,8 por ciento), arveja grano verde (9,7 por ciento), maíz choclo (46,9 por ciento), además de leche de vacuno (4,4 por ciento) y lana de ovino (25,7 por ciento). En el caso de los productos agrícolas, el resultado se explica por adelanto de cosechas para evitar la propagación de plagas y pérdida de cultivos ante la



presencia de factores climáticos adversos. La actividad minera se incrementó en 14,0 por ciento interanual por la mayor extracción de metales básicos como cobre (5,9 por ciento), plomo (185,0 por ciento) y zinc (142,3 por ciento) ante el reinicio de operaciones de la empresa minera Caudalosa. En la tabla 2, se muestra las exportaciones en el sector pesca, agro, artesanía y químicos y metal mecánica. (Tabla 4)

Tabla 6. Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales 2013.

TIPO	Estructura %	Enero			
		2013	2014	Var.%	Contribución 2/
PRODUCTOS TRADICIONALES	98,3	20 625	3 957	-80,8	-80,7
Pesqueros	0,0	0	0	-	-
Agrícolas	1,1	0	56	-	-
Mineros	97,2	20 625	3 901	-81,1	-81,0
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	1,7	19	0	-100,0	-0,1
Agropecuarios	0,1	7	0	-100,0	-
Maderas y papeles	0,0	0	0	-	-
Metal - mecánico	0,0	0	0	-	-
Minería no metálica	0,0	0	0	-	-
Pesqueros	1,5	12	0	-100,0	-0,1
Químicos	0,0	0	0	-	-
Sidero - metalúrgico y joyería	0,0	0	0	-	-
Textiles	0,0	0	0	-	-
Otros	0,1	0	0	-	-
OTROS	0,0	0	0	-	-
TOTAL EXPORTACIONES	100,0	20 644	3 957	-80,8	-80,8

1/ Cifras preliminares.
2/ En base a la estructura de similar periodo de 2013.
Fuente: SUNAT.
Elaboración: BCRP, Sucursal Huancayo. Departamento de Estudios Económicos.

Fuente: BCR (2014)-SUNAT

BCR (2014) hace referencia que las exportaciones tradicionales (US\$ 4,0 millones), la drástica disminución de productos mineros (-81,1 por ciento) se debió a que sólo se registró exportaciones de zinc, orientándose en su totalidad a la República de Corea. Asimismo, se observó ventas de lana por US\$ 56 mil con destino a China. En cuanto a participación, los productos tradicionales fueron del casi el 100 por ciento, destacando las exportaciones de zinc.

Huancavelica exhibe una variedad importante de productos para exportación primordialmente en la agricultura y minería, destacando la cebada, la tuna, trucha, alcachofa, alpaca, productos de zinc, de mercurio y las artesanías. En el presente documento se prestó particular atención para la aplicación de la metodología de los planes operativos a la alcachofa, trucha y artesanías. El criterio de selección fue el análisis de la demanda externa, oferta y potencial exportador, generación de empleo y articulación empresarial. Y contribuye en las exportaciones al país en solo 0.02% del total, en las exportaciones no tradicionales, y el 0.60% en las exportaciones tradicionales, según fuentes de los sectores agropecuario, minero, pesquero, metal mecánico, etc. Ver fig. 3.

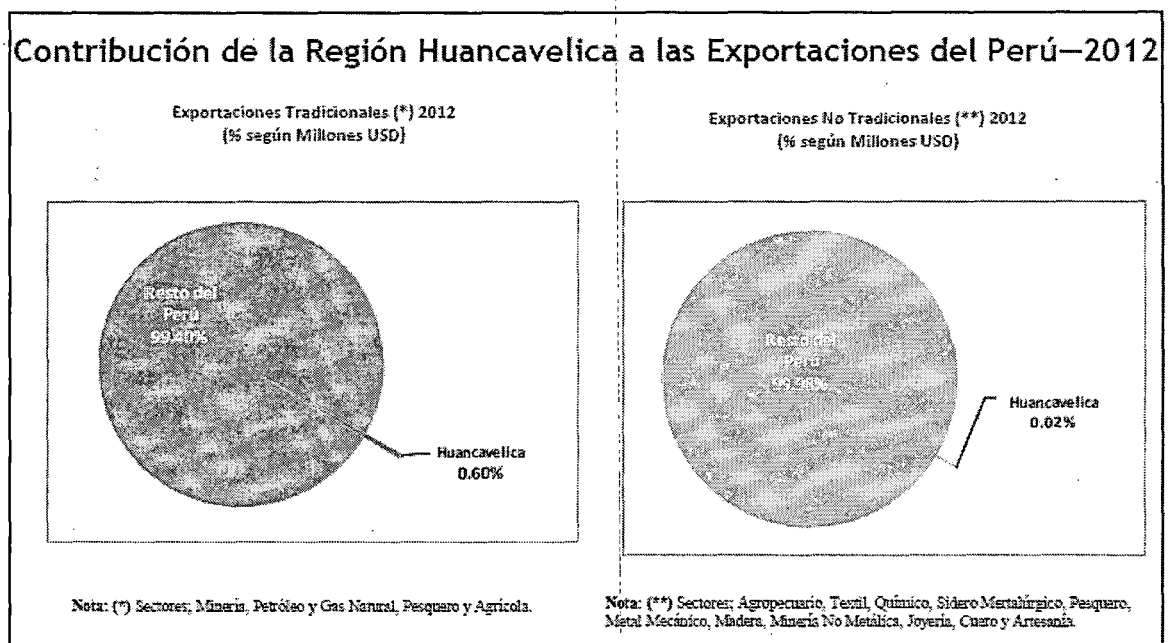


Fig. 5 Contribución de la región a las exportaciones al país, en el 2012

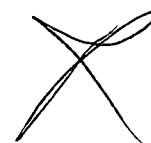
VIII. DISCUSIÓN

A handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page, consisting of several overlapping loops and lines.

8.1. DISCUSION EN LAS EXPORTACIONES EN HUANCAMELICA

MINCETUR (2013) de acuerdo a los registros del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, el departamento de Huancavelica exhibe una variedad importante de productos para exportación primordialmente en la agricultura y minería, destacando la cebada, la tuna, trucha, alcachofa, alpaca, productos de zinc, de mercurio y las artesanías. En el presente documento se prestó particular atención para la aplicación de la metodología de los planes operativos a la alcachofa, trucha y artesanías. El criterio de selección fue el análisis de la demanda externa, oferta y potencial exportador, generación de empleo y articulación empresarial. La región ocupa el 25avo lugar en el ranking de competitividad, según evaluación 2011. La región es minera por excelencia 98.4% de su actividad exportadora son minerales: cobre, plomo, zinc y plata. Los 2 últimos años se ha convertido en un importante proveedor de lana de ovino para la industria de textiles en Argentina. Su posición competitiva se explica por su nivel de crecimiento del PBI, la falta de diversificación de la actividad productiva en la zona, su poca autonomía, su poca eficiencia en la ejecución del gasto público. La ausencia de innovación en las empresas y el reto de convertir los negocios en productivos.

Esta región genera menos del 0.1% de las exportaciones nacionales totales y 0.9% del PBI nacional; aglomera alrededor del 1.7% de la población del Perú. La pobreza alcanza al 83.7% de la población, de la cual 61.6% son pobres extremos. El desarrollo de la canasta exportadora se ve afectada por una serie de limitaciones que requieren de una pronta solución. Entre estas limitaciones podemos mencionar el escaso acceso a los mercados financieros, alta dependencia de materia prima, falta de infraestructura adecuada, ausencia de organización empresarial, frágil integración y desarrollo tecnológico, débil apoyo institucional a la PYME, baja capacidad de generar valor agregado, frágil organización en cadenas productivas y bajo nivel de productividad de los pobladores. Sin embargo, a pesar de lo anterior la región registra claras ventajas y potencialidades (Fig.2), que alientan la posibilidad de desarrollo. Huancavelica posee una innegable diversidad de recursos naturales y potencial exportador en innumerables productos, población con vocación y actitud emprendedora y el compromiso de



aumentar la productividad de la región con miras a mejorar la competitividad y su crecimiento económico en beneficio de toda la población.

8.2. ACTIVIDADES SOCIO - PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN HUANCAMELICA

Entre enero y marzo del año 2012, la actividad económica creció 7,3 % debido a los resultados positivos en el sector agropecuario (20,7%), electricidad (3,7%), construcción (67,6 %), servicios gubernamentales (24,7%) y servicios financieros (21,0 %). La producción agropecuaria aumentó 20,7% en el primer trimestre debido al crecimiento de los subsectores agrícola (27,1%) y pecuario (15,2%). En agrícola destacó la mayor producción de papa, maíz choclo y arveja grano verde; y en pecuario, la de carne y leche de vacuno. En lo que va de la campaña agrícola 2011 – 2012, las siembras aumentaron 10,5% debido a mayores superficies sembradas de maíz amiláceo, frijol grano seco, haba grano seco y cebada grano, explicado por mayor demanda (generada por los programas sociales impulsados por el PRONAA), así como por precios favorables en chacra. Entre enero y marzo la minería cayó 4,3% debido a la menor producción de oro (-45,4%) y plata (-6,8%) puesto que los demás metales registraron aumentos en su producción. En el primer trimestre, la mayor inversión en obras públicas y las construcciones en la actividad minera explicaron la expansión del sector construcción (67,6%) La producción eléctrica aumentó 3,7% en el primer trimestre debido principalmente a la mayor generación de las centrales hidroeléctricas Antúnez de Mayolo y Restitución, abastecedoras de Electroperú.

El crédito otorgado por el sistema financiero creció 23,2% respecto a marzo del año anterior por las mayores colocaciones de las Empresas Bancarias (40,2%) y de Instituciones de Microfinanzas (19,4%). El ratio de cartera pesada se ubicó en 2,8 %. En marzo, los depósitos aumentaron 14,8% por las mayores captaciones de las Instituciones de Microfinanzas (30,2%). La única empresa bancaria de la región registró un crecimiento de 4,9 %.



La estructura productiva de la región Huancavelica al Valor Agregado Bruto (VAB) Nacional, según cifras del INEI al año 2010, fue del 0,8 por ciento. Respecto al Producto Bruto Interno (PBI) nacional, en el 2010 Huancavelica participó con el 0,7 por ciento. No obstante, la importancia relativa de esta región es mayor en el caso del sector de electricidad y agua al contribuir con el 13,5 por ciento del total nacional. El 85,3 por ciento de la estructura productiva se concentra en las actividades agropecuaria, electricidad y agua, comercio y servicios; siendo electricidad y agua las de mayor participación (38,6 por ciento), al ubicarse en el departamento las Centrales Hidroeléctricas Santiago Antúnez de Mayolo y Restitución (Hidroeléctrica del Mantaro). Los Otros Servicios, Servicios Gubernamentales y la actividad agropecuaria le siguen en orden de importancia con 13,0; 12,3 y 10,8 por ciento, respectivamente.

8.3. PRODUCTOS AGRICOLAS CON CAPACIDAD EXPORTADORA Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS

OFERTA EXPORTABLE: La oferta exportable de Huancavelica es reducida y está ligada a los minerales. El principal producto de exportación es el zinc y sus concentrados, que representan el 95.5% de las exportaciones de Huancavelica. El zinc es exportado a Argelia, Bélgica, Brasil y Canadá. Otro producto exportado de gran importancia son las piedras preciosas: 3.9% de las exportaciones. La participación de estos dos productos dentro de las exportaciones del país representan el 0.8% y 17.8% respectivamente. No obstante, sus exportaciones representaron solo el 0.04% de las exportaciones del país.

Algo que se debe destacar es que Huancavelica no solo exporta minerales y piedras preciosas, sino que también, aunque en poca cantidad, mantas de algodón, ropa de cama de punto, textiles en general, que han sido promovidos por la Cooperación Técnica con el fin de canalizarla al mercado internacional. Los proyectos existentes han capacitado a un grupo de talleres para la confección estas prendas. Adicionalmente, estas cifras no permiten apreciar aquellos productos que el país exporta a través de otras regiones a las cuales Huancavelica ayuda a complementar



recursos para generar oferta exportable. El caso más importante es el de la fibra de camélidos que es aprovechada por la industria de textil y confecciones de Arequipa.

Siendo una de las regiones más pobres del país, pareciera una región cuya única salida es lograr mayor eficiencia en la ejecución de los programas Sociales en la zona, con el fin de aliviar la alta tasa de pobreza que sufre su población. Sin embargo, se trata del típico caso de una región que requiere una visión macroregional para superar sus limitaciones. Un plan de acción que la involucre como parte de un espacio más amplio, donde Huancavelica aporte algunas de sus ventajas comparativas y desarrolle otras a partir de las externalidades positivas que generan las demás. Este es el único camino para superar la escasa articulación vial de la provincia capital con las otras provincias y distritos; así como para atender las prioridades sociales que hoy demanda la población. Dado que su agricultura es de subsistencia y presenta algunas peculiaridades climáticas, ¿qué oportunidades hay de sumar oferta con otras regiones del país? La oportunidad de Huancavelica está vinculada a la posibilidad de aprovechar la zona yunga y quechua para sembrar árboles frutales; la zona suni para sembrar kiwicha orgánica, guinda, fríjol y frutales de hueso; y, la zona de puna donde el olluco y la maca se producen con facilidad.

La suma de esfuerzos debería hacerse extensiva también a la ganadería con el objetivo de obtener una fibra más larga y de un mismo color. Es este sector se podría impulsar la actividad de confecciones artesanales con pelo fino para nichos de mercado previamente definidos. Su mano de obra es poco costosa y tiene una experiencia interesante en el desarrollo de la agricultura de subsistencia, que podría ser capacitada para participar del procesamiento de cultivos de otras regiones. Además, tiene una masa crítica importante de artesanas tejedoras que podría ser subcontratada por los exportadores de guantes y mitones de Junín. Lo mismo podría suceder con las tejedoras de canastas de carrizo, quienes podrían ser las encargadas de producir las canastas y otros similares para embalar, los productos de los artesanos de Ayacucho.

VENTAJAS COMPETITIVAS: Un territorio adquiere carácter competitivo, si puede afrontar la competencia del mercado local y regional; y garantizar, al mismo tiempo, la



viabilidad ambiental, económica, social y cultural, aplicando lógicas de red y de articulación interterritorial. En otros términos, la competitividad territorial supone tomar en cuenta los recursos del territorio en la búsqueda de coherencia global, involucrando agentes económicos e instituciones públicas y privadas, la integración de los sectores productivos, la cooperación de los otros territorios y la articulación con las políticas regionales, nacionales, internacionales en el contexto global.

En la competitividad territorial, desde un punto de vista regional, deben concurrir muchos factores, entre ellos la tecnología e innovación, que son instrumentos eficaces para dinamizar y hacer competitivos a los territorios, mediante la interacción, movilización y regulación de agentes económicos, recursos e infraestructuras, y la innovación y/o adaptación de nuevas tecnologías. Su posición competitiva se explica por su nivel de crecimiento del PBI, la falta de diversificación de la actividad productiva en la zona, su poca autonomía, su poca eficiencia en la ejecución del gasto público. La ausencia de innovación en las empresas y el reto de convertir los negocios en productivos

PRODUCTOS AGRICOLA: Entre los principales productos agrícolas que encabezan la lista se encuentran el café (US\$ 517 millones) y el espárrago (US\$318 millones; incluye fresco, en conserva y congelado), seguidos por la páprika (US\$ 73 millones), alcachofa (US\$ 66 MM), mango (US\$ 59 MM), pimienta piquillo (US\$ 50 MM), uva (US\$ 48 MM), azúcar (US\$ 43 MM), palta (US\$ 38 millones), platanos (US\$ 27 MM, cebollas (US\$ 16 MM), frijol (US\$ 27 MM), cacao (US\$ 15 MM), mandarinas (US\$ 15 MM), nueces (US\$ 12 MM), tara (US\$ 12 MM) y aceitunas (US\$ 11 MM). Dado el impulso actual agroexportador, es indudable que en los próximos años la lista seguirá aumentando sustancialmente.

Si bien la región Huancavelica, la región menos competitiva del país, es la más pobre y posee el menor Índice de Desarrollo Humano, un indicador que refleja su crítica situación, definida por el abandono que padece la población rural, notoria en la falta de acceso a servicios básicos, sus bajos indicadores de salud, nutrición y educación, la carencia de empleo, y la escasez de industrias e infraestructura vial. Esta región,



históricamente agropecuaria, afronta una situación poco ventajosa debido a que tanto el sector agrícola como el pecuario utilizan tecnología tradicional, caracterizada por el uso de los arados de tracción animal y los de pie, mientras que el tractor es aprovechado apenas por unos pocos. Al mismo tiempo, no se emplea insumos agrícolas, agroquímicos, ni alimentos balanceados, y los niveles técnicos de la crianza de camélidos urgen ser elevados. Además, agrava esta situación la degradación de los suelos, ocasionada por el sobrepastoreo de camélidos y el cultivo en zonas no aptas; del agua, producida por la contaminación minera en ríos, lagunas y agua del subsuelo, y la contaminación urbana; y la degradación de la vegetación debido al incremento de la tala de especies forestales y arbustivas. No obstante esta situación, la Región Huancavelica posee ventajas comparativas que puede convertir en competitivas si, de aquí a 2025, capitaliza sus fortalezas e incursiona de manera sostenible en las industrias de rápido crecimiento en el país y el mundo, como la de textiles de lana de alpaca, la exportación de truchas, la producción de papas nativas, y el turismo, todo lo cual configura una situación para que la región aproveche el crecimiento de la inversión privada, la apertura comercial al mundo y las oportunidades que pueda brindar la Carretera Interoceánica que cruce la Macro Región Sur y conecte a Perú con Brasil, una de las economías emergentes del mundo con mayor crecimiento.

Las ventajas comparativas y competitivas de la región se han dado en crear mejores condiciones para el desarrollo económico y social del interior del país. En la medida en que los espacios o regiones del interior del país desarrollen sus capacidades para integrarse competitivamente a los mercados nacionales e internacionales, se crearán en estas áreas mejores condiciones para el desarrollo económico y social. El rol económico productivo de las provincias de Huancavelica no ha cambiado en los últimos 50 años, sólo se observan cambios a nivel de sus patrones de cultivo y una notable decadencia en cuanto a la actividad ganadera, así como una declinación de la actividad minera.

Respecto a los recursos físicos, Huancavelica cuenta con una diversidad de recursos naturales aunque de diferente calidad y cantidad en cada provincia: Acobamba, Angaraes, Churcampá, Huancavelica y Tayacaja, poseen considerables extensiones de



tierras agrícolas; las provincias de Castrovirreyna y Huaytará presentan tierras de pastos altoandinos propicios para la ganadería. El departamento en su conjunto constituye una de las regiones poco desarrolladas del país, lo que se evidencia en el bajo nivel de educación y capacitación de sus recursos humanos, situación que se constituye en un gran obstáculo para el desarrollo y se refleja en los indicadores siguientes:

Necesidades básicas insatisfechas 92.2%.

Niños en edad escolar que no asisten al colegio 25.5%.

Tasa de analfabetismo 34.06%.

Tasa de mortalidad infantil 107 por cada mil niños nacidos vivos.

Desnutrición crónica de niños de primer año de primaria 71.9%.

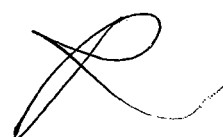
Camas en establecimientos de salud 0.3 por cada 10 mil.

Médicos 1 por cada 15 mil.

El desarrollo exige condiciones para promover inversiones y ofertar productos competitivos para el mercado local, regional, nacional e internacional. En este sentido, los problemas para enfrentar los retos de la competitividad y la globalización son:

- El deficiente sistema de transporte vial.
- Los insuficientes servicios básicos de salud, educación y vivienda.
- La escasa cobertura de las comunicaciones (televisión, radio, internet, telefonía y otros).
- Limitada cobertura de servicios de electricidad.
- Situación que es particularmente crítica en las zonas rurales, agravado por el pésimo estado de las carreteras y la ausencia marcada de medios de comunicación, que dificultan el dinamismo del desarrollo económico.

Las actividades económicas de la zona, como la agricultura y ganadería, se encuentran al margen del desarrollo tecnológico moderno. Esta situación se traduce en los bajos rendimientos agrícolas y pecuarios, en el uso no óptimo de los recursos, así las grandes extensiones de pastos naturales se utilizan sin criterio técnico ni empresarial; esto



también es consecuencia del bajo nivel educativo de los productores. De otro lado, los sistemas y canales de información y comunicación actuales no les permite tener idea del comportamiento de los productos en los mercados, puesto que ellos venden sus productos en chacra, sin tener información sobre los precios en los principales mercados regionales y nacionales; situación que limita la inserción de los productores a la economía regional y nacional e incluso internacional.

En Huancavelica la actividad financiera es muy reducida, la existencia de sólo una agencia del Banco de Crédito y del Banco de la Nación, como de una Caja Rural, expresan esta situación. En este contexto los productores tienen acceso limitado al mercado de capitales de la región. La globalización internacional exige de los países, regiones, provincias, distritos, localidades y empresas, altos niveles de eficiencia marcados por una intensa competencia en los diversos sectores y actividades económicas a efectos de constituirse en competitivos.

8.4. RELACION DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS CON LAS DE LA REGION HUANCAVELICA

EL COMERCIO (2014) durante todo el 2014 el sector exportador ha registrado cifras en rojo, por lo que se estima que cerraría con una caída de 10,5% respecto al 2013. Es así que los envíos Tradicionales retrocederían en -16,2% y los No Tradicionales crecerían 5,6%. "El hecho de que el Perú no ha diversificado sus exportaciones ha generado que hoy en día seamos sensibles al precio de los commodities, y como consecuencia estar sujetos a la especulación de los mercados internacionales. En cambio, si analizamos las exportaciones No Tradicionales, estas son más estables gracias al esfuerzo del empresario por conquistar nuevos mercados para introducir sus productos".

INEI (2014) el Instituto Nacional de Estadística e Informática, informa que en el mes de abril de 2014, el volumen total exportado de bienes disminuyó en 10,2% en comparación al nivel reportado en abril de 2013, como consecuencia de los menores envíos de productos tradicionales (-15,0%) y no tradicionales (-4,1%). Similar



resultado se observa en el valor de la exportación total en términos nominales (-14,6%), tradicional (-19,2%) y no tradicional (-1,3%). El volumen de las importaciones FOB en abril 2014 creció en 4,9%. Destacó el incremento de las compras de bienes de capital y materiales de construcción (6,4%), en particular los bienes de capital para la industria (19,0%), también aumentaron los bienes de consumo (5,2%) y las materias primas y productos intermedios (2,0%). En tanto que, el valor de las importaciones en términos nominales creció en 3,3%; así como, los bienes de consumo (5,9%), las materias primas y productos intermedios (1,3%) y los bienes de capital y materiales de construcción (4,5%). El índice de precios de los bienes exportados FOB disminuyó en 5,0%, al igual que el de importación FOB y CIF en -1,4% y -1,4%, respectivamente. En este mes, el saldo comercial en términos nominales y reales fue deficitario con US\$ 787,1 millones y US\$ 1 491,9 millones de 2002, respectivamente.

PROMPERU (2014) nos hace referencia que en la región Huancavelica ocupa el 25avo lugar en el ranking de competitividad, según evaluación. La región es minera por excelencia 98.4% de su actividad exportadora son minerales: cobre, plomo, zinc y plata. Los 2 últimos años se ha convertido en un importante proveedor de lana de ovino para la industria de textiles en Argentina. Su posición competitiva se explica por su nivel de crecimiento del PBI, la falta de diversificación de la actividad productiva en la zona, su poca autonomía, su poca eficiencia en la ejecución del gasto público. La ausencia de innovación en las empresas y el reto de convertir los negocios en productivos. Su conectividad vial es carrozable; el tren es el medio más económico de interrelación comercial con Junín. Sus mercados son poco desarrollados y diversificados. La oferta exportable potencial hoy por hoy requiere de intervención conjunta de Inversiones locales e internacionales y de un mayor nivel de seguimiento al Plan Estratégico Regional de la región, donde se vislumbra las diversas aristas que pueden convertir a mediano plazo a la Región entre las que logren aumentos considerable de empleo y niveles de vida mejores en base a su oferta exportable.

Otro de las actividades exportables que se han dado con mayor énfasis en el departamento de Huancavelica es el de trucha, produciendo 7,000 toneladas de esta



especie al año, el grupo minero Rodríguez Mariátegui y la empresa Topy Top, ambos de capitales peruanos, invirtieron alrededor de 11 millones de dólares en total para la instalación, en la laguna de Choclococha (Huancavelica), de dos centros de crianza industrial de trucha. El proyecto generará 250 nuevos puestos de trabajo y que cada planta industrial producirá alrededor de 3,000 toneladas de trucha anualmente. Refirió que actualmente Perú exporta 1,500 toneladas, por lo que ambas plantas se constituirán en el mayor centro de crianza industrial de trucha del país. Para llevar adelante este proyecto, el grupo Rodríguez Mariátegui ha creado la empresa Peruvian Aquaculture Company, en el marco del taller Estrategias para el Desarrollo de la Industria Truchícola en la Sierra de Huancavelica. Finalmente, afirmó que Sierra Exportadora promoverá un diálogo conjunto entre el sector privado y los congresistas de la Comisión de Producción y Micro y Pequeña Empresa del Congreso de la República para impulsar el proyecto de ley de promoción de inversiones por encima de los 3,200 metros sobre el nivel del mar.

Las exportaciones hortofrutícolas peruanas constituyen la gran parte de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario, que son las que vienen determinando el fuerte crecimiento de las agroexportaciones. El futuro de estos productos es muy prometedor dada la tendencia mundial del consumo de alimentos, de los cuales, por sus características naturales y beneficiosas para la salud, los vegetales, y sobre todo los frescos y orgánicos, son preferidos a otro tipo de productos alimenticios. En el caso peruano, el valor exportado de nuestras exportaciones hortofrutícolas, que en el 2006 alcanzó los US\$ 1,211 millones, creció significativamente entre el 2000 y el 2006, a un promedio anual del 20,6%. El principal producto hortofrutícola de exportación es el espárrago fresco y conservados (15,4% y 8,6% del valor exportado respectivamente), seguido entre otros, por páprika (6,0%), alcachofa (5,5%), mango (4,9%), pimiento piquillo en conserva (4,1%), uva fresca (4,0%), aguacates (3,1%), bananos (2,2%), espárragos congelados (2,2%), frijol (1,3%) y cebollas (1,3%).

8.5. LA POLITICA REGIONAL PARA LAS EXPORTACIONES

Cabe anotar que son varios los factores críticos de éxito que dependen del Gobierno Nacional para que un Plan Estratégico Regional Exportador sea exitoso. En primer



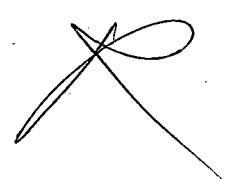
lugar, se requiere el compromiso y acompañamiento nacional en las regiones. En este sentido, el Gobierno Nacional debe priorizar la presencia de sus funcionarios con poder de decisión en todas las discusiones del PERX, tanto a nivel político como a nivel técnico. A nivel político, para construir confianza entre las regiones y el Gobierno Nacional y para producir hechos que generen credibilidad en la estrategia nacional y entusiasmo en el esfuerzo regional que se pretende promover. A nivel técnico, para asesorar y orientar a los Gobiernos Regionales en este nuevo tema que en muchas regiones es totalmente desconocido.

Sólo una estrecha colaboración y comunicación entre el Gobierno Nacional y las Regiones puede asegurar la sinergia y evitar la duplicidad de esfuerzos, de proyectos y la mejor aplicación de los recursos, siempre escasos, para las regiones. En este sentido nos parece fundamental que el MINCETUR considere designar funcionarios dedicados con exclusividad a la coordinación entre los niveles nacional y regional y que apoyen la implementación de los PERX. Estos funcionarios deberán ser de un nivel directivo y con la suficiente injerencia en la toma de decisiones del gobierno nacional (MINCETUR, MEFSNIP, MEF- Pro inversión, RR.EE.-APCI, entre otros).

Siempre en el ámbito de la competitividad sistémica, resulta clave lograr coherencia y sinergia entre los actores regionales que se ocupan del desarrollo económico y territorial y aquellos responsables de la estrategia regional de exportaciones. En este sentido, la Instancia Regional de Competitividad debe incorporar a las Autoridades del Plan Nacional de Ordenamiento Territorial y del Plan de Desarrollo Regional. Con esta incorporación, la Instancia de Competitividad cumple la doble función de, por un lado, buscar la eficacia y la eficiencia en las actividades productivas de la región y, por el otro, el mejoramiento de la calidad de vida y la sostenibilidad ambiental en el entorno en que se realizan las actividades productivas. Con apoyo de las universidades, esta instancia deberá inventariar y clasificar los proyectos existentes en la región y agruparlos en áreas temáticas, y en corto, mediano y largo plazo en función de la disponibilidad de recursos.



Este paquete de proyectos de desarrollo regional y de competitividad permitirá identificar los temas críticos de las regiones y dará elementos a los PERX para el desarrollo de la estrategia exportadora. Un cuarto factor tiene que ver con las competencias y capacidades de las regiones para diseñar sus propios planes de desarrollo y su estrategia exportadora⁶. Si bien la Ley de Bases de Descentralización, la Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales y otras leyes marco⁷ establecen las competencias que les corresponden a los diferentes niveles de gobierno, quedan aún pendientes algunas definiciones relativas al tema fiscal, generación de recursos, acreditación, disposición de activos, incentivos para conformar macro regiones, entre otros. Todo ello sin lugar a dudas afectará la capacidad de los Gobiernos Regionales para promover el desarrollo exportador en su jurisdicción. Corresponde una intensa difusión de información y capacitación. Finalmente, cabe distinguir entre región política, región ambiental y región económica. Desde el punto de vista de la geografía y de la producción, regiones político administrativas contiguas pueden dar lugar a un mismo proyecto de exportación, por lo cual se hace necesario considerar en la estrategia exportadora las múltiples relaciones que pueden existir entre regiones vecinas. Por ello debe preverse la posibilidad de alianzas y de proyectos entre estas regiones cuyo objeto sea el desarrollo exportador, sin que ello vaya en desmedro de la identidad política y territorial de las regiones. Por cierto que la materialización de las macro regiones aceleraría este proceso.



CONCLUSIONES

PRIMERA: La economía peruana viene reportando dentro del ciclo económico la fase expansiva más larga de su historia. En Julio del 2008 el crecimiento estuvo en torno al 8% habiendo crecido sostenidamente por 85 meses, dentro de un contexto de estabilidad macroeconómica, mayor apertura comercial, reducción de la pobreza y crecimiento del empleo en Lima Metropolitana y en las principales ciudades del interior del país. En la región Huancavelica, la posición geográfica en el Perú, es una zona montañosa y accidentada, que atraviesa la cordillera de los Andes, cuya situación agro – climática, con sus diferentes pisos ecológicos, favorece la producción de productos con valor agregado en el campo agrícola y agro – industrial, con ventajas comparativas y competitivas de exportación; permitiendo así localizar y ganar nuevos mercados internacionales.

SEGUNDA: La actividad agropecuaria creció 26,6 por ciento el 2011 y destaca porque absorbe un importante sector de la PEA del departamento. La superficie con aptitud agrícola asciende a 220 mil hectáreas, de las cuales sólo el 8 por ciento se encuentra bajo riego y el 92 por ciento restante constituyen terrenos de secano. A nivel agrícola, los principales cultivos son papa y arveja grano verde, siendo Lima el principal mercado de destino, particularmente durante el primer semestre de cada año. En el subsector pecuario destaca la producción de carne de vacuno, porcino y ovino, además de leche y lanas de alpaca y ovino,

TERCERA: En Huancavelica las Condiciones climatológicas, agrologicas y de recursos naturales, permiten que en la zona Nor - Oriente, predomine la agricultura como actividad básica, siendo el distrito de Colcabamba, el mayor productor de papa a nivel del departamento de Huancavelica. A parte del cultivo de papa, este distrito (Colcabamba) produce otros cultivos de pan llevar, tales como: habas, arveja, maíz, zapallo, entre otros; cuya producción ingresa al mercado en épocas donde escasea los referidos productos. Los demás distritos de la Provincia de Tayacaja tienen también un gran potencial agrícola. En cuanto a la producción de tubérculos en la zona Nor Oriente, destaca: la papa, mashua, oca, olluco. En cereales tenemos: el maíz, cebada, trigo, avena. En leguminosas: la arveja y haba; estos dos cultivares de producen en buena proporción en la provincia de Acobamba. En cuanto a la producción frutícola, destaca la producción de tuna, capulí, lúcumo, granadilla, chirimoya, palto y otros;



siendo las provincias que destacan: Tayacaja, Churcampa, Acobamba, Castrovirreyna, etc. La ganadería es una actividad secundaria en esta zona, destacando la provincia de Tayacaja, con la cuenca lechera de Pampas (distritos de: Acraquia, Ahuaycha, Daniel Hernández y Pampas) con vacunos para leche y carne respectivamente. En las demás provincias (Acobamba, Huancavelica, Angaraes y Churcampa) se da la crianza de vacunos de tipo “criollo”, fundamentalmente para autoconsumo. Asimismo la crianza de camélidos ovinos y caprinos en poca escala. En la zona sur del departamento debido a la topografía accidentada de esta zona, donde los suelos son mayormente en pendiente, se practica la conservación de suelos en andenes para la agricultura; sin embargo esta práctica es muy restringida, generándose erosión de suelos de forma sistemática, ocasionando una baja capacidad productiva de sus parcelas. Los principales cultivos de pan llevar de esta zona son: maíz amiláceo, papa, frijol, cebada, trigo, haba, camote, pallar, tomate; y como pasto cultivado la alfalfa.

CUARTA: Las exportaciones agropecuarias han mostrado un crecimiento progresivo en los últimos 5 años, pasando de US\$ 643 millones en el año 2000 a US\$ 1 786 millones en el 2006, lo cual supuso una tasa de crecimiento promedio anual del 18,6%. Este relevante incremento se logró gracias al desarrollo de una oferta bastante diversificada de la agricultura peruana. Es así que a diferencia de años anteriores en que muy pocos eran los productos que superaban los US\$ 10 millones en exportaciones, al 2006, hay más de 20 productos cuya exportación está por encima de dicho monto. Entre los principales productos agrícolas que encabezan la lista se encuentran el café (US\$ 517 millones) y el espárrago (US\$318 millones; incluye fresco, en conserva y congelado), seguidos por la páprika (US\$ 73 millones), alcachofa (US\$ 66 MM), mango (US\$ 59 MM), pimiento piquillo (US\$ 50 MM), uva (US\$ 48 MM), azúcar (US\$ 43 MM), palta (US\$ 38 millones), plátanos (US\$ 27 MM, cebollas (US\$ 16 MM), frijol (US\$ 27 MM), cacao (US\$ 15 MM), mandarinas (US\$ 15 MM), nueces (US\$ 12 MM), tara (US\$ 12 MM) y aceitunas (US\$ 11 MM). Dado el impulso actual agroexportador, es indudable que en los próximos años la lista seguirá aumentando sustancialmente.

QUINTA: Al año 2012, la región genera menos del 0.1% de las exportaciones nacionales totales y 0.9% del PBI nacional; aglomera alrededor del 1.7% de la población del Perú. La pobreza alcanza al 83.7% de la población, de la cual 61.6% son pobres extremos. El desarrollo



de la canasta exportadora se ve afectada por una serie de limitaciones que requieren de una pronta solución. Entre estas limitaciones podemos mencionar el escaso acceso a los mercados financieros, alta dependencia de materia prima, falta de infraestructura adecuada, ausencia de organización empresarial, frágil integración y desarrollo tecnológico, débil apoyo institucional a la PYME, baja capacidad de generar valor agregado, frágil organización en cadenas productivas y bajo nivel de productividad de los pobladores.

SEXTA: La oferta exportable de Huancavelica es reducida y está ligada a los minerales. El principal producto de exportación es el zinc y sus concentrados, que representan el 95.5% de las exportaciones de Huancavelica. El zinc es exportado a Argelia, Bélgica, Brasil y Canadá. Otro producto exportado de gran importancia son las piedras preciosas: 3.9% de las exportaciones. La participación de estos dos productos dentro de las exportaciones del país representan el 0.8% y 17.8% respectivamente. No obstante, sus exportaciones representaron solo el 0.04% de las exportaciones del país. En la competitividad territorial, desde un punto de vista regional, deben concurrir muchos factores, entre ellos la tecnología e innovación, que son instrumentos eficaces para dinamizar y hacer competitivos a los territorios, mediante la interacción, movilización y regulación de agentes económicos, recursos e infraestructuras, y la innovación y/o adaptación de nuevas tecnologías.

SEPTIMA: Los productos agrícolas con capacidad exportable lo encabezan la lista se encuentran el café (US\$ 517 millones) y el espárrago (US\$ 318 millones; incluye fresco, en conserva y congelado), seguidos por la páprika (US\$ 73 millones), alcachofa (US\$ 66 MM), mango (US\$ 59 MM), pimienta piquillo (US\$ 50 MM), uva (US\$ 48 MM), azúcar (US\$ 43 MM), palta (US\$ 38 millones), platanos (US\$ 27 MM), cebollas (US\$ 16 MM), frijol (US\$ 27 MM), cacao (US\$ 15 MM), mandarinas (US\$ 15 MM), nueces (US\$ 12 MM), tara (US\$ 12 MM) y aceitunas (US\$ 11 MM). Dado el impulso actual agroexportador, es indudable que en los próximos años la lista seguirá aumentando sustancialmente. Si bien la región Huancavelica, la región menos competitiva del país, es la más pobre y posee el menor Índice de Desarrollo Humano, un indicador que refleja su crítica situación, definida por el abandono que padece la población rural, notoria en la falta de acceso a servicios básicos, sus bajos indicadores de salud, nutrición y educación, la carencia de empleo, y la escasez de industrias e infraestructura vial.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: Fortalecer e implementar el uso de los sistemas de Gobierno Electrónico como herramientas para ayudar a la región Huancavelica, en desarrollo y en transición a trabajar hacia la facilitación del comercio exterior a través de la clarificación, simplificación, automatización y armonización de las reglas y procedimientos a nivel nacional y/o regional. El sistema electrónico, está siendo implementado a nivel institucional, por lo que sería necesaria su implementación en la región Huancavelica.

SEGUNDA: durante la etapa de planeación, específicamente durante la selección y elaboración de las estrategias de mercado, es preciso realizar un análisis cuidadoso de las características de la empresa u organización, su mezcla de mercadotecnia, el mercado meta en el que realizará la oferta y las características de los competidores con la finalidad de elegir la o las estrategias más adecuadas. En otras palabras, es indispensable realizar un estudio del entorno (tanto externo como interno) de la empresa u organización antes de tomar una decisión acerca de las estrategias de mercado que se van a implementar para exportar un tipo de producto.

TERCERA: Es imprescindible, por tanto, conseguir para la región Huancavelica, la apertura efectiva y generalizada de los mercados, especialmente la de aquellos países que son particularmente dominantes y competitivos en el sector agropecuario y que, en cambio, permanecen cerrados a las exportaciones peruanas ya sea a través de elevados aranceles, a los que se añaden tasas e impuestos adicionales, ya sea por medio de barreras no arancelarias que hacen inviable el comercio con estos países.

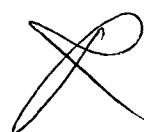
CUARTA: Impulsar y mantener el diálogo entre el sector privado y el público, en la región, con miras a hacer más expeditas y eficientes las necesarias reformas y cambios que hay que llevar a cabo para instrumentar las relaciones comerciales, en los países de la región y para que los sectores conformen una alianza estratégica que facilite la participación y contribución de la empresa privada en el diseño de políticas y estrategias dirigidas a impulsar el desarrollo del comercio electrónico sin papel.



QUINTA: Para que la Región Huancavelica, se debe desarrollar sus Ventajas Comparativas, mediante Programas que respondan a la propia realidad del Agro Regional, a las características del agricultor Huancavelicano y que sean permanentes en el tiempo. Los Programas deben tener características propias y centrarse especialmente en Capacitación, Investigación y Organismos de Promoción de Exportaciones.

SEXTA: A fin de que la región Huancavelica pueda mejorar su economía mediante su oferta exportable, considero que se debería promover las exportaciones a nivel de la microempresa, proporcionando a través de la Corporación Financiera Nacional, capacitación a los pequeños empresarios, con el propósito de incrementar la producción agrícola y pecuaria, generando nuevos puestos de trabajo.

SEPTIMA: Se recomienda difundir los beneficios del cluster y la asociatividad en cuanto a Integrar a pequeños agricultores; difundir las buenas prácticas agrícolas y la cultura exportadora; hacer frente a la informalidad de la parte no asociada incluyendo a los acopiadores; aumentar la oferta exportable bajo las condiciones fitosanitarias exigidas por los mercados internacionales; negociar conjuntamente mejores condiciones para la adquisición de insumos, asistencia técnica o acceso a recursos financieros y para compartir información entre otros beneficios determinados para los productos agropecuarios de la región Huancavelica.



IX. REFERENCIALES

1. BCR (2014) "*Huancavelica: Síntesis de actividades económicas enero 2014*". Sucursal Huancayo - Departamento de Estudios Económicos. Extraído del portal: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/2014/sintesis-huancavelica-01-2014.pdf>. en fecha. 10.01.2015.
2. GRH (2003) "*Plan estratégico de desarrollo regional concertado y participativo de Huancavelica 2004-2015*". Estudio desarrollado por el Gobierno Regional Huancavelica, con el apoyo de DESCO.
3. GRH (2012) "*Caracterización de la región Huancavelica*". Extraído del portal web: <http://biznews.pe/noticias-empresariales-nacionales/kallpa-obtuvo-la-concesion-efinitiva-hidroelectrica-cerro-del-agu>, en fecha 08.01.2015.
4. MTC (2014) "*Mapa vial de Huancavelica*". Documento cartográfico de localización Y el sistema nacional de carreteras DE Huancavelica. Escala. 1:320.000.
5. HINTZE, C. (2009) "*Línea base de los distritos de Ccochaccasa, Lircay, Huachocolpa, Ocoyo y Córdova, en el departamento de Huancavelica*". Fondo Minero de Solidaridad con el Pueblo de Compañía de Minas Buenaventura SAA. Informe., Región Huancavelica.
6. ONUDI (2014) "*Consortio de exportaciones en el Perú*". Programa ONUDI con el Financiamiento del Gobierno Italiano. Extraído del portal web: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=1190C1A0-8350-486C-A585-C3980152B9CF.PDF>. Huancavelica. Perú.
7. PCM (2013) "*Intervenciones de sierra exportadora Huancavelica*". Ayuda memoria 2013 – 2014. Planes de Negocios inclusivos en departamento, provincias y distrito.
8. PROMPERU (2011) "*Huancavelica: Exportaciones y empresas exportadoras de la región*" Panfleto en pdf extraído en fecha 12.01.2015, del portal web de PROMPERU: http://www.mincetur.gob.pe/pecex/avance_regiones/Huancavelica/Ficha_Huancavelica.pdf.
9. SILVA., M. (2012) "*Record de exportaciones 2011-2013*". MINCETUR-PROMPERU. Extraído referencialmente del portal web, en fecha 10, de enero del 2015: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/42409707radA4BC3.pdf>.



10. MCET (2005) *“Plan Estratégico Regional de exportaciones de la Región Huancavelica”*. USAID-MINCETUR. Huancavelica-Perú.
11. MINEM (2005) *“Caracterización del ordenamiento territorial del departamento de Huancavelica”* Convenio con el Ministerio de Energía y Minas y el GR. Huancavelica.



X. APENDICE



Tabla 1. Sector agrícola

Preproducción	Producción	Valor agregado	Comercialización
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inadecuado manejo de usos de suelo y agua 2. Baja calidad de semillas 3. Baja planificación familiar 4. Escaso capital de trabajo 5. Infraestructura de riego limitada. 6. Bajo nivel de información de mercado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Insuficiente capacitación en (siembra-cultivo-cosecha) 2. Desconocimiento de nuevos sistemas de riego 3. Limitada tecnología de manejo 4. Débil manejo sanitario 5. Elevados costos de insumo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Carencia de centros de acopio (post-cosecha) 2. Limitada infraestructura en transformación de productos 3. Ausencia de capacitación en desarrollo de productos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercio informal - intermediarios, venta al menudeo 2. Informalidad de proveedores 3. desconocimiento de nuevos mercados 4. Baja promoción de bondades del producto 5. Acceso vial rural en mal estado 6. Oferta de productos de baja calidad 7. Desinformación de oferta y demanda 8. Desconocimiento de la demanda de productos ecológicos
Organización y Gestión Familiar			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de minifundio 2. Débil organización de productores (segundo nivel) 3. Ausencia de manejo de plan de siembras 4. Desconocimiento de manejo de plan de siembra 5. Ausencia de asesoramiento en obtención de crédito 			

Fuente: Elaboración propia

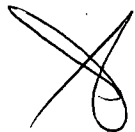


Tabla 2. Sector pecuario

Preproducción	Producción	Valor agregado	Comercialización
<ol style="list-style-type: none"> 1. Carencia de mejoramiento genético en zonas productoras. 2. Baja organización familiar. 3. Bajo capital de trabajo. 4. Pasturas degradadas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajo conocimiento de manejo de suelos, pasturas y agua. 2. Limitadas técnicas de reproducción animal. 3. Ausencia de prácticas de sanidad animal. 4. Limitadas técnicas de manejo animal. 5. Ausencia de prácticas de alimentación en épocas de estiaje. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Limitada tecnología de transformación y conservación de carnes. 2. Limitada tecnología de transformación de leche. 3. Falta de equipos e instrumentos para la transformación. 4. Falta de capacitación en desarrollo de subproductos. 5. Limitada infraestructura de industrialización. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercio informal - intermediarios, venta al menudeo. 2. Ausencia de canales. Oferta de productos de baja calidad. 3. Desinformación de oferta y demanda. 4. Escaso control de comercialización de ovinos, vacunos y camélidos.
Organización y Gestión Familiar			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Débil organización de productores. 2. Desconocimiento de gestión empresarial. 3. Nulo acceso al crédito. 4. Ausencia de asesoramiento en obtención de crédito. 5. Bajo nivel de articulación con instituciones promotoras del desarrollo. 			

Fuente: Elaboración propia

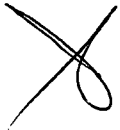
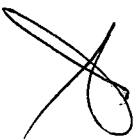


Tabla 3. Problemas Básicos Identificados por Sector

Agricultura	Pecuario	Acuícola	Forestal
Ineficiencia en la adquisición y manejo de semillas	Inadecuado Manejo de pastos y genética	Inadecuado Manejo alimenticio	Ineficiencia en la adquisición y manejo de semillas
Falta de planificación de siembra	Carencia de manejo de crianza y sanidad	Poca Infraestructura de crianza	Carencia de planes de manejo forestal

Fuente: Elaboración propia.

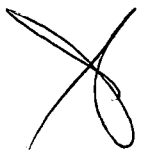


XI. ANEXOS

A handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page, consisting of several overlapping loops and lines.

ANEXO 1: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades / TIEMPO	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
TAREAS ESPECIFICAS												
ELABORACION DE PLAN DE MONOGRAFIA												
Proyecto preliminar	X	X										
Proyecto final		X	X									
RECOPIACION DE INFORMACION												
Información Temática				X								
Información Teórica				X								
Información Estadística				X								
Otra Información				X								
SELECCIÓN DE LA INFORMACION												
Gabinete y Biblioteca					X							
Trabajo de análisis						X						
Consultas y opiniones						X						
ANALISIS Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION						X						
DIGITALIZACION DE LA INFORMACION												
1° Revisión							X					
2° Revisión								X				
Documento Final									X			
DIGITALIZACION FINAL Y EMPASTADO - DOC. COMPLEMENTARIA										X		
SUSTENTACION											X	X



**ANEXO 2: COSTOS Y PRESUPUESTOS APROXIMADOS
EN NUEVOS SOLES (s/.)**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	MONTO PARCIAL 1 (s/)	MONTO PARCIAL 2 (s/)	%
24	Alimentos	-	4,500	30
30	Materiales	-	6,000	40
	De oficina	1 300	-	
	Libros	3 000	-	
	Revistas	1 200	-	
	Otros	500	-	
32	Transporte		4,500	30
TOTAL		6 000	15,000	100

Fuente: Elaboración propia (recursos aproximados)

ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN HUANCavelica con sus VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS	<p align="center">GENERAL</p> <p>¿Cuáles son los principales productos agrícolas y agroindustriales con capacidad productiva – exportadora con ventajas comparativas y competitivas en la región Huancavelica?</p>	<p align="center">GENERAL</p> <p>Identificar en el ámbito de la región Huancavelica, productos agrícolas y agros industriales con capacidad productiva – exportadora; con ventajas comparativas y competitivas, que permitan la búsqueda de nuevos mercados para satisfacer las demandas externas.</p>	<p align="center">GENERAL</p> <p>La posición geográfica y su situación agro - climática con sus diferentes pisos ecológicos, va a favorecer que en la región Huancavelica; se produzcan productos con valor agregado en el campo agrícola y agro – industrial, con ventajas comparativas y competitivas de exportación; permitiendo así localizar y ganar nuevos mercados internacionales.</p>	<p align="center">VARIABLES:</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>VD: Comercio exterior en la región Huancavelica.</p>	<p align="center">POBLACIÓN</p> <p>Oferta exportable de productos en el Perú. -Agricultores -Pecuarios Agro exportación</p> <p align="center">MUESTRA</p> <p>Oferta exportable de productos agrícolas y del agro-exportación, en Huancavelica.</p> <p align="center">METODO</p> <p>Método Científico (Deductivo - Inductivo), como método general, empleándolo desde lo específico al Descriptivo - Explicativo, conjuntamente con el uso del Método Histórico.</p> <p align="center">FUENTES INFORMACIÓN - BCRP BCR – CCIL- INEI – SUNAT - USAID PROMPEX – MEF – MINCETUR - GRH</p> <p align="center">RECOLECCIÓN DE LOS DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuentes digitales • Fuentes impresas.
	<p align="center">ESPECIFICOS</p> <p>a) ¿Cuál es el comportamiento del comercio exterior en el Perú y la región Huancavelica? d) ¿Cuáles son sus recursos potenciales que le permitirá a la Región Huancavelica, desarrollar las mejores Ventajas Comparativas y competitivas? e) ¿En qué medida y tiempo los productos agro-industriales, se posicionará en los mercados externos, tomando como potencial sus ventajas comparativas y competitivas?</p>	<p align="center">ESPECIFICOS</p> <p>d) Desarrollar un diagnóstico de las actividades económico – productivas en el Perú y la región Huancavelica, que permita conocer el comportamiento para el comercio exterior. e) Identificar los productos agrícolas, con capacidad exportadora y ventajas comparativas y competitivas, que generen mayores demandas en los mercados internacionales. f) Identificar y localizar a nuevos mercados internacionales, para posicionar los productos agrícolas y agros industriales, que tanguen mayores demandas externas.</p>	<p align="center">ESPECIFICOS</p> <p>d. Hay una relación directa en el comportamiento del comercio internacional del País y la región Huancavelica. e. La región Huancavelica tienen capacidad exportadora de productos que determinan sus ventajas comparativas y competitivas en relación a otros mercados internacionales. f. A mayor demanda internacional de productos que genere la Región Huancavelica, mayor capacidad de identificar y localizar nuevos mercados que permitan posicionarlos.</p>	<p align="center">VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>VI: Ventajas comparativas y competitivas</p> <p>VARIABLES INTERVINIENTES:</p> <p>4. Volumen bruto de las exportaciones de productos agrícolas 5. Tasas de crecimiento anual de las exportaciones e importaciones 6. Exportaciones parciales y totales, PBI y Otros.</p>	

