

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
ESCUELA DE POSGRADO
UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES



PRECIOS INTERNACIONALES Y VALOR DE
LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE
EXPORTACIÓN DEL PERÚ 2010-2019

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
DOCTOR EN CIENCIAS CONTABLES

LUCY EMILIA TORRES CARRERA

A handwritten signature in blue ink, appearing to be "Lucy Torres", written in a cursive style.

Callao, 2020

PERÚ

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Lucy Torres", written in a cursive style.

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- Dr. FREDY VICENTE SALAZAR SANDOVAL PRESIDENTE
- Dr. RAUL WALTER CABALLERO MONTAÑEZ SECRETARIO
- Dr. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA MIEMBRO
- Dr. HUMBERTO RUBEN HUANCA CALLASACA MIEMBRO

ASESOR: Dr. Carlos Alberto Choquehuanca Saldarriaga

Nº de Libro: 01

Nº de Acta: 003-2021-UPG-FCC

Fecha de Aprobación: 26 de marzo del 2021

DEDICATORIA

A mis padres, a mi esposo y a mis hijos,
que expresan lo más profundo de mi
corazón.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, a mi esposo y a mis hijos, que estuvieron a mi lado en la realización de la investigación y al Dr. Carlos A. Choquehuanca S. por su invaluable asesoría.

INDICE

	Pág.
HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	01
TABLAS DE CONTENIDO	04
LISTA DE GRÁFICOS	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
RESUMO	09
INTRODUCCIÓN	10
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1 Descripción de la realidad problemática	12
1.2 Formulación del problema	13
1.2.1 Problema general	13
1.2.2 Problemas específicos	13
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 Limitante teórica	14
1.4.2 Limitante temporal	14
1.4.3 Limitante espacial	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Antecedentes internacionales	16
2.1.2 Antecedentes nacionales	24
2.2 Bases teóricas	26
2.2.1 Precios internacionales	26
2.2.2 Exportación	31
2.3 Marco conceptual	36

2.4	Definición de términos básicos	36
III.	HIPÓTESIS Y VARIABLES	39
3.1	Hipótesis	39
3.1.1	Hipótesis general	39
3.1.2	Hipótesis específicas	39
3.2	Definición conceptual de variables	39
3.3	Operacionalización de variables	39
IV.	DISEÑO METODOLÓGICO	41
4.1	Tipo y diseño de investigación	41
4.1.1	Tipo de investigación	41
4.1.2	Diseño de investigación	42
4.2	Método de investigación	42
4.3	Población y muestra	42
4.4	Lugar de estudio y periodo desarrollado	42
4.5	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	43
4.6	Análisis y procesamiento de datos	43
V.	RESULTADOS	44
5.1	Resultados descriptivos	44
5.1.1	Resultados sobre Precios Internacionales	44
A.	De productos mineros tradicionales	44
B.	De productos agropecuarios no tradicionales	48
C.	De productos textiles no tradicionales	53
5.1.2	Resultados sobre el valor de exportación	57
A.	De productos mineros tradicionales	57
B.	De productos agropecuarios no tradicionales	61
C.	De productos textiles no tradicionales	65
5.2	Resultados inferenciales	69
5.2.1	Precio y valor de exportación de productos mineros tradicionales	70
5.2.2	Precio y valor de exportación de productos agrícolas no tradicionales	72
5.2.3	Precio y valor de exportación de productos	

textiles no tradicionales	75
5.2.4 Precio y valor de los principales productos de exportación del Perú	77
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	80
6.1 Contrastación de la hipótesis con los resultados	80
A. Prueba de la hipótesis específica 1	80
B. Prueba de la hipótesis específica 2	81
C. Prueba de la hipótesis específica 3	81
D. Prueba de la hipótesis general	82
6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares	83
6.3 Responsabilidad ética	85
CONCLUSIONES	86
RECOMENDACIONES	87
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
ANEXOS	92
Anexo 1. Matriz de Consistencia	93
Anexo 2. Exportaciones FOB, por grupos de productos 2000-2019	94
Anexo 3. Índice de Precios de los principales productos mineros de exportación tradicional	95
Anexo 4. Índice de Precios de los principales productos agrícolas de exportación tradicional	96
Anexo 5. Índice de Precios de los principales productos textiles de exportación tradicional	97
Anexo 6. Índice de Precios de los principales productos de exportación	98

TABLAS DE CONTENIDO

	Pág.
Tabla 3.1 Operacionalización de las variables	39
Tabla 5.1 Precio de exportación del cobre 2010-2019 en cUS \$/lb	43
Tabla 5.2 Precio de exportación del oro 2010-2019 en US \$/onza troy	44
Tabla 5.3 Precio de exportación de la plata 2010-2019 en US \$/onza troy	46
Tabla 5.4 Precio de exportación de la uva 2010-2019 en US \$/TM	48
Tabla 5.5 Precio de exportación de los espárragos 2010-2019 en US \$/TM	49
Tabla 5.6 Precio de exportación de la palta 2010-2019 en US \$/TM	51
Tabla 5.7 Precio de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 US\$/kg	52
Tabla 5.8 Precio de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$/kg	54
Tabla 5.9 Precio de exportación de camisas de punto 2010-2019 US \$/kg	55
Tabla 5.10 Valor de exportación del cobre 2010-2019 en millones de US \$	57
Tabla 5.11 Valor de exportación de oro 2010-2019 en millones de US \$	58
Tabla 5.12 Valor de exportación de plata 2010-2019 en millones de US \$	59
Tabla 5.13 Valor de exportación de la uva 2010-2019 en miles de US \$	61
Tabla 5.14 Valor de exportación de espárragos 2010-2019 miles de US \$	62
Tabla 5.15 Valor de exportación de palta 2010-2019 en miles de US \$	63
Tabla 5.16 Valor de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 en US \$	65
Tabla 5.17 Valor de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$	66
Tabla 5.18 Valor de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$	67
Tabla 5.19 ÍP y valor de exportación minera en mills. de US \$ 2010-2019	69
Tabla 5.20 Resumen del modelo	69
Tabla 5.21 Análisis de varianza de la regresión	70
Tabla 5.22 Coeficientes	70
Tabla 5.23 IP y valor de exportación agrícola en miles de US \$ 2010-2019	71
Tabla 5.24 Resumen del modelo	71
Tabla 5.25 Análisis de varianza de la regresión	72
Tabla 5.26 Coeficientes	72
Tabla 5.27 Resumen del modelo sin valores atípicos	73
Tabla 5.28 Análisis de varianza de la regresión sin valores atípicos	73
Tabla 5.29 Coeficientes sin valores atípicos	74

Tabla 5.30 IP y valor de exportación textil en US \$ 2010-2019	74
Tabla 5.31 Resumen del modelo	75
Tabla 5.32 Análisis de varianza de la regresión	75
Tabla 5.33 Coeficientes	75
Tabla 5.34 IP y valor de exportación del Perú en mills. de US \$ 2010-2019	76
Tabla 5.35 Resumen del modelo	77
Tabla 5.36 Análisis de varianza de la regresión	77
Tabla 5.37 Coeficientes	77

TABLA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 5.1 Precio de exportación del cobre 2010-2019 en cUS \$/lb	43
Gráfico 5.2 Precio de exportación del oro 2010-2019 en US \$/onza troy	45
Gráfico 5.3 Precio de exportación de la plata 2010-2019 en US \$/onza troy	46
Gráfico 5.4 Precio de exportación de la uva 2010-2019 en US \$/TM	48
Gráfico 5.5 Precio de exportación del espárrago 2010-2019 en US \$/TM	50
Gráfico a 5.6 Precio de exportación de la palta 2010-2019 en US \$/TM	51
Gráfico 5.7 Precio de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 US\$/kg	53
Gráfico 5.8 Precio de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$/kg	54
Gráfico 5.9 Precio de exportación de camisas de punto 2010-2019 US \$/kg	56
Gráfico 5.10 Valor de exportación del cobre 2010-2019 en millones de US \$	57
Gráfico 5.11 Valor de exportación de oro 2010-2019 en millones de US \$	58
Gráfico 5.12 Valor de exportación de plata 2010-2019 en millones de US \$	60
Gráfico 5.13 Valor de exportación de la uva 2010-2019 en miles de US \$	61
Gráfico 5.14 Valor de exportación de espárrago 2010-2019 en miles US \$	62
Gráfico 5.15 Valor de exportación de palta 2010-2019 en miles de US \$	64
Gráfico 5.16 Valor de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 US \$	65
Gráfico 5.17 Valor de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$	66
Gráfico 5.18 Valor de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$	68

RESUMEN

El Perú, como muchos otros países, tiene una fuerte dependencia del sector externo. Por el lado de las exportaciones porque amplían el mercado interno al venderse nuestra producción en el mercado exterior. Por el lado de las importaciones porque dependemos de bienes finales, bienes intermedios y bienes de capital para complementar nuestras necesidades de consumo e inversión.

En el caso de las exportaciones, el precio que nos pagan por ellas es una variable exógena para nosotros, lo que llevan a constantes fluctuaciones en su valor. Por esa razón, el objetivo de la investigación ha sido determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019.

La idea era testear la hipótesis de que los precios internacionales habían tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019.

Con ese fin se reunió datos sobre cada uno de los indicadores de las dimensiones en las cuales se desagregó las variables, se organizó dichos datos a través de tablas, se los presentó a través de gráficos de línea y se los describió a través de las líneas de tendencia de cada uno de ellos, luego de lo cual se sometió a prueba las hipótesis propuestas.

El resultado de la investigación es que ha existido una relación positiva entre el precio de exportación y el valor de exportación de los principales productos de exportación mineros, agrícolas y textiles del Perú, durante el periodo 2010-2019. Aunque cabe mencionar que, en el caso de los productos agropecuarios, existen otras variables de gran importancia como es la calidad de nuestros productos y el cuidado del medio ambiente que se expresa en la producción orgánica, tan apreciada por los consumidores de los países de destino de las exportaciones peruanas.

Palabras clave: precios internacionales, valor de exportación

ABSTRACT

Peru, like many other countries, has a strong dependence on the external sector. On the export side, because they expand the domestic market by selling our production to the foreign market. On the import side, because we depend on final goods, intermediate goods, and capital goods to complement our consumption and investment needs.

In the case of exports, the price we are paid for them is an exogenous variable for us, which leads to constant fluctuations in their value. For this reason, the objective of the investigation has been to determine the effect of international prices on the value of Peru's main export products, during the period 2010-2019. The idea was to test the hypothesis that international prices had a positive effect on the value of Peru's main export products, during the period 2010-2019.

For this purpose, data was collected on each of the indicators of the dimensions in which the variables were disaggregated, said data was organized through tables, presented through line graphs and described through the lines trend of each of them, after which the proposed hypotheses were tested.

The result of the investigation is that there has been a positive relationship between the export price and the export value of the main mining, agricultural and textile export products of Peru, during the period 2010-2019. Although it is worth mentioning that, in the case of agricultural products, there are other variables of great importance such as the quality of our products and the care of the environment that is expressed in organic production, so appreciated by consumers in destination countries. of Peruvian exports.

Keywords: international prices, export value

RESUMO

O Peru, como muitos outros países, tem uma forte dependência do setor externo. Do lado da exportação, porque expandem o mercado interno com a venda da nossa produção para o mercado externo. Do lado das importações, porque dependemos de bens finais, bens intermediários e bens de capital para complementar nossas necessidades de consumo e investimento.

No caso das exportações, o preço que recebemos por elas é uma variável exógena para nós, que leva a flutuações constantes de seu valor. Por esta razão, o objetivo da investigação foi determinar o efeito dos preços internacionais sobre o valor dos principais produtos de exportação do Peru, durante o período 2010-2019.

A ideia era provar a hipótese que os preços internacionais afetaram positivamente o valor dos principais produtos de exportação do Peru, no período 2010-2019.

Para tanto, foram coletados dados sobre cada um dos indicadores das dimensões em que as variáveis foram desagregadas, esses dados foram organizados em tabelas, apresentados em gráficos de linhas e descritos em linhas de tendência de cada um deles, após o que as hipóteses propostas foram testadas.

O resultado da investigação é que houve uma relação positiva entre o preço de exportação e o valor de exportação dos principais produtos de exportação mineira, agrícola e têxtil do Peru, durante o período 2010-2019. Embora valha a pena mencionar que, no caso dos produtos agrícolas, existem outras variáveis de grande importância como a qualidade dos nossos produtos e o cuidado com o meio ambiente que se expressa na produção orgânica, tão apreciada pelos consumidores nos países de destino das exportações peruanas.

Palavras-chave: preços internacionais, valor de exportação

INTRODUCCIÓN

El objetivo de la investigación ha sido determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019.

La hipótesis a probar era que los precios internacionales habían tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019.

Con los datos publicados en el portal del Banco Central de Reserva y del Ministerio de Agricultura del Perú, se elaboró una base de datos, que nos permitieron organizar, presentar y describir los indicadores de cada de las variables, así como realizar las pruebas de las hipótesis propuestas en la investigación.

Presento ahora, los resultados finales de la investigación, de acuerdo al formato establecido, en seis capítulos. El primero está referido al planteamiento de la investigación y, como tal está constituido por la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, los objetivos y las limitantes de la investigación.

El segundo tiene que ver con el marco teórico, el cual incluye los antecedentes (internacionales y nacionales), las bases teóricas, el marco conceptual y la definición de los términos básicos.

El tercero contiene las hipótesis, las variables y su definición conceptual y operacional.

El cuarto corresponde al diseño metodológico y desarrolla el tipo y diseño de la investigación; el método; la población y muestra, el lugar de estudio, las técnicas e instrumentos para la recolección de la información, así como el análisis y procesamiento de datos.

El quinto presenta los resultados descriptivos e inferenciales de la investigación. El sexto discute los resultados de la investigación desde dos puntos de vista: la contrastación de la hipótesis con los resultados y la contrastación de los resultados con otros estudios similares.

Los resultados se complementan con las conclusiones, las recomendaciones, los anexos y las fuentes de la investigación registradas en las referencias.

No puedo terminar esta introducción sin agradecer a todas las personas que han contribuido en la culminación de esta tesis, en especial a mis padres, a mi esposo y a mis hijos, que estuvieron a mi lado en la realización de la investigación, al Dr. Carlos A. Choquehuanca S. por su invaluable asesoría y a los miembros del jurado revisor que aprobó el proyecto y a todos aquellos que de una u otra manera dieron su aporte para que la investigación pudiera culminar con éxito.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

No hay país en el mundo que no tenga una economía abierta. Es decir, que no tenga relaciones con el exterior.

Los países más atrasados son los que, por diversas circunstancias, solo han abierto su economía para exportar sus materias primas, más no para exportar bienes manufacturados, bienes con valor agregado.

Eso ha hecho que sus economías estén muy expuestas, es decir, que sean muy frágiles a las variaciones de la demanda y los precios internacionales que fluctúan a la sazón de sus crisis frecuentes.

El Perú es una economía abierta, desde que los españoles conquistaron el Tahuantinsuyo y ha sido tradicionalmente un exportador de bienes extractivos (mineros, pesqueros, agrícolas), en consecuencia, sufre los mismos problemas que otros países del mundo en situaciones similares.

Incluso, ya no se requiere que haya una crisis abierta en el mercado mundial para que sea afectado. Basta que un país desacelere su crecimiento para que el país se vea afectado en la demanda de exportaciones y el precio de las mismas.

El Perú estuvo creciendo a tasas muy altas hasta el año 2014, supuestamente porque la política económica aplicada, había logrado el milagro de ponernos con destino a ser un país del primer mundo, cuando en realidad, lo que estaba ocurriendo era que la demanda internacional y, consiguientemente los precios de nuestras principales exportaciones, habían crecido.

Hemos superado momentos difíciles como la crisis inmobiliaria del 2008 y la consecuente recesión de Estados Unidos, hasta entonces nuestro principal comprador, al que reemplazamos por la República Popular China, pero lo que no hemos podido superar, es la desaceleración de la economía china.

Esto ha puesto en evidencia la incapacidad de nuestros gobernantes que mirar el largo plazo, su inoperancia para aprovechar los momentos de auge para sentar las bases para una economía sólida, diversificada y con

un mercado interno fuerte que no vuelva menos dependiente del sector externo.

De nuevo han vuelto los problemas de la balanza comercial deficitaria, la caída de las inversiones, el déficit presupuestal situaciones recurrentes a lo largo de nuestra historia económica.

Y al respecto, solo se expresan generalidades y nadie se atreve siquiera a medir el daño que la caída de la demanda y los precios internacionales generan en nuestros productos de exportación.

De manera que podamos afirmar que el Perú, como le ocurre a muchos otros países, de América Latina y del mundo, en general, tiene una fuerte dependencia del sector externo.

Por el lado de las exportaciones, porque amplían el mercado interno al venderse nuestra producción en el mercado exterior.

Por el lado de las importaciones porque nuestro país depende de la adquisición de bienes finales, bienes intermedios y bienes de capital del exterior, para complementar nuestras necesidades de consumo e inversión.

En el caso de las exportaciones, el precio que nos pagan por ellas es una variable exógena para nosotros, lo que llevan a constantes fluctuaciones en su valor. En tal sentido, nos proponemos medir el impacto que ha tenido la caída de los precios internacionales en el valor de los principales productos de exportación tradicional y no tradicional del Perú, durante el periodo 2010-2019.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019?

1.2.2 Problemas Específicos

1 ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos mineros tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019?

- 2 ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos agropecuarios no tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019?
- 3 ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos textiles no tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019.

1.3.2 Objetivos Específicos

- 1 Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos mineros tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019.
- 2 Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos agropecuarios no tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019.
- 3 Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos textiles no tradicionales de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019.

1.4 Limitantes de la investigación

1.4.1 Limitante teórica

En el comercio internacional se espera que los exportadores estén dispuestos a ofrecer una mayor cantidad de sus productos o servicios si los precios son cada vez mayores. O sea, miramos el tema desde el punto de vista de la oferta y no de la demanda.

1.4.2 Limitante temporal

Los datos sobre las variables de investigación corresponden al periodo 2010-2019.

1.4.3 Limitante espacial

El objeto de estudio de la investigación corresponde a las empresas peruanas de exportación, tanto de productos tradicionales como no tradicionales.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

2.1.1 Antecedentes internacionales

Silva y Lara (2017) en su artículo sobre el cobre en Chile, consideran que el ciclo de abundancia, generado por el cobre entre los años 2003 y 2013, ha llegado a su fin en Chile, como consecuencia de la pérdida de competitividad que sufre desde tiempo, aunque no se notaba por el crecimiento de la demanda mundial que alentaba los precios, pero que han venido reduciéndose como resultado de la disminución de la demanda generada por la desaceleración del crecimiento chino y la reducción de la ley del mineral el potencial que han generado una disminución de la productividad y una elevación de los costos.

Sevilla (2013) en su tesis sobre la Agroindustria de Exportación de Honduras se propone:

Verificar la contribución reciente de la agroindustria del café al desarrollo económico y sostenible de Honduras, mediante el análisis de los principales factores económicos, sociales y ambientales relacionados al producto interno bruto, la política nacional y el desarrollo sostenible, a fin de ampliar la base empírica y científica disponible, especialmente en apoyo de las instituciones responsables de diseñar e implementar las políticas en beneficio de los sectores económicos nacionales y en la derivación de acciones que se orienten a mejorar el desempeño económico, la equidad social y la sostenibilidad ambiental del país (p. 13).

Con ese objetivo, utiliza:

Un índice que incluye tres componentes primarios: calidad de vida, sostenibilidad ecológica y conservación de los sistemas que soportan vida [...] cuya base de datos proviene de fuentes primarias. De forma específica, el mencionado cuestionario además de recoger la información indicativa de la situación social, económica y ambiental percibida por los productores de café de Honduras durante la cosecha 2009-2010, incluye por ejemplo la disponibilidad de

servicios públicos, las principales actividades agrícolas e industriales, los ingresos y las prácticas de impacto ambiental relacionadas al productor de café (p. 4).

Luego de la investigación, llega en su tesis, entre otras, a la siguiente conclusión:

La tesis central sustentada por la evidencia teórica y empírica, indica que la agroindustria del café contribuye a la economía en desarrollo de Honduras, esencialmente a través del aporte de la producción primaria al sector agrícola, la generación de ingresos locales de la población rural y la exportación del café como materia prima de valor comercial no diferenciado. Sin embargo, la evidencia encontrada también indica que la contribución integral de la producción de café al desarrollo sostenible nacional es menos observable, manifestándose en la actualidad importantes desigualdades o desbalances en la integración óptima de sus componentes económico, social y ambiental. La aceptación particular de la hipótesis H3 y, muy en especial, la aceptación de la tesis central del presente estudio doctoral, traen consigo contribuciones empíricas a la economía, sociedad y conocimiento (p. 246).

Fonseca (2012) en sus tesis sobre los factores que afectan la toma de decisión de los precios a nivel internacional, se propone:

Lograr que los estrategas se planteen la posibilidad de realizar un análisis de sus actuales estrategias de precio en los mercados internacionales. Crear inquietud, crear dudas, crear interrogantes para que las empresas sometan a revisión sus actuales estrategias de precio, no sólo utilizando el marco de conocimiento tradicional, sino haciendo referencia a un marco más amplio de realidades y situaciones que posiblemente desconocen. Sólo así, podrán decidir si sus estrategias son apropiadas o no, si asumir cambios o permanecer estáticos (p. 13).

Con ese propósito, establece el diseño de la investigación:

La cual se ha realizado en dos vertientes: una de tipo exploratorio, y

otra de carácter concluyente. En la fase exploratoria hemos utilizado información secundaria de diferentes fuentes, que nos han permitido enfocar nuestra investigación. Por su parte, la fase concluyente se basó en la generación, el procesamiento y el análisis de información primaria, surgida como resultado de la implantación de un cuestionario, con la cual se pudieron contrastar las hipótesis formuladas. Todos los datos generados fueron procesados a través del programa de manejo de datos estadísticos conocido como SPSS versión 16. La finalidad del manejo de estos datos era la contrastación y corroboración de las hipótesis básicas y la hipótesis teórica, respectivamente, lo cual se logró mediante el uso de técnicas univariadas, bivariadas y multivariadas. (pp. 16-17)

Luego de la investigación, llega en su tesis, a las siguientes conclusiones:

Si las empresas quieren mejorar su participación de mercado deben tomar en consideración una mayor cantidad y mejor calidad de información al momento de establecer sus estrategias de precios de exportación.

Para alcanzar el objetivo, los decisores deben elegir una terna adecuada y no simplificadas de factores que consiga una buena determinación de precios y establezca una jerarquía de importancia entre ellos, de acuerdo al mercado al que se dirigen (pp. 106, 109).

Anguita (2010) en su tesis sobre la incidencia de los precios de transferencia en el comercio internacional, se propone hacer:

Un análisis sobre los Precios de Transferencia entre partes vinculadas en relación a las Directrices Aplicables en Materia de Precios de Transferencia a Empresas Internacionales y Administraciones Tributarias de OCDE, las cuales se consideran referencia a nivel mundial en materia de precios de transferencia (p. 18).

El análisis de los precios de transferencia se realizó:

En nuestro país¹ y en otros tres modelos como Argentina, Inglaterra y China de derecho comparado, que consideramos que pueden ser paradigmáticos debido al flujo de transacciones efectuadas entre empresas asociadas. (...) la elección en este estudio de los países mencionados radica principalmente en la importancia de las transacciones entre España y las empresas asociadas de estos países. En esa línea haremos una breve referencia a los tres Estados mencionados. (...) Por ende, en este estudio se analizan mediante el derecho comparado la normativa de los precios de transferencia en diversos Estados, observando la diferencia entre sí. Asimismo, también se consideran los problemas acaecidos en los precios de transferencia como el principio de libre competencia, las incidencias de los análisis de comparabilidad, los acuerdos previos de valoración y las diversas formas para resolver la problemática de precios de transferencia (pp. 18 y 25).

La investigación llegó, entre otras, a las siguientes conclusiones:

En definitiva, los precios de transferencia se han ido regulando en las últimas décadas debido al latente incremento de las transacciones comerciales internacionales.

Las problemáticas que se advierte en los precios de transferencia incrementarán a medida que aumenten las transacciones internacionales entre empresas asociadas.

Al día de hoy existen aún muchos vacíos legales en el ámbito de precios de transferencia, que muy difícilmente podrán ser solventados en un futuro.

La única forma de mitigar, que no abolir, los problemas existentes y los futuros, será el trabajo conjunto de los Estados para unificar la regulación de precios de transferencia.

Esperemos que en materia de precios de transferencia no se cumpla la máxima que nos enseñó Montesquieu en el Espíritu de las leyes: “los intereses particulares hacen olvidar fácilmente los públicos” (p.

¹ Se refiere a España.

403).

Mendoza (2008) al analizar, en su artículo, la importancia del comercio internacional en Latinoamérica expresa su objetivo de la siguiente manera:

En esta investigación buscamos conocer la importancia del comercio internacional no solo enfocado en México también en todo el mundo, así como también conocer porque beneficia a nuestro mundo, a las personas y a las ciudades que practican el comercio (p. 1).

Para realizar dicho análisis aborda los siguientes aspectos que relievan la importancia del comercio internacional:

- Operaciones del Comercio Internacional
- Ámbito de la exportación
- Ventajas y Desventajas del comercio internacional
- Transportes y Fletes
- Canales de distribución
- Participación en el comercio
- Comercio internacional y desarrollo inclusivo: un desafío clave para América Latina y El Caribe
- Evolución del comercio regional en América Latina y El Caribe
- Tratados de libre comercio en Latinoamérica
- La internalización de empresas
- Tendencias del Comercio Internacional (pp. 2-13).

Al realizar su análisis llega a las siguientes conclusiones:

En transcurso de esta investigación nos dimos cuenta que es de suma importancia mantener una estrecha relación en el ámbito del comercio con los países Latinoamericanos ya que muchos de ellos están en vía de desarrollo y eso podría resultar benéfico para nuestro país.

También es buena la investigación para darse cuenta que es necesario saber la exportación e importación, así como los medios de transporte que se utilizan para el comercio internacional, los canales de distribución y los tratados que existen para realizar un

comercio excelente y no equivocarnos al momento de realizarlo.

Cada punto que utilizamos para realizar esta investigación nos puede ayudar a comprender más acerca del comercio internacional y así nosotros poder contribuir a un mejoramiento económico de las empresas y de nuestro país principalmente (p. 15)

Sánchez (2008) en su tesis sobre las distorsiones al comercio de productos agrícolas causadas por las exportaciones subvencionadas, se propone “demostrar si verdaderamente el otorgamiento de subvenciones está o no relacionado con el éxito de la política agrícola de un país”. (p. II)

Con ese propósito, Sánchez:

Estudia las subvenciones a la agricultura dentro de las políticas agrícolas de dos áreas económicas desarrolladas importantes exportadores de productos agropecuarios: la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos de América (EEUU) y de dos Países en Desarrollo (PED): México, cuya política agrícola se ha dejado casi prácticamente en el abandono por parte del gobierno y Brasil, que es ya de facto una potencia agrícola exitosa. Sin embargo, ambos países en desarrollo tienen altos niveles de pobreza rural. Gran porcentaje de su población sigue dependiendo del campo y se enfrentan a las exportaciones subvencionadas de los PD. [Y en ese sentido estudia] cómo estas son reguladas y tratadas en el ámbito multilateral y a nivel institucional. [Y evidencia] lo que *apriori* puede mostrarse sobre la eficacia o falta de ella en las subvenciones para alcanzar objetivos de política económica y los impactos positivos y negativos de las normativas en el otorgamiento de las subvenciones (p. 1)

Sánchez llega, entre otras, a la siguiente conclusión:

El otorgamiento de subvenciones a la agricultura produce efectos negativos en la política agrícola de un país y queda demostrado el objetivo de la hipótesis, que las subvenciones a la agricultura no son necesarias para el éxito de una política agrícola. Apoyándonos también en fuentes de la OCDE y la OMC constatamos que los

mercados agrícolas mundiales están fuertemente distorsionados. Hemos podido observar cómo los altos niveles de soporte agrícola afectan en dos dimensiones a una economía: de forma directa a la distribución del ingreso al interior del país que otorga las subvenciones, generando ganadores y perdedores en su comercio doméstico, y de forma indirecta, afecta la distribución del ingreso en el resto del mundo, generando ganadores y perdedores en el comercio mundial (p. 343).

Fita (2006) en su tesis sobre la posición competitiva de los cuatro países de Europa Central (PEC), se plantea como objetivo:

Determinar si, efectivamente, su modelo de inserción en la economía mundial observado durante la primera etapa de la transición se ha modificado. Evidentemente, esto supone, como objetivo secundario, contrastar la validez de los distintos modelos explicativos del comercio internacional en la evolución y transformación del comercio exterior de los PEC (p. 46).

Con esos objetivos, plantea como estrategia de investigación:

Analizar las transformaciones en los patrones y estructuras comerciales de los cuatro países de la Europa Central desde una perspectiva global, es decir, ampliando el marco de análisis del comercio exterior de estos países al ámbito mundial. Para ello se trabaja en términos globales y a nivel desagregado por regiones, en base a la clasificación regional del FMI establecida en el manual estadístico de Dirección del Comercio (FMI-DOTS). La razón fundamental de este marco de análisis es que, a pesar de la preponderancia de la Unión Europea en el comercio exterior de estos países, este trabajo parte de la hipótesis de que, tras la caída del Muro de Berlín, los PEC no solo iniciaron un proceso de integración en la Unión Europea, sino que, además, se han visto inmersos en la intensificación del proceso de globalización de la economía mundial. Por lo tanto, aunque previsiblemente los posibles cambios en sus estructuras y patrones de comercio pueden haber sido determinados

en gran parte por el proceso de integración de la Unión Europea, no debería descartarse la posible influencia de otros países o regiones en las mismas (p. 47).

Luego de la investigación, llega en su tesis, entre otras, a las siguientes conclusiones:

- La UE se ha consolidado como el principal socio comercial de los cuatro países de Europa Central (PEC), como evidencia el hecho de que, en el 2002, aproximadamente tres cuartos partes del total exportado y tres quintas partes del total importado se destinan o proceden de la misma, lo cual supone una dependencia comercial análoga a la del resto de países miembros. La liberalización comercial, la vecindad, los vínculos culturales e históricos y las IED son los principales factores explicativos de esta intensa relación comercial, teniendo lugar la mayoría de los intercambios con los países más avanzados del Norte, destacando sobre todo la preponderancia del mercado alemán.
- Durante el periodo 1994-2002 se aprecia también una progresiva inserción en la economía internacional, como muestra la creciente relación con EE.UU. y los mercados asiáticos, en especial con China, Corea del Sur y Japón, aunque estos últimos básicamente por su peso creciente en las importaciones (pp. 162-163).

Eusebio (2001) en su tesis sobre las exportaciones italianas y españolas, se propone:

Comparar la performance exterior de las empresas italianas y españolas con el objetivo de determinar las causas explicativas de su diferente resultado exportador. De aquí que, a continuación, vamos a identificar el campo temático y los objetivos que delimitan nuestra investigación, así como las características de las distintas pruebas empíricas que se van a realizar a lo largo de esta tesis para la consecución de los objetivos que nos proponemos alcanzar (p. III).

Con ese propósito, plantea centra en su investigación:

En el campo temático de la internacionalización empresarial, caracterizado por su vasta amplitud y por su naturaleza multidisciplinar. Esto se debe, en esencia, a la elevada variedad de mecanismos a disposición de la empresa a la hora de seleccionar y penetrar los mercados exteriores. De ahí que, la realización de un estudio del proceso de internacionalización de las empresas debería abarcar todos los posibles modos de entrada al alcance de las mismas a la hora de penetrar en los mercados exteriores: exportación, cooperación e inversiones comerciales productivas en los mercados exteriores. Ante tan difícil reto, en esta tesis nos proponemos analizar una de las facetas más importantes de la internacionalización, a saber, la exportación como modo de entrada en los mercados exteriores (p. III).

Finalmente, llega en su tesis, entre otras, a las siguientes conclusiones:

- Para las empresas con una elevada orientación estratégica, las características del entorno no parecen afectar a su resultado exportador. De hecho, se mantienen los mismos resultados tanto en entornos estables como en los más hostiles. Tales resultados no extrañan considerando la actitud muy proactiva de la dirección y su capacidad en innovar el producto. Por lo tanto, bajo estos supuestos, las características del entorno no tenderían a afectar la gestión de las empresas y sus resultados exteriores.

Por el contrario, los resultados exteriores de las empresas más conservadoras se verían afectados por las características del entorno. En este caso, la actuación de estas empresas en un entorno más estable garantizaría mejores resultados de los que alcanzaría en entornos más hostiles (pp. 45-46).

2.1.2 Antecedentes nacionales

Laguna, Orozco, Piedra y Olarte (2020) en su artículo sobre las exportaciones del sector textil peruano, llega entre a la conclusión

que el dinamismo de dicho sector se explica, por el aumento de la demanda internacional, por los incentivos a la exportación que se han dado en el Perú (por ejemplo, el drawback y la Ley de Promoción Agraria), a la firma de tratados comerciales (por ejemplo, APEC, ATPDEA) y a proyectos dinamizadores (por ejemplo, proyectos mineros). Las causas indicadas se debilitan cuando los países compradores entran en crisis (como el caso de Venezuela) o los incentivos son fluctuantes (reducción del drawback), se desincentiva la inversión minera o no se ponen en práctica las ventajas de los acuerdos comerciales.

Díaz y Torres (2018), en su tesis, “analizar los principales factores internos y externos que han influenciado en el desempeño positivo de las exportaciones de las Born Global Firms peruanas en el sector textil durante el periodo 2012-2016” (p. 55), en una investigación explicativa, de diseño no experimenta y longitudinal, llegando, entre otras, a la conclusión que, utilizando una estrategia de diferenciación, las Born Global Firms peruanas, entre los años 2012-2016, tuvieron “un desempeño positivo en sus exportaciones dado que se enfocan en que los clientes perciban su producto como exclusivo por el valor agregado que ofrecen” (p. 81).

El Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima-Idexcam (2016), en su publicación sobre el comportamiento de las exportaciones peruanas del sector confecciones, para el periodo 2009-2015, llega a la conclusión que la razón por la cual, las exportaciones textiles peruanas han sido desplazadas por Bangladesh, India, Pakistán, Nicaragua y Guatemala, radicaría en que dichos países han mejorado su competitividad productiva en cuatro de los doce pilares del Índice de Competitividad del World Economic Forum (WEF) en los años 2015 – 2016 (se refiere a los siguientes pilares: Infraestructura; Eficiencia del Mercado Laboral; Sofisticación de los Negocios e Innovación).

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Precios internacionales

Kotler y Armstrong (2013, p. 257) sostienen que:

En el sentido más estrecho, el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio. Históricamente, el precio ha sido el principal factor que afecta a la elección del comprador (en las últimas décadas, sin embargo, los factores que no son el precio han ganado cada vez más importancia; aun así, el precio sigue siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa)

El Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2014) define el precio como:

la cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio. El precio es el valor de un bien expresado en términos monetarios, ya sea que éste se fije -como es usual- en unidades monetarias, o que se determine según la equivalencia con cualquier otra mercancía que desempeñe el papel de dinero en el intercambio. En el lenguaje cotidiano se utilizan a veces otras palabras para designar lo que en rigor son precios: al pago por el trabajo se lo denomina sueldo o salario; al precio del alquiler de la tierra, o de otros inmuebles, se lo llama renta; al pago por el uso de capital, interés, etc. (p. 238)

El Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2011, p. 152) define el precio de la siguiente manera:

Valoración de un bien o servicio en unidades monetarias u otro instrumento de cambio. El precio puede ser fijado libremente por el mercado en función de la oferta y la

demanda, o por las autoridades, en cuyo caso se trataría de un precio controlado.

Precio se refiere a un bien en particular y se define como la cantidad de dinero o de otros bienes que se tienen que pagar para obtener el bien.

Méndez (2013) sostiene que el precio es la:

Estimación cuantitativa de un producto en unidades monetarias. Expresa la aceptación o no del consumidor del conjunto de atributos del producto, en relación a la capacidad que tiene el producto para satisfacer sus necesidades. El Precio más adecuado de un producto debe ser menor que el VALOR PERCIBIDO por el consumidor. En otras palabras, el cliente “debiera” estar dispuesto a pagar más.

Y ya refiriéndose al precio internacional afirma lo siguiente:

El precio es un equilibrio entre los costes de producción y venta del producto y las exigencias del mercado. Cuanto más alejados estén los costes del precio de mercado, más fuerte y centrada en otras variables del marketing será la política de la empresa. El precio de mercado es aquel que hace un producto vendible, al precio medio de la competencia, en un segmento dado. Llegar a establecer el precio de mercado de un producto no es tarea fácil y menos todavía si pretendemos colocarlo en el mercado internacional, ya que el número de variables intervinientes se incrementa. Entre otras, citamos:

- Costes de fabricación
- Contribución a los gastos generales
- Recuperación de la inversión en I+D+i
- Costes de logística
- Seguros de transporte, de riesgos comerciales y políticos
- Derechos aduaneros e impuestos locales
- Costes de investigación de mercados y marketing

- Costes de comercialización
- Coste de los créditos, etcétera.

Vallado (s.f.) define primero lo que es la estrategia comercial de exportación (ECE) de la siguiente manera: “Consiste básicamente en definir el producto a exportar y sus adecuaciones, en seleccionar mercados y canales de distribución, en determinar el servicio post-venta, la forma de promover la exportación y desde luego el precio de venta.”

Y como uno de los componentes de la ECE es el precio de venta, nos ofrece enseguida la siguiente definición:

El precio es el único elemento de la ECE que es generador de ingresos, todos los demás son costos. Sirve también como medio de comunicación con el comprador al proporcionar una base para juzgar el atractivo de una oferta y está influido por la interacción de factores internos y externos a la empresa.

Así para definir un precio y elaborar una cotización internacional es importante contar con información precisa de cada uno de los tres elementos básicos:

- De la empresa
- Del mercado
- De la logística

Pro México (2010) sostiene lo siguiente:

Es importante considerar que el precio es el único elemento generador de ingreso y éste también debe ser considerado como un medio de comunicación con el comprador al proporcionar una base para juzgar el atractivo de una oferta y está influido por la interacción de factores internos y externos de la empresa.

De acuerdo con lo anterior, se debe considerar que el precio está altamente determinado por la estrategia competitiva que se haya definido previamente y debe recalcar su importancia en términos de la imagen y mensaje que desea

transmitírsele al consumidor.

Así, para definir un precio y elaborar una cotización internacional es importante contar con información precisa de cada uno de los tres elementos básico. En términos muy generales, dicha información es la siguiente:

- a. De la empresa: Costos de producción, incluyendo las adecuaciones al producto y su envase, etiquetado y embalaje. Variación de los costos con base en diversos volúmenes de producción, así como los objetivos de la empresa al exportar.
- b. Del mercado: Precios de referencia de la competencia o de productos similares, demanda, estructura del mercado y clientes potenciales.
- c. De la logística: Gastos asociados a la exportación.

Con esta información se deben definir tres aspectos en materia de cotizaciones:

- Determinación del precio y límites de negociación
- Políticas de venta y descuentos
- Determinación de los términos de comercio internacional a utilizar.

Cuando hablamos de precios internacionales estamos pensando en los llamados bienes transables. En efecto el Organismo Supervisor de Contrataciones del Estado-OSCE (2010, pp. 5-6), “basándose en Información extraída de Macroeconomía en la Economía Global: Jeffrey D. Sachs, y del Diccionario de Economía y Finanzas (http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BIEN_TRANSABLE.htm)” sostiene que:

La teoría económica señala que aquellos bienes que se pueden consumir dentro de la economía que los produce, y se pueden exportar e importar, es decir, son susceptibles de ser comercializados internacionalmente, son denominados

“bienes transables”. En cambio, los “bienes no transables” son todos aquellos que por su naturaleza no es posible que sean intercambiados entre países. Ejemplo de los primeros puede ser un tractor, una calculadora o un pantalón; ejemplo de los segundos es un corte de cabello, la atención de un médico, o un edificio construido.

No obstante, no todos los bienes transables son efectivamente comercializados entre países, debido a barreras o limitaciones al comercio externo como aranceles aduaneros, cuotas de importación y otras. En principio, hay dos factores que determinan la naturaleza transable o no transable de un producto:

- Los costos de transporte: Cuando los costos de transporte son mayores al beneficio de exportar o comercializar el bien, simplemente no se puede hacer una exportación.
- Grado de proteccionismo comercial: Si está prohibido, no se pueden exportar bienes o servicios legalmente, lo que crea barreras al intercambio comercial, y hace que algunos bienes tengan que considerarse como no transables.

En el mismo sentido, Durán y Álvarez (2011, p. 23) sostienen que:

Los sectores transables de una economía sujetos de intercambio comercial con otros países; en tanto que los no transables son los que se consumen solo en la economía que los produce.

Por su naturaleza misma, los bienes transables y no transables de una economía suelen tener cambios diferentes en sus niveles de precios, los cuales terminan por determinar las variaciones en la inflación de una economía.

Los precios relativos transables y no transables ofrecen información acerca de bienes y servicios cuyos valores son

determinados principalmente por precios internacionales, y sobre bienes y servicios cuyos precios son definidos mayormente por factores como la oferta y demanda doméstica (e indirectamente por el sector transable).

La distinción entre lo que son los precios transables y los precios no transables es bastante difícil y una discusión aún no terminada en el ámbito académico.

La forma más empleada para diferenciarlos distingue, primero distingue la diferencia entre sectores transables y no transables en la economía, para luego diferenciar entre sectores importadores y exportadores.

2.2.2 Exportación

Kotler y Armstrong (2013, p. G5) sostienen que la exportación es: “el ingreso en mercados extranjeros mediante la venta de productos fabricado en el país de origen de la empresa, a menudo con muy pocas modificaciones.”

Barro (1992, p. 511) da la siguiente definición de exportación: “son los bienes y servicios producidos por los residentes de la nación que se venden en el extranjero o a personas extranjeras (...) Suele llamarse “exportaciones netas” a las exportaciones menos las importaciones”.

Gregory (2003, p. 288) afirma que la exportación es una transacción comercial que consiste en producir bienes en un país y venderlo en otro, siendo una estrategia de entrada que permite a las compañías realizar una menor inversión de recursos de productos, organización y estrategia corporativa total.

Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico. Ese es el caso de quienes ofrecen su trabajo a través internet y lo envían en forma digital.

El INEI (2001, p. 47) define las exportaciones de bienes y servicios como “las ventas al exterior de los productos generados en el territorio interior”.

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) (2011, p. 74) define la exportación como el “Registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada).” A su vez, el BCRP distingue entre Exportaciones tradicionales y Exportaciones no tradicionales.

El Banco Nacional de Comercio Exterior - Bancomext (2005, p. 17) define la exportación como “el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. La legislación nacional (Ley Aduanera) contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.”

Durán y Álvarez (2011, pp. 63-64) sostienen que:

Las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía y tampoco es almacenada, sino que se la vende al extranjero. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) la estructura, b) la evolución (o dinamismo), y c) el registro y valoración.

En cuanto a la composición de las exportaciones es necesario señalar que el tipo de productos incluidos mayoritariamente en la estructura exportadora de bienes determinará el patrón de comercio del país. Así, la mayor presencia de recursos naturales en las exportaciones totales de bienes determinará mayores ventajas en la exportación de productos de dicha categoría. Lo mismo cabe para la categoría comercio de servicios, los cuales según el mayor o menor peso son indicadores complementarios al comercio de bienes y permiten una visión amplia del real efecto de la globalización de los patrones de producción en un mundo cada vez más interdependiente.

Por otra parte, la evolución de las exportaciones de bienes y servicios, identificada por la variación anual o la tasa media de crecimiento para un período determinado será indicativa de la mayor o menor contribución de las exportaciones en el crecimiento total de producto. En el último tiempo son cada vez más los estudios que intentan analizar los determinantes de la evolución del comercio de servicios en el mundo.

En lo referido al registro y valoración de bienes y servicios, hay que indicar que, en el caso de los bienes, las aduanas lo hacen en base a listas de productos y a las características individuales de los mismos, en tanto que en el caso de servicios se sigue los lineamientos determinado en los Manuales de Balanza de Pagos y/o Cuentas Nacionales, así como en el Manual del Comercio Internacional de Servicios.

Adicionalmente, una combinación de ambos ámbitos en el largo plazo puede ayudar a entender en alguna medida la evolución de la estrategia de desarrollo del país considerado, obviamente a partir de la utilización de otros indicadores que necesitan de la desagregación de los datos básicos de exportaciones a nivel de producto y destinos. Sobre aquello nos ocuparemos en la sección segunda de este capítulo.

Aunque ya se ha señalado, se recalca que las exportaciones pueden ser de bienes y/o servicios, siendo los bienes, las mercaderías tangibles que ocupan un espacio físico en un transporte internacional (camión, tren, barco o avión) que atraviesa una aduana. Por otra parte, los servicios, aunque tienen una naturaleza de ser “intangibles”, no se discute su transabilidad. Así, el Manual del Comercio Internacional de Servicios agrega a la definición de comercio internacional de servicios el valor de los servicios prestados mediante filiales establecidas en el exterior. Además, se incluyen los servicios prestados por personas situadas en el extranjero, ya sea

como proveedores de servicios o como empleados de proveedores.

El portal <http://definicion.de/exportacion/> nos brinda la siguiente definición de exportación:

Exportación tiene su origen en el vocablo latino *exportatio* y menciona a la acción y efecto de exportar (cuando un país vende mercancías a otro). La exportación también es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan. Por ejemplo: “La exportación china ha aumentado un 152% en la última década”, “El pequeño país caribeño necesita incrementar su exportación para equilibrar la balanza comercial”, “Mi tío trabaja en una empresa dedicada a la exportación de alimentos al mercado europeo”.

Puede decirse, por lo tanto, que una exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico. Ese es el caso de quienes ofrecen su trabajo a través de Internet y lo envían en formato digital (documentos de texto, imágenes, etc.).

Las exportaciones siempre hacen referencia al tráfico legítimo de mercancías y servicios. Por eso, las condiciones están regidas por las legislaciones del país emisor (el exportador) y del país receptor (el importador). Es habitual que las naciones impongan determinados obstáculos a la importación para que no se perjudiquen los productores locales. Estas medidas, por supuesto, afectan a los países exportadores.

En el caso del comercio ilegal (como el narcotráfico o el tráfico de armas), no puede considerarse dentro del conjunto de la exportación, ya que se desarrolla fuera de cualquier marco legislativo y no está sujeto a reglas.

Si bien un gran volumen de exportaciones suele ser positivo para un país, dado que inclina la balanza comercial a su favor, el exceso puede generarle repercusiones negativas; por ejemplo, puede elevar sus gastos a límites excesivos, agotar sus recursos y causarle problemas de tipo logístico y legal.

El portal www.significados.com aborda la definición de exportación de la siguiente manera:

Como **exportación** denominamos la **acción y efecto de exportar**. Exportar, en este sentido, es la **actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país**. Asimismo, como exportación puede designarse al **conjunto de mercancías que se exportan**. La palabra, como tal, proviene del latín *exportatio, exportationis*.

En **Economía** como exportación se puede considerar la **operación comercial consistente en el envío de bienes o servicios fuera del territorio nacional**. El envío, asimismo, puede realizarse por cualquiera de las vías de transporte habituales, como la marítima, la terrestre o la aérea.

La exportación supone el **tráfico legítimo de bienes y servicios que se realiza de un territorio aduanero hacia otro**. Los territorios aduaneros, por su parte, pueden corresponder a un Estado o a un bloque económico. Las exportaciones, como tal, están sujetas a una serie de disposiciones legales y controles tributarios por parte de los países o bloques económicos involucrados en la operación.

Luego distingue entre exportación directa y exportación indirecta.

El Banco Mundial (2016) ofrece la siguiente definición:

Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y demás servicios de mercado prestados al resto del mundo. Incluyen el valor de las mercaderías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, tarifas de licencia y otros servicios tales como los relativos a las

comunicaciones, la construcción, los servicios financieros, los informativos, los empresariales, los personales y los del Gobierno. Excluyen la remuneración de los empleados y los ingresos por inversiones (anteriormente denominados servicios de los factores), como también los pagos de transferencias.

2.3 Marco conceptual

La relación entre los precios y las cantidades de un bien o servicio, puede verse desde dos ópticas: la del consumidor y la del productor.

Desde la óptica del consumidor, se cumple lo que se denomina la ley de la demanda, según la cual, hay una relación inversa entre precio y cantidad demandada de un bien normal, *ceteris paribus*, es decir, suponiendo que todos los demás factores que influyen en el consumidor permanecen constantes (por ejemplo, el ingreso del consumidor, sus gustos y preferencias, etcétera).

Desde el punto de vista del productor, se cumple la ley de la oferta, según la cual, la relación que hay entre el precio y la cantidad de un bien o servicio es directa, suponiendo también que los otros factores que influyen en el productor se mantienen constantes (el costo, los tributos, la competencia, etcétera).

En la investigación adoptaremos el punto de vista del productor y, por lo tanto, esperamos que exista una relación directa entre las exportaciones y los precios internacionales.

Por esa razón en las hipótesis proponemos que la relación que hay entre las exportaciones y los precios internacionales es positiva, es decir, que ambas variables varían en el mismo sentido.

2.4 Definición de términos básicos

Balanza comercial (Trade balance). Dentro de la balanza de pagos, registra el intercambio de mercancías de un país con el resto del mundo. Su saldo es la diferencia entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones (BCRP, 2011, p. 9).

Exportación definitiva. Es la salida de mercancías del territorio nacional

para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado (Bancomext, 2005, p. 17).

Exportación directa. Es aquella estrategia en la cual la propia empresa se encarga del proceso de exportación, siendo que así puede controlar, al mismo tiempo, el proceso de comercialización, así como ganar conocimiento sobre los mercados internacionales, para lo cual se vale de vendedores, agentes comerciales, empresas distribuidoras o subsidiarias comerciales (www.significados.com).

Exportación indirecta. Es aquella que se realiza por medio de intermediarios que apoyan el proceso de exportación. La empresa exportadora, en este sentido, depende de la contratación de los servicios de agentes de compra en el país de destino, así como de empresas de *trading*, que se encargan de todo el proceso de comercialización dentro del mercado a que esté apuntando la empresa (www.significados.com).

Exportación temporal. Es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación (Bancomext, 2005, p. 17).

Exportaciones no tradicionales (Non-traditional exports). Productos de exportación que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos. Legalmente, son todos los productos no incluidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF (BCRP, 2011, p. 74).

Exportaciones tradicionales (Traditional exports). Productos de exportación que históricamente han constituido la mayor parte del valor de nuestras exportaciones. Generalmente tienen un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales. Están definidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF. Con excepción del gas natural que, a pesar de no aparecer en dicha lista, se considera como un producto tradicional (BCRP, 2011, p. 74).

Importaciones. Son los bienes y servicios producidos en el extranjero o por personas extranjeras que los residentes de la nación compran. (Barro, 1992, p. 511)

III. HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis general

Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019.

3.1.2 Hipótesis específicas

1. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros tradicionales de exportación del Perú, periodo 2010-2019.
2. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agropecuarios no tradicionales de exportación del Perú, periodo 2010-2019.
3. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos textiles no tradicionales de exportación del Perú, periodo 2010-2019.

3.2 Definición conceptual de variables

Precios Internacionales. Es el valor expresado en términos monetarios de los bienes y servicios que se transan en el mercado internacional.

Valor de exportación. Es el valor de todos los bienes y servicios de mercado prestados al resto del mundo.

3.3 Operacionalización de variables

Para operacionalizar las variables hemos tomado en cuenta que ha tenido el valor de cada una de los productos de exportación. En ese sentido se optó por productos mineros tradicionales, productos agrícolas no tradicionales y productos textiles no tradicionales (Ver anexo 2).

Precios Internacionales. Para operacionalizar esta variable, utilizaremos como dimensiones el precio de los productos mineros tradicionales, de los productos agropecuarios no tradicionales y de los productos textiles no tradicionales.

Para medir los precios de los productos mineros tradicionales utilizaremos como indicadores el precio del oro, la plata y el cobre. Para medir los

precios de los productos agropecuarios no tradicionales utilizaremos como indicadores el precio de la uva, el espárrago y la palta. Para medir los precios de los productos textiles no tradicionales utilizaremos como indicadores el precio de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, de T – shirts y de camisas de punto.

Valor de exportación. Para operacionalizar esta variable, utilizaremos como dimensiones el valor de los productos mineros tradicionales, de los productos agropecuarios no tradicionales y de los productos textiles no tradicionales.

Para medir el valor de los productos mineros tradicionales usaremos como indicadores el valor del oro, la plata y el cobre. Para medir el valor de los productos agropecuarios no tradicionales usaremos como indicadores el valor de la uva, el espárrago y la palta. Para medir el valor de los productos textiles no tradicionales usaremos como indicadores el valor de demás "t shirts", de T – shirts y de camisas de punto.

La tabla 3.1 resume la operacionalización de las variables.

Tabla 3.1

Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Precios Internacionales	De los productos mineros tradicionales	Precio del cobre
		Precio del oro
		Precio de la plata
	De los productos agropecuarios no tradicionales	Precio de la uva
		Precio del espárrago
		Precio de la palta
		Precio de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres
	De los productos textiles no tradicionales	Precio de exportación de T - shirts
		Precio de exportación de camisas de punto
		Valor del cobre
Valor del oro		
Valor de la plata		
Valor de los principales productos de exportación	Agrícolas no tradicionales	Valor de la uva
		Valor del espárrago
		Valor de la palta
	Textiles no tradicionales	Valor de los demás "t shirts" de algodón
		Valor de exportación de T - shirts
		Valor de exportación de camisas de punto

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1 Tipo y diseño de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es explicativa. Behar (2008, p. 18) sostiene que los estudios explicativos:

Buscan encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo último es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste.

Están orientados a la comprobación de hipótesis causales; esto es, identificación y análisis de las causales (variables independientes) y sus resultados, los que se expresan en hechos verificables (variables dependientes). Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, síntesis e interpretación. Asimismo, debe señalar las razones por las cuales el estudio puede considerarse explicativo. Su realización supone el ánimo de contribuir al desarrollo del conocimiento científico.

Para definir este tipo de estudio, tenga en cuenta las siguientes interrogantes:

- ¿Las hipótesis que ha planteado están construidas con variables que a su vez contienen otras variables?
- ¿Las hipótesis que ha planteado establecen la manera, como una determinada característica u ocurrencia es determinada por otra?
- ¿Los resultados de su trabajo pueden constituirse en un aporte al modelo teórico de la explicación de hechos y fenómenos que puedan generalizarse a partir de su problema de investigación?

En efecto, de lo que se trata en la investigación que hemos realizado es de medir el impacto que tienen los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú.

4.1.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental. Hernández, Fernández y Baptista (2006, p. 205) sostienen, respecto de una investigación no experimental, que:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

Kerlinger (1988) considera que la investigación no experimental “Es una indagación empírica y sistemática en la cual el científico no tiene un control directo sobre las variables independientes porque sus manifestaciones ya han ocurrido o porque son inherentemente no manipulables” (p. 394).

En efecto, en la investigación realizada, no ha habido manipulación de las variables, solo tomé los datos tal como están publicados por los organismos oficiales del Perú.

4.2 Método de investigación

El método de investigación es hipotético deductivo porque a partir de la teoría existentes sobre la relación entre precios y cantidades de un bien, se han planteado las hipótesis que tendrán que ser corroboradas o rechazadas con los resultados de la investigación.

4.3 Población y muestra

En este caso no se requiere distinguir los conceptos de población y muestra puesto que los datos ya existen, es decir, son datos ex post facto. Se entiende, sin embargo, que los datos que se toman para construir los indicadores del periodo 2010-2019 constituyen una muestra para efectos de las pruebas de hipótesis correspondientes.

4.4 Lugar de estudio y periodo desarrollado

La investigación corresponde al análisis del sector externo peruano, ya

que sus variables están asociadas con el comercio internacional, durante el periodo 2010-2019 y la hemos llevado a cabo en la Universidad Nacional del Callao.

4.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

En la medida que los datos ya existen, es decir, son datos ex post facto, no se requiere una técnica o instrumento especial para recolectarlos, sino simplemente bajarlos, de las páginas web del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y del Ministerio de Agricultura. Por lo tanto, la técnica a utilizarse es la documental y, el instrumento, la ficha documental.

4.6 Análisis y procesamiento de datos

Una vez recopilados los datos se analizarán los datos a través del método estadístico que en este caso comprende:

- a. La organización de los datos a través de tablas.
- b. La presentación de los datos a través de gráficos de línea.
- c. La descripción de los datos a través de valores relativos y absolutos y de líneas de tendencia.
- d. La inferencia estadística para contrastar las hipótesis propuestas.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados descriptivos

5.1.1 Resultados sobre los precios internacionales

A. De productos mineros tradicionales

La tabla 5.1 presenta el precio de exportación del cobre (promedio anual), durante el período 2010-2019, expresado en centavos de dólar americano por libra (cUS \$/lb).

Tabla 5.1

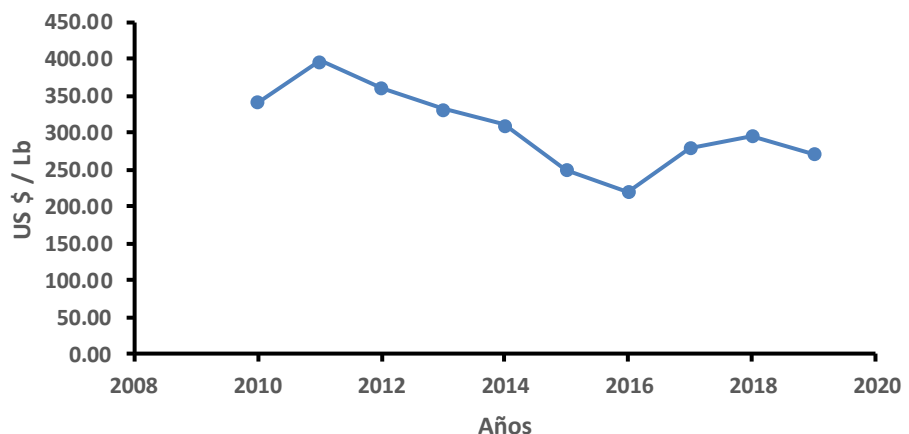
Precio de exportación del cobre 2010-2019 en cUS \$/lb

Años	Precio de exportación del cobre
2010	342.19
2011	397.49
2012	360.96
2013	332.61
2014	311.32
2015	250.05
2016	220.83
2017	279.96
2018	296.11
2019	272.67

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/cotizaciones-internacionales-promedio-del-periodo>

En dicha tabla se aprecia que, luego de un aumento en el año 2011, el precio de exportación del cobre disminuyó hasta el año 2016, se recuperó en los años 2017 y 2018 y volvió a caer el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.1.

Gráfico 5.1 Precio de exportación del cobre 2010-2019 en cUS \$/lb



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación del cobre se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 26397 - 12.951x$$

$$c^2 = 0.5383$$

Donde: y es el precio de exportación del cobre

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación del cobre y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.5383$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia decreciente moderada del precio de exportación del cobre, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.2 presenta el precio de exportación del oro (promedio anual), durante el período 2010-2019, expresado en US \$ por onza troy.

Tabla 5.2

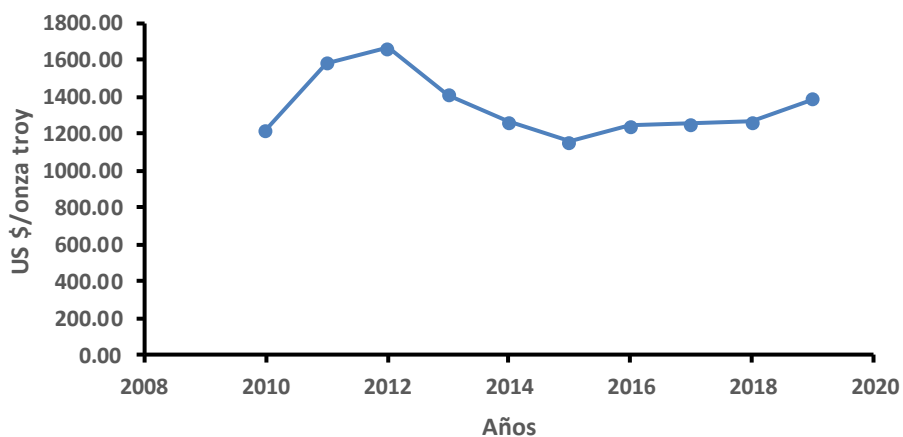
Precio de exportación del oro 2010-2019 en US \$/onza troy

Años	Precio de exportación del oro
2010	1224.20
2011	1587.66
2012	1668.06
2013	1411.29
2014	1265.69
2015	1159.91
2016	1247.61
2017	1257.42
2018	1269.20
2019	1392.26

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/cotizaciones-internacionales-promedio-del-periodo>

En dicha tabla se aprecia que, luego de un aumento del precio del oro, en los años 2011 y 2012, se redujo en los años 2013, 2014 y 2015, recuperándose en los años 2016, 2017, 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.2.

Gráfico 5.2 Precio de exportación del oro 2010-2019 en US \$/onza troy



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación del oro se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 42452 - 20.404x$$

$$r^2 = 0.1386$$

Donde: y es el precio de exportación del oro

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación del oro y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.1386$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia del precio de exportación del oro, durante el periodo 2010-2019.

Sin embargo, es claro que si tomamos como referencia el periodo 2015-2019, el resultado cambia y sería el siguiente:

$$y = -96817 + 48.628x$$

$$r^2 = 0.8563$$

Mostrando una relación directa entre el precio de exportación del oro y el tiempo, con un elevadísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.8563$), lo que se interpreta en el sentido que ha habido una tendencia creciente del precio de exportación del oro, durante el

periodo 2015-2019, aunque no alcanzó el nivel de los años 2011 y 2012. Estos cambios ocurren porque la línea de tendencia se mide utilizando el método de Cuadrados Mínimos Ordinarios, que utiliza la media aritmética, la cual es muy sensible a cambios atípicos. La tabla 5.3 presenta el precio de exportación de la plata (promedio anual), durante el período 2010-2016, en US\$/ onza troy.

Tabla 5.3

Precio de exportación de la plata 2010-2019 en US \$/onza troy

Años	Precio de exportación de la plata
2010	20.20
2011	35.88
2012	31.17
2013	23.85
2014	19.08
2015	15.72
2016	17.14
2017	17.07
2018	15.72
2019	16.22

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/cotizaciones-internacionales-promedio-del-periodo>

En dicha tabla se aprecia que, luego de un aumento del precio de exportación de la plata, en el año 2011, se redujo en los años 2012, 2013, 2014 y 2015, recuperándose el año 2016, cayendo de nuevo los años 2017 y 2018 y aumentado de nuevo el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.3.

Gráfico 5.3 Precio de exportación de la plata 2010-2019 en US \$/onza troy



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de la plata se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 3329.7 - 1.6423x$$

$$r^2 = 0.499$$

Donde: y es el precio de exportación de la plata

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de la plata y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.499$), lo que se interpreta en el sentido que hubo una tendencia decreciente moderada del precio de exportación de la plata, durante el periodo 2010-2016.

Sin embargo, es claro que si tomamos como referencia el periodo 2011-2019, los resultados van a cambiar y serían ahora los siguientes:

$$y = 4740.2 - 2.3419x$$

$$r^2 = 0.7397$$

Mostrando esta vez un valor del coeficiente de determinación mucho más alto ($r^2 = 0.7397$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia decreciente alta del precio de la plata, durante el periodo 2011-2019.

Como ya dijimos supra, estas variaciones en el valor del coeficiente de determinación se deben a que el método de regresión utilizado para estimar la línea de tendencia (el método de Cuadrados Mínimos Ordinarios), utiliza la media aritmética que es muy sensible a valores extremos de una serie de datos.

B. De productos agropecuarios no tradicionales

La tabla 5.4 presenta el precio promedio anual de exportación de la uva, que tiene la partida arancelaria número 0806100000, durante el período 2010-2019, expresado en US \$ por tonelada métrica (US \$ / TM).

Tabla 5.4

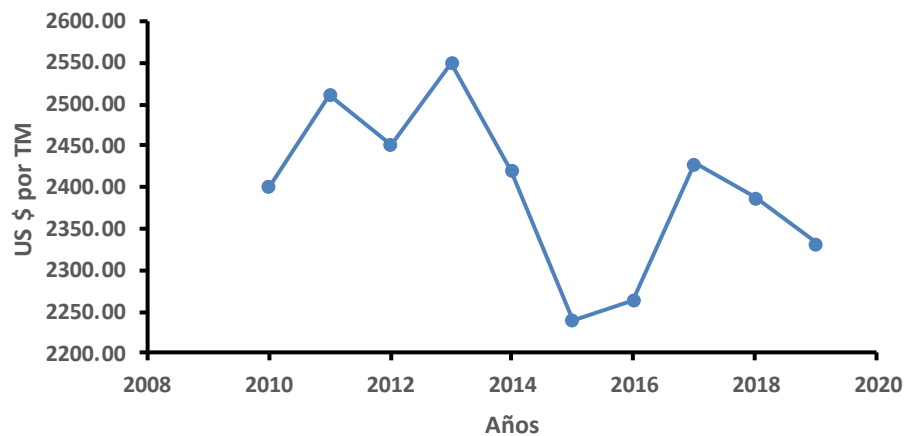
Precio de exportación de la uva 2010-2019 en US \$/TM

Años	Precio de exportación de la uva
2010	2401.00
2011	2511.00
2012	2452.00
2013	2550.00
2014	2420.00
2015	2240.00
2016	2263.34
2017	2428.25
2018	2388.02
2019	2332.80

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se aprecia que, luego de un aumento del precio de exportación de la uva, en el año 2011, se redujo en el año 2012, volvió a subir en el año 2013, se redujo de nuevo en los años 2014 y 2015, recuperándose en los años 2016 y 2017 y volviendo a caer en los años 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.4.

Gráfico 5.4 Precio de exportación de la uva 2010-2019 en US \$/TM



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de la uva se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 34550 - 15.96x$$

$$r^2 = 0.2398$$

Donde: y es el precio de exportación de la uva

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de la uva y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.2398$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia del precio de exportación de la uva, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.5 presenta el precio promedio anual de exportación del espárrago, partida arancelaria 0709200000, durante el período 2010-2019, expresado en US \$ por TM.

Tabla 5.5

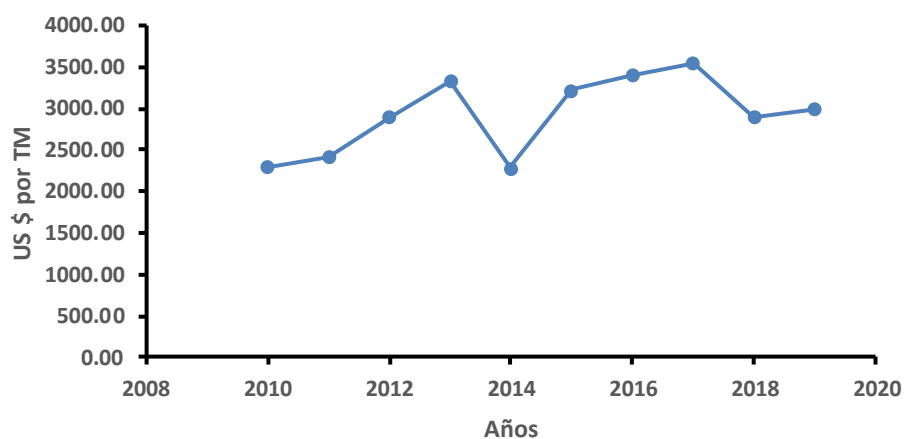
Precio de exportación de los espárragos 2010-2019 en US \$/TM

Años	Precio de exportación de los espárragos
2010	2299.00
2011	2423.00
2012	2898.00
2013	3336.00
2014	2289.00
2015	3220.00
2016	3406.71
2017	3553.39
2018	2894.83
2019	2990.11

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se puede apreciar que ha habido un aumento del precio de exportación de los espárragos, en los años 2011, 2012 y 2013, una disminución en el año 2014 y una recuperación durante los años 2015, 2016 y 2017, luego se redujo en el año 2018 y volvió a recuperarse en el año 2019. A pesar de las caídas del precio de exportación de los años 2014 y 2018, parece haber en el largo plazo un aumento de los precios ya que la serie comenzó con US \$ 2099 por TM en el año 2000 y terminó con US \$ 2990 en el año 2019, aunque a lo largo del periodo llegó a alcanzar un pico de US \$ 3553 en el año 2017, tal como se ilustra en el gráfico 5.5.

Gráfico 5.5 Precio de exportación de los espárragos 2010-2019 en US \$/TM



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de los espárragos, para el periodo 2010-2019, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = -167299 + 84.502x$$

$$r^2 = 0.3042$$

Donde: y es el precio de exportación de los espárragos

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el precio de exportación de los espárragos y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.3042$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia creciente débil del precio de exportación de los espárragos, durante el periodo 2010-2019. Como hemos visto en tendencias anteriores, la caída de los precios de los años 2014 y 2018, impiden ver una tendencia creciente más definida. Dependiendo de lo que pase en los otros años, la tendencia se irá definiendo mejor, en un sentido o en otro.

En la tabla 5.6 se presenta el precio promedio anual de exportación de la palta, Partida arancelaria 0804400000, durante el período 2010-2019, expresado en US \$ por TM.

Tabla 5.6

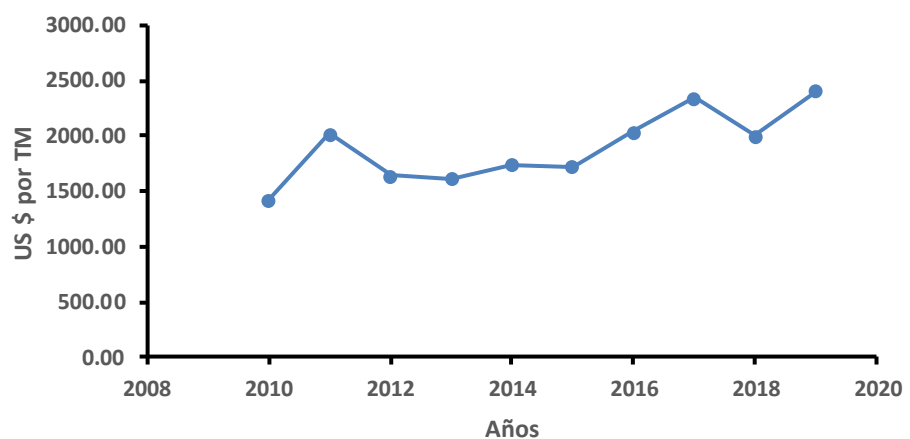
Precio de exportación de la palta 2010-2019 en US \$/TM

Años	Precio de exportación de la palta
2010	1422.00
2011	2019.00
2012	1639.00
2013	1613.00
2014	1740.00
2015	1720.00
2016	2043.20
2017	2347.97
2018	2004.03
2019	2407.55

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se puede observar que hay un aumento del precio de exportación de la palta, en el año 2011, precio que luego disminuye en los años 2012 y 2013, para aumentar de nuevo en el año 2014, volver a reducirse en el año 2015 y aumentar de nuevo en los años 2016 y 2017, caer en el año 2018 y aumentar en el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.6.

Gráfico 5.6 Precio de exportación de la palta 2010-2019 en US \$/TM



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de la palta, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = -163912 + 82.307x$$

$$r^2 = 0.5942$$

Donde: y es el precio de exportación de la palta
 x es el tiempo
 r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el precio de exportación de la palta y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.5942$), lo que se interpreta en el sentido que ha habido una tendencia creciente moderada en el precio de exportación de la palta, durante el periodo 2010-2019.

C. De productos textiles no tradicionales

La tabla 5.7 presenta el precio promedio anual de exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, Partida Arancelaria 6109.10.00.39, durante el periodo 2010-2019, expresado en US \$ por kilogramo (US \$/kg).

Tabla 5.7

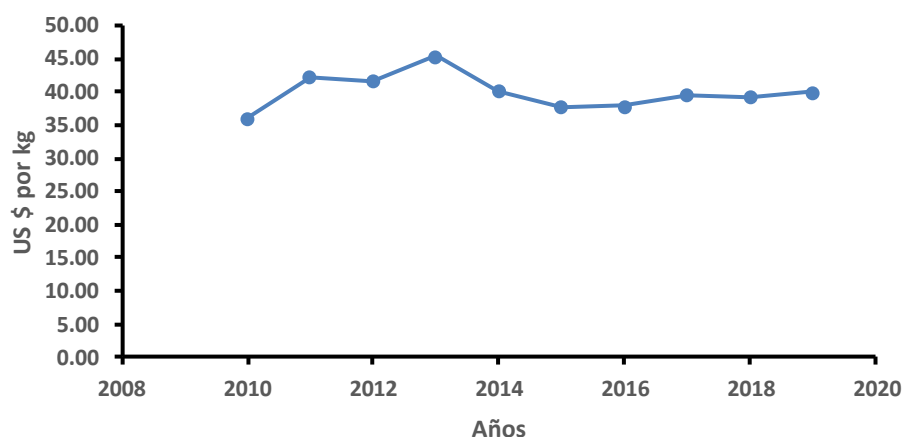
Precio de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 en US \$/kg

Años	Precio de exportación de los demás "t" shirts
2010	36.06
2011	42.22
2012	41.62
2013	45.36
2014	40.16
2015	37.76
2016	37.96
2017	39.55
2018	39.24
2019	39.95

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

En dicha tabla se aprecia un aumento del precio de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, en el año 2011, una disminución en el año 2012, un aumento en el año 2013, vuelve a disminuir en los años 2014 y 2015, aumenta de nuevo en los años 2016 y 2017, se reduce en el año 2018 y vuelve a aumentar en el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.7.

Gráfico 5.7 Precio de exportación de los demás "t" shirts
2010-2019 en US \$/kg



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 293.87 - 0.126x$$

$$r^2 = 0.0212$$

Donde: y es el precio exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.0212$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.8 presenta el precio de exportación de T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres, Partida Arancelaria 6109.10.00.31, durante el periodo 2010-2019, expresado en US \$ por kg.

Tabla 5.8

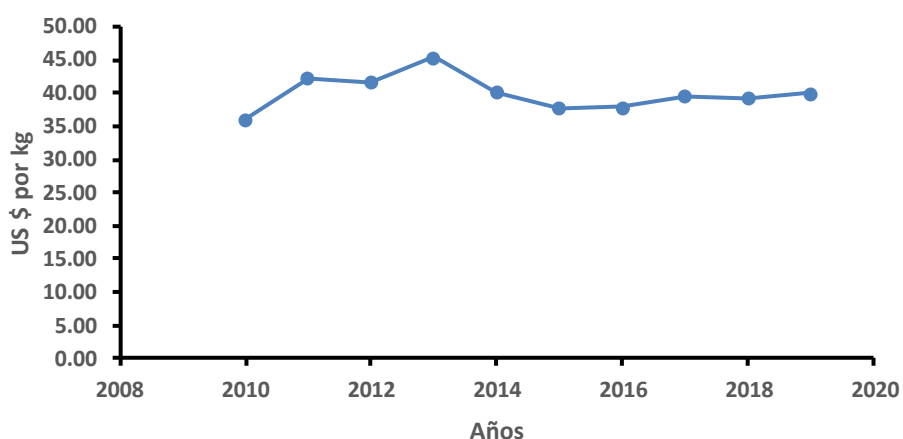
Precio de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$/kg

Años	Precio de exportación de T shirts
2010	36.06
2011	42.22
2012	41.62
2013	45.36
2014	40.16
2015	37.76
2016	37.96
2017	39.55
2018	39.24
2019	39.95

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

En dicha tabla se aprecia un aumento del precio de T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres, en el año 2011, una disminución en el año 2012, vuelve a aumentar el año 2013, se reduce en los años 2014 y 2015 y vuelve a aumentar en los años 2016 y 2017, baja en el año 2018 y sube de nuevo en el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.8.

Gráfico 5.8 Precio de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$/kg



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 293.87 - 0.126x$$

$$r^2 = 0.0212$$

Donde: T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.0212$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de T - shirts de algodón para hombres o mujeres, de tejido de un solo color uniforme, incluidos los blanqueados, para hombres o mujeres, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.9 presenta el precio de exportación de camisas de punto, partida arancelaria 6105.10.00.51, durante el periodo 2010-2019, expresado en US \$ por kg.

Tabla 5.9

Precio de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$/kg

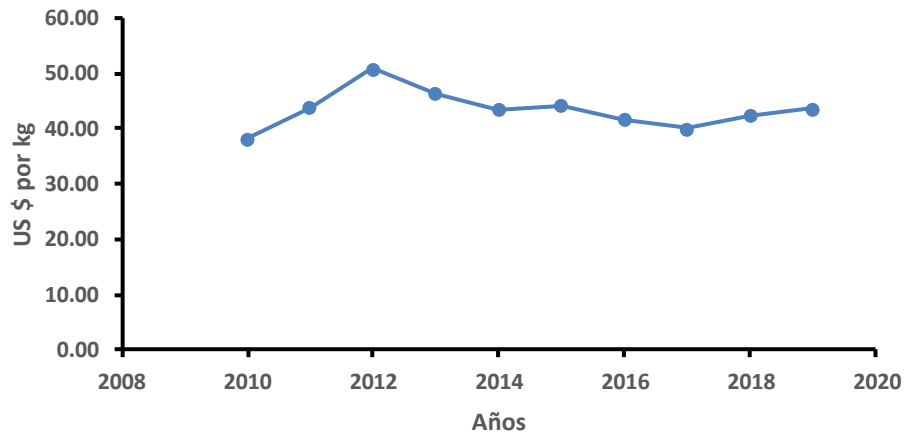
Años	Precio de exportación de camisas de punto
2010	38.33
2011	43.83
2012	50.95
2013	46.35
2014	43.55
2015	44.24
2016	41.70
2017	40.01
2018	42.39
2019	43.72

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

En dicha tabla se aprecia un aumento del precio de exportación de camisas de punto en el año 2011 y 2012, una disminución en los

años 2013 y 2014, un aumento en el año 2015; de nuevo una disminución en los años 2016 y 2017 y una recuperación en los años 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.9.

Gráfico 5.9 Precio de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$/kg



Si se estima la línea de tendencia del precio de exportación de camisas de punto, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 403.24 - 0.1786x$$

$$r^2 = 0.0244$$

Donde: precio de exportación de camisas de punto

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de camisas de punto y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.0244$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de camisas de punto, durante el periodo 2010-2019.

5.1.2 Resultados sobre el valor de exportación

A. De productos mineros tradicionales

La tabla 5.10 presenta el valor de exportación del cobre, durante el período 2010-2019, expresado en millones de US \$.

Tabla 5.10

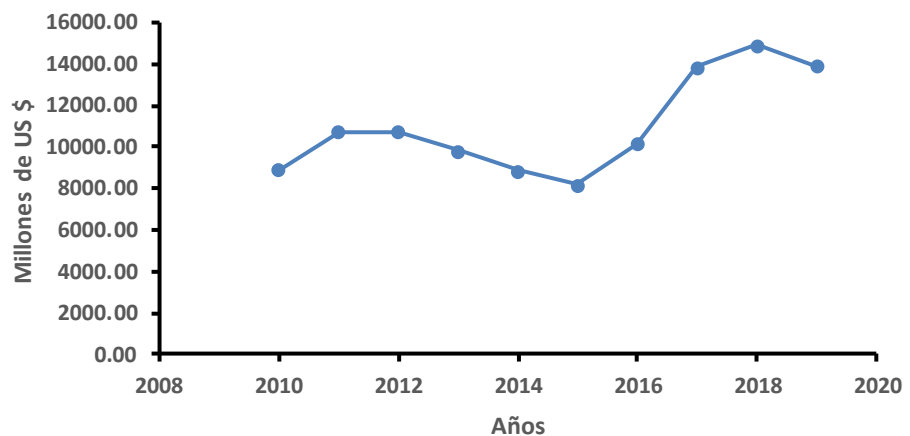
Valor de exportación del cobre 2010-2019 en millones de US \$

Años	Valor de exportación del cobre
2010	8879.15
2011	10721.03
2012	10730.94
2013	9820.75
2014	8874.91
2015	8167.54
2016	10170.88
2017	13844.96
2018	14938.55
2019	13892.56

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/exportaciones-de-productos-tradicionales-a>

En dicha tabla se aprecia que, luego de un aumento en el valor de exportación del cobre, en los años 2011 y 2012, el valor de exportación del cobre disminuyó en los años 2013, 2014 y 2015 y aumentó en los años 2016, 2017 y 2018 y disminuyó el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.10.

Gráfico 5.10 Valor de exportación del cobre 2010-2019 en millones de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación del cobre se va a obtener los siguientes resultados:

$$y = -1E+06 + 548.83x$$

$$r^2 = 0.485$$

Donde: y es el valor de exportación del cobre
x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el valor de exportación del cobre y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos ($r^2 = 0.485$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia moderada en el valor de exportación del cobre, durante el periodo 2010-2019.

En la tabla 5.11 se presenta el valor de exportación del oro, durante el período 2010-2019, expresado en millones de US \$.

Tabla 5.11

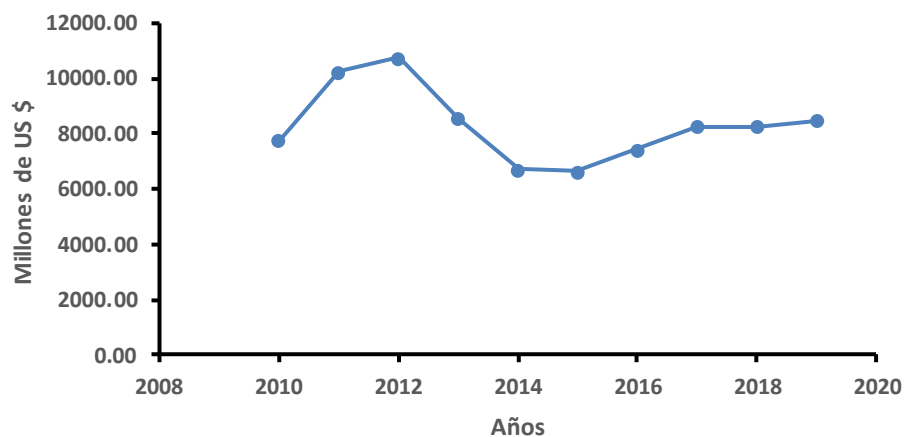
Valor de exportación de oro 2010-2019 en millones de US \$

Años	Valor de exportación del oro
2010	7744.63
2011	10235.35
2012	10745.52
2013	8536.28
2014	6729.07
2015	6650.60
2016	7425.71
2017	8270.48
2018	8258.51
2019	8482.06

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/exportaciones-de-productos-tradicionales-a>

En dicha tabla se aprecia que el valor de exportación del oro, subió en los años 2011 y 2012, bajó en los años 2013, 2014 y 2015, subió en los años 2016 y 2017, bajó el año 2018 y subió el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.11.

Gráfico 5.11 Valor de exportación de oro 2010-2019 en millones de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación del oro, durante el periodo 2010-2019, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 288951 - 139.31x$$

$$r^2 = 0.0996$$

Donde: y es el valor de exportación del oro

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el valor de exportación del oro y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.0996$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia en el valor de exportación del oro, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.12 presenta el valor de exportación de la plata, durante el período 2010-2019, en millones de US \$.

Tabla 5.12

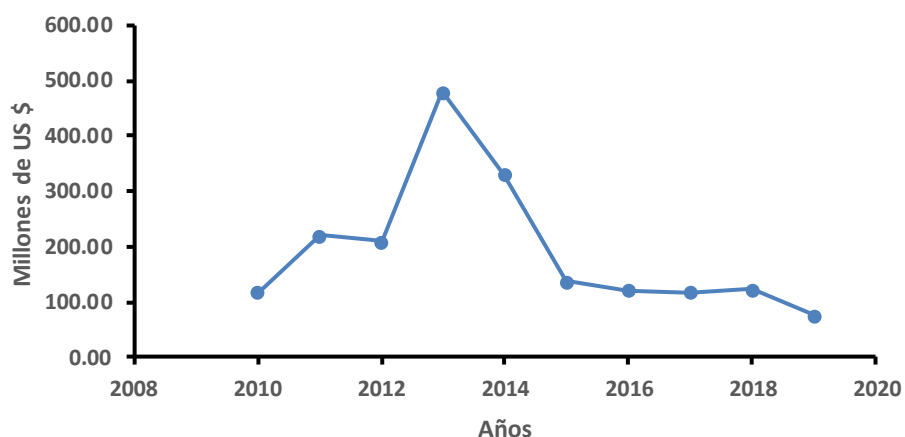
Valor de exportación de plata 2010-2019 en millones de US \$

Años	Valor de exportación de plata
2010	118.21
2011	219.45
2012	209.57
2013	479.25
2014	331.08
2015	137.80
2016	120.46
2017	118.03
2018	122.69
2019	75.61

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/exportaciones-de-productos-tradicionales-a>

En dicha tabla se aprecia que el valor de exportación de la plata, aumentó en el año 2011, luego disminuyó en el año 2012, subió en el año 2013, bajó en los años 2014, 2015, 2016 y 2017, se recuperó el año 2018 y volvió a caer el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.12.

Gráfico 5.12 Valor de exportación de plata 2010-2019 en millones de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de la plata se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 34233 - 6.898x$$

$$r^2 = 0.168$$

Donde: y es el valor de exportación de la plata

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el valor de exportación de la plata y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.168$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia en el valor de exportación de la plata, durante el periodo 2010-2019.

B. De productos agropecuarios no tradicionales

La tabla 5.13 presenta el valor de exportación de la uva, durante el período 2010-2019, expresado en miles de US \$.

Tabla 5.13

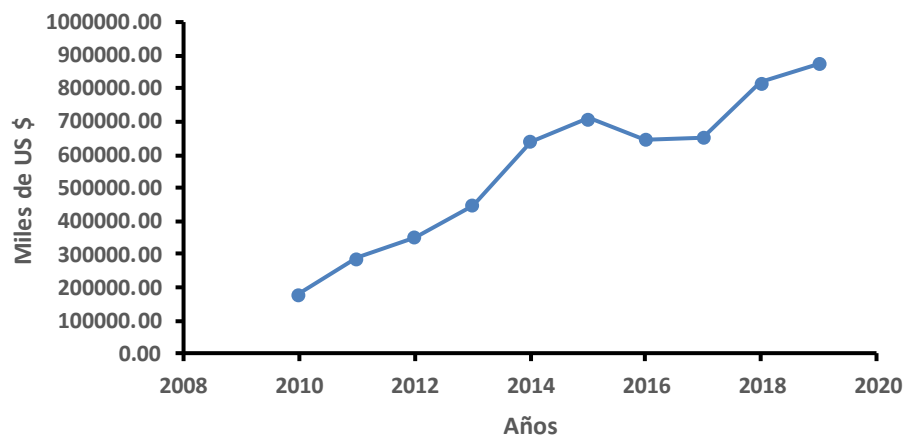
Valor de exportación de la uva 2010-2019 en miles de US \$

Años	Valor de exportación de la uva
2010	181000.00
2011	289000.00
2012	352000.00
2013	447000.00
2014	641000.00
2015	708690.00
2016	646318.24
2017	651212.15
2018	817917.40
2019	875477.59

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se aprecia que, el valor de exportación de las uvas aumentó desde el año 2011 hasta el año 2015 y disminuyó en el año 2016 y luego volvió a crecer en los años 2017, 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.13.

Gráfico 5.13 Valor de exportación de la uva 2010-2019 en miles de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de la uva, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = -1E+08 + 73421x$$

$$r^2 = 0.9196$$

Donde: y es el valor de exportación de la uva

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el valor de exportación de la uva y el tiempo, con un muy elevado nivel de ajuste de la regresión a los datos ($r^2 = 0.9196$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia creciente en el valor de exportación de la uva, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.14 presenta el valor de exportación de los espárragos, durante el período 2010-2019, expresado en miles de US \$.

Tabla 5.14

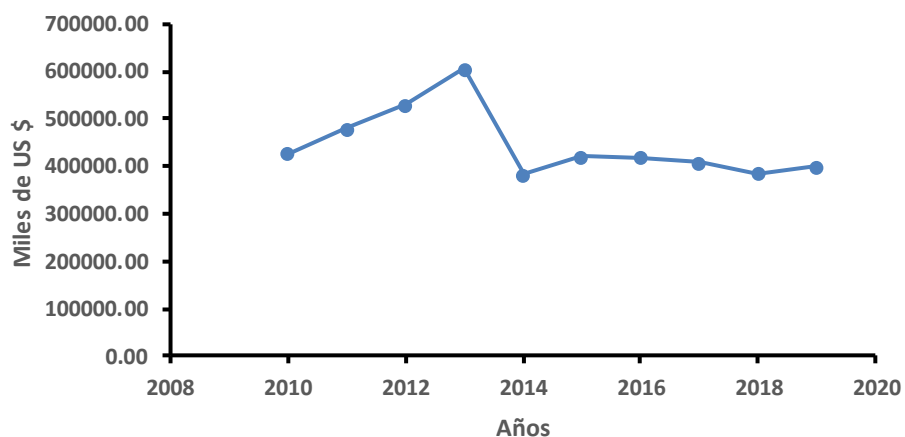
Valor de exportación de espárragos 2010-2019 en miles de US \$

Años	Valor de exportación de espárragos
2010	427000.00
2011	480000.00
2012	531000.00
2013	607000.00
2014	383630.00
2015	421490.00
2016	420018.70
2017	409147.19
2018	384443.22
2019	400116.07

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se aprecia que, el valor de exportación de los espárragos creció en los años 2011, 2012 y 2013, disminuyó en el año 2014, subió en el año 2015, bajó en los años 2016, 2017 y 2018 y subió el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.14.

Gráfico 5.14 Valor de exportación de espárragos 2010-2019 en miles de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de los espárragos, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 3E+07 - 12383x$$

$$r^2 = 0.2687$$

Donde: y es el valor de exportación de espárragos

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el valor de exportación de los espárragos y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.2687$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia en el valor de exportación de los espárragos, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.15 presenta el valor de exportación de la palta, durante el período 2010-2019, en miles de US \$.

Tabla 5.15

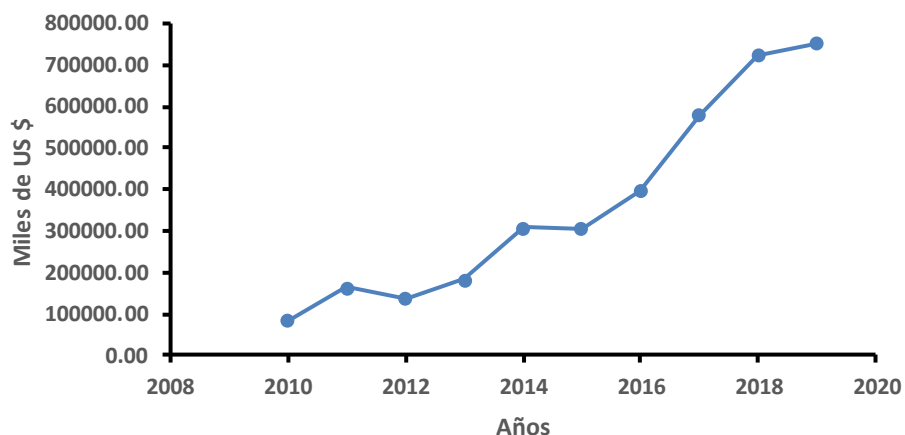
Valor de exportación de palta 2010-2019 en miles de US \$

Años	Valor de exportación de palta
2010	85000.00
2011	164000.00
2012	137000.00
2013	184000.00
2014	308000.00
2015	306270.00
2016	396582.56
2017	580398.79
2018	724109.92
2019	752454.51

<http://siea.minagri.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuario-estadistico-de-comercio-exterior-agrario>

En dicha tabla se aprecia que, el valor de exportación de la palta aumentó el año 2011, disminuyó en el año 2012, creció en los años 2013 y 2014, se redujo en el año 2015 y recuperó su crecimiento en los años 2016, 2017, 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.15.

Gráfico 5.15 Valor de exportación de palta 2010-2019 en miles de US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de la palta, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = -2E+08 + 77460x$$

$$r^2 = 0.9223$$

Donde: y es el valor de exportación de la palta

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación directa entre el valor de exportación de la palta y el tiempo, con un muy alto nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.9223$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia creciente en el valor de exportación de la palta, durante el periodo 2010-2019.

C. De productos textiles no tradicionales

La tabla 5.16 presenta el valor de exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres (Partida Arancelaria 6109.10.00.39), durante el periodo 2010-2019, en expresado en US \$.

Tabla 5.16

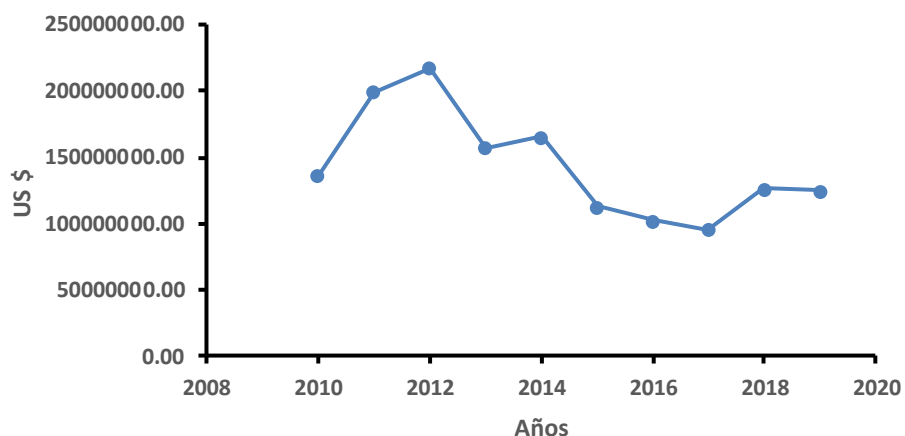
Valor de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 en US \$

Años	Valor de exportación de los demás "t" shirts
2010	135950519.12
2011	199439859.62
2012	216925117.22
2013	157393354.71
2014	165400276.07
2015	112556087.60
2016	102070542.87
2017	95834689.16
2018	126436554.84
2019	124511054.36

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

En dicha tabla se aprecia un aumento del valor de exportación de los demás "t shirts" en los años 2011 y 2012, una disminución en el año 2013, un aumento en el año 2014, una reducción en los años 2015, 2016 y 2017, un aumento en el año 2018 y una disminución en el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.16.

Gráfico 5.16 Valor de exportación de los demás "t" shirts 2010-2019 en US \$



Si se estima la línea de tendencia del volumen de exportación de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 2E+10 - 9E+06x$$

$$r^2 = 0.4222$$

Donde: y es el volumen de los demás "t shirts"

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de los demás "t shirts" y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.4222$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia decreciente moderada de los demás "t shirts", durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.17 presenta el valor de exportación de T - shirts, durante el periodo 2010-2019, expresado en US \$.

Tabla 5.17

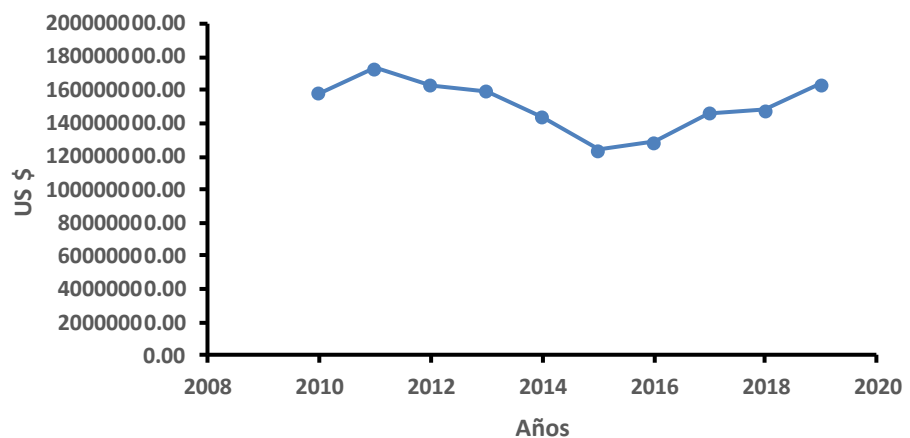
Valor de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$

Años	Valor de exportación de T shirts
2010	158120633.82
2011	173069906.43
2012	162987823.32
2013	159619970.54
2014	144002480.42
2015	123640661.88
2016	128960372.74
2017	146237341.48
2018	148213956.50
2019	163419515.29

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itesadispartida/resumenPPaisS01A1ias>

En dicha tabla se aprecia un aumento del valor de T - shirts en el año 2011, una disminución hasta el año 2015 y un aumento en los años 2016, 2017, 2018 y 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.17.

Gráfico 5.17 Valor de exportación de T shirts 2010-2019 en US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de T - shirts, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 4E+09 - 2E+06x$$

$$r^2 = 0.1417$$

Donde: Valor de exportación de T - shirts

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el valor de exportación de T - shirts y el tiempo, con un bajísimo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.1417$), lo que se interpreta en el sentido que no ha existido tendencia decreciente en el valor de T - shirts, durante el periodo 2010-2019.

La tabla 5.18 presenta el valor de exportación de camisas de punto, de algodón, con cuello y abertura delantera parcial, de tejido de un solo color uniforme, incluido los blanqueados, para hombres, durante el periodo 2010-2019, en US \$.

Tabla 5.18

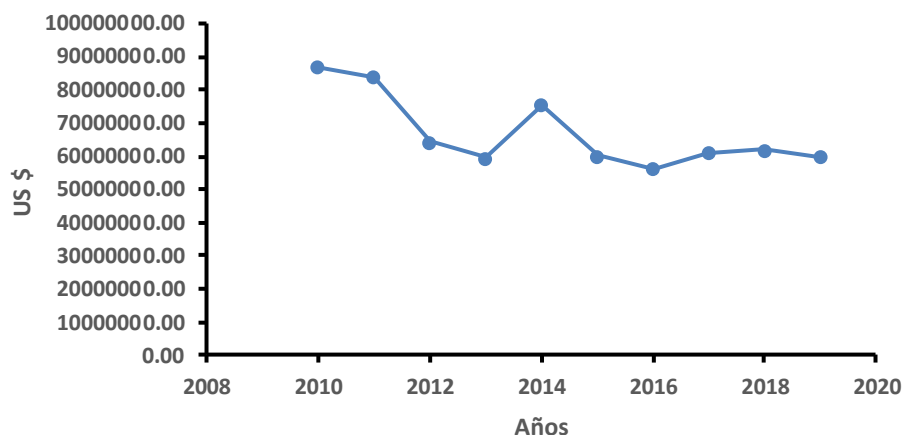
Valor de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$

Años	Valor de exportación de camisas de punto
2010	87018821.89
2011	83801856.20
2012	64289176.98
2013	59454144.95
2014	75564156.83
2015	60043720.88
2016	56354181.84
2017	61187394.60
2018	62076958.32
2019	59947799.80

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

En dicha tabla se aprecia una disminución del valor de exportación de camisas de punto, en los años 2011, 2012 y 2013, un aumento en el año 2014, una disminución en los años 2015 y 2016, un aumento en los años 2017 y 2018 y una disminución en el año 2019, tal como se ilustra en el gráfico 5.18.

Gráfico 5.18 Valor de exportación de camisas de punto 2010-2019 en US \$



Si se estima la línea de tendencia del valor de exportación de camisas de punto, se obtiene los siguientes resultados:

$$y = 5E+09 - 3E+06x$$

$$r^2 = 0.5285$$

Donde: precio de exportación de camisas de punto

x es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran una relación inversa entre el precio de exportación de camisas de punto y el tiempo, con un moderado nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.5285$), lo que se interpreta en el sentido que ha existido una tendencia decreciente en el valor de exportación de camisas de punto, durante el periodo 2010-2019.

5.2 Resultados inferenciales

Luego de describir el comportamiento de los indicadores, corresponde encontrar las ecuaciones que relacionen las variables y dimensiones de la investigación y la inferencia sobre ellas, utilizando el programa Minitab. En la medida que se trata de tres productos en cada dimensión (tres productos mineros: cobre, oro y plata; tres productos agrícolas: uva, espárragos y palta y tres productos textiles: los demás "t" shirts, T shirts y camisas de algodón), cada uno con sus respectivos precios, he elaborado un índice de precios para los tres productos, utilizando las ponderaciones

Laspeyres, que es el índice de precios más utilizado, con base en el año 2010.

5.2.1 Precio y valor de exportación de productos mineros tradicionales

La tabla 5.19 presenta el índice de precios de exportación de los productos mineros (IP) y su valor de exportación en millones de US \$, durante el periodo 2010-2019.

Tabla 5.19

Índice de precios de exportación minera y valor de exportación en millones de US \$, durante el periodo 2010-2019

Años	Índice de precios	Valor de exportación
2010	100.00	16,741.99
2011	126.42	21,175.83
2012	128.79	21,686.03
2013	110.90	18,836.28
2014	100.38	15,935.06
2015	89.49	14,955.93
2016	92.84	17,717.05
2017	97.64	22,233.47
2018	99.51	23,319.75
2019	105.46	22,450.23

A partir del anexo 3 y las tablas 5.10, 5.11 y 5.12

A partir de los datos de dicha tabla, se ha medido el efecto de los precios de exportación de los productos mineros sobre su valor de exportación.

Con un modelo autorregresivo de grado 1, se obtuvieron los siguientes resultados.

La tabla 5.20 presenta un resumen de las estadísticas de la regresión.

Tabla 5.20

Resumen del modelo

S	r	r ²	r ² ajustado
1765.81	76.54%	58.59%	52.68%

Dicha tabla muestra que hay un ajuste moderado de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de regresión ($r^2 = 0.5859$), con un alto grado de asociación entre el IP y el valor de exportación, expresado en el valor del coeficiente de correlación (r

= 0.7654).

La tabla 5.21 presenta el análisis de varianza de la regresión (ANOVA).

Tabla 5.21

Análisis de varianza de la regresión

Fuente	gl	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	30884189	30884189	9.9	0.016
Índice de precios	1	30884189	30884189	9.9	0.016
Error	7	21826646	3118092		
Total	8	52710835			

Dicha tabla muestra que la regresión, en forma global, es estadísticamente significativa, puesto que el valor de p es menor que el nivel de significación con que se han hecho los cálculos ($\alpha = 0.05$).

En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.016 < \alpha = 0.005$$

La tabla 5.22 presenta el análisis individual de la regresión.

Tabla 5.22

Coefficientes

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p
Constante	890	1543	0.57	0.584
Índice de precios	168.8	52.8	3.15	0.016

Dicha tabla muestra la siguiente estimación:

$$X = 890 + 168.8IP$$

Donde: X es el valor estimado de la exportación minera

IP es el índice de precios de la exportación minera

La estimación muestra que ha habido un efecto positivo del Índice de Precio sobre el valor de exportación de los productos mineros. De manera que, cada vez que el IP de los productos mineros aumentaba (disminuía) un punto porcentual, su valor de exportación aumentaba (disminuía) US \$ 168.8 millones.

Así mismo, la tabla 5.22 muestra que el IP tiene un efecto estadísticamente significativo sobre el valor de exportación de los productos mineros, durante el periodo 2010-2019. En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.016 < \alpha = 0.05$$

5.2.2 Precio y valor de exportación de productos agrícolas no tradicionales

La tabla 5.23 presenta el índice de precios de exportación de los productos agrícolas (IP) y su valor de exportación en miles de US \$, durante el periodo 2010-2019.

Tabla 5.23

Índice de precios de exportación agrícola y valor de exportación en miles de US \$ durante el periodo 2010-2019

Años	Índice de precios	Valor de exportación
2010	100.00	693,000.00
2011	108.04	933,000.00
2012	118.44	1,020,000.00
2013	131.62	1,238,000.00
2014	101.70	1,332,630.00
2015	125.34	1,436,450.00
2016	132.59	1,462,919.50
2017	140.29	1,640,758.13
2018	119.62	1,926,470.54
2019	123.85	2,028,048.18

A partir del anexo 4 y las tablas 5.13, 5.14 y 5.15

A partir de los datos de dicha tabla, se ha medido el efecto de los precios de exportación de los productos agrícolas no tradicionales sobre su valor de exportación.

La tabla 5.24 presenta un resumen de las estadísticas de la regresión.

Tabla 5.24

Resumen del modelo

S	r	r ²	r ² ajustado
378352	54.12%	29.29%	20.46%

Dicha tabla muestra que hay un ajuste bajo de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de regresión ($r^2 = 0.2929$), con un moderado grado de asociación entre el Índice de Precios de exportación de productos agrícolas no tradicionales y su valor de exportación, expresado en el valor del coeficiente de correlación ($r = 0.5412$).

La tabla 5.25 presenta el análisis de varianza de la regresión (ANOVA).

Tabla 5.25

Análisis de varianza de la regresión

Fuente	gl	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	4.74E+11	4.74E+11	3.31	0.106
Índice de precios	1	4.74E+11	4.74E+11	3.31	0.106
Error	8	1.15E+12	1.43E+11		
Total	9	1.62E+12			

Dicha tabla muestra que la regresión, en forma global, no es estadísticamente significativa, puesto que el valor de p es mayor que el nivel de significación con que se han hecho los cálculos ($\alpha = 0.05$). En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.106 > \alpha = 0.05$$

La tabla 5.26 presenta el análisis individual de la regresión.

Tabla 5.26

Coefficientes

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p
Constante	-679765	1132867	-0.6	0.565
Índice de precios	17070	9376	1.82	0.106

Dicha tabla muestra la siguiente estimación:

$$X = -679765 + 17070IP$$

Donde: X es el valor estimado de la exportación agrícola

IP es el índice de precios de la exportación agrícola

La estimación muestra que ha habido un efecto positivo del Índice de Precio sobre el valor de exportación de los productos agrícolas. De manera que, cada vez que el IP de los productos agrícolas aumentaba (disminuía) un punto porcentual, su valor de exportación aumentaba (disminuía) US \$ 17070 miles.

Sin embargo, dicha estimación no se puede considerar porque el IP no tiene un efecto estadísticamente significativo sobre el valor de exportación de los productos agrícolas, durante el periodo 2010-2019.

En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.106 > \alpha = 0.05$$

O sea que solo sería significativo para un nivel de significación del 11 % de significación y no para el 5 % que es el estándar que se

considera en las estimaciones. Esto ocurre porque hay valores de IP que son atípicos en los años 2014 y 2018 que rompen la trayectoria de crecimiento anual del IP.

Las siguientes tablas muestran los resultados si eliminamos los valores atípicos.

La tabla 5.27 presenta un resumen de las estadísticas de la regresión sin los valores atípicos.

Tabla 5.27

Resumen del modelo sin valores atípicos

S	r	r ²	r ² ajustado
320942	71.82%	51.58%	43.51%

Dicha tabla muestra que hay un ajuste moderado de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de regresión ($r^2 = 0.5158$), con un elevado grado de asociación entre el Índice de Precios de exportación de productos agrícolas no tradicionales y su valor de exportación, expresado en el valor del coeficiente de correlación ($r = 0.7182$).

La tabla 5.28 presenta el análisis de varianza de la regresión sin los valores atípicos.

Tabla 5.28

Análisis de varianza de la regresión sin valores atípicos

Fuente	gl	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	6.58E+11	6.58E+11	6.39	0.045
Índice de precios	1	6.58E+11	6.58E+11	6.39	0.045
Error	6	6.18E+11	1.03E+11		
Total	7	1.28E+12			

Dicha tabla muestra que la regresión, en forma global, es estadísticamente significativa, puesto que el valor de p es menor que el nivel de significación con que se han hecho los cálculos ($\alpha = 0.05$).

En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.045 < \alpha = 0.05$$

La tabla 5.29 presenta el análisis individual de la regresión sin los valores atípicos.

Tabla 5.29

Coefficientes sin valores atípicos

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p
Constante	-2E+06	1121121	-1.35	0.226
Índice de precios	23015	9104	2.53	0.045

Dicha tabla muestra la siguiente estimación:

$$X = -2E+06 + 23015IP$$

Donde: X es el valor estimado de exportación sin valores atípicos

IP es el índice de precios de exportación

La estimación muestra que ha habido un efecto positivo del IP sobre el valor de exportación de los productos agrícolas. De manera que, cada vez que el IP de los productos agrícolas aumentaba (disminuía) un punto porcentual, su valor de exportación aumentaba (disminuía) US \$ 23015 miles.

Así mismo, la tabla 5.29 muestra que el IP tiene un efecto estadísticamente significativo sobre el valor de exportación de los productos agrícolas, durante el periodo 2010-2019. En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.045 < \alpha = 0.05$$

5.2.3 Precio y valor de exportación de productos textiles

La tabla 5.30 presenta el índice de precios de exportación de los productos textiles no tradicionales (IP) y su valor de exportación en US \$, durante el periodo 2010-2019.

Tabla 5.30

Índice de precios de exportación de los productos textiles no tradicionales (IP) y su valor de exportación en US \$, durante el periodo 2010-2019

Años	Índice de precios	Valor de exportación
2010	100.00	381,089,974.83
2011	120.60	456,311,622.25
2012	129.70	444,202,117.52
2013	121.06	376,467,470.20
2014	113.51	384,966,913.32
2015	108.31	296,240,470.36
2016	103.48	287,385,097.45
2017	103.18	303,259,425.24
2018	104.99	336,727,469.66
2019	108.48	347,878,369.45

A partir del anexo 5 y las tablas 5.16, 5.17 y 5.18

A partir de los datos de dicha tabla, se ha medido el efecto de los precios de exportación de los productos textiles no tradicionales sobre su valor de exportación.

Con un modelo autorregresivo de grado 1, se obtuvieron los siguientes resultados.

La tabla 5.31 presenta un resumen de las estadísticas del modelo.

Tabla 5.31

Resumen del modelo

S	r	r ²	r ² ajustado
28062783	84.22%	70.93%	66.78%

Dicha tabla muestra que hay un ajuste alto de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de regresión ($r^2 = 0.7093$), con un muy alto grado de asociación entre el Índice de Precios de exportación de productos textiles no tradicionales y su valor de exportación, expresado en el valor del coeficiente de correlación ($r = 0.8422$).

La tabla 5.32 presenta el análisis de varianza de la regresión.

Tabla 5.32

Análisis de varianza de la regresión

Fuente	gl	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	1.34E+16	1.34E+16	17.08	0.004
Índice de precios	1	1.34E+16	1.34E+16	17.08	0.004
Error	7	5.51E+15	7.88E+14		
Total	8	1.90E+16			

Dicha tabla muestra que la regresión, en forma global, es estadísticamente significativa, puesto que el valor de p es menor que el nivel de significación con que se han hecho los cálculos ($\alpha = 0.05$). En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.004 < \alpha = 0.005$$

La tabla 5.33 presenta el análisis individual de la regresión.

Tabla 5.33

Coefficientes

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p
Constante	-140603248	86945978	-1.62	0.15
Índice de precios	5198976	1258029	4.13	0.004

Dicha tabla muestra la siguiente estimación:

$$X = -140603248 + 5198976IP$$

Donde: X es el valor estimado de la exportación textil

IP es el índice de precios de la exportación textil

La estimación muestra que ha habido un efecto positivo del Índice de Precio sobre el valor de exportación de los productos textiles. De manera que, cada vez que el IP de los productos textiles aumentaba (disminuía) un punto porcentual, su valor de exportación aumentaba (disminuía) US \$ 5198976.

Así mismo, la tabla 5.33 muestra que el Índice de Precios de los productos de exportación textil no tradicional ha tenido un efecto estadísticamente significativo sobre el valor de exportación de los productos textiles, durante el periodo 2010-2019.

En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.004 < \alpha = 0.05$$

5.2.4 Precio y valor de los principales productos de exportación

La tabla 5.34 presenta el índice de precios de exportación de los principales productos de exportación del Perú (mineros tradicionales, agrícolas no tradicionales y textiles no tradicionales) y su valor de exportación en millones de US \$, durante el periodo 2010-2019.

Tabla 5.34

Índice de precios y valor de los principales productos de exportación del Perú en millones de US \$, 2010-2019

Años	Índice de precios	Valor de exportación
2010	100.00	17,816.08
2011	124.40	22,565.14
2012	127.66	23,150.23
2013	113.17	20,450.75
2014	100.53	17,652.65
2015	93.42	16,688.62
2016	97.19	19,467.35
2017	102.30	24,177.49
2018	101.71	25,582.95
2019	107.47	24,826.16

A partir del anexo 6 y las tablas 5.19, 5.23 y 5.30

A partir de los datos de dicha tabla, se ha medido el efecto de los precios sobre los principales productos de exportación del Perú. Con un modelo autorregresivo de grado 1, se obtuvieron los siguientes resultados.

La tabla 5.35 presenta un resumen de las estadísticas del modelo.

Tabla 5.35

Resumen del modelo

S	r	r ²	r ² ajustado
1732.25	79.12%	62.60%	57.26%

Dicha tabla muestra que hay un ajuste alto de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de regresión ($r^2 = 0.6260$), con un alto grado de asociación entre el Índice de Precios y el valor de exportación, expresado en el valor del coeficiente de correlación ($r = 0.7912$).

La tabla 5.36 presenta el análisis de varianza de la regresión.

Tabla 5.36

Análisis de varianza de la regresión

Fuente	gl	SC Ajust.	MC Ajust.	Valor F	Valor p
Regresión	1	3.52E+07	3.52E+07	11.72	0.011
Índice de precios	1	3.52E+07	3.52E+07	11.72	0.011
Error	7	2.10E+07	3.00E+06		
Total	8	5.62E+07			

Dicha tabla muestra que la regresión, en forma global, es estadísticamente significativa, puesto que el valor de p es menor que el nivel de significación con que se han hecho los cálculos ($\alpha = 0.05$). En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.011 < \alpha = 0.05$$

La tabla 5.37 presenta el análisis individual de la regresión.

Tabla 5.37

Coefficientes

Término	Coef	EE del coef.	Valor T	Valor p
Constante	592	1408	0.42	0.687
Índice de precios	196.4	57.4	3.42	0.011

Dicha tabla muestra la siguiente estimación:

$$X = 592 + 196.4 \text{ IP}$$

Donde: X es el valor estimado de la exportación

IP es el índice de precios de la exportación

La estimación muestra que ha habido un efecto positivo del Índice de Precio sobre el valor de los principales productos de exportación. De manera que, cada vez que el IP aumentaba (disminuía) un punto porcentual, su valor de exportación aumentaba (disminuía) US \$ 196.4 millones.

Así mismo, la tabla 5.37 muestra que el Índice de Precios de los principales productos de exportación ha tenido un efecto estadísticamente significativo sobre su valor de exportación, durante el periodo 2010-2019.

En efecto:

$$p \text{ valor} = 0.011 < \alpha = 0.05$$

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados

A. Prueba de la hipótesis específica 1

Las hipótesis a probar son las siguientes:

H₀: Los precios internacionales no han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros de ET del Perú, periodo 2010-2019.

H₁: Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros de ET del Perú, periodo 2010-2019.

Como quedó establecido en la tabla 5.22, la regresión indicaba que había un efecto positivo de los precios sobre el valor de exportación de los principales productos mineros tradicionales, de acuerdo con la siguiente expresión estadística:

$$X = 890 + 168.8 P$$

Donde X era el valor estimado de las exportaciones mineras tradicionales y P era el Índice de Precios de los principales productos mineros de exportación.

Así mismo, el valor de $p = 0.016$ era menor que el nivel de significación establecido ($\alpha = 0.05$), de donde se infería que dicha relación era significativa.

Por lo tanto, se rechaza H₀ y se acepta H₁, con lo cual se valida la hipótesis planteada en la investigación.

Es necesario aclarar que el hecho que los precios internacionales hayan tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros de exportación tradicional del Perú durante el periodo 2010-2019, significa que cuando los precios suben aumenta el valor de exportación y que cuando los precios bajan disminuye el valor de exportación, es decir, que ambas variables cambian en el mismo sentido, no que eso sea bueno o malo en general para el país. De hecho, se considera bueno que los precios suban y el valor de exportación también y se considera malo que los precios bajen y el valor de exportación también baje.

B. Prueba de la hipótesis específica 2

Las hipótesis a probar son las siguientes:

H₀: Los precios internacionales no han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agrícolas de ENT del Perú, periodo 2010-2019.

H₁: Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agrícolas de ENT del Perú, periodo 2010-2019.

Como quedó establecido en la tabla 5.29, la regresión indicaba que había un efecto positivo de los precios sobre el valor de exportación de los principales productos agrícolas no tradicionales, de acuerdo con la siguiente expresión estadística:

$$X = -679765 + 17070 P$$

Donde X era el valor estimado de las exportaciones agrícolas NT y P era el Índice de Precios de los principales productos de exportación.

Así mismo, el valor de $p = 0.045$ era menor que el nivel de significación establecido ($\alpha = 0.05$), de donde se infería que dicha relación era significativa.

Por lo tanto, se rechaza H₀ y se acepta H₁, con lo cual se valida la hipótesis planteada en la investigación.

De nuevo, es necesario aclarar que el hecho que los precios internacionales hayan tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agrícola de exportación no tradicional del Perú durante el periodo 2010-2019, solo significa que ambas variables cambian en el mismo sentido, no que eso sea bueno o malo en general para el país.

C. Prueba de la hipótesis específica 3

Las hipótesis a probar son las siguientes:

H₀: Los precios internacionales no han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos textiles de ENT del Perú, periodo 2010-2019.

H₁: Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el

valor de los principales productos textiles de ENT del Perú, periodo 2010-2019.

Como quedó establecido en la tabla 5.33, la regresión indicaba que había un efecto positivo de los precios sobre el valor de exportación de los principales productos agrícolas no tradicionales, de acuerdo con la siguiente expresión estadística:

$$X = -140603248 + 5199876 P$$

Donde X era el valor estimado de las exportaciones textiles NT y P era el Índice de Precios de los principales productos de exportación.

Así mismo, el valor de $p = 0.004$ era menor que el nivel de significación establecido ($\alpha = 0.05$), de donde se infería que dicha relación era significativa.

Por lo tanto, se rechaza H_0 y se acepta H_1 , con lo cual se valida la hipótesis planteada en la investigación.

Insistimos en que el hecho que los precios internacionales hayan tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos textiles de exportación no tradicional del Perú durante el periodo 2010-2019, solo significa que ambas variables cambian en el mismo sentido, no que eso sea bueno o malo en general para el país.

D. Prueba de la hipótesis general

Las hipótesis a probar son las siguientes:

H_0 : Los precios internacionales no han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019.

H_1 : Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019.

Como quedó establecido en la tabla 5.37, la regresión indicaba que había un efecto positivo de los precios sobre el valor de los principales productos exportación del Perú, de acuerdo con la siguiente expresión estadística:

$$X = 592 + 196.4 P$$

Donde X era el valor estimado de los principales productos de exportación

del Perú y P era el Índice de Precios.

Así mismo, el valor de $p = 0.011$ era menor que el nivel de significación establecido ($\alpha = 0.05$), de donde se infería que dicha relación era significativa.

Por lo tanto, se rechaza H_0 y se acepta H_1 , con lo cual se valida la hipótesis planteada en la investigación.

Una vez más, indicamos que el hecho que los precios internacionales hayan tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú durante el periodo 2010-2019, solo significa que ambas variables cambian en el mismo sentido, no que eso sea bueno o malo en general para el país.

6.2 Contrastación de resultados con otros estudios similares

En el caso de las investigaciones internacionales sobre la exportación, no hay mayor discrepancia porque los documentos publicados están referidos a problemas puntuales de cada país. Silva y Lara (2017) sostienen que, a partir del año 2014, se ha cerrado para Chile un boom, generado por la exportación del cobre, como resultado de dos factores: la reducción de la demanda mundial y de la productividad.

Sevilla (2013) considera que la agroindustria del café de exportación de ha contribuido al desarrollo económico y sostenible de Honduras, sin embargo, subsisten importantes desigualdades o desbalances en la integración óptima de sus componentes económico, social y ambiental.

Fonseca (2012) considera si las empresas de Puerto Rico quieren mejorar su participación de mercado internacional, tienen que utilizar estrategias de precios de exportación basadas en una mayor cantidad y mejor calidad de información al momento de tomar sus decisiones.

Anguita (2010) considera que es necesario analizar la incidencia de los precios de transferencia en el comercio internacional, de las empresas españolas con sus empresas asociadas de Argentina, Inglaterra y China, que no puedan eliminarse, pueden reducirse con el trabajo conjunto de los Estados para unificar los criterios en todos esos países.

Mendoza (2008) considera de suma importancia el comercio internacional

de México con Latinoamérica que ayudaría al mejoramiento económico de las empresas y de su país.

Sánchez (2008) considera que subvencionar las exportaciones agrícolas en los países en desarrollo no es lo mismo que subvencionarlas en los países desarrollados. Así mientras son exitosas para EE.UU. y la UE, no lo son para México y Brasil, países en los que subsisten altos niveles de pobreza rural.

Fita (2006) considera que la posición competitiva alcanzada por los cuatro países de Europa Central (PEC), obedece a la liberalización comercial, la vecindad y a los vínculos culturales e históricos con la UE con la desarrolla el 75 % del comercio internacional, a lo que se agrega su progresiva incursión a los mercados de EE.UU., China, Corea del Sur y Japón, sobre todo en importaciones.

Eusebio (2001) considera que la diferencia en los resultados de las empresas exportadoras de Italia y España, se debe a que las empresas italianas tienen una elevada orientación estratégica, lo cual las hace menos susceptibles a entornos hostiles. En cambio, las empresas españolas son más conservadoras y solo son exitosas en entornos más estables.

En el caso de las investigaciones nacionales, Laguna, Orozco, Piedra y Olarte (2020) indican que, si bien las exportaciones del sector textil se dinamizaron gracias a los incentivos a la exportación dados por el gobierno peruano, a los efectos multiplicadores de proyectos de otros sectores y a la firma de tratados internacionales, la crisis de los países, las fluctuaciones de los incentivos y el desaprovechamiento de las ventajas ofrecidos por los acuerdos comerciales.

En el mismo sentido se expresan Díaz y Torres (2018), quienes consideran que el desempeño positivo de las exportaciones textiles radica en elegir clientes que perciben nuestros productos como exclusivo, dado el valor agregado que ofrecen.

Y, en el caso del Idexcam (2016), sostienen que es necesario mejorar cuatro pilares del Índice de Competitividad (Infraestructura; Eficiencia del

Mercado Laboral; Sofisticación de los Negocios e Innovación) para que nuestras exportaciones textiles compitan exitosamente con países como Bangladesh, India, Pakistán, Nicaragua y Guatemala.

6.3 Responsabilidad ética

La investigación se ha realizado, en primer lugar, sin dañar a personas o a la naturaleza puesto que es no experimental y nos hemos limitado a tomar los datos tal como son publicados por los organismos oficiales del Perú, correspondientes y, en segundo lugar, respetando la propiedad intelectual de los autores para lo cual se ha utilizado el estilo de redacción de la Asociación de Psicólogos Americanos (APA) que nos indica la forma de citar y citar y referenciar a los autores que hemos requerido durante el proceso de la investigación.

CONCLUSIONES

- A. De acuerdo con los resultados inferenciales de la investigación, ha quedado demostrado que los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros de exportación tradicional del Perú, durante el periodo 2010-2019, con un nivel de significación del cinco por ciento. En efecto, en la regresión realizada se pudo constatar que $p \text{ valor} = 0.016 < \alpha = 0.05$.
- B. De acuerdo con los resultados inferenciales de la investigación, ha quedado demostrado que los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agrícolas de exportación no tradicional del Perú, durante el periodo 2010-2019, con un nivel de significación del cinco por ciento. En efecto, en la regresión realizada se pudo constatar que $p \text{ valor} = 0.045 < \alpha = 0.05$.
- C. De acuerdo con los resultados inferenciales de la investigación, ha quedado demostrado que los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos textiles de exportación no tradicional del Perú, durante periodo 2010-2019, con un nivel de significación del cinco por ciento. En efecto, en la regresión realizada se pudo constatar que $p \text{ valor} = 0.004 < \alpha = 0.05$.
- D. De acuerdo con los resultados inferenciales de la investigación, ha quedado demostrado que los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, durante periodo 2010-2019, con un nivel de significación del cinco por ciento. En efecto, en la regresión realizada se pudo constatar que $p \text{ valor} = 0.011 < \alpha = 0.05$.

RECOMENDACIONES

- A. En la medida que la evidencia empírica confirma la tesis de que ha existido una relación positiva entre el precio y el valor de exportación de los productos mineros tradicionales, durante el periodo 2010-2019, debería fomentarse la exploración y explotación de los recursos mineros peruanos que permitan aumentar nuestra participación en un mercado mundial que, a pesar de las crisis internacionales ha continuado creciendo.
- B. En la medida que la evidencia empírica confirma la tesis de ha existido una relación positiva entre el precio y el valor de exportación de los productos agrícolas no tradicionales de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019, el gobierno debería dar asesoría técnica a los agricultores para continuar en esa senda de mejoramiento de la calidad y producción de productos orgánicos que son bien demandados en el mercado internacional, al margen de sus precios.
- C. En la medida que la evidencia empírica confirma la tesis de que ha existido una relación positiva entre el precio y el valor de exportación de los productos textiles no tradicionales de exportación del Perú, durante el periodo 2010-2019, debería protegerse a la industria nacional que se ha visto afectada por la invasión de productos textiles chinos a pesar de que no pueden competir con la calidad de nuestros productos, pero que se venden a precios muy bajos amparados en la protección que tienen sus productos por el gobierno chino a través de subsidios ocultos, denominados dumping, sobre los que ya INDECOPI ha aplicado algunas sanciones, pero aún no con la fuerza que se requiere para respaldar a la industria nacional textil.
- D. En general, deben establecerse políticas comerciales que premien el emprendedorismo de nuestros empresarios y no estarlos acogotando con trámites y sanciones tributarias que no premian, sino que desalientan su esfuerzo, en un país que necesita tanto de la inversión privada para crecer.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anguita, A. (2010). *Incidencias de los Precios de Transferencia en el comercio internacional (las transacciones multilaterales entre España, China y los Países Latinoamericanos)*. (Tesis Doctoral, Universitat Rovira i Virgili). Tarragona, España Recuperado de www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/68587/tesis.pdf?sequence=1
- Banco Mundial (2016). *Exportaciones de bienes y servicios*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.KD.ZG>
- Bancomext (2005) *Guía Básica de Exportación*. Recuperado de <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaBasicaDelExportador.pdf>
- Barro, R. J. (1992) *Macroeconomía*. México: McGraw-Hill/Interamericana de México, S. A. DE C.V.
- BCRP (2011). *Glosario de términos económicos*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>.
- Behar, D. S. (2008) *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Bogotá, Colombia: Editorial Shalom. Recuperado de <http://museoarqueologico.univalle.edu.co/imagenes/Proyecto%20de%20Grado%201/lecturas/Libro%20metodologia%20investigacion.%20Libro%20NB.pdf>
- DEFINICIÓN.DE *Definición de exportación - Qué es, Significado y Concepto*. Consultado en <http://definicion.de/exportacion/#ixzz3zz2GUua8>
- Díaz, X. F. y Torres, L. K. (2018). *Análisis de los principales factores internos y externos que influyeron en el desempeño positivo de las exportaciones de las Born Global Firms peruanas para la partida 6109.10.00.31 pese al decrecimiento del sector textil peruano*. Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623996/Torres_SL.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Durán, J. E. y Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. Naciones Unidas.

- Eusebio, R. (2001). *Los determinantes del resultado exportador: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas*. Tesis doctoral. Universitat Autònoma de Barcelona. España. Recuperada de <http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/3948/re1de4.pdf?sequence=1>
- Fita, A. (2006). *El modelo de inserción y la posición competitiva de los países en transición de la Europa Central en el actual entorno global*. Tesis Doctoral. Universitat Barcelona. España. Recuperada de http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/2575/03.AFC_CAP_2.pdf;jsessionid=089A457ECEF51E01A6A754AB05B32B14.tdx1?sequence=4
- Fonseca, C. M. (2012) *Factores que afectan la toma de decisión de los precios a nivel internacional*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Recuperada de <http://eprints.ucm.es/16667/1/T33737.pdf>
- Gregory, D. (2003). *Dirección Estratégica: creando ventajas competitivas*. Aravaca, España: McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. 4ª ed. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Idexcam (2016). *Estudio del comportamiento de las exportaciones peruanas del sector confecciones*. Lima: Cámara de Comercio de Lima. Recuperado de <https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudio2/estudio%20del%20comportamiento%20de%20las%20exportaciones%20peruanas%20del%20sector%20confecciones.pdf>
- INEI (2001). *Resumen metodológico para la medición del Producto Bruto Interno por Departamentos*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0508/Libro.pdf
- INEI (2014). *Producción y empleo informal en el Perú*. Recuperado de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/index.html
- Kerlinger, F. N. (1988). *Investigación del comportamiento*. (2ª ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana de México, S. A. de C. V.

- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. (11ª ed.). México: Pearson Educación.
- Laguna, R., Orozco, Á., Piedra, K. y Olarte, G. (2020). Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. *Análisis económico y financiero* Lima, Perú V. II N.º 1 pp. 32-49 2020. Recuperado de <https://www.aulavirtualusmp.pe/ojs/index.php/raef/article/download/1734/1747>
- Méndez, L. E. (2013) *Precio Internacional*. Recuperada de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-MARK-Precio%20Internacional.pdf>
- Mendoza, S. (2008). *La importancia del comercio internacional en Latinoamérica*. Recuperado de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf>
- OSCE (2010). *Bienes sujetos a cotización internacional o cuyo precio está influido por ésta ¿Cuáles son o cómo delimitarlos?* Recuperado de http://www.osce.gob.pe/userfiles/archivos/cotizacion_internacional_final.pdf
- Pro México (2010) *Formación del precio de exportación*. Recuperado de <https://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>
- Sánchez, J. (2008). *Las distorsiones al comercio de productos agrícolas causadas por las exportaciones subvencionadas: el caso de la Unión Europea, los Estados Unidos de América y sus repercusiones en México y Brasil*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid. Madrid, España. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/8599/1/T30832.pdf>
- Sevilla, J. U. (2013) *Análisis de la Agroindustria de Exportación de Centroamérica: Evaluación Económica y Sostenible de la Producción de Café de Honduras*. Tesis Doctoral. Universidad Rey Juan Carlos. Madrid. España. Recuperada de <https://ciencia.urjc.es/bitstream/handle/10115/12287/TESIS%20JOEL%20OULISES%20IMPRESA.pdf?sequence=1>
- Silva, C. y Lara, C. (2017). ¿El fin del superciclo del cobre y de las reformas sociales en Chile? *Textos & Contextos* (Porto Alegre), vol. 16, núm. 2,

agosto-diciembre, 2017, pp. 479-494 Pontificia Universidade Católica do Rio Grande do Sul Porto Alegre, Brasil. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3215/321554297016.pdf>

Vallado, R. H. (s.f.). *Precios de exportación*. Universidad Autónoma de Yucatán. México. Recuperado de https://www.google.com.pe/?gws_rd=ssl#q=definici%C3%B3n+de+precios+internacionales

WWW.SIGNIFICADOS.COM. *Significado de Exportación*. Consultado en <http://www.significados.com/exportacion/>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

Precios internacionales y valor de los principales productos de exportación del Perú 2010-2019

Objeto de estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores		
Empresas peruanas de exportación, tanto de productos tradicionales como no tradicionales	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Precios Internacionales	De los productos mineros tradicionales	Precio del cobre Precio del oro Precio de la plata		
	¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019?	Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019.	Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos de exportación del Perú, periodo 2010-2019.		De los productos agrícolas no tradicionales	Precio de la uva Precio del espárrago Precio de la palta		
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		De los productos textiles no tradicionales	Precio de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres Precio de exportación de T-shirts Precio de exportación de camisas de punto		
	1. ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos mineros de ET del Perú, periodo 2010-2019?	1. Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos mineros de ET del Perú, periodo 2010-2019.	1. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos mineros de ET del Perú, periodo 2010-2019.			Valor de los principales productos de exportación	Mineros tradicionales	Valor del cobre Valor del oro Valor de la plata
	2. ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos agrícolas de ENT del Perú, periodo 2010-2019?	2. Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos agrícolas de ENT del Perú, periodo 2010-2019.	2. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos agrícolas de ENT del Perú, periodo 2010-2019.				Agrícolas no tradicionales	Valor de la uva Valor del espárrago Valor de la palta
	3. ¿Cuál ha sido el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos textiles de ENT del Perú, periodo 2010-2019?	3. Determinar el efecto de los precios internacionales sobre el valor de los principales productos textiles de ENT del Perú, periodo 2010-2019.	3. Los precios internacionales han tenido un efecto positivo sobre el valor de los principales productos textiles de ENT del Perú, periodo 2010-2019.		Textiles no tradicionales		Valor de los demás "t shirts" de algodón para hombres o mujeres Valor de exportación de T-shirts Valor de exportación de camisas de punto	

Anexo 2. Exportaciones FOB, por grupos de productos 2000-2019
(Valores FOB en millones de US\$)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Productos Tradicionales	4804	4730	5369	6356	9199	12950	18461	21666	23266	20720	27850	35896	35869	31553	27686	23432	26183	33566	35638	33751
Pesqueros	955	926	892	821	1104	1303	1335	1460	1797	1683	1884	2114	2312	1707	1731	1457	1269	1789	1938	1929
Agrícolas	249	207	216	224	325	331	574	460	686	634	975	1689	1095	786	847	723	878	827	762	774
Mineros	3220	3205	3809	4690	7124	9790	14735	17439	18101	16482	21903	27526	27467	23789	20545	18950	21819	27582	28899	28074
Petróleo y Gas Natural	381	391	451	621	646	1526	1818	2306	2681	1921	3088	4568	4996	5271	4562	2302	2217	3369	4039	2974
Productos no Tradicionales	2044	2183	2256	2620	3479	4277	5279	6313	7562	6196	7699	10176	11197	11069	11677	10895	10798	11725	13240	13783
Agropecuarios	394	437	550	624	801	1008	1220	1512	1913	1828	2203	2836	3083	3444	4231	4409	4702	5146	5913	6341
Pesqueros	177	197	164	205	277	323	433	500	622	518	644	1049	1017	1030	1155	933	910	1046	1329	1564
Textiles	701	664	677	823	1092	1275	1473	1736	2026	1495	1561	1990	2177	1928	1800	1331	1196	1272	1402	1354
Maderas y Papeles y sus Manufs.	123	142	177	172	214	261	333	362	428	336	359	402	438	427	416	353	322	344	339	321
Químicos	212	247	256	316	415	538	602	805	1041	838	1228	1655	1636	1510	1515	1406	1344	1385	1562	1600
Minerales no Metálicos	47	58	68	74	94	118	135	165	176	148	252	492	722	722	664	698	642	588	629	604
Sidero-Metalúrgicos y Joyería	265	242	222	262	391	493	829	906	909	571	949	1130	1301	1320	1149	1081	1085	1273	1325	1310
Metal-Mecánicos	97	160	110	99	136	191	164	220	328	369	393	476	545	544	581	533	450	520	591	558
Otros	29	36	33	45	58	70	89	107	121	94	110	147	277	143	165	151	146	152	150	131
Exportaciones	6848	6913	7625	8977	12678	17227	23740	27980	30828	26916	35549	46072	47066	42622	39362	34327	36981	45291	48878	47534

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/exportaciones-por-grupo-de-productos-mill-de-usd-a>

Anexo 3. Índice de Precios de los principales productos mineros de exportación tradicional

Productos	2010		2011		2012		2013		2014	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Cobre	342	8879	397	10721	361	10731	333	9821	311	8875
Oro	1224	7745	1588	10235	1668	10746	1411	8536	1266	6729
Plata	20	118	36	219	31	210	24	479	19	331

Productos	2015		2016		2017		2018		2019	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Cobre	250	8168	221	10171	280	13845	296	14939	273	13893
Oro	1160	6651	1248	7426	1257	8270	1269	8259	1392	8482
Plata	16	138	17	120	17	118	16	123	16	76

P_0Q_0	P_1Q_0	P_2Q_0	P_3Q_0	P_4Q_0	P_5Q_0	P_6Q_0	P_7Q_0	P_8Q_0	P_9Q_0
3038353	3529416	3204999	2953261	2764227	2220192	1960757	2485776	2629240	2421052
9480964	12295815	12918547	10929893	9802300	8983101	9662317	9738278	9829517	10782514
2388	4242	3684	2819	2255	1858	2026	2018	1858	1917
12521705	15829472	16127230	13885972	12568783	11205151	11625099	12226072	12460614	13205483
100.0	126.4	128.8	110.9	100.4	89.5	92.8	97.6	99.5	105.5

Anexo 4. Índice de Precios de los principales productos agrícolas de exportación no tradicional

Productos	2010		2011		2012		2013		2014	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Uva	2401	181000	2511	289000	2452	352000	2550	447000	2420	641000
Espárragos	2,299	427000	2,423	480000	2,898	531000	3,336	607000	2,289	383630
Palta	1422	85000	2019	164000	1639	137000	1613	184000	1740	308000

Productos	2015		2016		2017		2018		2019	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Uva	2240	708690	2263	646318	2428	651212	2388	817917	2333	875478
Espárragos	3220	421490	3407	420019	3553	409147	2895	384443	2990	400116
Palta	1720	306270	2043	396583	2348	580399	2004	724110	2408	752455

P_0Q_0	P_1Q_0	P_2Q_0	P_3Q_0	P_4Q_0	P_5Q_0	P_6Q_0	P_7Q_0	P_8Q_0	P_9Q_0
434581000	454491000	443812000	461550000	438020000	405440000	409664855	439513250	432231300	422236442
981673000	1034621000	1237446000	1424472000	977403000	1374940000	1454665251	1517297530	1236091807	1276776755
120870000	171615000	139315000	137105000	147900000	146200000	173672260	199577450	170342598	204641900
1537124000	1660727000	1820573000	2023127000	1563323000	1926580000	2038002366	2156388230	1838665706	1903655097
100.0	108.0	118.4	131.6	101.7	125.3	132.6	140.3	119.6	123.8

Anexo 5. Índice de Precios de los principales productos textiles de exportación no tradicional

Productos	2010		2011		2012		2013		2014	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Demás "t"	36	135950519	46	199439860	51	216925117	41	157393355	41	165400276
T shirts	36	158120634	42	173069906	42	162987823	45	159619971	40	144002480
Camisas	38	87018822	44	83801856	51	64289177	46	59454145	44	75564157

Productos	2015		2016		2017		2018		2019	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Demás "t"	38	112556088	35	102070543	34	95834689	34	126436555	36	124511054
T shirts	38	123640662	38	128960373	40	146237341	39	148213957	40	163419515
Camisas	44	60043721	42	56354182	40	61187395	42	62076958	44	59947800

P_0Q_0	P_1Q_0	P_2Q_0	P_3Q_0	P_4Q_0	P_5Q_0	P_6Q_0	P_7Q_0	P_8Q_0	P_9Q_0
4836721922	6243469084	6979818782	5590185845	5607745864	5205687349	4726676576	4580259479	4671935040	4929716214
5702257440	6675562506	6580518521	7172119281	6350817404	5970752330	6001972625	6253207428	6205402725	6316724133
3335149558	3813798930	4433816843	4033086632	3789437389	3850007254	3628417293	3481891645	3689015219	3804329802
13874128921	16732830520	17994154145	16795391758	15748000658	15026446933	14357066493	14315358552	14566352984	15050770149
100.0	120.6	129.7	121.1	113.5	108.3	103.5	103.2	105.0	108.5

Anexo 6. Índice de Precios de los principales productos de exportación

Productos	2010		2011		2012		2013		2014	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Cobre	342	8879	397	10721	361	10731	333	9821	311	8875
Oro	1224	7745	1588	10235	1668	10746	1411	8536	1266	6729
Plata	20	118	36	219	31	210	24	479	19	331
Uva	2401	181	2511	289	2452	352	2550	447	2420	641
Espárragos	2,299	427	2,423	480	2,898	531	3,336	607	2,289	384
Palta	1422	85	2019	164	1639	137	1613	184	1740	308
Demás "t"	36	136	46	199	51	217	41	157	41	165
T shirts	36	158	42	173	42	163	45	160	40	144
Camisas	38	87	44	84	51	64	46	59	44	76

Productos	2015		2016		2017		2018		2019	
	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q	P	Q
Cobre	250	8168	221	10171	280	13845	296	14939	273	13893
Oro	1160	6651	1248	7426	1257	8270	1269	8259	1392	8482
Plata	16	137.8	17	120.5	17	118.0	16	122.7	16	75.6
Uva	2240	709	2263	643	2428	651	2388	818	2333	875
Espárragos	3,220	421	3,407	420	3,553	409	2,895	384	2,990	400
Palta	1720	306	2043	396	2348	580	2004	724	2408	752
Demás "t"	38	112	35	102	34	96	34	126	36	125
T shirts	38	127	38	129	40	146	39	148	40	163
Camisas	44	60	42	56	40	61	42	62	44	59

	P ₀ Q ₀	P ₁ Q ₀	P ₂ Q ₀	P ₃ Q ₀	P ₄ Q ₀	P ₅ Q ₀	P ₆ Q ₀	P ₇ Q ₀	P ₈ Q ₀	P ₉ Q ₀
	3038353	3529416	3204999	2953261	2764227	2220192	1960757	2485776	2629240	2421052
	9480964	12295815	12918547	10929893	9802300	8983101	9662317	9738278	9829517	10782514
	2388	4242	3684	2819	2255	1858	2026	2018	1858	1917
	434581	454491	443812	461550	438020	405440	409665	439513	432231	422236
	981673	1034621	1237446	1424472	977403	1374940	1454665	1517298	1236092	1276777
	120870	171615	139315	137105	147900	146200	173672	199577	170343	204642
	4838	6246	6982	5592	5610	5208	4728	4582	4674	4932
	5698	6670	6575	7167	6346	5966	5997	6248	6201	6312
	3334	3813	4433	4032	3789	3849	3628	3481	3688	3804
	14072700	17506928	17965794	15925891	14147850	13146754	13677455	14396771	14313843	15124185
	100.0	124.4	127.7	113.2	100.5	93.4	97.2	102.3	101.7	107.5