

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**UNIDAD DE INVESTIGACIÓN**



**INFORME FINAL DE INVESTIGACION**

**“COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN TACNA,  
Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS”**

**AUTOR: PEDRO ALBERTO JAVE CHAVEZ**

**(Resolución Rectoral No 469-2019-R)**

**(Período de Ejecución: Del 01/05/2019 al 30/04/2020)**

**Callao, 2020**

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	<b>7</b>
<b>ABSTRAC</b> .....	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>9</b>
<b>Capítulo I</b> .....	<b>12</b>
<b>Planteamiento del problema</b> .....	<b>12</b>
1.1. Descripción de la realidad problemática .....	12
1.2. Formulación del problema.....	13
1.2.1. Problema general. ....	14
1.2.2. Problemas específicos. ....	14
1.3. Objetivos .....	14
1.3.1. Objetivo general. ....	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	14
1.4. Limitantes de la investigación .....	14
1.4.1. Teórico. ....	14
1.4.2. Temporal. ....	15
1.4.3. Espacial.....	15
<b>Capítulo II</b> .....	<b>16</b>
<b>Marco teórico</b> .....	<b>16</b>
2.1. Antecedentes .....	16
2.1.1. Internacional.....	16
2.1.2. Nacional. ....	17
2.2. Bases teóricas .....	19
2.2.1. Antecedente teórico del comercio exterior. ....	19
2.2.2. Bases teóricas.....	21
2.3. Conceptual.....	40
2.3.1. Importancia de las exportaciones en Tacna.....	40
2.4. Definición de términos básicos .....	42
<b>Capítulo III</b> .....	<b>46</b>

<b>Hipótesis y variables .....</b>	<b>46</b>
3.1. Hipotesis .....	46
3.1.1. Hipótesis general.....	46
3.1.2. Hipótesis específica.....	46
3.2. Definición ceonceptual de variables.....	46
3.2.1. Definición de variable independiente (y).....	46
3.2.2. Definición de variable dependiente (x). .....	46
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	47
3.3.1. Variable independiente (y).....	47
3.3.2. Variable dependiente (x). .....	47
3.3.3. Indicadores.....	47
3.3.4. Técnicas.....	47
<b>Capítulo IV .....</b>	<b>48</b>
<b>Diseño Metodológico .....</b>	<b>48</b>
4.1. Tipo y diseño de investigación .....	48
4.1.1. Tipo de investigación.....	48
4.1.2. Diseño de investigación.....	49
4.2. Método de investigación .....	49
4.2.1. Inductivo – Deductivo. ....	50
4.2.2. Analítico – Sintético.....	50
4.3. Población y muestra.....	51
4.3.1. Población.....	51
4.3.2. Muestra. ....	51
4.4. Lugar de estudio y periodo de desarrollo .....	51
4.4.1. Lugar de estudio.....	51
4.4.2. Periodo de desarrollo. ....	52
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información .....	52
4.5.1. Las técnicas utilizadas.....	52
4.5.2. Técnicas para el análisis de los datos. ....	52
4.5.3. Técnica para la demostración de la hipótesis.....	53
4.5.4. Técnica estadística.....	53

4.5.5. Instrumentos para recolectar datos. ....	54
<b>Capítulo V .....</b>	<b>56</b>
<b>Resultados.....</b>	<b>56</b>
5.1. Resultados descriptivos .....	56
5.1.1. Caracterización del departamento de Tacna.....	56
5.1.2. Comercio exterior en Perú y Tacna. ....	59
5.1.3. Comercio exterior de Tacna y las ventajas comparativas. ....	62
5.1.4. Principales mercados de destino en Sudamérica.....	65
5.2. Resultados inferenciales .....	68
5.2.1. Exportaciones no tradicionales.....	68
5.2.2. Exportaciones y las ventajas comparativas de Tacna 2017. ....	69
5.3. Resultados estadísticos .....	70
5.3.1. Indicadores de las actividades económicas. ....	70
5.3.2. Actividades productivas.....	70
5.3.3. Indicadores macroeconómicos.....	74
5.3.4. Las exportaciones de la región Tacna 2017 -2018.....	74
<b>Capítulo VI .....</b>	<b>88</b>
<b>Discusión de resultados.....</b>	<b>88</b>
4.1. Contrastación y demostración de las hipótesis con los resultados .....	88
4.2. Cotrastación de los resultados con otros estudios similares .....	91
4.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.....	92
<b>Conclusiones.....</b>	<b>94</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>96</b>
<b>Referencias bibliográficas.....</b>	<b>97</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>98</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Valor agregado bruto 2017 Valor a precios constantes 2007 (miles de soles) .....	59
Tabla 2 Exportaciones del grupo de producto no tradicionales (Valor FOB Mill. USS) .....	65
Tabla 3 Otros indicadores de la actividad económica .....	70
Tabla 4 Sector agropecuario (Miles de TM) .....	71
Tabla 5 Sector pesca (TM).....	72
Tabla 6 Sector minería (TM) .....	73
Tabla 7 Indicadores macroeconómico de Tacna 2018.....	74
Tabla 8 Las exportaciones (Mil USS) Tacna 2017 .....	74
Tabla 9 Las exportaciones sector producto (Mil USS) Tacna 2017 .....	76
Tabla 10 Las exportaciones sector empresa (Mil USS) Tacna 2017 .....	77
Tabla 11 Las exportaciones sector mercado - empresa (Mil USS) Tacna 2017 .....	78
Tabla 12 Las exportaciones sector mercado - producto (Mil USS) Tacna 2017 .....	80
Tabla 13 Las exportaciones sector empresa- producto (Mil USS) Tacna 2017	81
Tabla 14 Las exportaciones sector empresa - mercado (Mil USS) Tacna 2017 .....	82
Tabla 15 Indicadores estratégicos de Tacna 2018.....	83
Tabla 16 Exportaciones por sectores económicos (USS) 2018 .....	85
Tabla 17 Exportaciones por empresas y productos (USS) 2018 .....	86
Tabla 18 Exportaciones por destino y productos (USS) 2018 .....	87

## ÍNDICE DE FIGURAS

Fig. 1 Ventajas comparativas .....	31
Fig. 2 Mapa político de Tacna .....	58
Fig. 3 Exportaciones de bienes 2017 .....	75
Fig. 4 Exportaciones sector empresa .....	77
Fig. 5 Exportaciones sector mercado – empresa 2016 .....	79
Fig. 6 Exportaciones sector mercado – producto 2016 .....	80
Fig. 7 Exportaciones (US\$) 2018.....	84

## RESUMEN

La tesis tiene como objetivo determinar la influencia de las ventajas comparativas en el comercio exterior de la región Tacna, mediante las exportaciones no tradicionales de la agroindustria en el periodo 2010-2017, estableciéndose la forma como estas influyen en la región; y por otro lado, ver en que medida el desarrollo de la región, tiene alternativas para exportar e importar productos, a pesar de las limitaciones en sus oportunidades de negocio; así como, dar la seguridad en el crecimiento para mantener una balanza comercial positiva, promoviendo su competitividad comercial.

Metodológicamente, la tesis es de tipo documental; descriptiva analítica observacional, cuyo diseño explica la causa y efectos de las ventajas comparativas y competitivas de las exportaciones; se utilizó los métodos inductivo, deductivo, analítico y sintético; la población de estudio, son los productos de la región Tacna, que ofrece a los mercados internacionales, con ciertas ventajas comparativas; y la muestra, está representada por los productos no tradicionales del sector agroindustrial; se recopila información de tipo documental, utilizando como instrumento fichas bibliográficas, de resumen y comentarios; que son extraídas y descritas en el documento final.

Los resultados mostraron que las ventajas comparativas, influyen significativamente en las exportaciones de la región donde su ubicación estratégica y diversificación de sus productos agropecuarios exportables y su clima la hacen atractiva para el comercio internacional; su crecimiento en el rubro representa el 25% en promedio entre 2010 y 2017, donde las exportaciones agropecuarias superan los US\$ 50 millones, principalmente en fideos (+114%), hongos (+68%), aceituna (+17%), aceite de oliva (+18%), compensando la baja exportación que tuvo de orégano (-19%). Por otro lado, se requiere el apoyo estatal, para incrementar las exportaciones hacia los principales socios comerciales que son: Chile, EEUU y Canadá, principalmente.

## **ABSTRAC**

The objective of the thesis is to determine the influence of comparative advantages on the foreign trade of the Tacna region, through non-traditional exports of agro-industry in the period 2010-2017; you want to know if these influct positively or negatively; and to what extent the development of the region has alternatives to export and import products; despite the limitations in their business opportunities; as well as, give security in growth maintaining a positive trade balance maintaining and promoting commercial competitiveness.

Methodologically, the thesis is documentary; descriptive analytical observational, whose design explains the cause and its effects of the comparative and competitive advantages of exports; the inductive - deductive and the analytical and synthetic methods were used; The study population is the products of the Tacna region that offers international markets with certain comparative advantages; and the sample was represented by the non-traditional products of the agro-industrial sector; information of a documentary type was collected, using bibliographic, summary and commentary files as an information collection tool; that were extracted and described in the final document.

The results show that the comparative advantages influence significantly with the exports of the region; it is its strategic location and diversification of its exportable products that make it attractive for international trade; its climate and types of agricultural products; its growth in this area represented 25% on average between 2010 and 2017; however, the political support by the State to increase its exports is reuired; finally, the main partners are Chile, USA and Canada; agricultural exports exceeded US \$ 50 million, mainly in noodles (+ 114%), mushrooms (+ 68%), olives (+ 17%), olive oil (+ 18%), offsetting the low export of oregano (- 19%).



## INTRODUCCIÓN

La investigación denominada “*El comercio exterior de la región Tacna y sus ventajas comparativas*”, tiene como objetivo determinar si las ventajas comparativas, influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, en el periodo 2010-2017; mediante la evaluación y revisión de las exportaciones no tradicionales, como es la agroindustria; cabe mencionar que, la región Tacna tiene potencialmente condiciones favorables para la exportaciones e importaciones de productos; sin embargo, en los últimos años las limitaciones para estas actividades, se han dado luego de creado el Zotac en los años 90; creada como una zona comercial, que busca eliminar el contrabando, al mismo tiempo insertar a los agentes económicos, en un modelo importador de mercancías.

La investigación, se desarrolla en seis capítulos; el capítulo primero, desarrolla el problema, haciéndose referencia que la Región Tacna, quien posee ciertas ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras), cuyo uso intensivo, permite dinamizar sus ventajas comparativas estáticas; por su posicionamiento estratégico, planteándose que las ventajas comparativas, influyen en el comercio exterior de la Región, en el periodo 2010-2017; su objetivo central es, determinar si las ventajas comparativas, influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017; no habiéndose registrado limitantes, que no permitieran lograr los objetivos.

El capítulo dos, desarrolla el marco teórico, que aborda antecedentes internacionales como el de Beltrán Mora, L. (2009) en la tesis titulada “*Ventajas comparativas y competitivas en la integración Colombo-Venezolana, cadenas productivas conjunta: Las exportaciones a Estados Unidos y Brasil*”, la bases teóricas determinan que, el comercio internacional, es el movimiento que tienen los bienes y servicios, a través de los distintos países y sus mercados; desarrolla la teoría de Adam Smith, los aspectos conceptuales e importancia de las

exportaciones en Tacna; y finalmente, la definición de términos básicos, como temas de consulta.

El capítulo tres, desarrolla las hipótesis y variables, en la cual se propone que, *las ventajas comparativas influyen significativamente en el comercio exterior en Tacna*; se identifica la variable independiente como es: *Ventajas comparativa* y la dependiente como, *comercio exterior*; se usa la técnica documental-observacional. El capítulo 4 desarrolla el diseño metodológico; que identifica que, el tipo de investigación es descriptiva, analítica y observacional; se usan los métodos inductivo, deductivo, analítico y sintético; la muestra son los productos agroindustriales no tradicionales exportables, de la región Tacna; se usa como instrumento la ficha de recolección de datos.

El capítulo cuarto, desarrolla los resultados, diferenciándolos de los descriptivos, que caracteriza al departamento de Tacna, con una población de 329 332 (Inei, 2017); que cuenta con un área cultivada de 30,383 ha y potencialmente cultivable de 80,000 ha. Las exportaciones de acuerdo a Sunat (2018) fueron de US\$ 317 millones. En el primer semestre de 2017, cayeron 35%. Contrario a lo ocurrido en la economía del país, las exportaciones mineras de Tacna, calleron significativamente en el primer semestre de 2017 (- 67%), en el sector agropecuario, las exportaciones registraron en la actividad agrícola (-12,4 por ciento), y cayeron en el mercado externo y agroindustrias (-13,3 por ciento); las exportaciones en el 2017, fueron negativas, habiendo, retrocedido en el 2017 (-2%) debido a la reducción de las exportaciones mineras. El crecimiento del sector agro (+30%) y pesquero (+20%) atenuaron la caída. (Sinat; 2017).

El capítulo cinco, desarrolla la discusión de resultados, que consiste en analizar en tres perspectivas el primero de acuerdo a la demostración de la hipótesis, considerando que hay una influencia significativa, entre las dos variables; en relación a la contrastación con otros estudios similares, se analiza el trabajo de Huerta, G. (2017) relacionado con los precios y calidad de los productos; coincidiendo de manera parcial; y, en el plano nacional con la tesis de Villena, P. (2005), con el que, se coincide en el tema de los productos agroexportables

en Arequipa; y, se ofrece una alternativa en base al escenario de la globalización de la economía mundial.

La contrastación de este capítulo, se da en base a la responsabilidad ética, establecida en reglamentos internos de la Universidad del Callao, se usa información respetando la autoría de los conceptos, ideas y teorías; los resultados son productos de recopilación de información informada de sus autores y con el respeto de las ideas, conceptos y otros; el trabajo es original cumpliendo con los códigos de ética profesional, desde el punto de vista especulativo, con los principios de la moral individual y social; dando observancia obligatoria a los principios de integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado, confidencialidad y comportamiento profesional.

Finalmente se desarrollan las conclusiones y recomendaciones; así como las referencias bibliográficas y anexos, concluyendo que, la región Tacna tiene ventajas comparativas en sus productos agroindustriales, a pesar de las caídas sufridas de sus exportaciones entre 2007 a 2010; en los últimos 5 años la región creció dado su posicionamiento geográfico, como zona de frontera política y desarrollo de nuevas tecnologías, que le permitan anclarse en el mundo de la globalización económica.

## Capítulo I **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

La dinámica del crecimiento económico exterior de la región Tacna y su posicionamiento fronterizo permite dinamizar y dar la oportunidad a empresas pequeñas y medianas a aprovechar comercialmente sus ventajas comparativas; cuyo concepto se fundamenta en el comercio internacional, demostrando que los países deben especializarse en producción y explotación de bienes fabricados con costes relativamente bajos, respecto a los países colindantes; es por ello que, a partir de la hipótesis de que, las ventajas comparativas van a influir positivamente y significativamente, el comercio exterior de Tacna quien posee ventajas comparativas, en los aspectos geográfico, histórico, climático, geopolítico, y de recursos naturales, como en mineras y pesca; cuyo uso intensivo, dinamiza las ventajas comparativas estáticas, favorecidas por su posicionamiento estratégico, en nuestro país.

El interés sobre el tema, se basa en las experiencias y trabajos similares desarrolladas sobre el tema de las diferentes regiones; en la que el comercio exterior de las regiones son pocos abordados por los gobiernos de turno, sumados a la poca importancia del Estado en el desarrollo económico de las actuales regiones, bajo el enfoque del comercio exterior; si bien, es de importancia para lograr el desarrollo de la región y del propio país, poco o nada se hace respecto al tema; no cabe duda que, algunas de las regiones apuntan muy bien a considerar las ventajas comparativas, y siempre van en búsqueda de nuevos mercados, para lograr una posición estratégica en los mercados internacionales de sus productos originarios; cuya razón es elegir a las exportaciones para contribuir al desarrollo del PBI; y por ende, al desarrollo de los pueblos, mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

## 1.2. Formulación del problema

En el 2017, el comercio exterior tuvo problemas e incertidumbre, dado el escenario de la política, como lo acontecido con la minera Brasileira Odebrecht; y los problemas climatológicos. Sin embargo, las expectativas, fueron optimistas, a partir de diciembre de ese año. Hay una percepción y sentimiento de optimismo, basado en hechos reales. Si bien los TLC, garantiza ciertos compromisos con los países firmantes; sin embargo, lo único que nos puede brindar seguridad de crecimiento y de mantener una balanza comercial positiva, es invertir en desarrollar, mantener y promover nuestra propia competitividad.

En la Región Tacna, es complejo analizar las alternativas para exportar e importar productos, son muchas las alternativas pero muy limitadas las oportunidades de negocio para el comercio internacional, en realidad se opta por vincular la economía de la región Tacna al mercado internacional a través de la creación de ZOTAC en los años noventa, como una zona comercial que buscaba eliminar el contrabando e insertar a los agentes económicos en un modelo importador de mercancías, proveniente especialmente de los países asiáticos dejando de lado las potencialidades exportadoras que tiene la región en la agricultura y pesca.

La Región Tacna y sus tratados comerciales, cuyas asistencias técnicas, dotación de recursos naturales, el sistema de riego, presencia de microclimas, calidad de la tierra, presencia de un mar rico en recursos hidrobiológicos contribuyen a mejorar la calidad del producto e invitan a los productores al máximo aprovechamiento de las ventajas comparativas de la región Tacna, igual valor se le asigna a los niveles de capacitación en el capital humano de las empresas de la región Tacna que exportan, la motivación y la promoción de la inversión, así como el emprendimiento en proyectos de exportación, que realiza la Cámara de Comercio, Municipalidad Provincial y Gobierno Regional.

### **1.2.1. Problema general.**

¿De qué manera las ventajas comparativas, influyen en el comercio exterior de la Región Tacna, en el periodo 2010-2017?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

¿Cómo las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria, en el periodo 2010-2017?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general.**

Determinar si las ventajas comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017.

### **1.3.2. Objetivos específicos.**

Determinar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria en el periodo: 2010-2017.

## **1.4. Limitantes de la investigación**

### **1.4.1. Teórico.**

Si bien esta limitante de las fuentes teóricas, en la que se cuenta con información detallada, respecto a los impactos de las exportaciones no tradicionales, debido a que Tacna es una ciudad fronteriza y esto dificulta el acceso a los datos técnicos y teóricos; sin embargo, se recurre a instituciones vinculantes que registran datos como Prompex, Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, y otras fuentes virtuales como Promperustac, Ministerio de Comercio Exterior -MINCETUR, Centro de Comercio Exterior.

**1.4.2. Temporal.**

La investigación se lleva a cabo, en un período de doce meses, comprendido entre mayo de 2018 y junio 2019.

**1.4.3. Espacial.**

La investigación de concretó con datos e información temática de la provincia Tacna, departamento de Tacna, entre los años 2018-2019.

## Capítulo II MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacional.

- Beltrán M. (2009) en la tesis titulada “*Ventajas comparativas y competitivas en la integración Colombo-Venezolana, cadenas productivas conjunta: Las exportaciones a Estados Unidos y Brasil*”, de la Universidad Autónoma de Madrid-España; donde la complementación de las economías y transformación de ventajas comparativas en competitivas, se corroboran las diferentes estrategias de producción, distribución y comercialización que realizan empresarios de los dos países en el otro mercado, con inversiones directas para incrementar y acompañar los bienes intercambiados.

En efecto, entre 1991 y 2007 las estrategias para estar en el otro mercado y posesionarse del mismo han sido, entre otras: compras de plantas ya instaladas, creación de nuevas empresas, canales de distribución y asociaciones de “joint venture”.

Los resultados fueron que, la integración de la cadena petroquímica colombo-venezolana, sería de vital importancia para ampliar la oferta exportable en los mercados objetivos de Brasil y Estados Unidos. Los supuestos e impactos van a depender finalmente de que Colombia y Venezuela firmen un nuevo acuerdo comercial. Las proyecciones indican que si Colombia y Venezuela firman un acuerdo comercial que, mantenga las preferencias arancelarias.



- Huerta, G. (2017) en la tesis de maestría titulada “*La evolución de las exportaciones argentinas y sus ventajas comparativas, 2004-2014*” de la Universidad de Buenos Aires – Argentina; cuyo objetivo fue determinar cómo evoluciona las exportaciones de Argentina entre 2004-2014, revisando los marcos teóricos, identificando 10 principales productos y determinado las exportaciones.

Metodológicamente se desarrolla el trabajo en dos etapas; la primera mediante supuestos y la segunda con una amplia base de datos consultada y utilizada con métodos para determinar las ventajas comparativas.

Se logra que no hubo modificación entre los periodos de estudio, se exportan aun bienes primarios del agro y minero, se exportan oro, trigo, cobre, porotos de soja o aceite de mirasol, país se redujo año a año, producto de una suma de factores externos (desaceleración de China, crisis financiera de 2008, fortalecimiento de la competencia) e internos (retenciones, limitaciones en el mercado de cambios, etc.).

### **2.1.2. Nacional.**

- Campo, E. (2011) en la tesis de maestría titulada “El comercio Exterior de la Región Tacna y sus Ventajas Comparativa” de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, tuvo como objetivo determinar cómo las Ventajas Comparativas (VC) influyen en el Comercio Exterior (X) en Tacna en el periodo 2002-2010; se partió de la hipótesis de que las VC, influyen significativamente en el X, en Tacna; se realizó una encuesta a 120 productores y 40 socios de la Cámara de Comercio e Industrias de Tacna.

Se concluye que existe una relación de influencia significativa, entre las Ventajas Comparativas y el Comercio Exterior en Tacna; considerando que las ventajas comparativas son la base del comercio internacional en una economía de mercado, teniendo en cuenta el aprovechamiento de sus recursos; se subraya que la producción regional de los productos bandera en el campo del comercio internacional pueden incrementarse aún más si las ventajas comparativas pasan de considerarse como estáticas a dinámicas, haciendo un uso racional de los recursos escasos: tierra y agua principalmente.

Se determinaron productos agrícolas como los olivos, la vid, el orégano, ají paprika, cebolla amarilla dulce que se exporta con un bajo contenido de valor agregado. Resulta indispensable referir que la Región Tacna posee ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras) cuyo uso intensivo permitirá dinamizar sus ventajas comparativas estáticas.

- Villena, P. (2005) en I tesis doctoral denominada “Comercio exterior de la región Arequipa y su Ventajas Comparativas” la tesis recoger esta preocupación y dar una respuesta alternativa en función al nuevo Escenario Internacional al que se enfrenta Arequipa.

La Globalización e Internacionalización de la Economía Mundial, obliga a que la Región se especialice y aproveche sus Ventajas Comparativas en el Comercio Internacional, especialmente considero en el Sector Agrícola, debido a la calidad de sus tierras, climas y recursos hídricos; pero obviamente por las opiniones aquí vertidas, algunas de ellas muy polémicas, asumo exclusiva responsabilidad.

Metodológicamente, el estudio es de tipo básica; usa el método deductivo e inductivo, como métodos generales y emplea el método específico, como es el descriptivo y explicativo, conjuntamente con el histórico. Se logró conocer que, Arequipa posee ventajas comparativas por la calidad de sus tierras y produce bienes competitivos, el comercio internacional en la Región en 2004, exportó US\$ 390.51 millones de dólares, representando el 3.1% del total nacional, habiendo disminuido su participación con respecto al 2002 que fue de 4.6%.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Antecedente teórico del comercio exterior.**

Calderón, R. (2016) *“Las barreras No Arancelarias como Problemática para la Exportación de Aceite de Oliva de las Mypes formales de la Región Tacna, 2015”* Tesis de la Universidad de Tacna, Facultad de Ciencias Empresariales; en resumen el trabajo relacionado a las barreras no arancelarias que enfrenta el sector de las Mype formales de la región Tacna, ha permitido conocer de forma detallada los esfuerzos que hacen para lograr una presencia en el mercado internacional, mediante la exportación de su producto, aceite de oliva.

Tacna representa la segunda productora de aceite de oliva en el Perú, su exportación presenta diversas y limitaciones, siendo las más importante las derivadas de la imposición de barreras no arancelarias. La investigación describe las barreras no arancelarias de aplicación, por los exportadores de productos agroindustriales, como el de aceite de oliva; se reafirma la hipótesis que demuestra la existencia de evidencias estadísticas, a un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% para afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia 5%.

Se concluye el rechazo de la hipótesis nula ( $H_0$ ). Por tanto, se logra demostrar que: Existe una relación significativa entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva. Las conclusiones y estimaciones establecen que, por la creciente imposición de las barreras no arancelarias, la protección nominal externa e interna continúa relativamente alta y representa una dificultad.

Campos, M. (2011) *“El Comercio Exterior de la Región Tacna y sus Ventajas Comparativas, Periodo: 2002-2010”*. Tesis de la universidad nacional Jorge Basadre Grohmann; Tacna escuela de posgrado maestría en Gestión Empresarial; en resumen el estudio tuvo como objetivo principal determinar cómo las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna en el periodo 2002-2010.

La hipótesis planteada es que, las Ventajas comparativas, influyen significativamente en el Comercio exterior. Se realizó la encuesta a 120 productores y 40 socios de la Cámara de Comercio e Industrias de Tacna; y, también se cuidó a la aplicación de una entrevista (guía de entrevista). El cuestionario fue dirigido a los productores y la guía de entrevista, a los funcionarios de la Cámara de Comercio de la ciudad de Tacna.

Hay una relación de influencia significativa entre las Ventajas Comparativas y el Comercio Exterior en Tacna; considerando que las ventajas comparativas, son la base del comercio internacional en una economía de mercado, teniendo en cuenta el aprovechamiento de sus recursos abundantes de la Región.

Se subraya, que la producción regional de los productos en el campo del comercio internacional, se incrementan; si las ventajas comparativas pasan de considerarse como estáticas a dinámicas, haciendo un uso racional de los recursos escasos: tierra y agua principalmente.

Adicionalmente, la oferta exportable, se concentra en los productos agrícolas como los olivos, la vid, el orégano, ají paprika, cebolla amarilla dulce que se exporta con un bajo contenido de valor agregado. Resulta indispensable referir que la Región Tacna posee ventajas comparativas geográficas, históricas, climáticas, geopolíticas, naturales (mineras, pesqueras) cuyo uso intensivo permitirá dinamizar sus ventajas comparativas estáticas.

### **2.2.2. Bases teóricas.**

#### **a) *Definición de comercio internacional.***

Ceballos, L. (2018) menciona que *“es el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados”*. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de los países de origen.

#### **b) *Principales teorías del comercio internacional.***

Ceballos, L. (2018) dice que la teoría del comercio internacional inició con una visión mercantilistas, la cual establece que el comercio internacional se ocupa de las ganancias en términos de intercambio. Los autores mercantilistas establecen que la riqueza consiste en el dinero, la regulación del comercio exterior para generar una entrada de metales preciosos y mantener una balanza comercial favorable porque de algún modo genera la prosperidad nacional.

Los mercantilistas consideraron favorable el hecho que exista comercio internacional, ya que, de acuerdo con ellos, éste proveía de metales preciosos (oro y plata) y era precisamente su acumulación lo que hacía que un Estado se hiciera económicamente rico y políticamente poderoso.

La relación entre balanza comercial y metales preciosos se hallaba cuando los mercantilistas sostuvieron que a todo saldo favorable (desfavorable) de la balanza le correspondía una entrada (salida) de metales preciosos y el monto de dicho movimiento equivalía al saldo resultante de la balanza. De aquí se deduce que los mercantilistas clamaban por que el Estado estableciera una política de total fomento a las exportaciones y una de restricción cabal a las importaciones.

**Los Mercantilistas:** Cabe destacar que sí bien esta es una aportación de los mercantilistas para la teoría general del comercio internacional, se caracteriza por ser una falacia, ya que Adam Smith planteaba de manera crítica que el dinero se equiparaba falsamente al capital, y la balanza comercial favorable se equiparaba al saldo anual del ingreso sobre el consumo, además de que la riqueza de un país no consiste sólo en su oro y su plata, sino en sus tierras, viviendas y bienes de consumo de todas clases.

Por otro lado, los mercantilistas dieron las bases de lo que ahora se conoce como la teoría cuantitativa del dinero<sup>3</sup>, que dice que los precios varían de forma directamente proporcional a la cantidad de dinero en circulación e indirectamente proporcional al volumen total de bienes vendidos. Matemáticamente se expresa como:

$$PQ = MV + M'V'$$

**Donde:**

P= es el nivel general de precios

Q= es la cantidad de bienes

V= es la velocidad del dinero en efectivo

M'= es la cantidad de crédito en circulación

V'= velocidad del dinero a crédito

Gómez, G. (2018) dice que los mercantilistas señalan la relación entre cantidad de dinero y nivel de precios. Notan que a medida que el precio aumenta, la oferta de dinero también lo hacía (oferta de metales preciosos). Entonces, señalaron que la causa de la elevación en el nivel de precios, en relación con el de otros países, es que existe una mayor cantidad de circulante.

A mayor oferta de circulante con la consecuente alza en los precios, eran incompatibles con una balanza comercial favorable y con disminuir sus exportaciones y estimular sus importaciones. Todo lo anterior constituye a una breve síntesis de las principales aportaciones de los mercantilistas en materia de comercio exterior. (Gomez, G, 2018)

**Los clásicos:** Mientras que los mercantilistas estuvieron influenciados por las condiciones políticas y sociales de su tiempo (la conformación de los estados nacionales como tales y el florecimiento del renacimiento), los clásicos se hallaron influenciados por la filosofía de la ilustración (donde resaltaba una política de libre cambio en lo externo y de libre competencia en lo interno). (Marquez, Y & Silva, J, 2008)

Asimismo, el elemento catalizador de la actividad económica, era el interés individual y consideraron que el trabajo era el único factor productivo que generaba valor alguno (teoría valor trabajo). Por tanto centraron toda su atención en lo que el trabajo humano produce: la mercancía. Esto constituye una gran diferencia con lo planteado en siglos anteriores, en donde los metales preciosos eran la única fuente de valor. (Marquez, Y & Silva, J, 2008)

- ***La ventaja absoluta***

Adam Smith abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que, cuanto más amplios fueran los mercados, mayores serían las oportunidades de especialización en su economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción por hora hombre) y, en consecuencia, la producción, la renta y el bienestar de la nación.

Adam Smith introduce la teoría del valor trabajo, a través del significado de la ventaja absoluta, que establece que un país que tiene dos productos para vender, uno de estos le es más fácil producir que el otro, la ventaja absoluta señala que el país se beneficiará al comprar aquel bien que le cueste más producir y venderá aquel bien que le sea más fácil producir". (Veletanga, G, 2016)

Basado en lo anterior señala que el libre comercio entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve un adecuado intercambio comercial. (Veletanga, G, 2016)



- ***La ventaja comparativa***

Por otra parte, David Ricardo se caracteriza por aportar un mayor rigor y profundidad al análisis, introduciendo de esta manera el principio de la ventaja comparativa, debido a que el principio de la ventaja absoluta no es viable para el funcionamiento del comercio internacional. (Amaro, C. 2016)

Cardona, M, Acevedo, A, Gamboa, C, Zuluoaga, D, Gómez, C. (2004) mencionan que para Ricardo, producir mejor significa producir con menor uso de mano de obra (de trabajo). Es importante recordar que en la época en que Ricardo escribió su obra, y durante casi todo el siglo ante pasado, se consideraba al trabajo como el factor productivo que dotaba de valor a las mercancías.

Un concepto importante de la ventaja comparativa es que los países exportarán los bienes que se producen más eficientemente e importarán los bienes que produzca de manera menos eficiente. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países. (Cardona, M, Acevedo, A, Gamboa, C, Zuluoaga, D, Gómez, C, 2004)

Es por eso que David Ricardo introdujo un modelo de ventaja comparativa basado en diferencias en la productividad del trabajo, donde señala que, en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro y así maximizar las ganancias. (Cardona, M, Acevedo, A, Gamboa, C, Zuluoaga, D, Gómez, C, 2004)

**c) *Supuestos del comercio exterior.***

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

2. No había costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.

3. Los costos eran constantes, cualquiera que fuera el volumen de la producción.

4. Los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios, ni por movimientos de capital.

***Supuestos fundamentales.***

1. Sólo había un factor que generaba valores económicos: el trabajo.

2. La movilidad de los factores era perfecta en cada país y nula o imperfecta entre países.

3. Regía en forma proporcional y casi automática Teoría Cuantitativa del Dinero.

4. La economía trabajaba a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier aumento del producto sólo se podía obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor productividad.

5. No había desequilibrios fundamentales causados por el ciclo económico, puesto que la economía tendía en forma permanente a una situación de equilibrio estable y debido a que los desequilibrios que acontecían eran trastornos leves y transitorios de carácter friccional (no estructural) cuya corrección quedaba bajo la acción del automatismo corrector en breve plazo.

6. Por último, el funcionamiento de la economía de mercado se regía por la ley de los mercados (también conocida como la Ley de Say) cuyo enunciado es: toda oferta crea su propia demanda; porque al realizarse el proceso productivo se distribuye una cantidad de ingresos suficientes para crear la demanda equivalente a los propios productos. En este sentido, el consumo mundial era siempre igual a la oferta mundial. Las cantidades que cada país exportaba estaban compensadas con las que importaba. En general, en libre competencia la producción abría una demanda para los productos y por ello, no podía haber sobre producción duradera.

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

1. Aunque los clásicos consideraron por simplicidad analítica que no había obstáculos artificiales para efectos de política comercial, abogaron por el librecambismo en todos los aspectos. En consecuencia, había que pugnar por la eliminación de las trabas y las restricciones que al efecto existían, especialmente los impuestos a la importación de mercancías.

2. Daban por sentada la igualdad económica y política de los países y suponían también que a medida que el librecambio propiciara la ampliación del mercado, la expansión de este fortalecería la libre competencia contrarrestando así la formación de monopolios.

Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, son los que expusieron la teoría integral del comercio internacional, descubrieron los principios y causas que rigen el intercambio internacional y ventajas; justificaron el librecambio entre todos los países, sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o de atraso. (Torres, R. s.f).

Esta escuela corresponde al periodo 1776, en el libro de Adam Smith, la riqueza de las naciones. En 1847, aparece la obra de David Ricardo: Principios de economía política y tributación. En 1848, aparece la obra fundamental de John Stuart Mill: Principios de economía política. (Villena, P. 2005)

Esta Escuela se extiende hasta 1930, año de la depresión en la economía mundial. Estos tres pensadores sustentan el comercio internacional, que aún hoy continúan teniendo plena vigencia y determina las razones por la cual se realiza el comercio internacional. Los autores posteriores lo que hicieron fue completar y ampliar la teoría Clásica. (Villena, P. 2005)

Estos conocimientos fueron tan sólidos, , para que toda la teoría clásica se desmorone, no les ha sido posible. El ataque más fuerte la han dado los seguidores de la Teoría del Intercambio Desigual, siendo su representantes Arghiri Emmanuel. El intercambio desigual, ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales, publicada en 1969 en Francia. (Villena, P. 2005)

Para Smith la razón del comercio se debía a la existencia de Ventajas Absolutas entre países, donde cada país produce bienes que el otro país no produce, por lo que el intercambio se tenía que realizar; si un país quería consumir bienes que no producía, la ventaja y ganancia la obtenía de su ventaja en producir los bienes para los que estaban mejor capacitados, para ello se traslada la mano de obra ocupada en actividades no rentables o que no tienen ventaja, hacia las actividades que tiene ventajas, lo que origina que la producción se incremente y los excedentes puedan intercambiarse con la producción de otros países. (Villena, P. 2005)

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

La Teoría de las Ventajas Absolutas, tenía una gran limitación, que solo podía explicar una parte del Comercio Internacional, debido a que el comercio solo se circunscribiría a unos pocos productos y países, excluyendo del comercio a países similares; posteriormente se estableció que esta teoría es un caso especial de una teoría más amplia.

David Ricardo, tomo las ideas de Adam Smith sobre las razones que generan el intercambio internacional y elaboró una de las leyes más importantes de la economía, conocida como la Ley de la Ventaja Comparativa o Costo Comparativo o Ventajas Relativas, esta ley, dice que: Cuando un país se especializa en la producción de un bien, el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto extremo de un país “grande”).

A la pregunta: ¿Puede el comercio ser mutuamente beneficioso, aun cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de cada bien?. Es decir, que el comercio entre países es posible a pesar que uno de ellos tiene ventajas absolutas en la producción de bienes sobre el otro. De acuerdo al principio de A. Smith no sería posible el comercio, porque uno de ellos no tiene ninguna ventaja, lo que para Ricardo es un caso particular. Sin embargo, la mayoría de países tiene ventajas absolutas sobre los otros y el comercio se realiza, siendo para Ricardo este el caso general que se presenta entre los países.

Krause, M. (2015) dice que la ley de las Ventajas Comparativas, considera este caso y postula que a pesar que un país tiene ventaja en la producción de bienes sobre otro, siempre es posible el comercio y que ambos obtengan beneficio. Uno de los países se especializara en la producción en la que tiene la mayor ventaja comparativa, y el otro país se especializara en la que tiene la menor desventaja comparativa.

Es así que el comercio se puede realizar entre países de diferente tamaño y a pesar de eso siempre habrá ganancia. Ningún país es capaz de lograr la autosuficiencia, debido a que de acuerdo al Principio de la Curva de Posibilidades de Producción o Frontera de Producción no es posible producir una cantidad ilimitada de un bien, porque esta curva nos recuerda constantemente la Ley de la escasez. (Krause, M, 2015)

Un país nunca puede producir más allá de su Frontera de Producción, porque la dotación de sus recursos no lo permite y en consecuencia su consumo está en función de dicha frontera. Sin embargo, el país que se especializa, aunque exista el libre comercio entre ellos, logrando niveles de consumo por encima de su Frontera de Posibilidades de Producción.

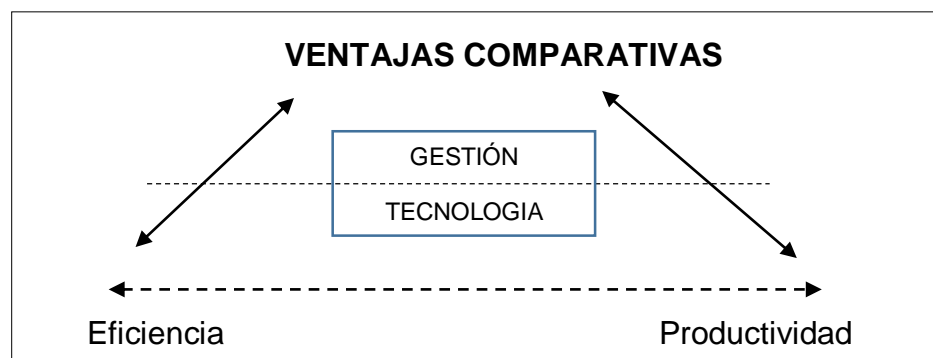
**d) *Las Ventajas comparativas.***

Taoleto, A. (2016) dice que la teoría de la ventaja comparativa establece que el país con ventaja absoluta debe especializarse en la mercancía donde tiene más ventaja, es decir en el que tiene ventaja comparativa, e importar aquel en que tiene menos ventaja. En consecuencia el país con desventaja en los dos bienes, se especializa en el que tiene menos desventaja absoluta, que para él se traduce en ventaja comparativa, se especializa.

García, A. (s.f) nos menciona que la teoría de la ventaja absoluta, de Adam Smith, dice que un país debe especializarse en la producción y exportación de bien que produce eficientemente (con menor costo), es decir, donde tenga una ventaja absoluta.

De acuerdo con esta teoría, si un país tiene ventajas absolutas en todos los bienes, no habrá comercio. David Ricardo formuló su teoría de la comparativa como a la teoría de Smith. Esta teoría nos dice que así un país tenga absolutas en la producción de los bienes, en de ellos esas serán menores, es existirán o ventajas comparativas

Ricardo, D. (s.f) le da mayor precisión al análisis de Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existen ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas. (Ver figura 1)



**Figura 1 Ventajas comparativas**

*Nota de figura: Elaboración propia*

Bujan, P. (20154) menciona que Tener una ventaja comparativa - o desventaja - puede dar forma a todo el enfoque de una empresa. Por ejemplo, si una compañía de cruceros encontró que tenía una ventaja comparativa con respecto a una empresa similar, debido a su proximidad cercana a un puerto, podría alentar a sus competidores en centrarse en otros aspectos del negocio más productivos.

Es importante tener en cuenta que una ventaja comparativa no es la misma que una ventaja absoluta. Esto último implica que uno es el mejor en algo, mientras que el primero se refiere más a los costos de la empresa en particular.

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

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

Demuestra que a partir de la noción de costo comparativo se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos: los costos laborales y de las relaciones de intercambio entre países. Además, la teoría Ricardiana implica tres supuestos simplificadores:

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



Heckscher, O. (Teoría H-O) la que estudia en detalle las bases de la ventaja comparativa y el efecto que el comercio internacional tiene sobre los ingresos de la fuerza de trabajo en los países. La teoría H-O se basa en supuestos de Rendimientos constantes a escala, utilización de la misma tecnología, el bien X es intensivo en trabajo, el bien Z es intensivo en capital, movilidad perfecta de los factores de producción en cada país, utilización de todos los recursos y competencia perfecta.

Esta teoría explica las razones de las diferencias de los precios relativos de los bienes y por consiguiente su ventaja comparativa, con base en la dotación que tenga cada país de los factores de producción.

Ricardo, D. (s.f) su modelo define los siguientes:

- ***Desde el punto de vista de la producción.***
- Cada país produce dos bienes mediante el empleo de un solo factor de producción que es totalmente homogéneo del que hay una dotación fija: el trabajo.
- La tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí.
  
- ***Desde el punto de vista de la demanda.***
- No se cumple la ley de Say, todo lo que se produce es vendido y no se puede gastar más de lo que se produce.
- Respecto al comercio internacional:
- El mundo sólo tiene dos países, (en el ejemplo Inglaterra y China).

- El comercio es libre. No existen restricciones al comercio.
- No hay costes de transporte.
- El trabajo es inmóvil internacionalmente.
- Supuestos institucionales:
- Existe competencia perfecta en todos los mercados y en todos los países.
- El valor de un bien se determina por el número de horas que incorpora el trabajador.
- Los gustos están dados.
- La estructura y distribución de la renta está dada y es conocida.

Melguizo, B. (2011) en el trabajo de Smith fueron fundamental para el desarrollo de las teorías económicas sobre comercio. En primer lugar, el comercio definido por Smith dependía en su totalidad de que un país tuviera ventaja absoluta en producción, pero no explicaba lo que generaba. En segundo lugar, si un país no tenía ventaja absoluta en ningún producto ¿podía negociar?

Ricardo, D. (s.f) manifiesta que aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podía ser relativamente más eficiente que otro en un producto determinado, situación a la que denomino principio de la ventaja comparativa. Debe importar el producto con la mayor desventaja comparativa o en el que tenga la menor ventaja comparativa. La teoría de los costos comparativos incrementara su comercio exterior debía vender en el extranjero mercancías en las cuales tuviese una ventaja de precio.

**e) Ventajas competitivas.**

Porter, M. (2010) dice que es *“la utilidad que una empresa es capaz de generar para sus clientes”*. Esto se traduce en precios más bajos de producción obteniendo beneficios similares a los de las empresas competidoras.

La utilidad es la cantidad que los clientes están dispuestos a pagar por los productos, es decir, el "valor". Si este "valor" es superior a los costes de producción, se dice que el producto es competitivo. Cuanta mayor capacidad tenga una empresa de transformar en beneficios los costes de inversión y la mano de obra (insumos) la empresa será más competitiva.

Se dice que un país debería dejar de competir sobre ventajas comparativas y competir sobre ventajas competitivas, que surjan de productos únicos. Se busca un grado más alto de competitividad, en base a la especialización de la mano de obra y los procesos de producción que se basen en las nuevas tecnologías para aumentar la eficiencia de los mismos.

De esta manera se deja de depender de la mano de obra barata en exceso y se potencia la optimización de recursos, generando productos de calidad y competitivos dentro de los mercados internacionales, incentivando el desarrollo de innovaciones tecnológicas.

La ventaja competitiva se construye sobre la ventaja comparativa y los factores que la determinan, y a veces los costos de producción son tan elevados que no es viable realizar proyectos que puedan obtener a la vez una ventaja competitiva sobre la producción de dichos productos en otro país. (Velazques, G. 2016)

### ***Importancia de las ventajas competitivas.***

Perín, N. (2010) menciona que está dada por el nivel de preferencia que tienen los consumidores por algún producto en particular, por sus características intrínsecas, pero fundamentalmente por sus características emocionales. Los productos (o marcas si les gusta más) pero no de industrias o sectores industriales.

También de preferencias del consumidor y no de ventajas que tiene la empresa. Es decir, de las cualidades que tiene un producto (o marca) que hace que sea preferida a otra ya sea por cuestiones intrínsecas (lo que el producto es o su funcionalidad) o emocionales (lo que el producto representa para el consumidor). (Rodríguez, J. 2003)

La competitividad está dada, fundamentalmente, por el nivel de posicionamiento y el tipo de posicionamiento que el producto ha conseguido en el mercado (o mejor en la mente del consumidor). Es decir, lo que los consumidores creen que es el producto, que es muy diferente (casi siempre) de lo que los fabricantes dicen que son.

Hace algunos años las empresas creaban su posicionamiento con una batería importante de comunicación y se convencían de que era realmente así. Con el tiempo se descubrió que los consumidores pensaban cosas muy diferentes y a partir de allí se comenzó a trabajar mucho más con bases diferentes para la comunicación con el consumidor.

Entraron en escena las ciencias del comportamiento del consumidor. De esa manera las empresas empezaron a hablarles a los consumidores en su idioma, hablando de los mismos temas y de esa manera convirtiendo todo (empresa más sus consumidores) en una gran comunidad.

Esto es posible verlo en los fanáticos de las distintas marcas y el significado que esas marcas tienen para sus consumidores. Como ejemplo podemos citar las colas largas y de días que hizo la gente la semana pasada en Estados Unidos para comprar el nuevo chiche de Apple: el iPad.

Como ejemplo el mineral peruano, que ha logrado un posicionamiento en el mundo realmente importante, ya que cualquiera que ha podido viajar (al menos por Europa) no dejan de hablarle a uno de los minerales peruanos.

Entonces, ¿qué es ser competitivo?: es tener un lugar de privilegio en la mente del consumidor tal, que sin importar de donde venga, cuanto cueste o lo que haya que hacer para tenerlo, igual lo va a comprar (siempre dentro de los límites razonables de precio – que en el mundo de los consumidores de marcas reconocidas suelen ser límites bastante amplios).

Y esto es algo que se logra con un conjunto de producto diferenciado, comunicación, distribución, logística, imagen, responsabilidad social (cada vez más), servicio pos venta, relación precio calidad, etc.

#### ***f) Requisitos para exportar en el Perú.***

Promperu (2018) menciona que la exportación es un régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre

comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior, las cuales no están afectas a tributos en el mercado local. Los requisitos son los siguientes:

- 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, gestión, obtención de información y promoción.

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 permite compartir la misma necesidad, cada empresa mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial y decide 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.

Contar con productos competitivos en calidad y precio, que cumplan con los requerimientos de los mercados. c. Acceso a información suficiente y oportuna que permita conocer las tendencias de los consumidores, las cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones, etc. d. 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.

## **2.3. Conceptual**

### **2.3.1. Importancia de las exportaciones en Tacna.**

Las exportaciones de Tacna han tenido un comportamiento inestable, debido fundamentalmente a efecto de la crisis económica internacional sobre las exportaciones tradicionales. Las exportaciones no tradicionales, por el contrario ha tenido un crecimiento sostenido. (Varillas, J. s.f)

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

Es importante porque Tacna tiene ciertas ventajas comparativas y estratégicas, como su ubicación estratégica, ya que es limítrofe con dos países le ofrece grandes ventajas para su integración económica, comercial y turística a nivel internacional.

- Cuenta con un variado ecosistema y microclimas apropiados para diversificar la producción hortofrutícola y pesquera; que permiten garantizar que una buena estrategia para desarrollar el sector exportador.

- La Región cuenta con un 21% de su red vial asfaltada y un 12.7% de su red afirmada, reflejando en términos relativos una buena capacidad de conectividad.



- Cadenas productivas y alianzas estratégicas interinstitucionales principalmente agrícolas, con resultados exitosos favorecen consolidación de productos olivo, orégano, vid.
- Mosca de la Fruta a punto de erradicarse, lo cual permitirá exportar a otros mercados exigentes

Varillas, J. (s.f) dice que el reto que implica enfrentarse a un escenario complejo y fuerte; donde la existencia de los mega-mercados irán determinando y condicionado los flujos de comercio y productos; hay dos opciones: una, nos preparamos y aceptamos el reto del beneficio y ejecutemos las acciones; y, dos, no aceptar, lo que implicará quedarnos rezagados en comparación con las regiones más dinámicas del centro , sur y norte del país.

Michael Porter, determinó que el Perú podría construir ventajas en turismo, textiles y agro-industrias; y, la región Tacna no es ajena a la realidad nacional. El sector de mayor impacto en el desarrollo de la región, es el agrícola; por ello las ventajas comparativas que posee, deben de ampliarse y mejorar en función a la demanda de los mercados internacionales.

Saavedra, M; Camarena M; Tapia, B. (2017) dicen que el trabajo de tesis se justifica porque beneficiará de modo alguno a la empresa pequeña y mediana quienes exportan e importan productos; a la población que se beneficiara en los costos, que estos generan a los municipios y gobierno regional, porque generara desarrollo económico a través de las divisas que ingresan; en términos económicos también la tesis se justifica porque mejorara la calidad de vida de sus habitantes, de sus comercios, de sus empresas y de la propia regional y municipio para la recaudación de impuestos y tributos.

## 2.4. Definición de términos básicos

- **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. (Salinas, C. s.f)

- **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. (Salinas, C. s.f)

- **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. (Salinas, C. s.f)

- **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. (Salinas, C. s.f)

- **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. (Salinas, C. s.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. (Salinas, C. s.f)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***Commodity.***

Mercancía cuyo precio es fijado por la demanda y oferta internacional. Por lo general son materias primas como productos agrícolas y mineros. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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 abonar derechos de importación. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***Exportación.***

Acto u operación de despacho de mercancías de un país hacia el extranjero, para uso o consumo definitivo. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

- ***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. (Mincetur, 2019)

## Capítulo III

# HIPÓTESIS Y VARIABLES

### 3.1. Hipotesis

#### 3.1.1. Hipótesis general.

Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017.

#### 3.1.2. Hipótesis específica.

Las Ventajas Comparativas influyen significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustriales, en el periodo 2010-2017.

### 3.2. Definición conceptual de las variables

#### 3.2.1. Definición de variable dependiente (x).

***X: Ventajas comparativas***

Porter M. (2007) menciona que 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”.

#### 3.2.2. Definición de variable independiente (y).

***Y: Comercio exterior***

Bustillo, R. (2008) menciona que el comercio internacional o comercio exterior, consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una "frontera". Como frontera se conoce tradicionalmente la aduana, límite geográfico a través del cual cada estado pretende controlar o dificultar la entrada o salida de productos.

### **3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

#### **3.3.1. Variable dependiente (x).**

Y: Ventajas Comparativas

Y1: Eficiencia en la Capacidad productiva

Y2: Eficacia en la Capacidad productiva

#### **3.3.2. Variable independiente (y).**

X: El Comercio Exterior de la Región Tacna

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

#### **3.3.3. Indicadores.**

*Variable dependiente (x)*

Eficiencia en la capacidad productiva

*Variable independiente (y)*

Comportamiento exterior de la región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales de la Agroindustria.

#### **3.3.4. Técnicas.**

-Observación

- Análisis documental

## Capítulo IV DISEÑO METODOLÓGICO

### 4.1. Tipo y diseño de investigación

#### 4.1.1. Tipo de investigación.

##### 4.1.1.1. Según las variables de estudio.

###### a) *Descriptivo.*

Porque se usa información de estudios, tesis, trabajos normas legales, monográficos, registros, documentos históricos, etc.; y describen los elementos, procesos, requisitos para las exportaciones en nuestro país; respondiendo el nivel de significancia de las ventajas comparativa con el comercio exterior.

###### b) *Analítico.*

Porque se analizan los elementos del comercio exterior su influencia de las ventajas comparativa en el comercio exterior, las ventajas competitivas y exportaciones no tradicionales en Tacna.

##### 4.1.1.2. Según la intervención del investigador.

###### a) *Observacional*

Porque no hay intervención del investigador, ya que los datos reflejan su evolución natural del fenómeno, ajena al investigador; la información se recoge de las fuentes de Banco Central de Reserva-BCR, Cámara de Comercio e Industrias de Tacna, Sunat, Prompex, MITICI, y el Gobierno Regional de Tacna.



#### **4.1.2. Diseño de investigación.**

Para la investigación que explica las causas e impactos de las ventajas comparativas de las exportaciones en Tacna, se necesita un diseño exploratorio - descriptivo, donde se obtiene información especificada en los objetivos de investigación.

Por medio de la investigación exploratoria se tuvo información que detecta oportunidades existentes, en el mercado en el que se pretende incursionar; así como la forma adecuada para su desarrollo. A su vez, se identifican las oportunidades y ventajas existentes, se conoce la problemática que envuelve el convertir estas oportunidades en fortalezas, para las exportaciones en las empresas.

Se hacen análisis de datos, mostrando enfoques y productos vinculados a mercados específicos; es la razón de las hipótesis internas, que revelan resultados concretos. Hay beneficios para las empresas de comercio exterior, y los consumidores, pueden exponer las deficiencias de los productos competitivos, lo que constituye la posibilidad de que esas faltas en los productos competidores, no se encuentren en los nuestros.

#### **4.2. Método de investigación**

El tipo de investigación es básica – documental, que requirió de diagnósticos y análisis de la información estadística de la exportaciones no tradicionales de Tacna, se identifica la relación de significancia, entre las ventajas comparativa con las exportaciones no tradicionales; también, se identifican productos con ventajas comparativas, para el mercado internacional.

#### **4.2.1. Inductivo – Deductivo.**

*La deducción*, va de lo general a lo particular, se aplican los datos generales, para concluir por medio del razonamiento lógico, las hipótesis; es decir; parte de verdades antes establecidas como principios generales, y aplicarlo a casos individuales y demostrar su importancia. Este método fue aplicado en el trabajo de investigación, cuyos hechos observados van de lo general a lo particular.

*La inducción*, va de lo particular a lo general; se utilizó para la observación de hechos particulares que se obtuvieron propuestas generales, y se estableció un principio general cuando se realizó el análisis y el estudio de los hechos y fenómenos. Este método fue aplicado en el trabajo de investigación, basándose en los hechos observados. (Razo, Métodos de Investigación, 2011).

#### **4.2.2. Analítico – Sintético.**

Consiste en dividir todo lo preciso en sus elementos integrales, para investigar la naturaleza y efectos de los mismos. El análisis implica solucionar lo existente, en las diferentes partes que lo conforman.

Es una traducción del método analítico, para aplicarlo a los procesos de los sistemas político-administrativos. La estructura, es la entrada para los materiales, de la parte central del proceso interno y una salida de servicios que en cualquier momento pueden convertirse en recursos del sistema de una operación de retroalimentación.

### **4.3. Población y muestra**

#### **4.3.1. Población.**

Fuentelaz, Gallego (2004, p.74) menciona que *“la población es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar.”*

##### ***Aplicación en la tesis.***

El universo son los productos que la región Tacna, ofrece en el mercado externo e interno con ventajas comparativas, teniendo con mayor potencial a los productos de la agroindustria. Todo ello representará la cobertura para la investigación y como ámbito geográfico del nivel nacional es la jurisdicción del departamento de Tacna.

#### **4.3.2. Muestra.**

Fuentelaz, Gallego (2004, p.75) menciona que *“la muestra es considerada como el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.”*

##### ***Aplicación en la tesis.***

Los productos No Tradicionales, del sector agroindustrial, que produce Tacna para las exportaciones.

### **4.4. Lugar de estudio y periodo de desarrollo**

#### **4.4.1. Lugar de estudio.**

Se llevó a cabo en el departamento e Tacna con los siguientes datos técnicos:

- *Ubicación:* Está en el sur del Perú, junto al Océano Pacífico. Limita al norte con la Moquegua y Puno; al sur con Chile; al este con Bolivia y Chile; al oeste con el Mar de Grau. Se halla al pie de la meseta del Titicaca, en una zona volcánica.

- De relieve accidentado, con estrechas quebradas tiene dos terceras partes de costa, y el tercio restante es de sierra.
- Latitud sur: 16° 44´ 0"
- Longitud oeste: entre meridianos 70' 16´ 0" y 71° 8´ 16".
- Población: Hombres: 137.044 y Mujeres: 132.211.
- Altura de la capital: 562 msnm
- Número de provincias: 4.
- Número de distritos: 26.
- Clima: templado subtropical y desértico. La temperatura media es de cerca de 18,6°C, con una máxima de 33°C y una mínima de 6°C.

#### **4.4.2. Periodo de desarrollo.**

- Inicio: Mayo 2018
- Final: Junio 2019

### **4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información**

#### **4.5.1. Las técnicas utilizadas.**

Los análisis para los resultados de la aplicación de los instrumentos finales usados, se efectuaron mediante tablas estadísticas y de información comparativas en los programas Office 2018 y se usaron el Microsoft Project 2017; para los análisis descriptivos de cada ítem de los instrumentos finales; distribución de las estadísticas documentales, análisis, interpretación y contrastación final.

#### **4.5.2. Técnicas para el análisis de los datos.**

Se recurrió al Método Deductivo-Inductivo, conjuntamente con el uso del Método Analítico Sintético. Se recopiló información sobre el comercio exterior de productos no tradicionales del departamento de Tacna su producción en el sector agrícola; se sustenta con datos e información de series históricas, pero también

utilizara información de corte transversal; su es carácter descriptivo y explicativo, porque se intenta conocer cuáles son las ventajas comparativas de la región Tacna, con fines de exportación.

Por otro lado, este trabajo tiene por finalidad ser explicativa, es decir que sus variables tienen una causa y efecto dado que las conclusiones y recomendaciones, serán de utilidad para fortalecer y desarrollar la región Tacna en cuanto a comercio exterior, se refiere, y así pueda contribuir al equilibrio general de la balanza comercial. La metodología estadística a utilizar es cuantitativa, son los promedios simples y ponderados, las estructuras, las tasas de crecimiento, las ratios, los coeficientes de correlación, entre otros; a fin de facilitar el tratamiento y estudio de las interrelaciones de la variable.

#### **4.5.3. Técnica para la demostración de la hipótesis.**

Los análisis documentales para los resultados, es mediante la aplicación de instrumentos usados, se desarrollan tablas, gráficos y figuras, estadísticas y de información comparativa en los programas Excel y Project 2016, para los análisis dinámicos de los datos. Los análisis serán descriptivos de cada ítem de los instrumentos finales; distribución de las estadísticas documentales, análisis, interpretación y contrastación final.

#### **4.5.4. Técnica estadística.**

El estudio es una 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 Investigaciones se debe recurrir a la recolección de información, para el presente caso está vinculado a la producción del sector agroindustriala de la región Tacna.

La presente investigación no-experimental, es longitudinal porque se sustenta en información de series históricas, pero utiliza información de corte transversal. Es descriptivo y explicativo, porque se conocen las ventajas comparativas de la región Tacna, con fines de exportación y sus consecuencias que estas demandan. La finalidad es aplicada, es decir que sus conclusiones y recomendaciones son de utilidad, para fortalecer y desarrollar la región Tacna; y, contribuye al equilibrio de la balanza comercial.

La metodología estadística es cuantitativa, se determinan promedios simples y ponderados, las estructuras, tasas de crecimiento, ratios, los coeficientes de correlación, entre otros; a fin de facilitar el tratamiento e interrelaciones de las variables.

#### **4.5.5. Instrumentos para recolectar datos.**

##### ***a) Instrumento 1: La Ficha.***

Fernández, A. (Citado por Hernández Hermsillo; 2014) menciona que una ficha de trabajo denota la lectura y el análisis de su contenido por parte del investigador y no sólo acumula datos organizados como el caso de la ficha bibliográfica y Hemerográfica. En ellas se anota la información de las fuentes y los razonamientos del investigador. La elaboración de estas fichas requiere del análisis y la lectura en profundidad de un tema.

##### ***Aplicación en la tesis:***

Se utilizó la ficha de resumen, que consistió en una tarjeta en la que se guardaron los resúmenes personales sobre las ideas, resúmenes de textos, conceptos, etc. considerando la fuente consultada. Se registró el autor, título de la bibliografía, la nota resumen, fecha de consulta, número de ficha y páginas consultadas.

Para la investigación, se utiliza la guía de análisis documental, en la que se consignan lo siguiente:

- Título del artículo Autor/es
- Título de la publicación
- Número de la publicación
- Fecha publicación Mes (o periodo)
- Año de publicación
- Página inicial
- Página final
- Editorial
- Lugar de publicación

***b) Observación indirecta.***

Sampieri, R. (2010) dice que consiste en tomar datos del sujeto(s) a medida que los hechos se suscitan ante los ojos del observador, quien desde luego podría tener algún entrenamiento a propósito de esa actividad.

***Aplicación en la tesis:***

En este caso la visitaron las bibliotecas de las instituciones públicas y privada, como PROMPEX, MINCETUR, SUNAT, CCIL, BCR, entre otras, lugares que permitió tomar los datos, de los registros, que luego fueron contrastados y complementados con los análisis respectivos.

## Capítulo V RESULTADOS

### 5.1. Resultados descriptivos

#### 5.1.1. Caracterización del departamento de Tacna.

##### *a) Ubicación geográfica.*

Tacna se ubica en la costa sur occidental del Perú, sus coordenadas geográficas son:

- 16°58' y 18°20' de latitud sur,
- 69°28' y 71°02' de longitud oeste
- Superficie es de 16 076 km<sup>2</sup> (1,3% del territorio nacional)

*Tacna limita con:*

- Por el noroeste con el departamento de Moquegua
- Por el norte con Puno
- Por el este con la República de Bolivia
- Por el sur con la República de Chile,
- Por el oeste con el Océano Pacífico.

Tacna es atravesado por la Cordillera Occidental, este accidente geográfico lo divide en costa y sierra; en la costa sus tierras son arenosas interrumpidas por valles; en la sierra se elevan cerros y volcanes apagados cubiertos de hielo permanente.

Tacna cuenta con 4 provincias: Tacna, Tarata, Jorge Basadre y Candarave; y 28 distritos; es capital de la provincia y departamento, situada en el valle del río Caplina, a 562 metros de altura sobre el nivel del mar y 377 km del mar.



### ***b) Población.***

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2017) de acuerdo a las cifras reportadas en el Censo de Población y Vivienda 2017, el número de habitantes en el departamento es de 329 332, lo que representa el 1,1% de la población nacional. La tasa de crecimiento promedio anual entre 2007-2017 es de 1,3%, habiéndose incrementado en este periodo en 40 mil 551 habitantes.

Dentro del departamento, se observa una forma casi equitativa en la distribución por género, donde el 50,3% de la población son mujeres y se registra un 49,7% de población masculina.

Según la distribución por grupos de edad, y con base a la información del Censo 2017, el mayor número de personas en el departamento se concentra en el rango de edades que oscila entre los 15 y 64 años (69,8%), luego se encuentra el grupo de 0 a 14 años (23,0%) y los habitantes de 65 a más años (7,2%).

Además, el mayor porcentaje de la población se ubica en las provincias de Tacna y Jorge Basadre, con el 93,0% y el 3,3%, respectivamente. (Ver figura 2)



**Figura 2 Mapa político de Tacna**

*Nota de figura: INEI (2017)*

**c) Estructura económica de Tacna.**

INEI (2017) menciona que Tacna, aporta el 1,4% del Valor Agregado Bruto (VAB) Nacional y con el 1,3% del Producto Bruto Interno (PBI). Cabe destacar que Tacna se ubica en la décima quinta economía departamental en contribuir tanto al VAB Nacional como al PBI.

Entre 2008 y 2017, Tacna registró un crecimiento promedio anual de 2,5% del VAB, inferior al nacional (4,8%). Las actividades que más destacan son en primer lugar a la actividad minera (34,2 %), seguida de otros servicios (15,7%), comercio (11,3%) y construcción (10,4%). (Ver tabla 1)

**Tabla 1 Valor agregado bruto 2017**  
Valor a precios constantes 2007 (miles de soles)

Actividades	VAB	Estructura%	Crecimiento Promedio Anual 2008-20017
Agricultura, Ganadería, Caza y Sivicultura	371 000	5,6	4,4
Pesca y Acuicultura	1 103	0,0	-31,3
Extracción de Petróleo, Gas y Minerales	2 244 990	34,2	-1,0
Manufactura	273 772	4,2	2,5
Electricidad, Gas y Agua	70 657	1,1	4,7
Construcción	682 178	10,4	6,5
Comercio	741 579	11,3	5,2
Transporte, Almacén, Correo y Mensajería	489 377	7,4	4,5
Alojamiento y Restaurantes	112 961	1,7	5,7
Telecomunicaciones y otros Serv. de información	243 583	3,7	11,7
Administración Pública y Defensa	310 775	4,7	6,7
Otros Servicios	1 029 161	15,7	4,4
<b>Valor Agregado Bruto</b>	<b>6 571 136</b>	<b>100,0</b>	<b>2,5</b>

*Nota de fuente: INEI (2017)*

INEI (2017) La estructura empresarial de Tacna, en el 2016, registró 27 699 empresas formales, representando el 1,6% del total nacional. A nivel de su composición, en su mayoría fueron micro empresa y pequeñas empresas (MYPES) con una participación del 97,0% y 2,7% respectivamente, seguido de la gran empresa con el 0,2% y la mediana empresa con el 0,1%. La Población Económicamente Activa (PEA) del departamento, al 2017, fue de 187 mil (1,1 por ciento del total nacional), de los cuales el 95,8% representó la población económicamente activa ocupada y el 4,2% a la población económica activa desempleada.

### **5.1.2. Comercio exterior en Perú y Tacna.**

#### **a) En Perú.**

Mincetur (2017) el comercio internacional de Perú, superó los US\$68.000 millones; las exportaciones nacionales alcanzaron los US\$ 35.511 millones entre enero y octubre.

El intercambio comercial de Perú superó los 68.000 millones de dólares durante los diez primeros meses de 2017, un 15,8% más que en el mismo período del año anterior. (Mincetur, 2018)

Las exportaciones peruanas alcanzaron los 35.511 millones de dólares entre enero y octubre, mientras que las importaciones se situaron en los 32.614 millones de dólares, lo que supuso unos incrementos del 22,9% y 8,9% respecto al mismo plazo del año 2016. El aumento del comercio internacional de este año se debe a los volúmenes exportados (12,6%) de sectores como la pesca (69%) y los hidrocarburos (29%).

El aumento de las exportaciones peruanas impulsado por la mayor demanda de Asia, entre enero y octubre de 2017, las exportaciones a los países asiáticos crecieron un 48%, y un 8,5% al resto de países". El crecimiento de Asia no es únicamente a China, país al que se la ha exportado un 40 % más, también Tailandia (122,2%), India (126,8%), Corea del Sur (61,7%) y Japón (51,8%)". Las exportaciones nacionales superarán los 44.000 millones dólares, lo que supone un incremento del 21% respecto a las exportaciones del 2016.

#### ***b) En Tacna***

Gobierno Regional de Tacna (2018) menciona que se cuenta con una población de 329 332 mil habitantes (288 781 habitantes, según censo nacional 2007), lo que representa el 1,1% de la población nacional.

La densidad poblacional es de 18 habitantes por km<sup>2</sup>, inferior al promedio nacional. La tasa promedio anual de crecimiento poblacional desde 1993-2007 fue de 2%, lo que indica un crecimiento, en términos absolutos, promedio anual de 5 031

habitantes. La esperanza de vida de la población que entre los años 1995-2000 era de 72 años se ha incrementado para el período 2005-201 a 75 años.

INEI (2017) dice que la tasa de mortalidad infantil de la provincia alcanza el 14,7% un tanto menor al promedio nacional que es del 18,5%. Según los resultados del XI Censo Nacional de Población 2007, la población censada de la Provincia de Tacna fue de 262 731 habitantes siendo la población mayoritariamente urbana con 245 930 habitantes (93,6%) y la población rural de 16 801 habitantes que representa el 6,39%. Según proyecciones del INEI para junio del 2010 la población de Tacna debió haber llegado a 320 021 habitantes, con una tasa de crecimiento regional de 2,3% anual.

Mincetur (2015) menciona que la situación del sector agrícola está caracterizado por:

- El área cultivada actual es de 30,383 ha.
- Existe un área potencial cultivable de 80,000 ha.
- La tenencia de la propiedad agraria está concentrada en pequeños propietarios con superficies menores a 10 ha. (57,6%); sólo el 13 % tiene más de 50 ha.
- El área total bajo riego presurizado es sólo el 9.6 %.
- El Proyecto Especial de Titulación de Tierras y Catastro Rural – PETT, tiene inscritos 21,850 predios, con un área de 37,477 ha. Se estima que las tierras en posesión informal representan 7, 670 ha.
- Uso ilegal de aguas subterráneas. (La Yarada), así como pozos con tubulares deteriorados, que han superado su vida útil. (La Yarada), 8% de la producción agrícola y ocupan 15,509 ha. Los 4 principales productos de exportación (aceituna, cebolla, orégano y ají pprika) sólo ocupan 5,261 ha.

### **5.1.3. Comercio exterior de Tacna y las ventajas comparativas.**

#### **a) Resumen.**

- Tacna es una región con una economía pequeña, pero próspera (la pobreza extrema es casi nula). Sin embargo, en los últimos cinco años, la producción de la región ha crecido a un ritmo más bajo que la economía del país, y el valor de sus productos exportados, principalmente minerales, ha tenido un comportamiento descendente. Por ello, su participación en la economía del país ha disminuido.

- SUNAT (2017) las exportaciones de Tacna cayeron 2% en 2016 - llegando a US\$ 317 millones; el primer semestre de 2017 cayó 35%, las exportaciones mineras de Tacna han caído en el primer semestre de 2017 (-67%), pese al incremento de las cotizaciones internacionales.

- La exportación de productos agropecuarios de Tacna viene creciendo notablemente, ya que es el principal productor y exportador de aceituna y orégano (50% de la producción nacional). Las exportaciones agropecuarias crecieron 4% en 2016 - llegando a US\$ 41 millones - y 30% en el primer semestre de 2017.

- Las exportaciones pesqueras de Tacna también vienen creciendo de manera importante. En 2016, las exportaciones pesqueras de la región crecieron 27%, ascendiendo a US\$ 35,6 millones, mientras que en el primer semestre de 2017 las exportaciones crecieron 20%. Las principales empresas exportadoras de Tacna son Minsur y Southern que exportan a Estados Unidos, Canadá y España.

**b) Las exportaciones en el 2018.**

Banco Central de Reserva (BCR, 2018) Tacna ogra en el mes de marzo, las exportaciones regionales se expandieron en 13,7% en el periodo interanual, sustentado por los mayores envíos de productos tradicionales (88,6%); resultado que fue contrarrestado parcialmente por la menor demanda de productos no tradicionales (-1,2%).

La alza se debió a mayores embarques de productos mineros (88,5%); el resultado negativo se asocia a las menores exportaciones de productos pesqueros (-24,4%) como pescado, moluscos y crustáceos congelados; textiles (-24,4%) como prendas de vestir y tejidos; madera, papeles y sus derivados (-6,2%), como artículos impresos y madera; entre los principales.

En lo que va del año, las exportaciones alcanzaron a US\$ 49,1 millones, monto inferior en 8,8% al valor registrado en 2017, explicado por los menores embarques de productos tradicionales (-53,6%), derivados de productos mineros como oro.

En contraste, las exportaciones de productos no tradicionales reportaron resultados positivos, creciendo en 25,6%, debido al mayor embarque de productos pesqueros (26,2%) como pescado congelado y conservas; productos agropecuarios (15,5%), ante la mayor demanda de vegetales, frutas y cereales; entre otros, atenuando el resultado final del sector.

Los cuatro principales países destino de las exportaciones regionales, entre enero y marzo, representaron el 80,8 por ciento del total; estando, en primer lugar, Chile (29,0 por ciento), seguido de Brasil (28,8 por ciento), Reino Unido (17,4 por ciento) y Singapur (5,7 por ciento).

A nivel de productos, a Chile fue enviado calzados de material textil (6,6%), manzanas frescas (5,7%), bolas y artículos para molinos (4,2%); a Brasil vehículos automóviles (41,6%); a Reino Unido, tractores de carretera para semirremolques (37,0%); y a Singapur, calzados de material textil (41,6%).

**c) Los productos de Exportación no tradicionales de Tacna.**

Superintendencia Nacional de Admisión Tributaria (Sunat, 2018) menciona que en marzo de 2018, las exportaciones regionales se expandieron en 13,7% en el periodo interanual, sustentado por los mayores envíos de productos tradicionales (88,6%); resultado que fue contrarrestado parcialmente por la menor demanda de productos no tradicionales (-1,2%).

En el primer caso, el alza se debió a los mayores embarques de productos mineros (88,5%). En tanto que, en el segundo, el resultado negativo se asocia a menores exportaciones de productos pesqueros (-24,4%) como pescado, moluscos y crustáceos congelados; textiles (-24,4%) como prendas de vestir y tejidos; madera, papeles y sus derivados (-6,2%), como artículos impresos y madera; entre los principales.

En 2019, las exportaciones alcanzaron a US\$ 49,1 millones, monto inferior en 8,8% al valor registrado en 2017, explicado por los menores embarques de productos tradicionales (-53,6%), derivados de productos mineros como oro.

En contraste, las exportaciones de productos no tradicionales creció 25,6%, debido al embarque de productos pesqueros (26,2%) productos agropecuarios (15,5%), ante la mayor demanda de vegetales, frutas y cereales; entre otros, atenuando el resultado final del sector.



Los cuatro principales países destino de las exportaciones regionales, entre enero y marzo, representaron el 80,8% del total; estando, en primer lugar, Chile (29,0%), seguido de Brasil (28,8%), Reino Unido (17,4%) y Singapur (5,7%).

A nivel de productos, a Chile fueron enviados calzados de material textil (6,6%), manzanas frescas (5,7%), bolas y artículos para molinos (4,2%), entre los principales; a Brasil fueron enviados vehículos automóviles (41,6%); a Reino Unido, tractores de carretera para semirremolques (37,0%); y a Singapur, se enviaron calzados de material textil (41,6%) (Ver tabla 2)

**Tabla 2 Exportaciones del grupo de producto no tradicionales**  
(Valor FOB Mill. USS)

<b>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</b>	<b>10,7</b>	<b>10,6</b>	<b>-1,2</b>	<b>30,5</b>	<b>38,3</b>	<b>25,6</b>
Agropecuario	4,1	4,2	2,3	10,9	12,6	15,5
Pesquero	4,6	3,5	-24,4	14,6	18,4	26,2
Textiles	0,6	0,4	-24,4	1,4	1,1	-25,7
Maderas y papeles y sus derivados	0,8	0,7	-6,2	1,9	2,0	7,7
Químicos	0,1	0,5	244,6	0,6	1,3	129,2
Minerales no metálicos	0,0	0,4	800,3	0,2	1,6	559,7
Sidero-Metalúrgicos	0,0	0,0	-64,3	0,3	0,1	-47,6
Metal-mecánicos	0,2	0,5	107,8	0,3	0,6	104,9
Otros	0,1	0,3	151,6	0,3	0,5	73,1

*Nota de fuente: SUNAT (2017)*

#### **5.1.4. Principales mercados de destino en Sudamérica.**

Villena, P. (2005) dice que el Comercio intra-Sudamericano en los 60, fue insignificante, por la carencia de carreteras, un marco adecuado de intercambio comercial, falta de diversificación de productos industriales, similitud de producción de materias primas, Modelos de Desarrollo Económico, exclusión de grandes sectores de la población, inestabilidad política con frecuentes golpes de estado, clase política excluyente con fuertes vínculos con intereses económicos extra-regionales, mercados poco desarrollados, etc.

América Latina estuvo desarticulada y de espaldas a su propia realidad y de sus países vecinos; el caso extremo de una llamada telefónica de Lima - La Paz, tenía que efectuarse vía EEUU. En este contexto el comercio latinoamericano no encontró un terreno fértil para su desarrollo.

A partir de la década de los años 60 se firma el Tratado que crea la “Asociación Latinoamericana de Libre Comercio” (ALALC), que tiene como objetivo liberalizar el comercio en un plazo de 30 años, al no lograrlo y después de una evaluación en la década del ochenta se establecen objetivos más ambiciosos de integración y se firma un nuevo tratado que complementa el anterior y se crea la “Asociación Latinoamericana de Integración” (ALADI).

En la actualidad está paralizado y velando por el cumplimiento de los acuerdos logrados en el marco de los tratados indicados; sin embargo, el principal logro obtenido es que se contribuyó en la toma de conciencia que solo la unidad permitirá lograr el desarrollo.

En el año 1969 dentro del marco de la ALALC, se firma un tratado integración por cinco países con características muy similares, a este tratado se le denominó “Pacto Andino”, estaba integrado inicialmente por los países andinos: Colombia , Ecuador, Perú, Bolivia y Chile. Este último se retiró e ingreso Venezuela.

No habiendo logrado los objetivos de integración, en el año 1994 se le dio un nuevo impulso y cambio el nombre por “Comunidad Andina de Naciones” (CAN). A pesar de las dificultades en lograr sus objetivos de integración, sin embargo presenta algunos logros importantes, en los aspectos culturales, educativos, transportes, migraciones y en comercio.

En este último, el intercambio comercial se ha incrementado al año 2004 en US\$ 7 mil millones de dólares entre los países integrantes, el Perú tiene un intercambio de 2 mil millones de dólares con los demás miembros.

El otro acuerdo en Latinoamérica, en un marco sub-regional es el “Mercado Común del Sur” (MERCOSUR). Formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay; además la integran como socios adscritos Chile, Bolivia y Perú y recientemente Venezuela. Enfrenta una serie de problemas como producto de la Crisis Argentina y amenazas de abandono por parte de Paraguay.

Debido a la paralización de la mayoría de los intentos de integración en Latinoamérica, EEUU impulsó el “Tratado de Libre Comercio de las Américas” (ALCA), que en la actualidad se continua negociando, pero los resultados evidencian un estancamiento; por lo que EEUU ha cambiado su interés por la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con países individuales (México y Chile) y grupos de países como los del CAFTA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Santo Domingo) que ya ha sido aprobado por EEUU. El otro grupo, es de los países andinos, Colombia, Perú y Ecuador; que aún están negociando.

Además de los Tratados de Integración y de Libre Comercio, el Perú ha celebrado “Acuerdos de Complementación Económica” con todos los países de Latinoamérica, siendo los más completos y ambiciosos con Bolivia y Chile. Con este último muy pronto se van a iniciar las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio.

Dentro del contexto descrito más arriba, el Comercio Intra-regional en América Latina se ha ido consolidando y ampliando, para el año 2004 representó el 17% aproximadamente. La participación de Latinoamérica en las exportaciones mundiales ha disminuido del 4.04% en el año 2000 a 3.56% en el año 2003.

Las exportaciones de la Región Arequipa al mercado mundial se han incrementado, logrando para el año 2004 la cantidad de US\$ 390.51 millones de dólares que representan el 3.1% del total nacional. Los productos tradicionales representan el 59.60%.

## **5.2. Resultados inferenciales**

### **5.2.1. Exportaciones no tradicionales.**

INEI (2018) menciona que las exportaciones no tradicionales ascendieron a US\$ 11 340 millones en 2017, monto que representó un aumento del 4.9%, respecto al año anterior.

- Las exportaciones del sector agropecuario ascendieron a US\$ 5 103 millones, monto superior en 8.5% respecto al 2016.

- El monto exportado por el sector textil fue de US\$ 1 270 millones en 2017, monto superior en 6.3% con relación al 2016.

- Las exportaciones del sector pesquero ascendieron a US\$ 815 millones, representó una caída en -10.4% respecto a 2016.

- Las exportaciones del sector químico alcanzaron los US\$ 1 382 millones en 2017, monto superior en 2.9% respecto al 2016.

- El valor exportado del sector metal-metálica ascendió a US\$ 531 millones, representó un aumento del 15.0% respecto a 2016.

- El valor exportado del sector sedero-metalúrgico a US\$ 1 146 millones, monto que representó un aumento del 15.7% respecto al 2016.

- Maderas y papeles ascendieron a US\$ 330 millones, creciendo en 2.4% en relación al año pasado.

- El rubro varios ascendió a US\$ 248 millones, lo que significó un aumento del 18.3% en relación al 2016.

Finalmente, en el 2017, China fue el principal destino de las exportaciones peruanas con una participación del 27% del total, seguido de Estados Unidos (16%), Suiza (5%), Corea del Sur (5%), India (4%), entre otros destinos.

### **5.2.2. Exportaciones y las ventajas comparativas de Tacna 2017.**

Gobierno Regional Tacna (2017) hace referencia que a nivel institucional, el órgano desconcentrado de Comercio Exterior y Turismo tiene dependencia directa con la Gerencia Regional de Desarrollo Económico y mantiene una relación técnico-normativa con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

En los últimos 5 años el número de turistas que visitó el departamento de Tacna se incrementó en 44,4 %, pasando de 304,054 turistas el año 2008 ha 439,198 en el año 2012, debido al crecimiento tanto del turismo nacional como del extranjero.

El promedio de permanencia de estos visitantes fue de 1,3 días. Los turistas nacionales procedieron en su mayoría de ciudades como Lima, Arequipa, Moquegua y Puno; mientras que los extranjeros en un número significativo de Chile (88,0 por ciento) y en menor medida de Colombia, Argentina y Brasil, EEUU.

El departamento de Tacna cuenta con dos Puestos Fronterizos: el Control Fronterizo del Tripartito (Limite con Bolivia y Chile) y el Control Fronterizo de Santa Rosa (Limite con Chile); este último se constituye en el segundo paso fronterizo más importante del país, luego del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

El año 2012 se registró la llegada de 1' 400,314 visitantes extranjeros, lo cual representó un incremento de 9% respecto del año 2011 (1'291396). Las exportaciones FOB totales correspondientes al año 2011 ascendieron a U\$. 340 362,000, de los cuales el 68.3% corresponden a Exportaciones Tradicionales y 31.7 % a Exportaciones No Tradicionales, respecto a estas últimas crecieron en 46 % con relación al año anterior.

El valor de las Exportaciones no tradicionales fue de S/. 107 898,000 U\$\$, de las cuales el 29.7 % corresponden a productos hidrobiológicos, 28.8 % a productos agropecuarios, 19.2% a textiles y 15.8 % a metal mecánico entre los más sobresalientes; los sectores que crecieron fueron: madera 175 %, metal mecánico 669.2 %, pesquería con 58.7 %, textiles con 48.3 % respecto al año 2010.

### 5.3. Resultados estadísticos

#### 5.3.1. Indicadores de las actividades económicas. (Ver tabla 3)

**Tabla 3 Otros indicadores de la actividad económica**

		Oct.17	Nov.17	Dic.17	Ene.18	Feb.18	Mar.18					
Arribos a establecimientos de hospedaje	↓	-3,8	↓	-5,0	↓	-1,9	↑	3,1	↑	3,8	n.d.	
Empleo 3/	↓	-0,2	↓	-1,5	↓	-3,1	↓	-4,7	↓	-1,9	↓	-3,8
Exportaciones	↓	-54,2	↓	-64,8	↓	-25,6	↓	-48,0	↑	68,5	↑	13,7
Crédito total 2/	↑	13,7	↑	13,7	↑	15,9	↑	18,0	↑	18,8	↑	17,1
Depósitos 2/	↑	5,8	↑	8,5	↑	11,7	↑	11,3	↑	14,2	↑	9,1
Inversión Pública 1/	↑	19,9	↑	46,7	↑	47,3	↓	-48,2	↑	3,1	↓	-59,2

*Nota de tabla: BCRP (2019): 1/ En términos reales; 2/ En términos nominales; 3/ En empresas de 10 a más trabajadores; situadas en la ciudad de Tacna.*

#### 5.3.2. Actividades productivas.

##### a) Sector Agropecuario.

Minagri (2018) menciona que en marzo, la actividad agropecuaria se contrajo en 8,9% en el periodo interanual, principalmente por el menor dinamismo registrado en la actividad agrícola (-12,4 por ciento) ante las menores cosechas de productos orientados tanto al mercado interno (-10,0%), como al mercado externo y agroindustrias (-13,3%).

En contraste, la actividad pecuaria registró un crecimiento (3,3 por ciento). Entre enero y marzo, el sector agropecuario registró una variación negativa de 1,8 por ciento, ante la menor oferta de productos agrícolas orientados al mercado externo (-11,0 por ciento), resultado que fue contrarrestado parcialmente por las mayores cosechas de productos dirigidos al mercado interno (7,5 por ciento) y el crecimiento del subsector pecuario (0,8 por ciento). (Ver tabla 4)

**Tabla 4 Sector agropecuario (Miles de TM)**

Subsectores	Estructura Porcentual 2016 2/	Marzo				Enero-Marzo			
		2017	2018	Var.%	Contribución al crecimiento 3/	2017	2018	Var.%	Contribución al crecimiento 3/
<b>SECTOR AGRÍCOLA</b>	<b>60,0</b>			<b>-12,4</b>	<b>-9,7</b>			<b>-3,0</b>	<b>-2,1</b>
<b>Orientada al mercado externo y agroindustria 2/</b>	<b>38,7</b>			<b>-13,3</b>	<b>-9,6</b>			<b>-11,0</b>	<b>-6,2</b>
Cebolla	2,7	1,6	2,3	44,2	0,8	4,0	5,1	25,4	0,5
Olivo	7,5	7,9	6,5	-17,0	-5,9	7,9	6,5	-17,0	-2,8
Orégano	13,9	0,2	0,3	23,9	0,6	0,8	0,9	13,2	0,5
Sandía	1,0	2,1	1,3	-40,3	-0,7	10,2	5,3	-48,1	-1,8
Vid	2,8	4,0	3,9	-2,2	-0,3	6,6	7,1	7,9	0,7
<b>Orientada el mercado interno 2/</b>	<b>21,3</b>			<b>-10,0</b>	<b>-2,8</b>			<b>7,5</b>	<b>3,3</b>
Alfalfa	8,0	21,0	22,0	4,5	0,0	62,7	65,5	4,6	0,3
Ají	2,0	1,9	0,7	-63,8	-3,3	7,2	6,6	-7,3	-0,7
Frijol Vainita	0,6	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-
Maíz amiláceo	0,2	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	-78,3	0,0
Maíz chala	3,3	15,1	9,7	-35,9	-1,1	37,3	33,6	-9,8	-0,3
Maíz choclo	0,3	0,4	0,4	0,4	-9,1	0,0	1,5	-27,7	-0,2
Melocotón	0,3	0,1	0,1	64,0	0,2	0,4	0,4	9,9	0,1
Papa	0,8	2,3	3,7	59,3	1,3	3,7	5,6	51,8	0,8
Pera	0,3	0,0	0,0	-	-	0,1	0,1	2,7	0,0
Pimiento	0,7	0,5	0,7	29,1	0,3	1,3	1,8	40,2	0,5
Tomate	1,5	1,1	1,2	0,9	0,0	2,6	2,6	1,3	0,0
Zapallo	1,3	1,3	1,0	-16,4	-0,2	3,3	5,1	57,4	0,8
<b>SECTOR PECUARIO</b>	<b>40,0</b>			<b>3,3</b>	<b>0,7</b>			<b>0,8</b>	<b>0,3</b>
Carne de ave 4/	26,0	1,7	1,8	3,8	0,5	5,0	5,0	0,2	0,0
Carne de ovino 4/	0,2	0,0	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Carne de porcino 4/	2,4	0,2	0,2	1,3	0,0	0,6	0,7	1,3	0,0

Carne de vacuno 4/	1,3	0,1	0,1	1,6	0,0	0,2	0,2	-0,2	0,0
Fibra Alpaca	0,4	0,0	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-
Huevos	4,0	0,4	0,4	8,4	0,3	1,3	1,3	4,4	0,2
Leche	5,4	2,0	2,0	-1,0	0,0	5,8	5,8	0,5	0,0
<b>SECTOR AGROPECUARIO</b>	<b>100,0</b>			<b>-8,9</b>	<b>-8,9</b>			<b>-1,8</b>	<b>1,8</b>

1/Cifras preliminares.

2/A precios de 2007

3/En base a la estructura de similar periodo de 2016

4/Peso Neto

5/Variación mayor a 1000 por ciento

Nota de Tabla: Ministerio de Agricultura y Riego (2018)

### b) Sector pesca.

Minagri (2018) menciona que en marzo, el sector pesca se contrajo 68,9 por ciento en el periodo interanual, explicado por el menor desembarque de especies marinas para el consumo humano directo (-66,2 por ciento) en su línea de fresco (-66,2 por ciento), relacionada a productos como bonito, tiburón azul y corvina.

Entre enero y marzo, la actividad pesquera registró una expansión de 7,4 por ciento; a pesar, de la menor extracción de recursos hidrobiológicos en todas sus líneas, resultado explicado por la mayor captura de especies en su línea de fresco relacionados mariscos como almeja y caracol; influyendo significativamente en el resultado final del sector. (Ver tabla 5)

**Tabla 5 Sector pesca (TM)**

	Marzo			Enero-Marzo		
	2017	2018	Var. %	2017	2018	Var. %
<b>Consumo Humano Directo</b>	<b>567</b>	<b>192</b>	<b>-66,2</b>	<b>1 475</b>	<b>1 421</b>	<b>-3,7</b>
Fresco	566	192	-66,2	1 474	1 420	-3,6
Congelado	0	0	-	0	0	-
Seco	1	0	-86,6	1	1	-49,2
<b>SECTOR PESCA 2/</b>			<b>-68,9</b>			<b>7,4</b>

1/Cifras preliminares

2/A precios de 2007

Nota de tabla: Gerencia de la Producción de Tacna (2018)

### c) Sector minería.

En marzo, la actividad minera regional reportó un crecimiento de 8,7 por ciento en el periodo interanual, explicado principalmente por la mayor



producción de concentrados de cobre (12,8 por ciento) en sus procesos de flotación y lixiviación en la unidad de Toquepala de Southern Perú Copper Corporation (SPCC); y en menor medida, por mayor extracción de plata (7,2 por ciento) y oro (1,2 por ciento) en sus procesos de flotación en la unidad de Toquepala de Southern Perú Copper Corporation (SPCC) y lixiviación en la unidad Frontera Uno de Minsur S.A.

Por el contrario, se registró menor producción de molibdeno (-0,3 por ciento), atenuando el resultado final del sector. Cabe señalar que Tacna se posicionó en la sexta ubicación en la producción de cobre a nivel nacional, con una participación de 6,9 por ciento; en tanto que, la región alcanzó la tercera ubicación en la producción de molibdeno con el 16,9 por ciento.

Entre enero y marzo, el sector minero registró una contracción de 0,5 por ciento, explicada por la menor producción de concentrado de molibdeno (-16,5 por ciento) y la menor extracción aurífera (-15,7 por ciento). En contraste, creció la producción del cobre (7,2 por ciento) y plata (5,9 por ciento), atenuando parcialmente el resultado final del sector.

En lo que va del año, la región de Tacna se posicionó como la tercera región productora de molibdeno a nivel nacional, con una participación de 16,2 por ciento; en tanto que, participó del 6,9 por ciento de la producción cuprífera del Perú, lo que le permitió alcanzar la sexta ubicación. (Ver tabla 6)

**Tabla 6 Sector minería (TM)**

Mineral	Estructura Porcentual 2016 2/	Marzo			Enero-Marzo			
		2017	2018	Var.%	Contribución al crecimiento 3/	2017	2018	Var.%

Cobre (TMF)	62,1	12 204	13 762	12,8	8,6	34,791	37,289	7,2	4,7
Oro (KFG)	6,0	278	281	1,2	0,1	919	775	-15,7	-1,1
Plata (KGF)	1,6	4 830	5 178	7,2	0,1	13 780	14 586	5,9	0,1
Molibdeno (TMF)	30,3	421	420	-0,3	-0,1	1 293	1 080	-16,5	-4,3
<b>SECTOR MINERÍA 2/</b>	<b>100,0</b>			<b>8,7</b>	<b>8,7</b>			<b>-0,5</b>	<b>-0,5</b>

1/Cifras preliminares.

2/A precios de 2007.

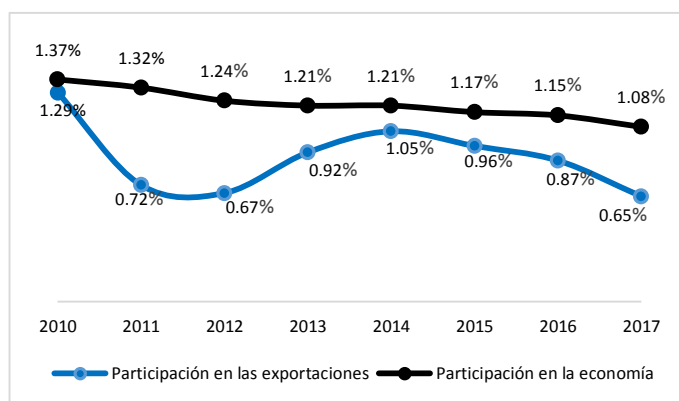
3/En base a la estructura de similar periodo de 2017.

Nota de tabla: Ministerio de Energía y Minas (2018)

### 5.3.3. Indicadores macroeconómicos. (Ver tabla 7)

Tabla 7 Indicadores macroeconómico de Tacna 2018

VARIABLES	Unidad	Tacna	Perú
Superficie	Mil km <sup>2</sup>	16,1	1 285
Población	Millones Hab.	0,3	31
Densidad Poblacional	Hab./km <sup>2</sup>	22	25
PBI Nominal	Millones US\$	2 035	195 573
PBI per Cápita	US\$	5 881	6 193
Exportaciones	Millones US\$	317	36 312
Tasa de Pobreza	%	16,0	20,7
Tasa de Pobreza Extrema	%	0,2	3,8
Índice de Desarrollo Humano*	Puesto	5*/24*	87*/188*
<b>Tasas de Crecimiento</b>			
Población	Cinco Años	1,3%	1,1%
PBI real	Cinco Años	3,7%	4,3%
Exportaciones	Cinco Años	-1,0%	-4,8%
<b>Participación Región/País</b>			
Superficie	%	1,3%	100%
Población	%	1,1%	100%
PBI Nominal	%	1,2%	100%
Exportaciones	%	0,9%	100%



\*Cifras estimadas por la DDPI-Mincetur

Nota de tabla: UNAT-INEI PNDU (2017)

### 5.3.4. Las exportaciones de la región Tacna 2017 -2018.

#### A) Exportaciones 2017.

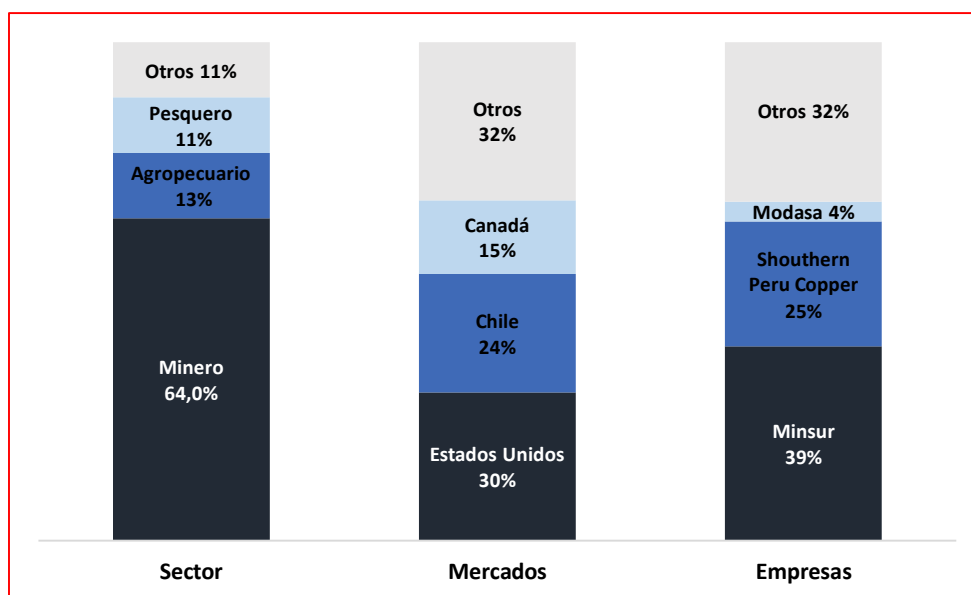
Sunat (2017) menciona que las exportaciones se ha retrocedido en el 2017 (-2%) debido principalmente a la reducción de las exportaciones mineras. El crecimiento del sector agro (+30%) y pesquero (+20%) atenuaron la caída. (Ver tabla 8)

Tabla 8 Las exportaciones (Mil US\$) Tacna 2017

	Anual		Var. %	Ene-Jun		Var. %
	2015	2016		2016	2017	
<b>A Sector</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	<b>▼ -2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	<b>▼ -35%</b>

Minero	215,6	203,9	▼	-5%	80,5	26,8	▼	-67%
Agropecuario	39,8	41,3	▲	4%	15,9	20,6	▲	30%
Pesquero	28,0	35,6	▲	27%	19,5	23,4	▲	20%
Metal mecánico	16,8	15,3	▼	-9%	5,2	3,5	▼	-33%
Textil	9,1	7,8	▼	-14%	3,2	3,3	▲	2%
<b>B Mercados</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	▼	<b>-2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	▼	<b>-35%</b>
Estados Unidos	12,2	93,6	▲	666%	21,6	27,9	▲	29%
Chile	83,1	75,8	▼	-9%	29,9	20,5	▼	-31%
Canadá	140,0	46,3	▼	-67%	45,8	0,0	▼	-100%
China	9,4	30,5	▲	224%	5,5	2,3	▼	-57%
Brasil	17,9	16,5	▼	-8%	7,0	8,9	▲	26%
<b>C Empresas</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	▼	<b>-2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	▼	<b>-35%</b>
Minsur	139,5	123,5	▼	-11%	56,8	17,2	▼	-70%
Southern Peru Copper	69,9	79,4	▲	13%	23,0	9,5	▼	-59%
Modasa	14,4	12,1	▼	-16%	4,4	0,4	▼	-91%
COIPSA	3,1	7,8	▲	152%	3,5	3,9	▲	14%
Produpesca	4,4	7,0	▲	59%	5,4	6,4	▲	18%

Nota de tabla: SUNAT (2017)



**Fig. 3 Exportaciones de bienes 2017**

Nota de figura: SUNAT (2017)

#### a) Exportaciones sector producto.

Sunat (2017) menciona que en la primera parte de 2017, el crecimiento del rubro agropecuario (+30%) fue impulsado por aceituna (+10) y orégano (+72%). En el rubro pesquero destacaron los envíos de pota congelada (+101%). Mientras que en Minería, el oro se contrajo (70%) y molibdeno (65%). (Ver tabla 9)

**Tabla 9 Las exportaciones sector producto (Mil US\$) Tacna 2017**

	Anual			Var. %	Ene-Jun		Var. %
	2015	2016			2016	2017	
<b>1 Minero</b>	<b>215,6</b>	<b>203,9</b>	▼	<b>-5%</b>	<b>80,5</b>	<b>26,8</b>	▼ <b>-67%</b>
Oro	139,5	123,5	▼	-11%	56,8	17,2	▼ -70%
Molibdeno y concentrado	67,0	46,1	▼	-31%	22,0	7,8	▼ -65%
Cobre y concentrado	0,01	30,6	▲	321684%	0,002	-	▼ -100%
<b>2 Agropecuario</b>	<b>39,8</b>	<b>41,3</b>	▲	<b>4%</b>	<b>15,9</b>	<b>20,6</b>	▲ <b>30%</b>
Aceitunas preparadas	12,6	12,0	▼	-5%	4,9	5,4	▲ 10%
Orégano	8,9	10,9	▲	22%	4,5	7,8	▲ 72%
Aceitunas conservadas	8,1	7,5	▼	-8%	3,0	3,3	▲ 10%
<b>3 Pesquero</b>	<b>28,0</b>	<b>35,6</b>	▲	<b>27%</b>	<b>19,5</b>	<b>23,4</b>	▲ <b>20%</b>
Congelado de pescado	6,6	11,9	▲	81%	9,5	9,3	▼ -3%
Pota congelada	4,0	6,1	▲	53%	1,5	3,0	▲ 101%
Hígados, huevas de pescado	6,0	4,5	▼	-25%	3,5	3,7	▲ 6%
<b>4 Metal mecánico</b>	<b>16,8</b>	<b>15,3</b>	▼	<b>-9%</b>	<b>5,2</b>	<b>3,5</b>	▼ <b>-33%</b>
Demás vehículos (>16 pers.)	14,5	12,2	▼	-16%	4,4	0,4	▼ -91%
Demás partes (peso <=2 000 kg)	-	1,9		-	-	-	▲ -
Demás vehículos	-	0,4		-	0,4	0,5	▲ 8%
<b>5 Textil</b>	<b>9,1</b>	<b>7,8</b>	▼	<b>-14%</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	▲ <b>2%</b>
Bragas de punto (algodón)	1,4	1,6	▲	12%	0,7	0,7	▼ 0%
T-shirts de punto	0,9	1,0	▲	7%	0,2	0,2	▼ -11%
Demás suéteres (jerseys)	0,6	0,5	▼	-15%	0,3	0,4	▲ 35%
<b>6 Otros</b>	<b>15,1</b>	<b>13,2</b>	▼	<b>-12%</b>	<b>5,5</b>	<b>6,6</b>	▲ <b>20%</b>
<b>Región</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	▼	<b>-2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	▼ <b>-35%</b>

Nota de tabla: SUNAT (2017)

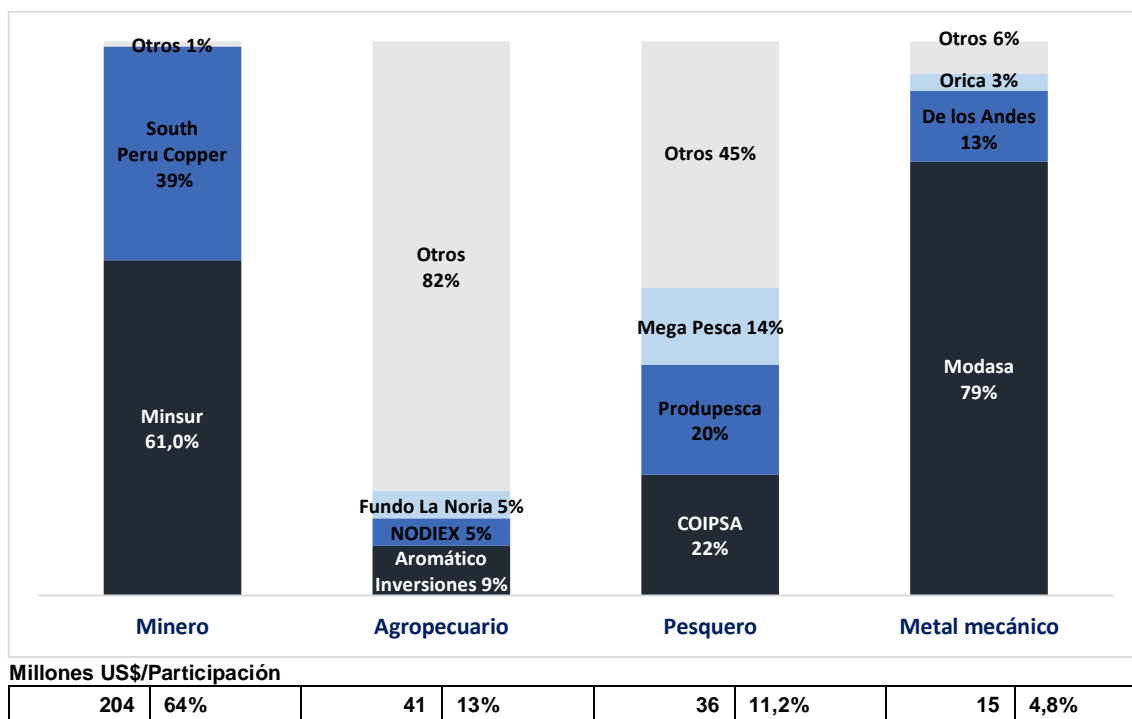
**b) Exportaciones sector empresa.**

Sunat (2017) menciona que en el primer semestre 2017, los envíos agropecuarios aumentaron por los mayores envíos de las empresas Aromático (+27%) y NODIEX (77%). Así también, los envíos de pota de las empresas COIPSA, Produpesca y Megapesca. Sin embargo no fue un buen periodo para los envíos mineros (-67%). (Ver tabla 10)

**Tabla 10 Las exportaciones sector empresa (Mil USS) Tacna 2017**

	Anual		Var. %	Ene-Jun		Var. %
	2015	2016		2016	2017	
<b>Departamento</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	▼ -2%	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	▼ -35%
<b>1 Minero</b>	<b>215,6</b>	<b>203,9</b>	▼ -5%	<b>80,5</b>	<b>26,8</b>	▼ -67%
Minsur	139,5	123,5	▼ -11%	56,8	17,2	▼ -70%
Southern Peru Copper	69,9	79,4	▲ 13%	23,0	9,5	▼ -59%
Mundo Scrap	0,2	1,1	▲ 354%	0,6	0,2	▼ -70%
<b>2 Agropecuario</b>	<b>39,8</b>	<b>41,3</b>	▲ 4%	<b>15,9</b>	<b>20,6</b>	▲ 30%
Aromático inversiones	2,9	3,6	▲ 25%	1,7	2,2	▲ 27%
NODIEX	1,7	2,1	▲ 25%	0,9	1,6	▲ 77%
Fundo La Noria	2,5	2,0	▼ -19%	0,7	1,3	▲ 97%
<b>3 Pesquero</b>	<b>28,0</b>	<b>35,6</b>	▲ 27%	<b>19,5</b>	<b>23,4</b>	▲ 20%
COIPSA	3,1	7,8	▲ 152%	3,5	3,9	▲ 14%
Produpesca	4,4	7,0	▲ 59%	5,4	6,4	▲ 18%
Mega Pesca	3,3	5,0	▲ 50%	1,8	2,6	▲ 42%
<b>4 Metal mecánico</b>	<b>16,8</b>	<b>15,3</b>	▼ -9%	<b>5,2</b>	<b>3,5</b>	▼ -33%
Modasa	14,4	12,1	▼ -16%	4,4	0,4	▼ -91%
De Los Andes	-	1,9	-	-	1,9	-
Orica	0,02	0,4	▲ 2192%	0,4	0,5	▲ 8%
<b>5 Textil</b>	<b>9,1</b>	<b>7,8</b>	▼ -14%	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	▲ 2%
Industrias Textiles Moshell	0,4	0,5	▲ 20%	0,3	0,2	▼ -36%
Inv. Exp R&R	0,2	0,4	▲ 142%	0,1	0,2	▲ 106%
Peru Sweet Home	1,0	0,3	▼ -72%	0,2	-	▼ -100%
<b>6 Otros</b>	<b>15,1</b>	<b>13,2</b>	▼ -12%	<b>5,5</b>	<b>6,6</b>	▲ 20%

Nota de tabla: SUNAT (2017)



**Fig. 4 Exportaciones sector empresa**

Nota de figura: SUNAT (2017)

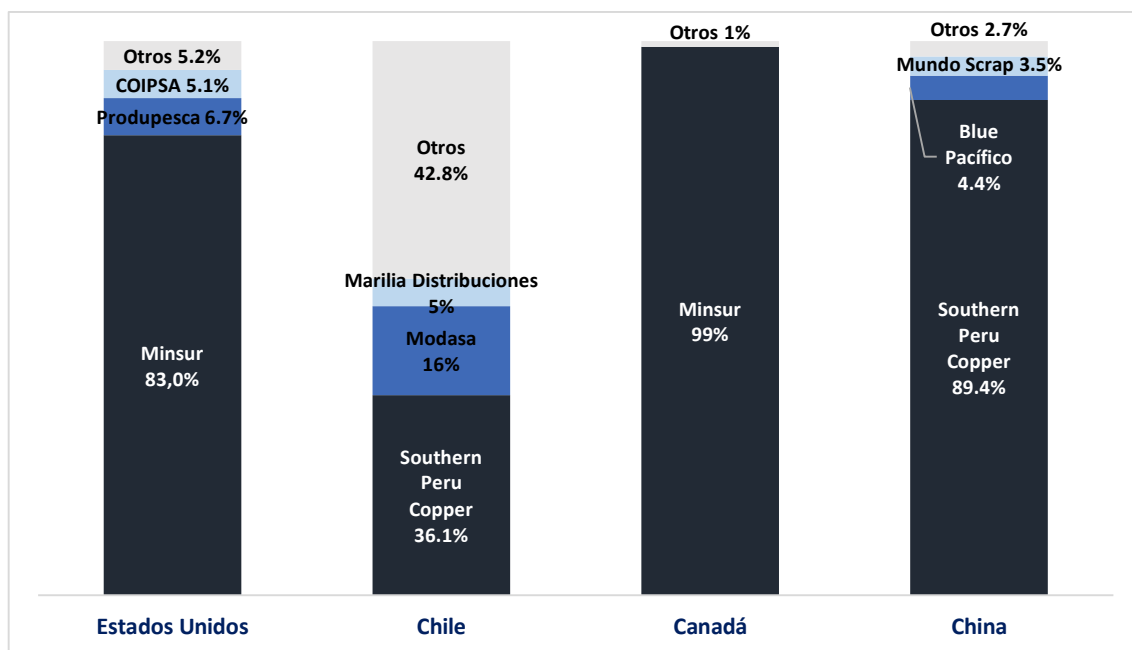
**c) Exportaciones mercado empresa.**

Sunat (2017) menciona que en 2016, los principales mercados de exportación fueron: Estados Unidos (30% de participación), Chile (24%) y Canadá (15%). Las principales empresas exportadoras fueron Minsur, Produpesca y COIPSA. (Ver tabla 11, figura 5)

**Tabla 11 Las exportaciones sector mercado - empresa (Mil US\$) Tacna 2017**

Región	Anual		Var. %	Ene-Jun		Var. %
	2015	2016		2016	2017	
<b>Región</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	<b>▼ -2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	<b>▼ -35%</b>
<b>1 Estados Unidos</b>	<b>12,2</b>	<b>93,6</b>	<b>▲ 666%</b>	<b>21,6</b>	<b>27,9</b>	<b>▲ 29%</b>
Minsur	-	77,7	-	11,0	17,2	▲ 56%
Produpesca	3,8	6,2	▲ 66%	5,4	6,3	▲ 18%
COIPSA	0,8	4,8	▲ 532%	2,2	2,3	▲ 3%
<b>2 Chile</b>	<b>83,1</b>	<b>75,8</b>	<b>▼ -9%</b>	<b>29,9</b>	<b>20,5</b>	<b>▼ -31%</b>
Southern Peru Copper	36,1	27,4	▼ -24%	12,6	3,4	▼ -73%
Modasa	14,4	12,1	▼ -16%	4,4	0,4	▼ -91%
Marilia Distribuciones	-	3,8	-	2,1	0,9	▼ -57%
<b>3 Canadá</b>	<b>140,0</b>	<b>46,3</b>	<b>▼ -67%</b>	<b>45,8</b>	<b>0,02</b>	<b>▼ -100%</b>
Minsur	139,5	45,8	▼ -67%	45,8	-	▼ -100%
Mega Pesca	-	0,2	-	-	-	-
Blue Pacífico	0,2	0,2	▼ -11%	-	-	-
<b>4 China</b>	<b>9,4</b>	<b>30,5</b>	<b>▲ 224%</b>	<b>5,5</b>	<b>2,3</b>	<b>▼ -57%</b>
Southern Peru Copper	1,2	27,3	▲ 2225%	3,3	-	▼ -100%
Blue Pacífico	1,7	1,3	▼ -20%	1,3	1,3	▼ -5%
Mundo Scrap	0,3	1,1	▲ 297%	0,6	0,2	▼ -66%
<b>5 Brasil</b>	<b>17,9</b>	<b>16,5</b>	<b>▼ -8%</b>	<b>7,0</b>	<b>8,9</b>	<b>▲ 26%</b>
Fundo La Noria	2,5	2,0	▼ -20%	0,7	1,3	▲ 95%
Aromático inversiones	1,2	1,2	▲ 3%	0,6	0,9	▲ 43%
Tierra Orgánica	0,6	1,2	▲ 96%	0,3	0,6	▲ 108%
<b>6 Otros</b>	<b>61,9</b>	<b>54,6</b>	<b>▼ -12%</b>	<b>20,0</b>	<b>24,5</b>	<b>▲ 22%</b>

Nota de tabla: SUNAT (2017)



Millones US\$/Participación

94	30%	76	24%	46	14,6%	30	9,6%
----	-----	----	-----	----	-------	----	------

**Fig. 5 Exportaciones sector mercado – empresa 2016**

Nota de figura: SUNAT (2017)

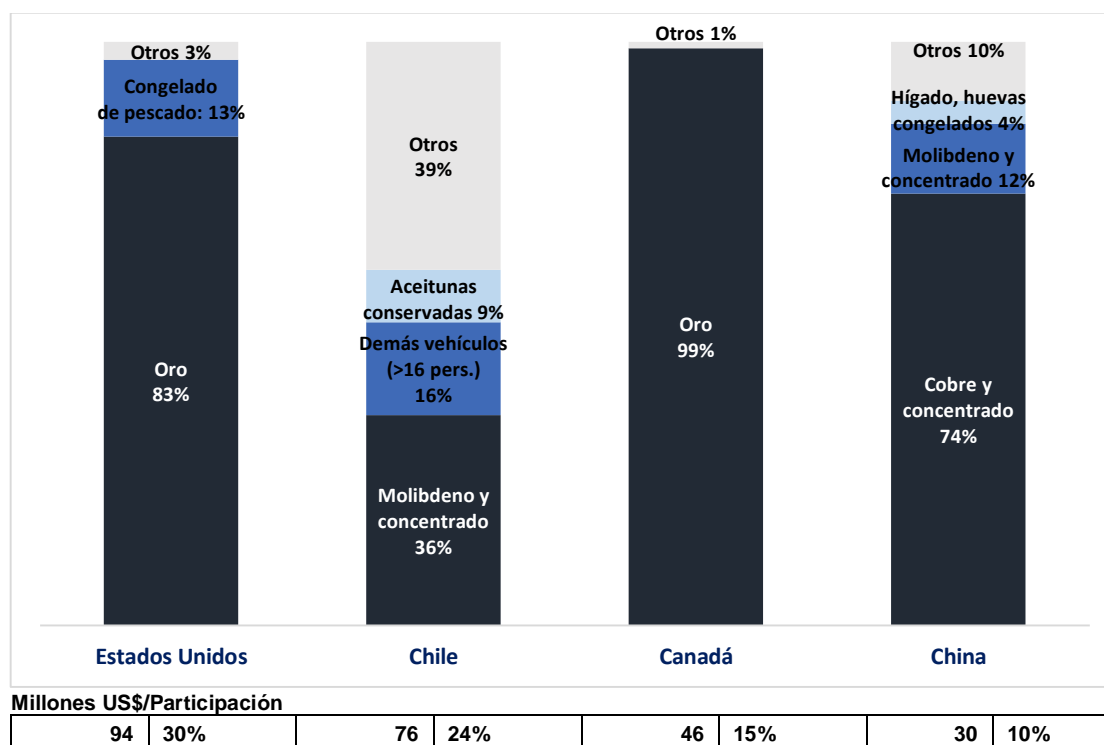
**d) Exportaciones mercado producto.**

Sunat (2017) menciona que los envíos a EEUU han aumentado significativamente por la mayor exportación de oro. En contrapartida, las exportaciones a Canadá cayeron por la menor exportación de oro. Las exportaciones a Chile han descendido por la menor exportación de minerales y pese al incremento de la exportación de aceituna(Ver tabla 12, figura 6)

**Tabla 12 Las exportaciones sector mercado - producto (Mil US\$) Tacna 2017**

Región	Anual		Var. %	Ene-Jun		Var. %
	2015	2016		2016	2017	
<b>Región</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	<b>▼ -2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	<b>▼ -35%</b>
<b>1 Estados Unidos</b>	<b>12,2</b>	<b>93,6</b>	<b>▲ 666%</b>	<b>21,6</b>	<b>27,9</b>	<b>▲ 29%</b>
Oro	-	77,7	-	11,0	17,2	▲ 56%
Congelado de pescado	6,0	11,9	▲ 98%	9,5	9,3	▼ -3%
Concha de abanico secos	0,05	1,4	▲ 2834%	-	-	-
<b>2 Chile</b>	<b>83,1</b>	<b>75,8</b>	<b>▼ -9%</b>	<b>29,9</b>	<b>20,5</b>	<b>▼ -31%</b>
Molibdeno y concentrado	36,1	27,4	▼ -24%	12,6	3,4	▼ -73%
Demás vehículos (>16 pers.)	14,5	12,2	▼ -16%	4,4	0,4	▼ -91%
Aceitunas conservadas	6,4	7,0	▲ 9%	2,7	3,0	▲ 14%
<b>3 Canadá</b>	<b>140,0</b>	<b>46,3</b>	<b>▼ -67%</b>	<b>45,8</b>	<b>0,02</b>	<b>▼ -100%</b>
Oro	139,5	45,8	▼ -67%	45,8	-	▼ -100%
Hígados, huevas congelados	0,2	0,3	▲ 82%	-	-	-
Aceitunas preparadas	0,1	0,1	▲ 19%	0,03	0,02	▼ -47%
<b>4 China</b>	<b>9,4</b>	<b>30,5</b>	<b>▲ 224%</b>	<b>5,5</b>	<b>2,3</b>	<b>▼ -57%</b>
Cobre y concentrado	-	22,6	-	-	-	-
Molibdeno y concentrado	1,2	3,7	▲ 216%	2,3	-	▼ -100%
Hígados, huevas congelados	0,9	1,2	▲ 39%	1,2	-	▼ -100%
<b>5 Brasil</b>	<b>17,9</b>	<b>16,5</b>	<b>▼ -8%</b>	<b>7,0</b>	<b>8,9</b>	<b>▲ 26%</b>
Aceitunas preparadas	9,8	9,3	▼ -5%	3,8	4,2	▲ 10%
Orégano	3,7	5,3	▲ 43%	2,1	3,8	▲ 83%
Demás hongos, trufas secas	1,4	0,7	▼ -47%	0,5	0,4	▼ -22%
<b>6 Otros</b>	<b>61,9</b>	<b>54,6</b>	<b>▼ -12%</b>	<b>20,0</b>	<b>24,5</b>	<b>▲ 22%</b>

Nota de tabla: SUNAT (2017)



**Fig. 6 Exportaciones sector mercado – producto 2016**

Nota de figura: SUNAT (2017)



e) **Exportaciones empresa – producto – mercado.** (Ver tablas 13 y 14)

**Tabla 13 Las exportaciones sector empresa- producto (Mil US\$) Tacna 2017**

	Anual			Ene-Jun		
	2015	2016	Var. %	2016	2017	Var. %
<b>Región</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	<b>▼ -2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	<b>▼ -35%</b>
<b>1 Minsur</b>	<b>139,5</b>	<b>123,5</b>	<b>▼ -11%</b>	<b>56,8</b>	<b>17,2</b>	<b>▼ -70%</b>
Oro	139,5	123,5	▼ -11%	56,8	17,2	▼ -70%
Demás muebles de madera	-	-	-	-	-	-
Demás muebles de madera	-	-	-	-	-	-
<b>2 Southern Peru Copper</b>	<b>69,9</b>	<b>79,4</b>	<b>▲ 13%</b>	<b>23,0</b>	<b>9,5</b>	<b>▼ -59%</b>
Molibdeno y concentrado	67,0	46,1	▼ -31%	22,0	7,8	▼ -65%
Cobre y concentrado	-	30,6	-	-	-	-
Cátodos de cobre	3,0	2,6	▼ -13%	0,9	1,7	▲ 77%
<b>3 Modasa</b>	<b>14,4</b>	<b>12,1</b>	<b>▼ -16%</b>	<b>4,4</b>	<b>0,4</b>	<b>▼ -91%</b>
Demás vehículos (>16 pers.)	14,4	12,1	▼ -16%	4,4	0,4	▼ -91%
Vestidos de algodón de punto	-	0,0	-	-	-	-
Demás manufacturas de hierro	0,0	0,0	▼ -64%	-	-	-
<b>4 COIPSA</b>	<b>3,1</b>	<b>7,8</b>	<b>▲ 152%</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>	<b>▲ 14%</b>
Congelado de pescado	0,6	3,4	▲ 433%	2,2	2,3	▲ 2%
Pota congelada	1,6	1,9	▲ 25%	0,7	1,0	▲ 52%
Concha de abanico secos	0,0	1,4	▲ 2834%	-	0,3	▲ -
<b>5 Produpesca</b>	<b>4,4</b>	<b>7,0</b>	<b>▲ 59%</b>	<b>5,4</b>	<b>6,4</b>	<b>▲ 18%</b>
Congelados de pescado	4,1	6,1	▲ 51%	5,4	6,3	▲ 18%
Pota congelada	0,3	0,7	▲ 110%	0,1	0,1	▲ 17%
Pota en conserva	-	0,1	-	-	-	-
<b>6 Otros</b>	<b>93,1</b>	<b>87,4</b>	<b>▼ -6%</b>	<b>36,8</b>	<b>46,8</b>	<b>▲ 27%</b>
<b>Número de empresas</b>	<b>474</b>	<b>461</b>	<b>▼ -3%</b>	<b>324</b>	<b>372</b>	<b>▲ 15%</b>

Nota de tabla: SUNAT (2017)

**Tabla 14 Las exportaciones sector empresa - mercado (Mil US\$) Tacna 2017**

Región	Anual		Var. %	Ene-Jun		Var. %		
	2015	2016		2016	2017			
<b>Región</b>	<b>324,5</b>	<b>317,2</b>	<b>▼</b>	<b>-2%</b>	<b>129,8</b>	<b>84,2</b>	<b>▼</b>	<b>-35%</b>
<b>1 Minsur</b>	<b>139,5</b>	<b>123,5</b>	<b>▼</b>	<b>-11%</b>	<b>56,8</b>	<b>17,2</b>	<b>▼</b>	<b>-70%</b>
Estados Unidos	139,5	77,7	▼	-44%	11,0	17,2	▲	56%
Canadá	-	45,8	-	-	45,8	-	▼	-100%
España	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2 Southern Peru Copper</b>	<b>69,9</b>	<b>79,4</b>	<b>▲</b>	<b>13%</b>	<b>23,0</b>	<b>9,5</b>	<b>▼</b>	<b>-59%</b>
Chile	67,0	27,4	▼	-59%	12,6	3,4	▼	-73%
China	-	27,3	-	-	3,3	-	▼	-100%
Países Bajos	3,0	8,8	▲	196%	4,7	3,5	▼	-25%
<b>3 Modasa</b>	<b>14,4</b>	<b>12,1</b>	<b>▼</b>	<b>-16%</b>	<b>4,4</b>	<b>0,4</b>	<b>▼</b>	<b>-91%</b>
Chile	14,4	12,1	▼	-16%	4,4	0,4	▼	-91%
España	-	-	-	-	-	-	-	-
España	0,0	-	▼	-100%	-	-	-	-
<b>4 COIPSA</b>	<b>3,1</b>	<b>7,8</b>	<b>▲</b>	<b>152%</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>	<b>▲</b>	<b>14%</b>
Estados Unidos	0,6	4,8	▲	649%	2,2	2,3	▲	3%
España	1,6	1,9	▲	19%	0,7	1,4	▲	105%
Italia	0,0	0,5	▲	1076%	0,2	0,2	▼	-16%
<b>5 Produpesca</b>	<b>4,4</b>	<b>7,0</b>	<b>▲</b>	<b>59%</b>	<b>5,4</b>	<b>6,4</b>	<b>▲</b>	<b>18%</b>
Estados Unidos	4,1	6,2	▲	54%	5,4	6,3	▲	18%
Corea del Sur	0,3	0,5	▲	55%	0,03	-	▼	-100%
Costa Rica	-	0,1	-	-	-	0,04	-	-
<b>6 Otros</b>	<b>93,1</b>	<b>87,4</b>	<b>▼</b>	<b>-6%</b>	<b>36,8</b>	<b>46,8</b>	<b>▲</b>	<b>27%</b>
<b>Número de empresas</b>	<b>474</b>	<b>461</b>	<b>▼</b>	<b>-3%</b>	<b>324</b>	<b>372</b>	<b>▲</b>	<b>15%</b>

Nota de figura: SUNAT (2017)

## B) Exportaciones 2018.

Mincetur (2018) menciona lo siguiente:

- Tacna es una de las regiones con el PBI per cápita más alto del país. La región alberga a casi 400 mil habitantes (1,1% del país) y concentra el 1,2% de la producción. Su contribución a la exportación es del 0,4% del total.
- Tacna es el 1º productor de aceituna y orégano. Asimismo, la región es el 6º productor de cobre (7%) y el 3º productor de molibdeno (15%), minerales extraídos de la mina Toquepala, operada por la empresa Southern Perú.
- Según estimaciones del Mincetur1, en 2018, Tacna exportó US\$ 207 millones, cifra 25,7% menor respecto al 2017, por la menor venta de oro (-90%). Este valor no cubre el total del cobre producido en Tacna y exportado por Moquegua.

- Por el contrario, las exportaciones no tradicionales (69% del total) crecieron 13%, registrando un récord de US\$ 142,5 millones gracias a la mayor exportación de bienes pesqueros (+23%).
- En 2018, la exportación agropecuaria (24% del total) alcanzó un récord histórico de US\$ 50,7 millones, creciendo 4% respecto a 2017, debido a las mayores ventas fideo (+114%), hongo (+68%), aceituna (+17%) y sandía (+16%). • La exportación de sandía tacneña ha crecido sostenidamente, de US\$ 600 mil en 2014 a US\$ 1,2 millones en 2018. Esta fruta es exportada a Chile por pequeños productores de la región. En 2018, Perú exportó sandía por US\$ 3,7 millones.
- Igualmente, las exportaciones pesqueras alcanzaron un récord de casi US\$ 50 millones, creciendo 23% respecto al año 2017, gracias a los mayores envíos de erizo de mar (+130%), pota (+46%) y ovas de pez volador (+35%).
- Las exportaciones pesqueras han crecido sostenidamente en los últimos cinco años, especialmente las ovas de pez volador, que es un producto que compite con el caviar (ovas de esturión). (Ver tabla 15 y figura 7)

**Tabla 15 Indicadores estratégicos de Tacna 2018**

<b>Variables</b>	<b>Unidad</b>	<b>Tacna</b>	<b>Perú</b>
Superficie	Mil km <sup>2</sup>	16	1 285
Población	Millones Hab.	0,4	32
Densidad Poblacional	Hab./Km <sup>2</sup>	22	25
PBI Nominal*	Millones US\$	2 698	228 944
PBI per Cápita	US\$	7 618	7 118
Exportaciones	Millones US\$	207	47 864
Tasa de Pobreza	%	13,3	21,7
Tasa de Pobreza Extrema	%	0,7	3,8
<b><u>Tasas de Crecimiento</u></b>			
Población	Cinco Años	1,2%	1,1%
Exportaciones	Cinco Años	-13,1%	2,3%
<b><u>Participación Región/País</u></b>			
Superficie	%	1,3%	100%
Población	%	1,1%	100%
PBI Nominal	%	1,2%	100%
Exportaciones	%	0,4%	100%

Nota de tabla: SUNAT (2018)



**Fig. 7 Exportaciones (US\$) 2018**

Nota de figura: SUNAT (2018)

- En 2018, las exportaciones tacneñas ascendieron a US\$ 207 millones, disminuyendo 26% por 2º año consecutivo, por los menores envíos de minerales (-58%), principalmente oro (-100%) por parte de la empresa Minsur.
- La exportación de bienes no tradicionales ascendió a US\$ 143 millones, gracias a la mayor exportación de productos químicos (+136%), pesqueros (+23%), papeles (+10%) y agropecuarios (+4%).
- En 2018, la exportación agropecuaria superó los US\$ 50 millones, principalmente por fideos (+114%), hongos (+68%), aceituna (+17%), aceite de oliva (+18%), orégano (-19%). La venta de fideos y sandías han continuado creciendo sostenidamente.
- La exportación de bienes pesqueros bordeó los US\$ 50 millones en 2018. Este es el sector que más ha crecido, principalmente especies como las ovas de pez volador, cuya exportación creció de US\$ 7,9

millones en 2014 a US\$ 17,1 millones en 2018. Las ovas de pez volador son una alternativa al caviar. (Ver tabla 16)

**Tabla 16 Exportaciones por sectores económicos (US\$) 2018**

Part. % 2018	Descripción	Anual					Var % 18/17
		2014	2015	2016	2017	2018	
<b>69%</b>	<b>Exportaciones No tradicionales</b>	<b>116,9</b>	<b>109,0</b>	<b>113,4</b>	<b>125,6</b>	<b>142,5</b>	<b>13,4%</b>
<b>24%</b>	<b>Agropecuario</b>	<b>50,1</b>	<b>39,8</b>	<b>41,3</b>	<b>48,6</b>	<b>50,7</b>	<b>4%</b>
11%	Aceitunas	30,0	20,8	19,5	19,4	22,8	17%
7%	Orégano	12,6	8,9	10,9	18,9	15,3	-19%
2%	Fideos	0,3	0,2	0,2	1,6	3,4	114%
1%	Hongos	1,1	3,1	2,2	1,5	2,5	68%
1%	Sandías	0,6	0,9	0,9	1,1	1,2	16%
1%	Aceite de oliva	0,6	1,3	0,3	1,0	1,2	18%
<b>24%</b>	<b>Pesquero</b>	<b>28,2</b>	<b>28,0</b>	<b>35,6</b>	<b>40,3</b>	<b>49,6</b>	<b>23%</b>
8%	Ovas de pez volador	7,9	8,8	8,0	12,7	17,1	35%
6%	Filete de perico	3,1	6,6	12,4	12,4	12,1	-2%
5%	Pota	9,3	4,8	7,3	7,4	10,8	46%
2%	Locos (moluscos)	4,4	2,7	1,4	2,6	3,6	38%
1%	Erizos de mar	0,3	1,6	1,6	1,2	2,8	130%
<b>8%</b>	<b>Metal mecánico</b>	<b>13,4</b>	<b>16,8</b>	<b>15,3</b>	<b>15,6</b>	<b>16,0</b>	<b>3%</b>
7%	Vehículos	10,5	14,5	12,6	12,8	15,2	19%
<b>4%</b>	<b>Maderas y papeles</b>	<b>6,0</b>	<b>6,5</b>	<b>7,4</b>	<b>7,8</b>	<b>8,6</b>	<b>10%</b>
3%	Papel higiénico	4,1	5,0	5,8	6,0	6,4	8%
1%	Pañuelos y toallitas faciales	0,9	1,0	1,1	1,3	1,3	-2%
<b>4%</b>	<b>Químico</b>	<b>3,4</b>	<b>5,2</b>	<b>2,8</b>	<b>3,5</b>	<b>8,3</b>	<b>136%</b>
3%	Plástico (geomembrana en rollos)	0,0	0,9	0,4	1,6	5,2	229%
1%	Explosivos preparados	2,0	2,5	0,5	0,5	1,1	113%
<b>2%</b>	<b>Textil</b>	<b>10,5</b>	<b>9,3</b>	<b>8,0</b>	<b>6,6</b>	<b>4,6</b>	<b>-31%</b>
1%	Otras prendas de vestir excepto de algodón	3,6	3,3	3,8	3,1	1,9	-37%
1%	Prendas de algodón	3,3	3,5	2,9	2,5	1,9	-27%
<b>2%</b>	<b>Otros</b>	<b>5,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>4,7</b>	<b>47%</b>
<b>31%</b>	<b>Exportaciones Tradicionales</b>	<b>288,4</b>	<b>220,8</b>	<b>220,9</b>	<b>153,3</b>	<b>64,8</b>	<b>-57,7%</b>
<b>31%</b>	<b>Minero</b>	<b>284,2</b>	<b>220,8</b>	<b>220,9</b>	<b>153,2</b>	<b>64,5</b>	<b>-58%</b>
19%	Molibdeno	118,2	67,0	46,1	22,6	39,1	73%
6%	Cobre	24,3	4,6	34,3	7,9	13,1	65%
6%	Oro	130,8	144,6	140,5	122,7	12,4	-90%
<b>0%</b>	<b>Agrícola</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,3</b>	<b>6545%</b>
0%	Lana sucia	-	-	-	-	0,2	-
0%	Azúcar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	4713%
<b>0%</b>	<b>Petróleo y gas natural</b>	<b>4,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-31%</b>
0%	Gas propano	3,2		0,0	0,0	0,0	-31%
<b>100%</b>	<b>Tacna</b>	<b>405,3</b>	<b>329,8</b>	<b>334,3</b>	<b>278,9</b>	<b>207,3</b>	<b>-25,7%</b>
<b>24%</b>	<b>Pesquero (Tradicional+No tradicional)</b>	<b>28,2</b>	<b>28,0</b>	<b>35,6</b>	<b>40,3</b>	<b>49,6</b>	<b>23%</b>
<b>25%</b>	<b>Agropecuario(Tradicional+No tradicional)</b>	<b>50,1</b>	<b>39,8</b>	<b>41,3</b>	<b>48,6</b>	<b>51,0</b>	<b>5%</b>
<b>31%</b>	<b>Minería (Metálica+No metálica)</b>	<b>284,2</b>	<b>220,8</b>	<b>220,9</b>	<b>153,2</b>	<b>64,5</b>	<b>-58%</b>

Nota de tabla: SUNAT (2018)

- El 27% de lo exportado por Tacna corresponde a Southern, propietaria de la mina Toquepala (cobre y molibdeno). En 2018, sus exportaciones superaron los US\$ 50 millones. La producción de

cobre de esta empresa, en Toquepala, es trasladada a Moquegua para su refinación y exportación.

- En pesca, destacaron las ventas de Mega Pesca (+49%) y Consorcio Industrial el Pacífico (+17%), principales exportadoras de ovas de pez volador y pota, respectivamente. Así también, destacaron las empresas Propemar Perú (+ 1 238%), principal exportadora de filete congelado de pescado (perico).
- En el sector agroexportador, destacaron las mayores exportaciones de Corporación ADC (+114%) y Nobex Agroindustrial (+45%) y Fundo La Noria (+11%), estas dos últimas son las principales exportadoras de aceitunas. En total, las agroexportadoras sumaron 169 empresas. (Ver tabla 17)

**Tabla 17 Exportaciones por empresas y productos (US\$) 2018**

N°	Part.% 2018	Empresa	Principales productos 2018	Anual					Var % 18/17
				2014	2015	2016	2017	2018	
1	25,2%	Southern Perú Copper Corporation sucursal	Molibdeno; cátodos de cobre	136,8	69,9	79,4	30,3	52,2	72%
2	7,3%	Motores Diesel Andinos	Automóviles	9,4	14,4	12,1	12,3	15,2	23%
3	6,0%	Minsur	Oro	130,8	144,6	140,5	122,7	12,4	-90%
4	4,9%	Mega Pesca	Pota; Ovas de pez volador, lenguas de erizo	3,3	3,3	5,0	6,8	10,2	49%
5	4,3%	Consorcio Industrial El Pacífico	Pota, carne de pez espada, filetes congelados	3,4	3,1	7,8	7,5	8,8	17%
6	4,2%	Blue Pacífico	Ovas de pez volador, lenguas de erizo	6,0	7,4	4,5	6,7	8,6	28%
7	2,5%	Plásticos Agrícolas y Geomembranas	Placas, láminas, hojas	-	0,9	0,4	1,6	5,1	227%
8	2,1%	Aromático Inversiones	Orégano, hongos, aceitunas	3,7	2,9	3,6	5,7	4,3	-23%
9	1,9%	Importación Exportación Alba	Papel higiénico, pañuelos, pañales	0,8	0,9	1,1	3,6	3,9	10%
10	1,7%	Propemar Perú	Filetes congelados de pescado	-	-	-	0,3	3,6	1238%
11	1,6%	Corporación ADC	Pastas alimenticias sin cocer	1,1	0,7	0,2	1,6	3,4	114%
12	1,3%	Marilla Distribuciones Empresa Individua	Papel higiénico, pañuelo, pañales	3,2	-	3,8	2,0	2,6	34%
13	1,2%	Fundo La Noria	Aceitunas en conserva	-	2,5	2,0	2,2	2,5	11%
14	1,2%	Nobex Agroindustrial	Aceitunas en conserva	-	-	0,4	1,7	2,5	45%
15	1,1%	CMAR	Carnes de pez espada	106,7	2,0	2,7	1,8	2,2	22%
	33,7%		Otros	405	77,2	70,9	72,1	69,8	-3,2%
	100%		<b>Total</b>	<b>500</b>	<b>330</b>	<b>334</b>	<b>279</b>	<b>207</b>	<b>-25,7%</b>
			N° Empresas exportadoras	500	476	463	484	427	-12%

Nota de tabla: SUNAT (2018)

- Los principales mercados son Chile (35% de participación), país que aumentó sus compras en 19%; le siguen EEUU (12%), Brasil (10%) y Países Bajos (8%). Cabe precisar que hasta el 2015,

Canadá era el principal destino de los envíos de la región, siendo el oro el principal producto demandado.

- Las aceitunas se enviaron principalmente a Brasil y Chile, ambos concentraron más del 90% de la demanda de aceituna tacneña. El orégano llegó a 16 destinos, siendo Brasil el principal destino. Las ovas de pez volador, se destinaron principalmente a los países asiáticos (Japón, Corea del Sur, china). (Ver tabla 18)

**Tabla 18 Exportaciones por destino y productos (US\$) 2018**

N°	Part.% 2018	País-Destino	Principales productos 2018	Anual					Var % 18/17
				2014	2015	2016	2017	2018	
1	33,2%	Chile	Molibdeno; vehículos, aceituna	132,6	83,3	75,9	57,7	68,8	19%
2	11,5%	Estados Unidos	Oro, Carnes de pez espada, molibdeno, carnes de pescado	7,4	12,2	110,6	136,1	23,8	-82%
3	9,0%	Brasil	Aceitunas, orégano, hongos, p�prika	27,2	17,9	16,5	20,0	18,6	-7%
4	7,7%	Países Bajos	Molibdeno, ovas de pez volador	23,8	18,0	9,1	8,9	16,0	81%
5	7,1%	Italia	Cátodos de cobre, pota, orégano, aceite de oliva	1,4	1,2	2,8	8,7	14,8	70%
6	6,7%	Japón	Ovas de pez volador, invertebrados acuáticos, erizos de mar	7,9	7,0	13,7	8,4	13,8	64%
7	4,8%	España	Pota, orégano, pulpo	8,2	5,5	6,5	9,8	9,9	0%
8	2,6%	Corea del Sur	Ovas de pez volador, molibdeno, pota, ovas de pez volador	1,9	8,5	8,0	4,3	5,4	26%
9	2,6%	Ecuador	Filete congelado de pescado, orégano y aceite de oliva	0,5	1,2	0,9	1,5	5,3	257%
10	2,2%	Bolivia	Pastas alimenticias, placas, láminas, explosivos	1,4	1,8	0,6	2,0	4,6	133%
11	2,0%	China	Ovas de pez volador, molibdeno, pota	35,9	9,4	30,5	3,1	4,2	34%
12	1,4%	Taipéi chino	Locos en conserva, ovas de pez volador, pota	12,6	5,7	1,7	2,8	2,9	2%
13	1,2%	Colombia	Placas, láminas, hojas, pota, aceituna	1,9	2,5	1,2	1,4	2,5	83%
14	1,1%	Argentina	Orégano, hongos, material de andamiaje, jengibre	1,4	1,7	2,3	3,7	2,2	-40%
15	0,3%	Canadá	Oro, Ovas de pez volador, Aceitunas	131,0	145,1	46,3	0,3	0,5	99%
	6,7%		Otros	10,2	8,8	7,7	10,2	13,8	35,1%
	<b>100%</b>		<b>Total</b>	<b>405</b>	<b>330</b>	<b>334</b>	<b>279</b>	<b>207</b>	<b>-25,7%</b>
			N� Destinos	45	42	39	39	39	0%

Nota de tabla: SUNAT (2018)

## Capítulo VI

### Discusión de resultados

#### 4.1. Contrastación y demostración de las hipótesis con los resultados

*HG: Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017.*

La región Tacna por su ubicación estratégica, se encuentra en una zona de frontera política, al sur del Perú, esta constituida por 4 provincias que son Tarata, Candarave, Jorge Basadre y Tacna respectivamente, que es la capital de la región; y, que es una zona atractiva en el campo de la agroexportación; sin embargo, no son están siendo bien aprovechados por falta de una política agroindustrial, tecnología y gestión.

Las ventajas que tienen la región Tacna son de envidiar, porque al ser una economía pequeña ha extirpado la pobreza extrema; y le ha venido dando valor agregado a sus productos de exportación, como los no tradicionales; dichas ventajas, influyen en las exportaciones, que pesar de su caída en el año 2016 del -2% esta recuperó en los dos últimos años con el 27% y 20% respectivamente, llegando a facturar hasta \$41 millones en el año 2017; también dichas ventajas de especialización de su producción, fueron para exportar productos no tradicionales.

Se abrieron nuevos mercados al mundo, que favoreció a la región, lo que primó la eficiencia para restringir la importación que vienen siendo poco eficaces, y en términos de costos fueron competitivamente los de Tacna, quienes más se abrieron al mundo; esto se evidenció en la demanda de productos no tradicionales, que demandaron los países como Estados Unidos, Chile, Singapur, Brasil, Reino Unido, Bélgica, por citar algunos; en el 2018, las exportaciones en Tacna alcanzaron \$49.1 millones.



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

Son satisfactorias; el ecosistema y las condiciones climatológicas para los ciclos productivos e incremento de la oferta exportable en la Región Tacna son favorables; La capacidad de conectividad (Red vial) en la Región Tacna, para promover la calidad del producto son regularmente satisfactorias; la existencia de infraestructura industrial en sectores Agroindustria, Pesca e Hidrobiológico, son regularmente óptimas en la Región Tacna. En consecuencia, las Ventajas comparativas, influyen significativamente en el Comercio Internacional de la región Tacna, entre los años 2010 progresivamente hasta el año 2017.

*HE: Las Ventajas Comparativas influyen significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria, en el periodo 2010-2017.*

Basado en los análisis precedente; Tacna es una zona fronteriza que sus exportaciones, las basa en los productos no tradicionales habiéndose expandido en el 2017 hasta en un 13.7% donde el 88.6% fueron el resultado de envíos de productos No Tradicionales; y esto se debió a los mayores embarques, de productos mineros, pesqueros y productos agropecuarios; sobre estos productos Tacna se diferencia de su competencia.

Las ventajas comparativas de estos productos se da porque su producción es del más bajo costo que los de los países vecinos; donde los aranceles han generado efectos positivos a la economía regional de Tacna; y sus productos no tradicionales han permitido desarrollar productos baratos para la región y el mundo, beneficiando a sus habitantes.

Los principales destinos s como Chile; permiten diferenciar que las exportaciones de Tacna de productos no tradicionales, hacia ese país, se vincula también a políticas económicas donde las regiones deben de buscar mercados donde desarrolle sus productos; desde el 2010 con el tratado del ALCA, se libera el comercio hasta en 30 años; entrado en vigencias los TLC que el país firma con diferentes países del mundo, cuyas ventajas se han visto reflejadas en la reducción de las barreras arancelarias.

La integración de sus economías; para el caso con Chile, complementariamente a estos tratados han permitido ingresar otros temas vinculantes como inversiones, comercio electrónico, mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias, etc. La Zofra Tacna, se ha visto tentado por la Unión Europea (UE) que observa con mucho interés el desarrollo actual y futuro de Tacna (Zofratacna), debido a que se trata de un sistema que ofrece ventajas competitivas a las empresas que operan en esta zona y, ayudan a afrontar los desafíos comerciales que exige el mercado internacional.

A modo personal, en el rubro de la agroexportación, es un reto darle un enfoque exportador a la zona franca, la cual tiene un gran potencial para la inversión agroindustrial. Existen 50,000 hectáreas que pueden usarse para la agricultura; y se deben incentivar proyectos privado, para captar la producción de los agricultores, destinándose en mayor porcentaje al mercado europeo y norteamericano.

Los factores de competitividad más relevantes para una empresa en Tacna deberá ser la estrategia y gestión, calificación de los recursos humanos y capacitación productiva y tecnológica, los recursos humanos, investigación y desarrollo, estos factores determinan en las empresas de base tecnológica. De acuerdo con la investigación se determina que las estrategias de competitividad y el mejoramiento de la productividad son factores de competitividad que influyen en el desarrollo económico de las empresas exportadoras de Tacna.

Basado en este análisis; se concluye que: Las ventajas comparativas influyen significativamente en el Comercio Internacional de la región Tacna, referidos a las exportaciones de productos no tradicionales: Agroindustria, entre los años 2010 progresivamente hasta el año 2017.

#### **4.2. Contraste de los resultados con otros estudios similares**

En la región Tacna su comportamiento económico regional, ha sufrido reveses esporádicos, sobre todo afectando las exportaciones tradicionales; sin embargo, las no tradicionales han surgido y crecido de manera sostenida en los 10 últimos años; se ha evidenciado que Tacna tiene ciertas ventajas comparativas y estratégicas por su ubicación, clima, agroindustria, por ser zona de límite internacional, Integración económica, comercial y turística en términos internacionales, si bien las mayores ventajas podrían darse en los productos no tradicionales ampliándose y mejorando su producción en base a la demanda de los mercados.

Comparativamente el trabajo desarrollado por Huerta, G. (2017) identifica 10 productos y se usó los métodos que fueron adecuados para la oferta exportable a los clientes, en segmentos específicos para la atención del mercado internacional, ajustando sus productos para satisfacer la necesidad del cliente.

No se coincide en lo que respecta a ajustar los productos no tradicionales a la demanda internaacional; sino, mas bien ganar el mercado por la diferenciación en los precios y calidad de los productos.

De otro lado, en trabajos realizados en el país, como la tesis de Villena, P. (2005) sobre el Comercio Interncional y las Ventajas Comparativas en Arequipa, se ofrece una alternativa en base al escenario de la globalización de la economía mundial, obligando a la región a especializarse en el sector agrícola, por la calidad de sus tierras, recursos hidricos, climas, etc.

Se logra que las exportaciones bajen de 4.6% del 2004 a 3.1% el 2005; situación que se contrapone con la tesis realizada, porque, la región Tacna aprovecha su ubicación geoestrategica y el potencial de sus recursos agroexportables, para que segmente las exportaciones no tradicionales, a países de la región sudamericana y mirar en Europa, un socio estrategico comercial, considerando un aumento de las exportaciones para el 2018, respecto al 2017, y que fuera del 25% aproximadamente; cifra nada despreciable para su crecimiento sostenido de la región.

#### **4.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes**

Se asume toda la responsabilidad del cumplimiento de acuerdos implícitos o explícitos respecto a la información que se usó en el trabajo investigativo, se respeta autoría de las teorías, ideas, conceptos y opiniones de los autores, que fueron citados el trabajo investigativo, como sus nombres, títulos, fechas y lugares; para el desempeño correcto del tema, han derivado acciones y estrategias de trabajo, cuyos resultado se reflejan en la información recopilada y analizada, en el contexto de la tesis.

Para el desarrollo de la presente tesis se consideraron, como pilares: la originalidad del tema y tratamiento de la investigación, y el respeto a las

fuentes en citas textuales e ideas de autores utilizadas –antes dicho-, cuyas autorías, en cada caso, vale decir, se le reconoció y respetó expresamente, y cuyos datos (referencias bibliográficas y virtuales) han sido registrados y consignados en la tesis.

Asimismo, por motivos éticos y de respeto a las fuentes y personas consultadas, se solicitó su autorización expresa por escrito en un documento, en el que se les manifestó, el propósito de la investigación y de la entrevista y el uso que se le daría a la información por ellos suministrada. Del mismo modo, se respetó el anonimato de las personas participantes, pues bajo esa condición se les solicitó la información que fuera consignada en el trabajo investigativo.

De otro lado, la tesis, ha dado cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta, para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de la Universidad Nacional del Callo; dando observancia obligatoria a los principios de Integridad, Objetividad, Competencia profesional y debido cuidado, Confidencialidad y Comportamiento profesional.

En general, el desarrollo se ha llevado a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencias económicas.

## Conclusiones

### 1. Para el objetivo general:

- Se ha demostrado que las ventajas comparativas influyen significativamente con las exportaciones de la región Tacna, por su ubicación estratégica y diversificación de productos exportables, su clima, tipos de suelos, el comercio internacional favorecen e influyen en las exportaciones de sus productos no tradicionales.
- Tacna no tiene una especialización; la demanda se adecua a los precios y calidad de los productos; el nivel de crecimiento es de 25% sin embargo aún no se aprovechan adecuadamente estas ventajas, considerando que en Tacna se producen productos exportables como los olivos, el oregano, la vid, ají, durazno y maíz amiláceo; que son considerados representativos, para incrementar y mejorar sus capacidades de exportación.
- El comercio ha permitido una evolución de la región, cuyo comportamiento a pesar de su inestabilidad en periodos cortos; Tacna para convertirse en una región que industrialice sus productos, dándole valor agregado, se requiere de decisión política, e inversión en la agroexportaciones de productos no tradicionales, que más satisfacción le han dado a la región.
- Mediante un trabajo conjunto entre Estado, agricultores, empresa, se debe incidir en la capacitación y asistencia técnica, hacia los agricultores y pobladores de zonas agrícolas; a pesar de que la región, no ha sufrido decrecimiento de sus productos no tradicionales exportables; siendo el sector de la agroindustria que aportó al PBI departamental, el 25% en el año 2017-2018.

### 2. Para el objetivo específico:

- La significancia de las ventajas comparativas de las exportaciones, se evidencian en las estadísticas de las exportaciones, no tradicionales del sector agroindustria, en el 2018 este sector aumenta en 8.9% a nivel

nacional, las exportaciones en Tacna, en el 2018, fueron -2% y en cuanto a las exportaciones o tradiciones del sector agro fue del +30%.

- Los principales productos que impulsaron la agroexportación en Tacna, fueron la aceituna y el oregano; a nivel de empresa, fueron 2 las que exportaron NOIDEX, COIPSA, sus principales mercados se centran en Chile, Estados Unidos y Canadá; en el 2018, Tacna exportó en mayor proporción oregano y aceituna.
- Las exportaciones no tradicionales crecieron en +25% del total, registrando cifras de \$50.7 millones de dólares; este año ascendió a US\$ 207 millones, las exportaciones agropecuaria superó los US\$ 50 millones, principalmente por fideos (+114%), hongos (+68%), aceituna (+17%), aceite de oliva (+18%), compensando la baja exportación de orégano (-19%). La venta de fideos y sandías han continuado creciendo sostenidamente.

## Recomendaciones

1. Para lograr éxito en la agroexportación de productos no tradicionales en Tacna, se debe tener seleccionado sus productos y elegir que va a exportar, analizando las de mayor demanda en el mercado; debe contar una capacidad productiva asegurando los volúmenes de exportación, solicitados por los clientes internacionales; reunir requisitos mínimos de calidad con protocolos fitosanitarios que da el Estado, contar con las certificaciones internacionales; y, la capacidad económica financiera que solvente las exportaciones.
2. Para incrementar las ventajas comparativa de los productos no tradicionales, del sector agroindustriales, para la exportación; se requiere diversificar la oferta exportable de productos a través de la promoción de inversiones de los productos orientados al mercado externo; con presencia en ferias y mercados internacionales que contribuyan a ponernos en el primer mundo, con productos no tradicionales del sector agroindustrial; ganando progresivamente mercados de Asia, Europa y América.
3. Que el Estado, la empresa y los agricultores generen mecanismos que sean necesarios para facilitar e impulsar la actividad agroexportadora de la región desarrollando cierta cultura empresarial exportadora que capacite e innove periódicamente; diseñando planes y proyectos de desarrollo de producto agroexportables que sea sostenibles en el tiempo.
4. Asegurar la continuidad del crecimiento de las exportaciones no tradicionales en Tacna, mediante la elaboración de planes estratégicos, introduciendo como actores esenciales al agricultor, la empresa y el Estado, que aseguren la institucionalidad exportadora en la región Tacna. Y por el lado de la región, definir mediante un plan de acción el desarrollo de proyectos en infraestructura, capacitación, educación, telecomunicaciones, financiamiento, inversiones, internacionalización, etc y establecer para cada una de ellas sus objetivos de corto, mediano y largo plazo.



## Referencias bibliográficas

- Adax (2016) El comercio exterior en Tacna. Revista anual; ediciones de exportaciones. Lima-Perú.
- Anchorena, O (2010) Ventajas comparativas y ventajas competitivas. Argentina.
- BCR (2017) Compendios Estadísticos de Comercio Exterior, a nivel nacional y regional. Lima-Perú. 2010-2017. Lima – Perú.
- Calderón, A. (2016) *“Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las pymes formales de la región Tacna 2015”*. Tesis de grado de la Universidad Privada de Tacna. Tacna-Perú.
- Campos, E. (2011) *“El comercio exterior de Tacna y sus ventajas comparativas periodo 2002-2010”* Tesis de grado de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. Tacna- Perú.
- Cornejo, R. (1996) Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva. Lima-Perú. Editorial San Marcos.
- Emmanuel, A. (1969) El Intercambio desigual siglo XXI. México. Editores. México.
- INEI (2018) Material Bibliográfico de Estadísticas Económicas Periodo 2010-2017. Lima- Perú.
- MINCETUR (2005) Plan estratégico regional exportador región Tacna. En coordinación con el Gobierno Regional Tacna. Lima-Perú.
- MINCETUR (2018) Planeamiento Estratégico de Exportaciones de la Región Tacna- Perú. 2017.
- MINCETUR (2018) Volumen de Exportaciones por regiones nivel nacional. Lima-Perú.
- PROMPEX (2018) Perú: Información de Estadísticas y Empresas Exportadoras. Lima- Perú.
- SUNAT (2018) Anuarios Estadísticos Periodos 2010-2017. Lima- Perú.
- Torres, G. (2009) *Teoría del Comercio Internacional*. México. Siglo XXI Editores.

## **Anexos**

### Anexo 1 Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Hipotesis	Operacionalizacion de variables	Metodología
<b>Comercio Exterior de la Región Tacna y sus Ventajas Comparativas</b>	<b>General</b>	<b>General</b>	<b>General</b>	<b>Variable Independiente</b>	<b>Técnicas</b> -Observación - Análisis documental  <b>Instrumentos</b> - Ficha de resumen - Ficha bibliográfica - Guía de observación
	¿De qué manera las ventajas comparativas, influyen en el comercio exterior de la Región Tacna en el periodo 2010-2017?	Determinar si las ventajas comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017.	Las Ventajas Comparativas influye significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, Periodo: 2010-2017.	X: El Comercio Exterior de la Región Tacna X1: Comportamiento Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria.	
	<b>Específicos</b>	<b>Específicos</b>	<b>Específicos</b>	<b>Variable Dependiente</b>	
	¿Cómo las Ventajas Comparativas influyen en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria en el periodo 2010-2017?.	Determinar si las Ventajas Comparativas influye en el Comercio exterior de la Región Tacna, referido a las 10 exportaciones no tradicionales: Agroindustria en el periodo: 2010-2017.	Las Ventajas Comparativas influyen significativamente en el Comercio Exterior de la Región Tacna, referido a las exportaciones no tradicionales: Agroindustria, en el periodo 2010-2017.	Y: Ventajas Comparativas Y1: Eficiencia en la Capacidad productiva Y2: Eficacia en la Capacidad productiva.	

Nota de tabla: Elaboración propia. Los problemas, objetivos, hipótesis, se encuentran establecidos en el desarrollo integral de la tesis.