

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



TESIS

**CAUSAS PRINCIPALES DEL CRECIMIENTO NO SOSTENIDO DE LAS
EXPORTACIONES EN EL PERÚ: 2000 - 2014**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

ELABORADO POR:

KEVIN JHORDAN VILLANUEVA VILCAHUAMÁN

TINGO MARÍA – PERÚ

2017



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Tingo María
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Escuela Profesional de Economía



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N°08-2017-EPE-FCEA-UNAS

En la ciudad universitaria, a los 02 días del mes de agosto 2017, a horas 5:00 p.m. reunidos en la Sala de Conferencias de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, se instaló el jurado calificador designado mediante Resolución N°288/2014-D-FCEA de fecha 17 de noviembre de 2014, y modificado con Resolución N° 085/2017-D-FCEA a fin de dar inicio a la exposición de la tesis aprobado mediante Resolución N°323/2014-D-FCEA, para optar al título profesional de economista, titulada:

CAUSAS PRINCIPALES DE CRECIMIENTO NO SOSTENIDO DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERÚ: 2000-2014

a cargo del bachiller **Kevin Jhordan VILLANUEVA VILCAHUAMAN.**

Luego de la exposición y absuelto las preguntas de rigor, se procedió a la respectiva calificación de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos; el jurado evaluador emitió el siguiente fallo:

APROBADO POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : EXCELENTE


A continuación, siendo a horas 6:00 p.m.; el presidente del jurado dio por levantado el acto, dejando constancia de lo actuado con las firmas de sus miembros y asesor.


Dr. Efraín ESTEBAN CHURAMPI
Presidente del Jurado



Tingo María, 02 de agosto de 2017.


M.Sc. Daniel GUZMÁN ROJAS
Miembro del jurado


Soc. Carmela PAJUELO MAGUIÑA
Miembro del jurado


M.Sc. Jimmy BAZÁN RIVERA
Asesor

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso, mi roca de fortaleza para vencer los obstáculos que se me presenten y por ser el centro de mi confianza, esperanza, vida y amor.

A mis Padres Maritza y Macario por su apoyo incondicional y la orientación hacia el camino del bien y por ser los seres que me impulsan a lograr mis metas.

A mis hermanas Tatiana y Nicole, por su motivación, cariño, apoyo y su compañía.

AGRADECIMIENTO

A la prestigiosa Licenciada Universidad Nacional Agraria de la Selva, primera de la Amazonia Peruana y primer lugar en la Amazonia Peruana, por haberme dado la oportunidad de haber realizado mis estudios de Pregrado.

A los maestros del Departamento Académico de Ciencias Económicas y Administrativas, por haberme formado profesionalmente durante 5 años, brindándome sus conocimientos y experiencias en las diferentes materias desarrolladas de la Carrera Profesional de Economía.

Al maestro Efraín Esteban Churampi, Jimmy Bazán Rivera, Franco Valencia Chamba y Varely Esteban Barzola por su paciencia, valioso apoyo y aportes desinteresado que me brindaron para culminar con la presente investigación.

A los representantes del Congreso Nacional de Estudiantes de Economía del año 2015, por los valiosos aportes, apoyo recibido y por el reconocimiento por haber obtenido el tercer puesto en el Concurso Nacional de Investigación Económica con la presente investigación y darme la oportunidad de exponerlo en dicho evento.

A mis amigos de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, por su apoyo desinteresado y compartir gratas experiencias y discusiones para la culminación del presente trabajo.

ÍNDICE TEMÁTICO

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO	ii
ÍNDICE TEMÁTICO	iii
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	12
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.1. CONTEXTO	12
1.1.2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
1.1.3. INTERROGANTES.....	25
1.2. JUSTIFICACIÓN	26
1.2.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	26
1.2.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	26
1.3. OBJETIVOS	27
1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL.....	27
1.3.2. OBJETIVOS SECUNDARIOS	27
1.4. HIPÓTESIS Y MODELO.....	27
1.4.1. HIPÓTESIS	27
1.4.2. MODELO	28
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	30
2.1. CLASE DE INVESTIGACIÓN.....	30
2.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	30
2.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	30
2.4. POBLACIÓN.....	30
2.5. MUESTRA	30
2.6. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	31
2.7. MÉTODOS	31
2.8. TÉCNICAS	32
CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	33
3.1. EXPORTACIONES.....	33

3.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO	40
3.3. PRECIO.....	51
3.4. INFLUENCIA DEL PBI MUNDIAL EN LAS EXPORTACIONES	56
3.5. INFLUENCIA DEL PRECIO EN LAS EXPORTACIONES	59
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	63
4.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS.....	63
4.1.1. EXPORTACIONES.....	63
4.1.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO MUNDIAL	80
4.1.3. PRECIO DE LOS PRODUCTOS EXPORTADOS	87
4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	92
4.2.1. HIPÓTESIS	92
4.2.2. MODELO	93
4.2.3. CUADRO PRINCIPAL	94
4.2.4. REGRESIÓN.....	95
4.2.5. ANÁLISIS DE INDICADORES ESTADÍSTICOS	95
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	104
5.1. RELACIÓN ENTRE VARIABLES	104
5.2. CONCORDANCIA CON TRABAJOS ANTERIORES	105
CONCLUSIONES	108
RECOMENDACIONES	111
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	112
ANEXOS	114
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	114
ANEXO 2: ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el PBI de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014.....	13
Tabla 2: Exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el total de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014	14
Tabla 3: Participación en el total de exportaciones de bienes y servicios por grupo de productos de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014	15
Tabla 4: Exportaciones totales valores FOB y participación en el PBI del Perú, 2000 – 2014.....	18
Tabla 5: Exportaciones totales valores FOB e índice de Precios y de volumen de las exportaciones del Perú, 2000 – 2014.....	18
Tabla 6: Participación en el total de exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 - 2014	19
Tabla 7: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 - 2014.....	20
Tabla 8: Exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014.....	21
Tabla 9: Exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014.....	23
Tabla 10: Los movimientos internacionales de bienes y de capital: resumen ...	38
Tabla 11: Exportaciones totales valores FOB del Perú, índice de Precios y de volumen de las exportaciones del Perú y su participación en el PBI del Perú, 2000 – 2014	65
Tabla 12: Exportaciones por grupo de productos del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por grupo de productos del Perú, y su participación en las exportaciones totales, 2000 - 2014	68
Tabla 13: Composición de las Exportaciones de Productos tradiciones en el Perú, según grupo de productos.....	69
Tabla 14: Composición de las Exportaciones de Productos no tradiciones en el Perú, según grupo de productos.....	69
Tabla 15: Exportaciones de productos tradicionales (EPT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos	

tradicional del Perú y su participación en las exportaciones de productos tradicionales, 2000 – 2014.....	73
Tabla 16: Exportaciones de productos no tradicionales (EPNT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales del Perú, y su participación en las exportaciones de productos no tradicionales, 2000 – 2014 (Primera parte).....	76
Tabla 17: Exportaciones de productos no tradicionales (EPNT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales del Perú, y su participación en las exportaciones de productos no tradicionales, 2000 – 2014 (Segunda parte).....	77
Tabla 18: Ranking de las exportaciones del Perú, según países de destino (principales socios comerciales), 2014	78
Tabla 19: Ranking de las exportaciones del Perú, según continentes, 2014	79
Tabla 20: PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014	81
Tabla 21: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014 (Primera parte).....	83
Tabla 22: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014 (Segunda parte)....	84
Tabla 23: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014 (Tercera parte).....	85
Tabla 24: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014 (Cuarta parte)	86
Tabla 25: Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014.....	87
Tabla 26: Precios de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014 (Primera parte).....	90
Tabla 27: Precios de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014 (Segunda parte).....	91
Tabla 28: Exportaciones totales valores FOB del Perú, PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014	94
Tabla 29: Resultados de la Regresión con el programa estadístico Econometric Eviews	95

Tabla 30: Valor de las exportaciones totales de bienes y servicios de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)	116
Tabla 31: Exportaciones totales de bienes FOB de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)	118
Tabla 32: Exportaciones totales de servicios de América Latina y el Caribe (En millones de dólares).....	120
Tabla 33: Exportaciones totales de bienes y servicios por grupo de productos y participación en el total de exportaciones de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014.....	122
Tabla 34: Producto Interno Bruto Total, a precios corrientes de mercado de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)	123
Tabla 35: Cuadro principal de los indicadores de las variables de estudio mensualizado del periodo 2000 al 2014 - Exportaciones totales valores FOB del Perú, PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú	125

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014	17
Figura 2: Evolución de las exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014.....	21
Figura 3: Relación de las exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014.....	22
Figura 4: Evolución de las exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014	23
Figura 5: Relación de las exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014.....	24
Figura 6: El flujo circular del ingreso y el gasto	44
Figura 7: Tasa de crecimiento promedio anual en el Perú de las exportaciones totales valores FOB, Índice de Precios de las Exportaciones totales valores FOB, Índice de Volumen de las Exportaciones totales valores FOB, PBI nominal y las exportaciones totales valores FOB (% PBI), 2000 – 2014	64
Figura 8: Participación promedio de las exportaciones totales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones totales), 2000 – 2014	66
Figura 9: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales y por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014.....	67
Figura 10: Participación promedio de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones tradicionales), 2000 – 2014.....	71
Figura 11: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014..	72
Figura 12: Participación promedio de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones no tradicionales), 2000 – 2014.....	74
Figura 13: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014	75

Figura 14: Ranking de las exportaciones del Perú, según continentes, 2014...	79
Figura 15: Tasa de crecimiento promedio anual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014.....	82
Figura 16: Evolución del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014	88
Figura 17: Tasa de crecimiento promedio anual del precio de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014.....	89
Figura 18: Gráfica de la distribución (F)	97
Figura 19: Distribución T de student	99
Figura 20: Determinación de la región crítica de autocorrelación	101
Figura 21: Correlograma de los residuos de la regresión	102

RESUMEN

El problema central de la investigación es el crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, Periodo: 2000–2014. La pregunta principal es: ¿Cuáles son las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014?

El objetivo principal es determinar las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014. Los objetivos secundarios son: Evaluar y describir el comportamiento de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014; evaluar y describir el comportamiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI*), en el periodo 2000 al 2014; evaluar y describir el comportamiento del precio de los productos exportados del Perú, en el periodo 2000 al 2014 y evaluar y describir el nivel de influencia del Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados del Perú en las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014.

Respecto a la metodología, la investigación es científica, fáctica y aplicada. El tipo de estudio es horizontal porque se trabaja con datos históricos. La investigación comprende el nivel explicativo. Como el tema es de carácter nacional y de tipo horizontal, la población y la muestra de estudio es el total de exportadores del País. La unidad de análisis son cada uno de los años del periodo de estudio (el tiempo). Se ha utilizado el método hipotético-deductivo, método histórico y el método dialéctico. Las técnicas utilizadas fueron el análisis bibliográfico, análisis estadístico y las técnicas econométricas.

El resultado de la investigación, luego de la verificación de la hipótesis, es que se reafirma la hipótesis. Por lo tanto, se puede afirmar que: El Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados, son las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014.

Palabras claves: Exportaciones, Producto Bruto Interno, términos de intercambio y precio.

ABSTRACT

The main research issue is the unsustainable growth of exports in Peru, 2000 – 2014 period. The principal question is: “What are the principal causes of the unsustainable growth of the exports in Peru during the 2000 to 2014 period?”

The principal objective is to determine the principal causes of the unsustainable growth of the exports in Peru during the 2000 to 2014 period. The secondary objectives are: to evaluate and describe the behavior of the exports in Peru during the 2000 to 2014 period; to evaluate and describe the behavior of the gross world product during the 2000 to 2014 period; to evaluate and describe the behavior of the products exported from Peru during the 2000 to 2014 period and to evaluate and describe the level of influence of the gross world product and the price of products exported from Peru on the exports in Peru during the 2000 to 2014 period.

With respect to the methodology, the research is scientific, factual and applied. The study type is horizontal because it works with historical data. The research is at an explanatory level. Since the topic is of a national character and the population type is horizontal, and the study sample is the all of the exporters from the country. The unit of analysis is each one of the years from the period in study (the time). The hypothetical-deductive method, historical method and dialectic methods were used. The techniques used were the bibliographic analysis, statistical analysis and econometric techniques.

The result of the research, after verifying the hypothesis, is that it reaffirms the hypothesis. Thus, it can be affirmed that: the gross world product and the price of the exported products are the principal causes of the exports in Peru during the 2000 – 2014 period.

Keywords: Exports, Gross domestic product, terms of trade, price

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. CONTEXTO

En la tabla 1, se observa que las exportaciones totales de bienes y servicios a precios corrientes en América Latina y el Caribe ha atravesado varios años difíciles: En el año 2000 creció en 18.9%, en el año 2001 disminuyó en 5.1%, en el año 2002 comenzó a crecer de manera sostenida hasta el año 2008, a una tasa promedio anual de 14.3%. Luego en el año 2009 se redujo en 20.7%; fue el mayor descenso que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009) se debió principalmente a la crisis económica mundial como secuela de la crisis financiera internacional, lo cual redujo la demanda de bienes y servicios que afectó a las exportaciones de América Latina y el Caribe, y demás continentes; ya que, somos un continente que depende mucho de factores externos porque nuestras exportaciones se dirigen a economías emergentes y desarrolladas. Cualquier impacto positivo o negativo externo nos afecta directamente. Asimismo, manifiesta la CEPAL que la disminución de las exportaciones totales del año 2009 representa una caída combinada del 15% en precios y 9% en volumen; lo cual, es un record histórico porque no se registra una disminución similar en la región desde hace 72 años (desde el año 1937).

Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia; sin embargo, después del repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 24.9% y 22.9%, respectivamente; en el año 2012 el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico, creciendo solamente el 2.3%, y en los años 2013 y 2014 se redujo en 0.2% y 1.9%, respectivamente.

En América Latina y el Caribe, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones de bienes y servicios representaron en promedio el 21.2% del Producto Bruto Interno (PBI). En la tabla 1, se observa las exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el PBI de América Latina y el Caribe, 2000 – 2014.

Tabla 1: Exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el PBI de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014

Años	Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes (%)	PBI nominal (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI nominal (%)	Exportaciones de bienes y servicios (% PBI)
2000	427,024.11	18.9	2,240,236.45	10.0	19.1
2001	405,274.39	-5.1	2,184,540.58	-2.5	18.6
2002	412,483.32	1.8	1,943,280.73	-11.0	21.2
2003	449,570.62	9.0	1,983,213.89	2.1	22.7
2004	551,794.63	22.7	2,278,408.89	14.9	24.2
2005	666,495.90	20.8	2,768,389.81	21.5	24.1
2006	790,169.18	18.6	3,252,894.57	17.5	24.3
2007	892,145.93	12.9	3,845,356.44	18.2	23.2
2008	1,018,493.94	14.2	4,482,321.29	16.6	22.7
2009	808,123.89	-20.7	4,202,318.91	-6.2	19.2
2010	1,009,117.75	24.9	5,080,427.59	20.9	19.9
2011	1,240,415.04	22.9	5,961,316.64	17.3	20.8
2012	1,269,225.02	2.3	6,057,844.40	1.6	21.0
2013	1,267,028.67	-0.2	6,235,850.60	2.9	20.3
2014	1,242,728.67	-1.9	6,335,495.05	1.6	19.6

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

En América Latina y el Caribe, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones de bienes y las exportaciones de servicios representaron en promedio el 87.6% y el 12.4%, respectivamente, de las exportaciones totales. En la tabla 2, se observa las exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el total de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 2000 – 2014.

Tabla 2: Exportaciones totales de bienes y servicios, y la participación en el total de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014

Años	Exportaciones totales de bienes FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales de bienes FOB (%)	Exportaciones totales de bienes FOB (% Exportaciones totales)	Exportaciones totales de servicios (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales de servicios (%)	Exportaciones totales de servicios (% Exportaciones totales)
2000	368,033.57	20.3	86.2	58,990.55	11.0	13.8
2001	345,382.03	-6.2	85.2	59,892.36	1.5	14.8
2002	356,531.83	3.2	86.4	55,951.49	-6.6	13.6
2003	388,689.14	9.0	86.5	60,881.48	8.8	13.5
2004	482,381.79	24.1	87.4	69,412.84	14.0	12.6
2005	582,542.41	20.8	87.4	83,953.49	20.9	12.6
2006	696,491.01	19.6	88.1	93,678.17	11.6	11.9
2007	783,361.70	12.5	87.8	108,784.23	16.1	12.2
2008	903,614.36	15.4	88.7	114,879.58	5.6	11.3
2009	703,782.25	-22.1	87.1	104,341.64	-9.2	12.9
2010	892,265.85	26.8	88.4	116,851.90	12.0	11.6
2011	1,107,530.12	24.1	89.3	132,884.91	13.7	10.7
2012	1,128,505.18	1.9	88.9	140,719.84	5.9	11.1
2013	1,119,395.44	-0.8	88.3	147,633.23	4.9	11.7
2014	1,087,872.02	-2.8	87.5	154,856.65	4.9	12.5

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

En América Latina y el Caribe, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones de bienes de productos primarios y de productos manufacturados representaron en promedio el 50.3% y el 49.7%, respectivamente, de las exportaciones totales de bienes. Mientras que las exportaciones de servicios de transporte, servicios de viajes y otros servicios representaron en promedio el 16.1%, 45.0% y el 38.9%, respectivamente, de las exportaciones totales de servicios. En la tabla 3, se observa la participación en el total de exportaciones de bienes y servicios por grupo de productos de América Latina y el Caribe, 2000 – 2014.

Tabla 3: Participación en el total de exportaciones de bienes y servicios por grupo de productos de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014

Años	Participación en el total de exportaciones de bienes FOB por grupo de productos		Participación en el total de exportaciones de servicios por grupo de productos		
	Exportaciones totales FOB de productos primarios (% Exportaciones totales de bienes FOB)	Exportaciones totales FOB de productos manufacturados (% Exportaciones totales de bienes FOB)	Exportaciones de servicios de transporte (% Exportaciones totales de servicios)	Exportaciones de servicios de viajes (% Exportaciones totales de servicios)	Exportaciones de otros servicios (% Exportaciones totales de servicios)
2000	42.3	57.7	18.1	50.0	31.8
2001	41.4	58.6	20.7	47.8	31.5
2002	41.4	58.6	18.1	50.0	31.9
2003	44.2	55.8	14.5	49.5	36.0
2004	47.1	52.9	15.3	49.3	35.3
2005	49.6	50.4	15.1	48.0	36.9
2006	51.1	48.9	15.0	46.7	38.3
2007	49.4	50.6	14.8	44.7	40.5
2008	54.5	45.5	15.3	42.2	42.5
2009	54.8	45.2	14.3	43.0	42.7
2010	55.3	44.7	14.3	41.5	44.2
2011	59.1	40.9	14.7	39.4	45.9
2012	57.4	42.6	14.6	39.4	45.9
2013	56.0	44.0	18.9	41.0	40.1
2014	50.5	49.5	17.7	43.0	39.4

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Las exportaciones enriquecen a una nación, aumentando la demanda de bienes; el cual contribuye positivamente al crecimiento económico, mayor nivel de empleo, mejor nivel de bienestar de la población. Por lo tanto, mejora su calidad de vida la población. Por ello la importancia de la presente investigación de esta variable macroeconómica porque explica qué factores principales influyen en las exportaciones en una realidad particular, que es la economía peruana.

1.1.2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

a) El problema central

El crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, Periodo: 2000–2014.

b) Descripción preliminar

No hubo crecimiento constante en las exportaciones del Perú, ya que existen ciclos de expansión y recesión (fluctuaciones). El problema surge de querer saber qué variables exógenas determina principalmente, el crecimiento no sostenido de las exportaciones. Para una mejor comprensión se muestra la figura 1 sobre la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones del Perú,

Como se observa en la figura 1, es fluctuante el crecimiento de las exportaciones reales en el Perú: Del año 2000 al 2005 hubo un crecimiento de las exportaciones en promedio de 9.4% cada año, en el año 2006 se redujo en 0.5%, en el año 2007 y 2008 creció en promedio de 6.6% cada año, en el año 2009 hubo un descenso de 0.6%, para luego crecer a tasas de 4.6%, en promedio desde el año 2010 al 2012; cuya tasa es inferior al crecimiento del año 2000 al 2005 y en el año 2013 y 2014 se redujo en 0.7% y 0.8%, respectivamente. Por eso, no es sostenido el crecimiento de las exportaciones en el Perú porque hay años que crece y años que no crece, sino se reduce porque existen tasas negativas de crecimiento.

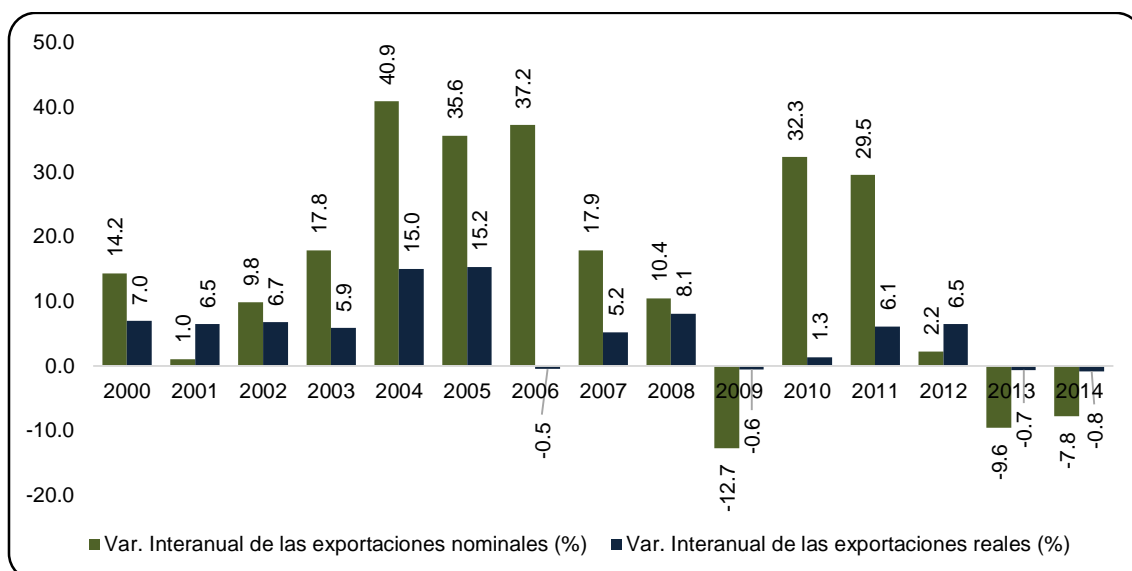


Figura 1: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En la tabla 4, se observa que las exportaciones totales valores FOB en el Perú ha atravesado varios años difíciles, en los años 2000 al 2008 creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 20.5%, debido a una subida combinada del 12.4% en precios y 7.2% en volumen en promedio, durante el periodo descrito. Luego en el año 2009 se redujo en 12.7%, debido a una caída del 12.7% en precios de los productos exportados; lo cual, fue el mayor descenso de las exportaciones que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014).

Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia. Sin embargo, después del repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 32.3% y 29.5%, respectivamente. En el año 2012 el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico, creciendo solamente el 2.2%, mientras en los años 2013 y 2014 se redujo en 9.6% y 7.8%, respectivamente.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones totales representaron en promedio el 21.3% del Producto Bruto Interno (PBI). En la tabla 4, se observa las exportaciones totales valores FOB y participación en el PBI del Perú, 2000 – 2014.

Tabla 4: Exportaciones totales valores FOB y participación en el PBI del Perú, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales valores FOB (%)	PBI nominal (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI nominal (%)	Exportaciones totales valores FOB (% PBI)
2000	6,954.91	14.2	50,431.93	3.5	13.8
2001	7,025.73	1.0	51,049.35	1.2	13.8
2002	7,713.90	9.8	53,988.67	5.8	14.3
2003	9,090.73	17.8	58,546.13	8.4	15.5
2004	12,809.17	40.9	66,155.90	13.0	19.4
2005	17,367.68	35.6	74,239.98	12.2	23.4
2006	23,830.15	37.2	87,568.33	18.0	27.2
2007	28,094.02	17.9	102,387.88	16.9	27.4
2008	31,018.48	10.4	121,967.71	19.1	25.4
2009	27,070.52	-12.7	121,992.79	0.0	22.2
2010	35,803.08	32.3	149,036.10	22.2	24.0
2011	46,375.96	29.5	171,145.99	14.8	27.1
2012	47,410.61	2.2	193,130.38	12.8	24.5
2013	42,860.64	-9.6	202,107.05	4.6	21.2
2014	39,532.68	-7.8	202,342.29	0.1	19.5

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 5: Exportaciones totales valores FOB e índice de Precios y de volumen de las exportaciones del Perú, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales valores FOB (%)	Índice de Precios de las Exportaciones totales valores FOB (variación porcentual)	Índice de Volumen de las Exportaciones totales valores FOB (variación porcentual)
2000	6,954.91	14.2	2.9	11.0
2001	7,025.73	1.0	-3.7	4.9
2002	7,713.90	9.8	4.9	4.7
2003	9,090.73	17.8	9.0	8.2
2004	12,809.17	40.9	26.4	11.5
2005	17,367.68	35.6	18.5	14.4
2006	23,830.15	37.2	36.3	0.7
2007	28,094.02	17.9	14.1	3.4
2008	31,018.48	10.4	3.8	6.4
2009	27,070.52	-12.7	-12.7	0.0
2010	35,803.08	32.3	30.4	1.4
2011	46,375.96	29.5	21.5	6.6
2012	47,410.61	2.2	-2.2	4.5
2013	42,860.64	-9.6	-5.7	-4.1
2014	39,532.68	-7.8	-6.9	-1.0

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones de productos tradicionales, las exportaciones de productos no tradicionales y las

exportaciones de otros representaron en promedio el 73.5%, 25.6% y el 0.8%, respectivamente, de las exportaciones totales. En la tabla 6, se observa la participación en el total de exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 – 2014.

Tabla 6: Participación en el total de exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 - 2014

Años	Exportaciones de Productos Tradicionales valores FOB (% Exportaciones totales)	Exportaciones de Productos no Tradicionales valores FOB (% Exportaciones totales)	Exportaciones Otros valores (% Exportaciones totales)
2000	69.1	29.4	1.5
2001	67.3	31.1	1.6
2002	69.6	29.2	1.2
2003	69.9	28.8	1.3
2004	71.8	27.2	1.0
2005	74.6	24.6	0.8
2006	77.5	22.2	0.4
2007	77.1	22.5	0.4
2008	75.0	24.4	0.6
2009	76.5	22.9	0.6
2010	77.8	21.5	0.7
2011	77.4	21.9	0.7
2012	75.7	23.6	0.7
2013	73.6	25.8	0.6
2014	70.0	29.5	0.4

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales, las exportaciones de productos no tradicionales y las exportaciones de otros fue del 15.1%, 13.8% y el 11.0%, respectivamente. En la tabla 7, se observa la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 – 2014.

Tabla 7: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por grupo de productos del Perú, 2000 - 2014

Años	Var. Interanual de las exportaciones de Productos Tradicionales valores FOB (%)	Var. Interanual de las exportaciones de Productos no Tradicionales valores FOB (%)	Var. Interanual de las Exportaciones Otros valores (%)
2000	16.0	8.9	53.9
2001	-1.5	6.8	5.5
2002	13.5	3.4	-20.8
2003	18.4	16.1	27.9
2004	44.7	32.8	15.3
2005	40.8	22.9	7.3
2006	42.6	23.4	-35.8
2007	17.4	19.6	26.4
2008	7.4	19.8	66.3
2009	-10.9	-18.1	-19.0
2010	34.4	24.2	64.9
2011	28.9	32.2	19.5
2012	-0.1	10.0	13.5
2013	-12.0	-1.1	-30.9
2014	-12.3	5.5	-28.4

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

c) Explicación preliminar

Según la revisión bibliográfica desarrollada en el capítulo tres, donde se desarrolla el sustento de la teoría económica de las variables de estudio teniendo en cuenta los objetivos e hipótesis, se concluye que, a mayores niveles del PBI mundial, aumenta la demanda de bienes y servicios, y se eleva las exportaciones del Perú y viceversa. Asimismo, se puede concluir que, a mayores precios de los productos exportados, incentiva a la inversión en la producción (oferta) y se eleva las exportaciones del Perú y viceversa.

Para verificar el cumplimiento de lo antes descrito en la economía peruana, en base a la teoría económica, se recopiló información de las estadísticas económicas del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y del Banco Mundial (BM).

Como se observa en la tabla 8 y figura 2, existe una íntima relación del PBI mundial (representado por el PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú) con las exportaciones del Perú de manera directa, es así que a medida que aumenta el PBI mundial, aumenta las exportaciones del Perú.

Tabla 8: Exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales valores FOB (%)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (%)
2000	6,954.91	14.2	25,614,174.78	3.7
2001	7,025.73	1.0	25,459,908.07	-0.6
2002	7,713.90	9.8	26,334,866.48	3.4
2003	9,090.73	17.8	29,009,642.34	10.2
2004	12,809.17	40.9	32,125,933.18	10.7
2005	17,367.68	35.6	34,273,206.59	6.7
2006	23,830.15	37.2	36,564,070.15	6.7
2007	28,094.02	17.9	40,255,685.14	10.1
2008	31,018.48	10.4	43,246,252.95	7.4
2009	27,070.52	-12.7	41,855,006.06	-3.2
2010	35,803.08	32.3	45,111,064.44	7.8
2011	46,375.96	29.5	49,368,578.48	9.4
2012	47,410.61	2.2	50,454,256.12	2.2
2013	42,860.64	-9.6	51,693,267.49	2.5
2014	39,532.68	-7.8	53,695,790.29	3.9

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

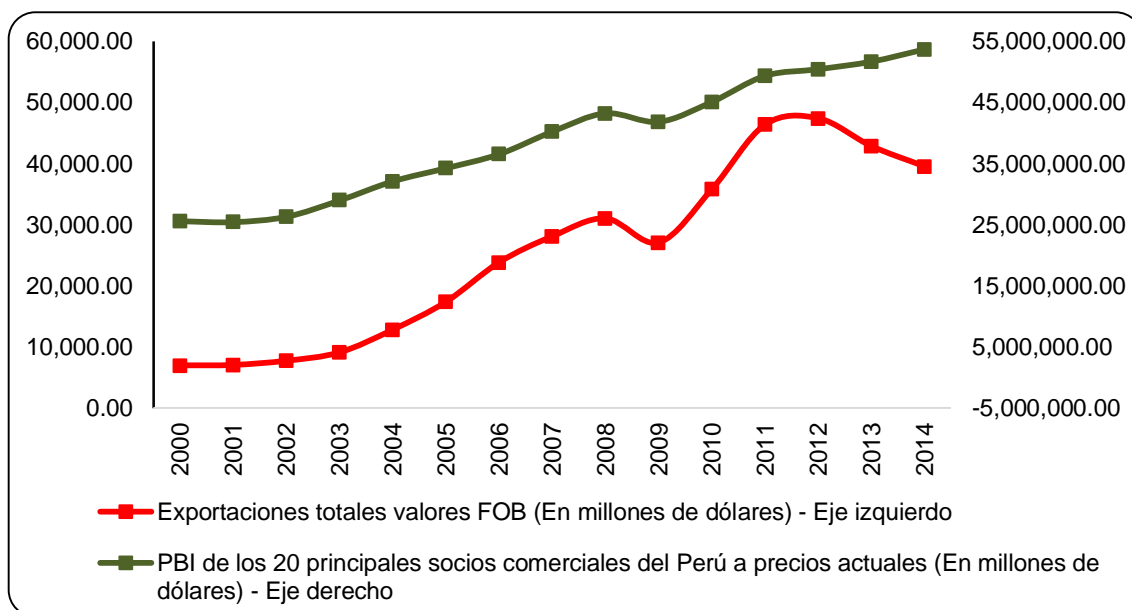


Figura 2: Evolución de las exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

En la figura 3, se examina la relación de las exportaciones totales y el PBI mundial en el periodo de estudio (2000-2014). Una vez más, es evidente la relación entre las exportaciones totales y el PBI mundial. Los años en el que el PBI mundial aumenta tienden a aumentar las exportaciones y en los años que el PBI mundial disminuye tienden a disminuir las exportaciones. En este diagrama de puntos dispersos, cada punto representa un año. El eje de abscisas muestra el PBI mundial y el de ordenadas muestra las exportaciones.

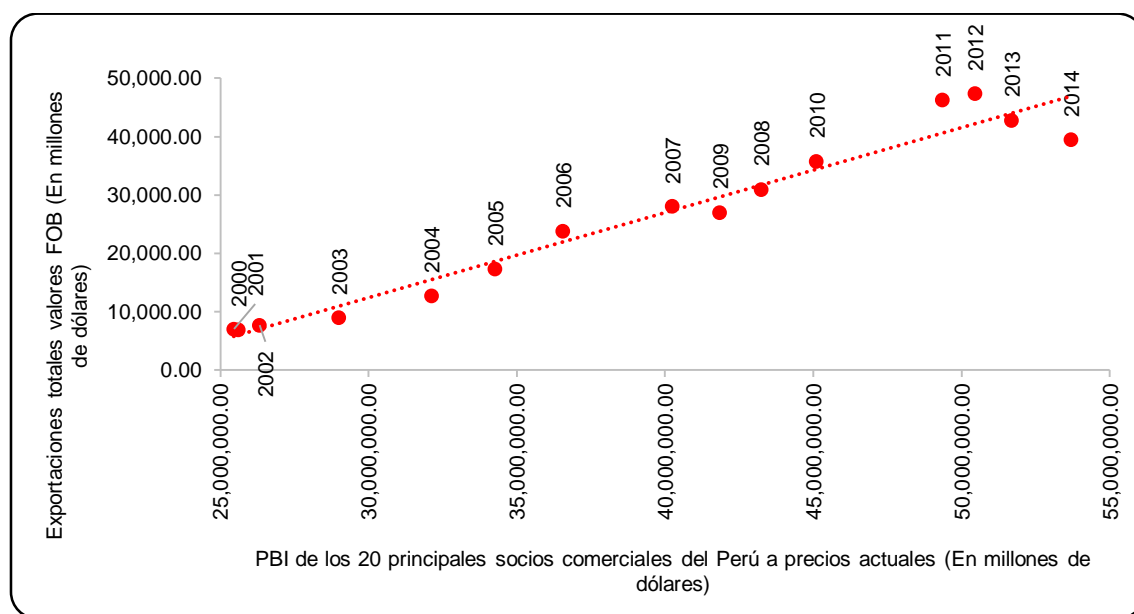


Figura 3: Relación de las exportaciones totales valores FOB del Perú y PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

Como se observa en la tabla 9 y figura 4, existe una íntima relación de los precios de los productos exportados (representado por el índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú) con las exportaciones del Perú de manera directa. Por lo tanto, en la medida que aumenta los precios de los productos exportados, aumenta las exportaciones del Perú.

Tabla 9: Exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales valores FOB (%)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
2000	6,954.91	14.2	37.36
2001	7,025.73	1.0	36.06
2002	7,713.90	9.8	38.07
2003	9,090.73	17.8	41.63
2004	12,809.17	40.9	52.71
2005	17,367.68	35.6	62.41
2006	23,830.15	37.2	86.23
2007	28,094.02	17.9	100.00
2008	31,018.48	10.4	102.71
2009	27,070.52	-12.7	89.46
2010	35,803.08	32.3	116.73
2011	46,375.96	29.5	143.11
2012	47,410.61	2.2	139.04
2013	42,860.64	-9.6	130.08
2014	39,532.68	-7.8	121.22

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

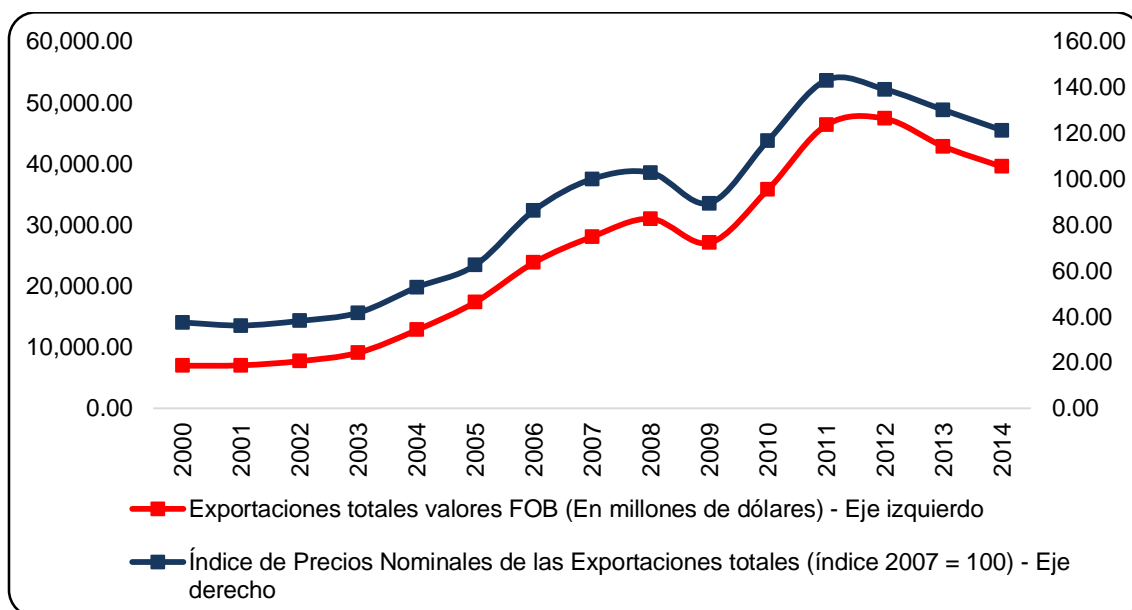


Figura 4: Evolución de las exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En la figura 5, se examina la relación de las exportaciones totales y el precio de los productos exportados en el periodo de estudio (2000-2014).

Una vez más, es evidente la relación entre las exportaciones totales y el precio de los productos exportados. Los años en el que el precio de los productos exportados aumenta, tienden a aumentar las exportaciones y en los años que los precios de los productos exportados disminuyen, tienden a disminuir las exportaciones. En este diagrama de puntos dispersos, cada punto representa un año. El eje de abscisas muestra el precio de los productos exportados y el de ordenadas muestra las exportaciones.

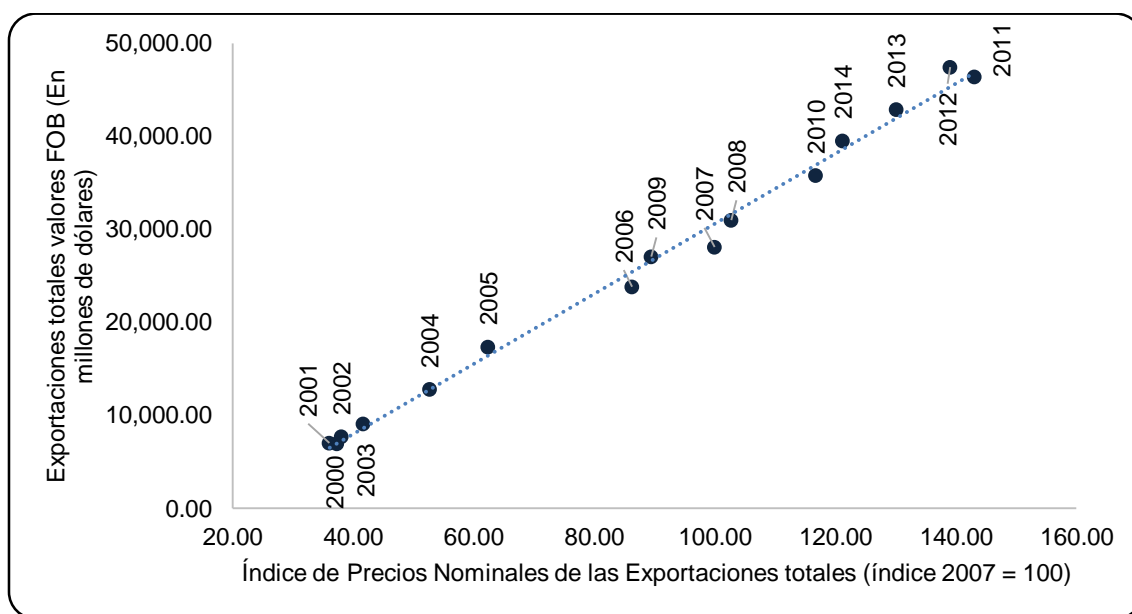


Figura 5: Relación de las exportaciones totales valores FOB e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

La variable endógena es las exportaciones y está representada por las exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares). Existe 2 variables que explican el crecimiento no sostenido de las exportaciones: La primera variable exógena es el Producto Bruto Interno Mundial y su indicador es el PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares) compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela; la segunda variable exógena es los precios de los

productos exportados y su indicador es el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

En conclusión, el crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, Periodo: 2000–2014, dependen principalmente del PBI mundial y de los precios de los productos exportados.

1.1.3. INTERROGANTES

a) Interrogante principal

- ¿Cuáles son las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014?

b) Interrogantes secundarios

- ¿Cómo es el comportamiento de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014?

- ¿Cómo es el comportamiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI*), en el periodo 2000 al 2014?

- ¿Cómo es el comportamiento del precio de los productos exportados del Perú, en el periodo 2000 al 2014?

- ¿Cómo es el nivel de influencia del Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados del Perú en las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014?

1.2. JUSTIFICACIÓN

1.2.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

a) Importancia

El trabajo de investigación es importante porque las exportaciones enriquecen a una nación, aumentando la demanda de bienes; el cual contribuye positivamente al crecimiento económico, mayor nivel de empleo, mejor nivel de bienestar de la población. Por lo tanto, mejora su calidad de vida la población.

b) Enfoque

El enfoque de esta investigación consistió en determinar las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, Periodo: 2000–2014, la cual va estar en función de dos variables: El PBI mundial y los precios de los productos exportados.

1.2.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

a) Utilidad

La utilidad de esta investigación es que se plantea recomendaciones para que el crecimiento de las exportaciones sea de manera sostenido, evitando las fluctuaciones y así exista estabilidad en la balanza comercial, balanza en la cuenta corriente y balanza de pagos, para contribuir al crecimiento económico de manera sostenido del país, también es útil porque se ganó nuevos conocimientos.

b) Beneficiarios

Esta investigación sirve a los decisores de política económica en nuestro país como el Banco Central de Reserva del Perú, el gobierno central, regional, local, así como a las empresas exportadoras y la sociedad civil, para mejorar las políticas de comercio exterior; pues no solo se describe el problema económico sino se identificar los factores principales.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL

- Determinar las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014.

1.3.2. OBJETIVOS SECUNDARIOS

- Evaluar y describir el comportamiento de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014.
- Evaluar y describir el comportamiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI*), en el periodo 2000 al 2014.
- Evaluar y describir el comportamiento del precio de los productos exportados del Perú, en el periodo 2000 al 2014.
- Evaluar y describir el nivel de influencia del Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados del Perú en las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014.

1.4. HIPÓTESIS Y MODELO

1.4.1. HIPÓTESIS

“El Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados, son las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014”.

a. Variables e indicadores

a.1. Variable Dependiente:

✓ Y_1 = Exportaciones.

Indicadores:

Y_{11} = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

Y_{12} = Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales (%).

a.2. Variable Independiente

✓ X_1 = Producto Bruto Interno Mundial.

Indicadores:

X_{11} = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela (En millones de dólares).

X_{12} = Tasa de crecimiento promedio anual del Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (%).

✓ X_2 = Precio de los productos exportados.

Indicadores:

X_{21} = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

X_{22} = Tasa de crecimiento promedio anual del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (%).

1.4.2. MODELO

a. Modelo de ecuación

$$E_{xt} = b_1 + b_2 * PBI^*_t + b_3 * P_{it} + u_t$$

t = La información estadística de las variables de estudio es mensual del periodo 2000 al 2014.

Donde:

b_1 = Intercepto.

b_2 = Propensión Marginal de las Exportaciones con respecto al Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales.

b_3 = Propensión Marginal de las Exportaciones con respecto al Índice de precios de las exportaciones.

E_x = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

PBI^* = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares).

P_i = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales
(índice 2007 = 100).

u = Otras variables y error.

b. Modelo de función

$$E_x = f(PBI^*, P_i)$$

Donde:

E_x = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

PBI^* = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares).

P_i = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales
(índice 2007 = 100).

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. CLASE DE INVESTIGACIÓN

La investigación que se realizó es científica, fáctica y aplicada. Es científica porque estudia la realidad (describe y explica) con criterios de verdad o falsedad. Es fáctica porque las exportaciones en el Perú es un hecho social, se relaciona con las ciencias sociales (hechos reales). Es aplicada porque corroboró lo estudiado en otros ámbitos y periodos.

2.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El trabajo de investigación es de tipo horizontal porque se trabaja con datos históricos registrados en el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y el Banco Mundial (BM). Asimismo, porque se trata de datos que varía en diferentes tiempos en un mismo espacio, en donde la unidad de análisis es el tiempo y no el espacio. Se usó las series estadísticas de las exportaciones, PBI de los 20 principales países socios comerciales del Perú y el índice de precios de las exportaciones totales, en el periodo 2000 al 2014.

2.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación comprendió el nivel explicativo, debido a que no solo se realizó un diagnóstico o descripción de la realidad, sino se plantea las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014.

2.4. POBLACIÓN

2.4.1. DELIMITACIÓN

La población total de exportadores en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014.

2.5. MUESTRA

El trabajo de investigación es de tipo horizontal, donde se trabaja con fuentes secundarias; estadísticas existentes de datos históricos. La muestra es la población total de exportadores en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014.

2.6. UNIDAD DE ANÁLISIS

Este trabajo es horizontal, donde la unidad de análisis es el tiempo. Estas unidades de análisis son cada uno de los años del periodo de estudio (2000 - 2014). En este tiempo en que fluctuaron las variables de estudio.

2.7. MÉTODOS

2.7.1. MÉTODO HIPOTÉTICO-DEDUCTIVO

Este método se usó porque se cuenta con la teoría económica e información disponible con lo cual se desarrolló la presente investigación, donde se corroboró la hipótesis; por lo tanto, la teoría económica.

Este método permitió el estudio a partir de las teorías generales hacia el conocimiento de la realidad particular, que en este caso es el Perú. Se obtuvo conclusiones particulares en base a la teoría general. Por lo tanto, se trata de un estudio corroborativo, verificativo, pero que permitió descubrir las especificaciones de la realidad peruana.

2.7.2. MÉTODO HISTÓRICO

Este método se usó porque el trabajo de investigación es de tipo horizontal, lo cual permitió estudiar las variables en el periodo 2000 al 2014, donde la unidad de análisis es el tiempo porque las variables fluctúan en el tiempo.

2.7.3. MÉTODO DIALÉCTICO

El método dialéctico se usó porque incluye el análisis objetivo, integral, esencial, dinámico y de clase social.

El análisis integral permitió considerar las variables internas y externas, y el manejo de las variables explicativas. Mientras que el análisis esencial permitió identificar las variables determinantes del problema, tomando en cuenta el análisis integral. El análisis dinámico contribuyó a ver la secuencialidad de los hechos y fenómenos estudiados, y las perspectivas. El análisis de clase permitió identificar los intereses de clase de las teorías y enfoques.

2.8. TÉCNICAS

Este trabajo se realizó solo con datos de las fuentes secundarias. Se utilizó las siguientes técnicas:

2.8.1. ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO

Se utilizó la bibliografía más reciente y actualizada posible, que comprende libros, trabajos de investigación, documentos oficiales, publicaciones periódicas e internet.

2.8.2. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Esta técnica nos permitió explicar las tablas estadísticas en el momento de la regresión del modelo y el análisis de resultados.

2.8.3. TÉCNICAS ECONOMETRICAS

Las técnicas econométricas son de importancia en la investigación económica, nos permitió regresionar el modelo planteado para poder evaluar los resultados para corroborar la hipótesis planteada de la investigación.

CAPÍTULO III. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

3.1. EXPORTACIONES

Según el Banco Central de Reserva del Perú (2011, p. 74), la exportación es “el registro de la venta al exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente dando lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada)”.

Las exportaciones están compuestas por:

- Exportaciones no tradicionales: “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”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 74)

- Exportaciones tradicionales: “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”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 75)

3.1.1. EL PAPEL DE LAS EXPORTACIONES NETAS

Según Mankiw (2014, p. 218), “La diferencia macroeconómica clave entre las economías abiertas y las cerradas se halla en que en una economía abierta el gasto del país en un año determinado no tiene por qué ser igual a su producción de bienes y servicios. Un país puede gastar más de lo que produce pidiendo préstamos a otros países o puede gastar menos de lo que produce y prestar la diferencia a otros países”.

“Consideremos el gasto en bienes y servicios producidos en una economía. En una economía cerrada, toda la producción se vende en el propio

país y el gasto se divide en tres componentes: consumo, inversión y compras del Estado. En una economía abierta, parte de la producción se vende en el propio país y parte se exporta para venderla en el extranjero. El gasto en bienes y servicios producidos en una economía abierta, Y , puede dividirse en cuatro componentes”. (Mankiw, 2014, p. 218)

- C^i , consumo de bienes y servicios interiores
- I^i , inversión en bienes y servicios interiores
- G^i , compras de bienes y servicios por parte del Estado
- EX , exportaciones de bienes y servicios interiores

La división del gasto en estos componentes se expresa en la identidad $Y = C^i + I^i + G^i + EX$.

“La suma de los tres primeros términos, $C^i + I^i + G^i$, es el gasto del país en bienes y servicios producidos en el país. El cuarto, EX , es el gasto extranjero en bienes y servicios producidos en el país”. (Mankiw, 2014, p. 218)

“Ahora queremos que esta identidad nos resulte más útil. Para ello, obsérvese que el gasto interior en todos los bienes y servicios es la suma del gasto interior en bienes y servicios interiores y en bienes y servicios extranjeros. Por tanto, el consumo total, C , es igual al consumo de bienes y servicios interiores, C^i , más el consumo de bienes y servicios extranjeros, C^e ; la inversión total, I , es igual a la inversión en bienes y servicios interiores, I^i , más la inversión en bienes y servicios extranjeros, I^e ; y las compras totales del Estado, G , son iguales a las compras de bienes y servicios interiores por parte del Estado, G^i , más las compras de bienes y servicios extranjeros por parte del Estado, G^e ”. (Mankiw, 2014, pp. 218-219)

Luego,

$$C = C^i + C^e$$

$$I = I^i + I^e$$

$$G = G^i + G^e$$

Introducimos estas tres ecuaciones en la identidad anterior:

$$Y = (C - C^e) + (I - I^e) + (G - G^e) + EX.$$

Reordenando los términos, tenemos que

$$Y = C + I + G + EX - (C^e + I^e + G^e).$$

“La suma del gasto interior en bienes y servicios extranjeros ($C^e + I^e + G^e$) es el gasto en importaciones (IM). Por consiguiente, podemos expresar la identidad de la contabilidad nacional de la manera siguiente”. (Mankiw, 2014, p. 219)

$$Y = C + I + G + EX - IM.$$

“Como el gasto en importaciones se incluye en el gasto interior ($C + I + G$), y como los bienes y servicios importados del extranjero no forman parte de la producción de un país, esta ecuación resta el gasto en importaciones. Definiendo las exportaciones netas como las exportaciones menos las importaciones ($XN = EX - IM$)”. (Mankiw, 2014, p. 219)

$$\text{La identidad se convierte en: } Y = C + I + G + XN$$

“Esta ecuación establece que el gasto en la producción interior es la suma del consumo, la inversión, las compras del Estado y las exportaciones netas. Esta es la forma de la identidad de la contabilidad nacional más frecuente”. (Mankiw, 2014, p. 219)

“La identidad de la contabilidad nacional muestra la relación entre la producción interior, el gasto interior y las exportaciones netas”. (Mankiw, 2014, p. 219)

$$XN = Y - (C + I + G)$$

Exportaciones netas = Producción – Gasto interior.

“Esta ecuación muestra que en una economía abierta el gasto interior no tiene que ser igual a la producción de bienes y servicios. Si la producción es superior al gasto interior, exportamos la diferencia: las exportaciones netas son

positivas. Si la producción es inferior al gasto interior, importamos la diferencia: las exportaciones netas son negativas". (Mankiw, 2014, pp. 219-220)

3.1.2. LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITALES Y LA BALANZA COMERCIAL

"En una economía abierta, al igual que en la economía cerrada, los mercados financieros y los de bienes están estrechamente relacionados entre sí. Para ver la relación, debemos expresar la identidad de la contabilidad nacional en función del ahorro y la inversión". (Mankiw, 2014, p. 220)

Comenzamos con la identidad $Y = C + I + G + XN$.

Restando C y G de los dos miembros, obtenemos:

$$Y - C - G = I + XN.$$

"Asimismo, el $Y - C - G$ es el ahorro nacional S, que es la suma del ahorro privado, $Y - T - C$, y el ahorro público, $T - G$, donde T representa los impuestos". (Mankiw, 2014, p. 220)

Por tanto, $S = I + XN$.

"Restando I de los dos miembros de la ecuación, podemos formular la identidad de la contabilidad nacional de la manera siguiente". (Mankiw, 2014, p. 220)

$$S - I = XN$$

"Esta formulación de la identidad de la contabilidad nacional muestra que las exportaciones netas de una economía siempre deben ser iguales a la diferencia entre su ahorro y su inversión". (Mankiw, 2014, p. 220)

"Examinemos detenidamente cada una de las partes de esta identidad. Lo fácil es el segundo miembro, XN, que es simplemente nuestras exportaciones netas de bienes y servicios. También recibe el nombre de balanza comercial porque nos indica cuánto se aleja nuestro comercio de bienes y servicios de la igualdad de las importaciones y las exportaciones". (Mankiw, 2014, p. 220)

“El primer miembro es la diferencia entre el ahorro interior y la inversión interior, $S - I$, que llamaremos salida neta de capital (a veces se denomina inversión exterior neta). La salida neta de capital es igual a la cantidad que están prestando los residentes nacionales a otros países menos la cantidad que están prestándonos los extranjeros. Si la salida neta de capital es positiva, nuestro ahorro es superior a nuestra inversión y estamos prestando la diferencia a los extranjeros. Si es negativa, nuestra economía está experimentando una entrada de capital: nuestra inversión es superior a nuestro ahorro y estamos financiando esta inversión adicional pidiendo préstamos a otros países. Por lo tanto, la salida neta de capital refleja el flujo internacional de fondos para financiar la acumulación de capital”. (Mankiw, 2014, pp. 220-221)

“La identidad de la contabilidad nacional muestra que la inversión exterior neta siempre es igual a la balanza comercial”. (Mankiw, 2014, p. 221)

Es decir,

Salida neta de capital = Balanza comercial

$S - I = XN$.

“Si $S - I$ y XN tienen un valor positivo, tenemos un superávit comercial; en este caso, somos prestamistas netos en los mercados financieros mundiales y estamos exportando más bienes de los que importamos; si $S - I$ y XN tienen un valor negativo, tenemos un déficit comercial. En este caso, somos prestatarios netos en los mercados financieros mundiales y estamos importando más bienes de los que exportamos. Si $S - I$ y XN son exactamente cero, decimos que el comercio está equilibrado porque el valor de las importaciones es igual al valor de las exportaciones”. (Mankiw, 2014, p. 221)

“La identidad de la contabilidad nacional muestra que el movimiento internacional de fondos para financiar la acumulación de capital y el movimiento internacional de bienes y servicios son dos caras de una misma moneda. Si nuestro ahorro es superior a nuestra inversión, el ahorro que no se invierte en el propio país se utiliza para conceder préstamos a los extranjeros. Estos necesitan

esos préstamos porque estamos suministrándoles más bienes y servicios de los que ellos nos están suministrando a nosotros. Es decir, estamos experimentando un superávit comercial. En cambio, si nuestra inversión es superior a nuestro ahorro, la inversión adicional debe financiarse pidiendo préstamos en el extranjero. Estos préstamos extranjeros nos permiten importar más bienes y servicios de los que exportamos. Es decir, estamos incurriendo en un déficit comercial". (Mankiw, 2014, p. 221)

A continuación, se muestra la tabla 10, que resume estas lecciones.

Tabla 10: Los movimientos internacionales de bienes y de capital: resumen

Esta tabla muestra los tres resultados que puede obtener una economía abierta		
Superávit comercial	Comercio equilibrado	Déficit comercial
Exportaciones > Importaciones Exportaciones netas > 0 $Y > C + I + G$ Ahorro > Inversión Salida neta de capital > 0	Exportaciones = Importaciones Exportaciones netas = 0 $Y = C + I + G$ Ahorro = Inversión Salida neta de capital = 0	Exportaciones < Importaciones Exportaciones netas < 0 $Y < C + I + G$ Ahorro < Inversión Salida neta de capital < 0

Fuente: Mankiw (2014, p. 222).

3.1.3. ENFOQUES DE LAS EXPORTACIONES

El pensamiento económico mercantilista se basaba, principalmente, en que la riqueza de las naciones lo generaban los metales preciosos; asimismo, el comercio también era importante y buscaban crear un equilibrio entre lo exportado y lo importado. Cabe mencionar que eran partidarios de que el estado debía proteger la industria nacional y promover las exportaciones mediante el uso de altos aranceles, creando una política proteccionista y así impedían las importaciones, también otorgaban subvenciones a los productos, establecieron el máximo legal del salario, crearon manufacturas para favorecer las exportaciones.

“Los economistas han afirmado, al menos desde Adam Smith conocido como el padre de la economía moderna, que el libre comercio fomenta la prosperidad económica. He aquí como expuso Smith su argumento en su obra clásica, la riqueza de las naciones, publicada en 1776: es una máxima de toda cabeza de familia prudente nunca intentar hacer en casa lo que le cuesta más hacer que comprar. El sastre no intenta hacer sus propios zapatos, sino que le

compra al zapatero. El zapatero no intenta hacerse su propia ropa, sino que emplea a un sastre... esta es lo que defendían los clásicos en otras palabras ellos pensaron que te especialices en lo que mejor estés dotado señalan que los países al comerciar con otros tienen ventajas comparativas en función a los costos absolutos, lo que es prudente para una familia difícilmente puede ser una locura para un gran reino. Si un país extranjero puede suministrar una mercancía más barata de lo que nosotros podemos producirla, es mejor comprarla con una parte del producto de nuestra propia industria empleada de una forma en la que tengamos alguna ventaja según los clásicos". (Mankiw, 2014, p. 356)

Los clásicos también sostienen que las exportaciones de un país puede ser muy importante como sector propulsivo. Este argumento de los clásicos está dirigido a aquellas industrias exportadoras que pueden crecer con mayor rapidez, si es que venden sus productos al exterior en comparación al mercado interno, que es más reducido. De ahí, en la actualidad se considera al sector exportador como eje del desarrollo económico. (Mankiw, 2014)

David Ricardo se basaba en la teoría de la ventaja comparativa. Según esta teoría, un país abierto al comercio puede lograr una eficiencia mayor en la producción y un nivel de vida más alto, especializándose en los bienes en los que tiene una ventaja comparativa. También, habla en su teoría que los países deben especializarse en función de sus costos de oportunidad. Señala que, si los costos de oportunidad de varios bienes difieren entre 2 países, ambos se pueden beneficiar si se especializan en producir y exportar aquellos bienes donde tienen costo de oportunidad relativamente bajos comparados con los de otro país. (Mankiw, 2014)

La teoría liberal, respecto a la política comercial, estaba orientada a que los instrumentos arancelarios y para-arancelarios deben reducirse para abrir las puertas de la economía a la competencia externa. En esta teoría la participación del estado en la economía queda restringida a un marco estrictamente social de la cobertura de necesidades básicas (salud, alimentación, educación). Se concibe al estado solo un ente regulador de la

buena marcha del sistema, donde la iniciativa privada constituye el eje y el mercado es el que asigna los recursos.

Asimismo, según el Ministerio de Economía y Finanzas (s.f, p. 66) “Los canales básicos por los cuales una economía exportadora podría generar un mayor crecimiento económico son los siguientes: El primero la exportación permite explotar cabalmente la posición de ventajas comparativas de un país y, a través de ello, conseguir una distribución óptima de recursos; el segundo una economía exportadora se halla en permanente competencia con otras, por lo que se ve en la obligación de elevar permanentemente los niveles de calidad de sus productos a fin de hacerlos competitivos en el mercado mundial. Esto favorece la aparición de procesos de cambio tecnológico, aumentos de productividad y, por esta vía, crecimiento económico; el tercero aumentar las exportaciones implica conquistar mayores mercados, lo que permite explotar economías de escala en la producción; y cuarto permite relajar las restricciones externas al crecimiento y facilitar la adquisición de bienes de capital y de bienes intermedios”.

3.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO

Según el Banco Central de Reserva del Perú (2011, p. 157), “El Producto Bruto Interno es el “Valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de un país durante un periodo de tiempo determinado. Incluye por lo tanto la producción generada por los nacionales y los extranjeros residentes en el país. En la contabilidad nacional se le define como el valor bruto de la producción libre de duplicaciones por lo que en su cálculo no se incluye las adquisiciones de bienes producidos en un período anterior (transferencias de activos) ni el valor de las materias primas y los bienes intermedios. Aunque es una de las medidas más utilizadas, tiene inconvenientes que es necesario tener en cuenta, por ejemplo el PBI no tiene en externalidades, si el aumento del PBI proviene de actividades genuinamente productivas o de consumo de recursos naturales, y hay actividades que aumentan y disminuyen el bienestar o la producción y que no son incluidas dentro del cálculo del PBI, como la economía informal o actividades realizadas por fuera del mercado, como ciertos intercambios cooperativos o producción para el autoconsumo”.

Según Mankiw (2014, pp. 66-67), “El producto interior bruto o PBI suele considerarse el mejor indicador de los resultados de la economía. Existen dos formas de ver este indicador. Una de ellas es verlo como la renta total de todos los miembros de la economía y la otra es verlo como el gasto total en la producción de bienes y servicios de la economía. Desde cualquiera de los dos puntos de vista, es evidente por qué el PBI es un indicador de los resultados económicos. Mide algo que preocupa a la gente: su renta. Asimismo, una economía que tenga una elevada producción de bienes y servicios puede satisfacer mejor las demandas de los hogares, las empresas y el Estado. ¿Cómo puede medir el PBI tanto la renta de la economía como el gasto en su producción? La razón se halla en que estas dos cantidades son, en realidad, lo mismo: en el caso de la economía en su conjunto, la renta debe ser igual al gasto. Ese hecho se deriva, a su vez, de otro aún más fundamental: dado que cada transacción tiene tanto un comprador como un vendedor, cada unidad de gasto de un comprador debe convertirse en una unidad de renta para un vendedor”.

Según Parkin (2007, p. 112), “El PBI, o producto bruto interno, es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinado”.

Según Jiménez (2012, p. 81), “El producto bruto interno (PBI) es el valor de toda la producción corriente de bienes y servicios finales efectuada en el territorio de un país durante un periodo determinado e independientemente de la nacionalidad de los propietarios de los factores. El periodo de medición del PBI es generalmente de un año. Como se trata de la producción corriente, no considera los bienes y servicios producidos en periodos anteriores, ya que estos fueron contabilizados en el periodo de su producción. Además, hay que resaltar el hecho de que se contabilice solo la producción con destino final, ya que de lo contrario se podrían sumar los productos intermedios, con lo cual estaríamos contabilizándolos doblemente. Por esta razón, el PBI puede definirse también como la diferencia entre el valor bruto de la producción o producción bruta de bienes y servicios, y el valor de los insumos necesarios para generarlo”.

3.2.1. MÉTODOS DE MEDICIÓN DEL PBI

Según el Banco Central de Reserva del Perú (2011, p. 157), el PBI se puede calcular mediante diferentes enfoques:

- **Enfoque de la producción:** “El PBI es un concepto de valor agregado. Es la suma del valor agregado bruto de todas las unidades de producción residentes, más los impuestos a los productos y derechos de importación. El valor agregado bruto es la diferencia entre la producción y el consumo intermedio”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 157)

- **Enfoque del gasto:** “El PBI es igual a la suma de las utilizaciones finales de bienes y servicios (todos los usos, excepto el consumo intermedio) menos el valor de las importaciones de bienes y servicios. De este modo, el PBI es igual a la suma de los gastos finales en consumo, formación bruta de capital (inversión) y exportaciones, menos las importaciones”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 157)

- **Enfoque del ingreso:** “El PBI es igual a la suma de las remuneraciones de los asalariados, el consumo de capital fijo, los impuestos a la producción e importación y el excedente de explotación”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 157)

Asimismo, según Jiménez (2012, p. 82), “Hay tres métodos de medición del PBI y corresponden a los tres momentos del circuito económico: la producción, el destino final de los bienes y servicios y el ingreso generado en el proceso productivo. Todos tienen que dar el mismo resultado”.

En resumen, los métodos para hallar el PBI a precios de mercado son (Jiménez, 2012, p. 89):

- **Método del gasto:** $PBI_{PM} = C + I + G + (X - M)$

Donde:

C: Consumo, que es la demanda de las familias.

I: inversión, que es la demanda de las empresas para mantener y acrecentar la capacidad productiva del sistema económico.

G: Gasto de gobierno (G), que es lo que demanda el Estado en bienes y servicios finales para atender las necesidades públicas.

(X-M): Exportaciones netas (X - M), que representan la demanda final del sector externo.

- **Método del valor agregado: $PBI_{PM} = \Sigma VAP_{PPI} + DM$**

Donde:

VAP_{PPI}: Suma de los valores agregados brutos de todos los sectores, en ausencia de barreras arancelarias.

DM: Suma de los valores agregados de los derechos sobre las importaciones.

- **Método del ingreso: $PBI_{PM} = (W + D + ENE + TI - SUB) + DM$**

Donde:

W: Salarios

D: Depreciación

ENE: Excedente neto

TI: Impuestos indirectos

SUB: Subsidios

DM: Derechos de importación

3.2.2. El PBI y el flujo circular del gasto y el ingreso

“La figura 6 ilustra el flujo circular del gasto y el ingreso. La economía consiste en familias, empresas, gobiernos y el resto del mundo (los rombos morados), que se comercian en los mercados de recursos, mercados de bienes (y servicios) y mercados financieros. Primero se observarán las familias y las empresas, simplificando así el modelo”. (Parkin, 2007, p. 112)

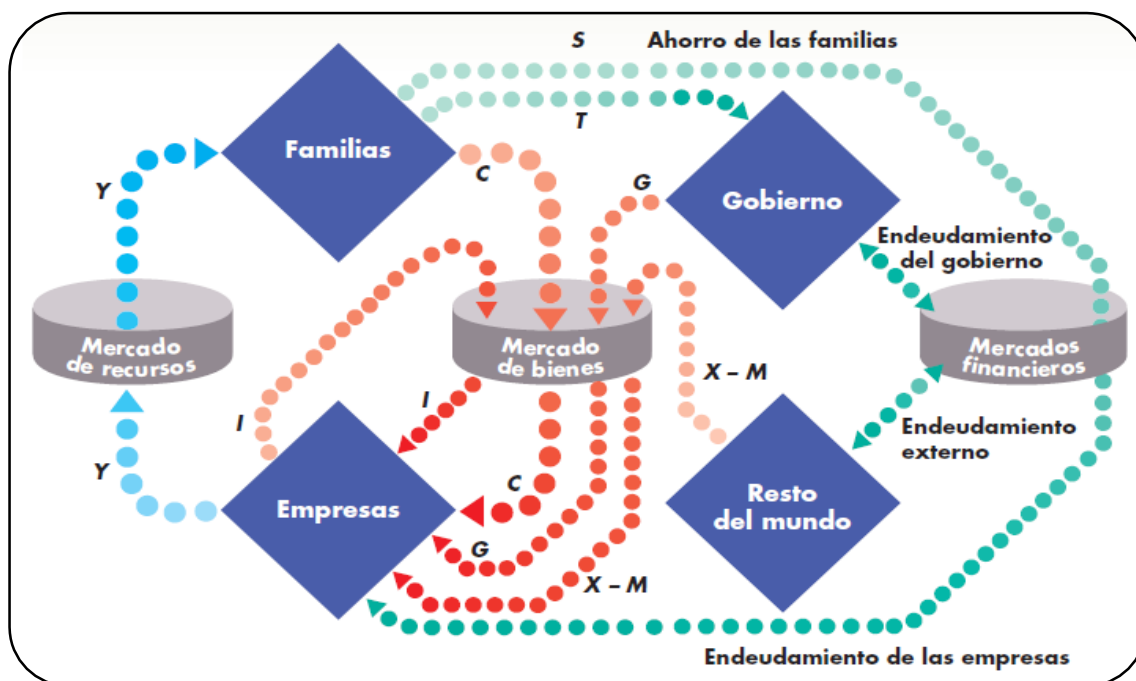


Figura 6: El flujo circular del ingreso y el gasto

Fuente: Parkin (2007, p. 112).

a. Familias y empresas: “En los mercados de recursos, las familias venden y las empresas compran los servicios de trabajo, capital y tierra. Las empresas pagan un ingreso a las familias como retribución por el uso de los recursos: salarios por los servicios de trabajo, interés por el uso del capital y renta por el uso de la tierra. Un cuarto recurso de producción, las habilidades empresariales, recibe beneficios”. (Parkin, 2007, p. 113)

“Los ingresos retenidos de las empresas (los beneficios que no se distribuyen a las familias) forman parte también del ingreso del sector familias. Se puede pensar en los ingresos retenidos como el ingreso que las familias ahorran y vuelven a prestar a las empresas. La figura 6 muestra el ingreso total, ingreso agregado, recibido por todas las familias, incluyendo los beneficios retenidos, indicado por los puntos azules con la leyenda Y”. (Parkin, 2007, p. 113)

“En los mercados de bienes y servicios, las empresas venden y las familias compran los bienes y servicios de consumo, como patines y cortes de

cabello. El pago total de estos bienes y servicios es el gasto de consumo, indicado por los puntos rojos con la leyenda C". (Parkin, 2007, p. 113)

"En el mercado de bienes, las empresas compran y venden equipo de capital nuevo, como sistemas de cómputo, aviones, camiones y equipo de cadena de montaje. Algunas cosas que las empresas producen no se venden, sino que se añaden al inventario. Cuando una empresa añade la producción no vendida a sus propios inventarios, se puede considerar como una empresa que se compra a sí misma. La compra de planta, equipo y construcciones nuevas, al igual que las adiciones a inventarios, se consideran inversión, y se muestran con los puntos rojos con la leyenda I". (Parkin, 2007, p. 113)

b. Gobiernos: "Los bienes y servicios que los gobiernos compran a las empresas se denominan compras gubernamentales. En la figura 6, estas compras gubernamentales se muestran como el flujo rojo G. Los gobiernos utilizan los impuestos para pagar sus compras. La figura 6 muestra los impuestos como impuestos netos mediante los puntos verdes con la leyenda T. Los impuestos netos corresponden a los impuestos pagados a los gobiernos menos las transferencias que se reciben de los gobiernos y menos los pagos de interés que reciben las familias por financiar la deuda pública. Las transferencias son los pagos en efectivo que hacen los gobiernos a las familias y a las empresas, en forma de beneficios de seguridad social, compensación por desempleo y subsidios". (Parkin, 2007, pp. 113-114)

c. Resto del mundo: "Las empresas venden bienes y servicios al resto del mundo (exportaciones) y compran bienes y servicios del resto del mundo (importaciones). El valor de las exportaciones (X) menos el valor de las importaciones (M) se llama exportaciones netas, y se muestra en la figura 6 mediante el flujo rojo $X - M$. Si las exportaciones netas son positivas (las exportaciones exceden a las importaciones), existe un flujo neto de bienes y servicios de las empresas de un país al resto del mundo. Si las exportaciones netas son negativas (las importaciones exceden a las exportaciones), existe un flujo neto de bienes y servicios del resto del mundo a las empresas del país". (Parkin, 2007, p. 114)

d. El PBI es igual al gasto y éste es igual al ingreso: “El producto interno bruto se puede determinar de dos maneras: Por el gasto total en bienes y servicios o por el ingreso total obtenido por la producción de bienes y servicios”. (Parkin, 2007, p. 114)

“El gasto total, o gasto agregado, es la suma del flujo rojo en la figura 6. El gasto agregado es igual al gasto de consumo más la inversión, las compras gubernamentales y las exportaciones netas”. (Parkin, 2007, p. 114)

“El ingreso agregado obtenido de la producción de bienes y servicios es igual a la cantidad total pagada por los servicios de los recursos, salarios, intereses, renta y beneficios. Esta cantidad se muestra con el flujo azul en la figura 6. Debido a que la empresa paga ingresos (incluyendo los beneficios retenidos), todo lo que recibe de la venta de su producción, el ingreso (el flujo azul) es igual al gasto (la suma del flujo rojo)”. (Parkin, 2007, p. 114)

$$\text{Es decir, } Y = C + I + G + X - M$$

“Debido a que el gasto agregado es igual al ingreso agregado, estos dos métodos de valorar el PBI proporcionan la misma respuesta. Así que, el PBI es igual al gasto agregado y éste es igual al ingreso agregado. El modelo de flujo circular es el fundamento sobre el cual se edifican las cuentas económicas nacionales”. (Parkin, 2007, p. 114)

e. Flujos financieros: “El modelo de flujo circular también permite ver la conexión entre los flujos de gasto e ingreso y los flujos de los mercados financieros que financian el déficit y pagan las inversiones. Estos flujos se muestran en verde en la figura 6. El ahorro de las familias (S) es la cantidad que las familias tienen después de haber pagado sus impuestos y comprado sus bienes y servicios de consumo. El endeudamiento del gobierno financia su déficit presupuestal. (Los préstamos del gobierno surgen cuando el gobierno tiene un superávit presupuestal.) y el endeudamiento exterior paga por un déficit con el resto del mundo. Estos flujos financieros son las fuentes de los fondos que las empresas usan para pagar su inversión en capital nuevo.” (Parkin, 2007, p. 114)

3.2.3. PBI REAL Y PBI NOMINAL

“El PBI nominal mide el valor de la producción de un periodo (un año, un trimestre o un semestre), a los precios de ese periodo (precios corrientes) o de mercado”. (Graue, 2009, p. 273)

El PBI nominal varía año con año por dos factores (Graue, 2009, p. 273):

- Variación de la producción de los bienes y servicios.
- Variación de los precios de mercado.

“El incremento en los precios se puede confundir con una mayor producción (debido a que ésta se mide de acuerdo con el valor de mercado); para evitar esta distorsión se utiliza el PBI real, que mide la producción de un año determinado a precios constantes o de un año base; el aumento en el PBI se puede atribuir a que la producción se incrementó; sin embargo, también se puede atribuir un PBI mayor si los precios de los bienes aumentaron”. (Graue, 2009, p. 273)

“Para poder comparar las producciones de diferentes años, se tienen que valorar los productos a los precios de un año en común. A esto se les llama valoración a precios constantes. Con este ajuste se pueden ver cuáles son los cambios reales que tuvo el producto y medir el crecimiento real de la economía”. (Graue, 2009, p. 273)

“Los índices de precios son esenciales para entender la diferencia entre PBI nominal y PBI real, ya que representan una medición de la inflación a través del tiempo. Los índices de precios nos indican cuánto han aumentado los precios, de acuerdo con un periodo base. Un índice de precios mide las variaciones promedio de los precios de una determinada canasta de bienes y servicios que se considere representativa”. (Graue, 2009, p. 273)

“Una de las maneras más sencillas para obtener el PBI real, cuando se cuenta con la información del Índice de Precios (IP), es a partir de la siguiente ecuación”. (Graue, 2009, p. 273)

$$\text{PBI real} = \frac{\text{PBI}_{\text{nominal}}}{\text{P}} \times 100$$

“Para calcular el cambio porcentual del PBI, tanto real como nominal, podemos utilizar la siguiente ecuación”. (Graue, 2009, p. 273)

$$\text{Cambio porcentual del (PBI)} = \frac{\text{Año1} - \text{Año0}}{\text{Año0}} \times 100$$

En conclusión, “el PBI nominal es la Producción de bienes y servicios a precios corrientes o de mercado mientras que el PBI real es la Producción de bienes y servicios a precios constantes o de un año base”. (Graue, 2009, p. 273)

3.2.4. DEFLACTOR DEL PBI

“El deflactor del PBI es un factor que nos mostrará los cambios reales que el PBI ha tenido de un periodo a otro, ya que éste mide el incremento en el nivel de precios en relación con el nivel de precios de un año determinado, al cual llamaremos año base”. (Graue, 2009, p. 273)

“El IPC es de hecho el deflactor del PBI”. (Graue, 2009, p. 273)

$$\text{Deflactor del PBI} = \frac{\text{PBI}_{\text{nominal}}}{\text{PBI}_{\text{real}}} \times 100$$

“Se multiplica por 100, para compensar que el número índice utilice 100 como base, y al mismo tiempo para que se exprese como un porcentaje del cambio con respecto al nivel base. Si el precio de un producto aumenta sin que cambie la cantidad producida, afectará al PBI nominal pero no al real”. (Graue, 2009, p. 274)

3.2.5. PBI PER CÁPITA Y BIENESTAR ECONÓMICO

Si dividimos el Producto Interno Bruto entre el total de la población de una nación se obtiene el PBI per cápita.

$$\text{PBI per cápita} = \text{PBI} / \text{Población}$$

“El PBI per cápita es un indicador del bienestar económico, ya que mide lo que le tocaría a cada ciudadano de un país, si se dividiera el Producto Interno Bruto entre cada uno de sus ciudadanos”. (Graue, 2009, p. 274)

“Cuando el PBI per cápita aumenta, se supone que el bienestar económico aumenta; aun cuando el producto en realidad no se distribuye entre el total de los ciudadanos, se ha visto que cuando el PBI per cápita es más elevado, el derecho a la salud es mayor, al igual que los grados de escolaridad (disminuye el analfabetismo). Sin embargo, hay algunos aspectos que generan bienestar y que no son cuantificables, como el descanso u ocio, la diversión, y la expectativa de vida”. (Graue, 2009, p. 274)

3.2.6. CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO Y LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN

“En general, el producto de la economía está determinado por dos importantes factores de producción, trabajo y capital, que se combinan mediante un proceso que involucra la tecnología”. (Jiménez, 2012, p. 500)

“Formalmente, el proceso de producción descrito se representa por: $Y = F(K, L, T)$. Esta función de producción describe como el capital (K), el trabajo (L) y la tecnología (T) se transforman en producto o dan lugar a una cantidad de producto (Y); esto quiere decir, en otras palabras, que, Y es producido utilizando estos dos factores, capital y trabajo, mediante una tecnología dada”. (Jiménez, 2012, p. 501)

“Podemos deducir, entonces, que el crecimiento del producto proviene del crecimiento de K, de L o de T. En general, una economía produce mayores cantidades de Y si tiene más trabajadores, más maquinas o mejores maneras de combinar ambos factores en el proceso productivo”. (Jiménez, 2012, p. 501)

“La contabilidad de las fuentes de crecimiento se puede representar a partir de una función de producción explícita tipo Cobb-Douglas”. (Jiménez, 2012, p. 501)

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (1)$$

“El término A representa el progreso técnico que determina el producto independientemente de los factores K y L. Los aumentos sucesivos de A representan incrementos en el nivel de producción con las mismas dotaciones de factores productivos. Sabemos también que aumentos en el stock de capital y en el trabajo conllevan a aumentos en la producción. Es posible, entonces, expresar el crecimiento del producto en función al crecimiento de los factores de producción y de la tecnología”. (Jiménez, 2012, p. 501)

“Tomando logaritmos a (1) y derivando con respecto al tiempo, se obtiene”. (Jiménez, 2012, p. 501)

$$\frac{\partial \ln Y}{\partial t} = \frac{1}{A} \frac{\partial \ln A}{\partial t} + \alpha \frac{1}{K} \frac{\partial \ln K}{\partial t} + (1-\alpha) \frac{1}{L} \frac{\partial \ln L}{\partial t}$$

$$\bar{Y} = \alpha \bar{K} + (1-\alpha) \bar{L} + \bar{A}$$

“Esta ecuación nos dice que la tasa del crecimiento de la producción depende de la tasa de crecimiento de los factores capital (K) y trabajo (L), y de la tecnología (A). Las tasas de crecimiento de los factores están ponderadas por α y $1 - \alpha$, respectivamente”. (Jiménez, 2012, p. 501)

“La tasa a la que crece el progreso técnico (A) también es conocida como la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF). En la función de producción utilizada aquí, el progreso técnico no depende directamente de las decisiones de los agentes económicos, sino de factores que no se observan directamente y que evolucionan con el transcurso del tiempo; por esta razón, se dice que el progreso técnico es exógeno” (Jiménez, 2012, p. 501)

3.2.7. LA PRODUCTIVIDAD

A la productividad el Banco Central de Reserva del Perú (2011, p. 156) lo define como: “Para una unidad económica determinada, indicativo del

uso y aprovechamiento, es decir, del rendimiento que se obtiene de cada factor de producción. Se mide mediante el cociente entre la cantidad total de producción de un bien o servicio y la cantidad de un determinado factor utilizado en su producción. El grado de productividad se traduce en competitividad dentro del mercado; así, si la productividad conseguida es muy alta, se ocupará una posición mejor que la de los competidores. En macroeconomía, como el incremento porcentual calculado como cociente entre el crecimiento del Producto Bruto Interno en un año y el crecimiento de empleo, ambos expresados en porcentajes. También puede ser definido como el cociente entre Producto Bruto Interno en términos reales y el número de horas trabajadas en un año en todo el país”.

“Asimismo, la Productividad Total de Factores – PTF mide la eficiencia en el uso de los factores productivos físicos, de modo que, para niveles dados de estos factores productivos, un mayor crecimiento potencial se vincula necesariamente con incrementos en la productividad. Teóricamente, la PTF se ve promovida por cambios tecnológicos que deriven de mayores conocimientos útiles y de mejores procedimientos en el quehacer productivo. Por ello, se vincula con factores estructurales como el desarrollo del capital humano, la estabilidad política y macroeconómica, la solvencia del sistema financiero, la profundidad del mercado crediticio y la integración del país al comercio internacional, entre otros”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2011, p. 157)

3.3.PRECIO

“Adam Smith el padre de la economía moderna su proposición más importante consistió en demostrar que las ideas que suponían la existencia de un mercado desordenado y sin ley, no eran ciertas, y más bien intentó demostrar lo contrario, que los precios actúan como una (mano invisible) que orienta los recursos hacia aquellas actividades con mayor valor, que los precios permiten a las empresas y a los hogares determinar cuánto valen los recursos y con ello orientar sus decisiones para su uso eficiente, lo que en últimas explica la riqueza de una nación. Elaboró una teoría de los precios que se basó en el factor trabajo dado que en su época era el principal costo que se asumía en la fabricación de un bien o la prestación de un servicio era dicho factor, pues desarrolló el

concepto de precio relativo para indicar el número de unidades que hay que dar de un bien a cambio de otro bien, en función del esfuerzo humano necesario (trabajo); por ejemplo, el tiempo requerido para cazar un conejo versus el requerido para cazar un venado. Así, el costo relativo de una actividad establece el precio de la misma; éste se mantenía constante a menos que cambiara la tecnología de producción, con lo cual, de mejorarse ésta, el patrón de precio relativo cambiaría”. (Cadena, 2011, p. 63)

“Puesto a ello David Ricardo argumentó que el costo del trabajo y de los otros insumos tendería a aumentar en la medida en que se incrementara la producción de un determinado bien, es decir, existía el fenómeno de los costos crecientes, más conocido como la ley de los rendimientos decrecientes, adicionando el concepto de la subsistencia, Ricardo postuló la idea de que los precios relativos de los bienes necesarios para sobrevivir aumentarían como resultado de la existencia de rendimientos decrecientes es decir a medida que aumenta la producción de un bien, aumenta el costo de producir una unidad adicional”. (Cadena, 2011, p. 64)

“Alfred Marshall, desarrolla todo un instrumento matemático y gráfico de las curvas de oferta y demanda, mostrando cómo se determinan los precios por la interacción de estas curvas, las causas de los posibles desequilibrios y los cambios a lo largo de dichas curvas y sus desplazamientos, entre otros. Sin duda, este es el punto de partida del gran acervo de teorías y conceptos que hoy existen y que los textos de microeconomía detallan en sus primeros capítulos, centrándose fundamentalmente en los dos objetivos más importantes de la fijación de precios: la maximización del beneficio y la maximización del ingreso”. (Cadena, 2011, pp. 64-65)

“En este contexto, los economistas han tratado de explicar las diferentes causas de las rigideces de los precios y se han puesto de acuerdo en aceptar que la política monetaria seguida por una economía, es clave para explicar el proceso de formación de los precios y su impacto sobre la actividad económica general”. (Cadena, 2011, p. 65)

“Desde el punto de vista de las finanzas, la rama de la administración financiera recoge la mayor parte de los planteamientos de la teoría económica y los adapta con un desarrollo algebraico simple y los mismos dos objetivos básicos: la maximización del beneficio y la maximización o aumento del ingreso. Este enfoque financiero que asumen también los estrategias del marketing, supone linealidad en las funciones de ingreso y costo y parte del concepto del punto de equilibrio operacional o muerto para encontrar fórmulas de fijación de precios. Asumen como punto de partida la curva inversa de la demanda, es decir, suponen que el precio es la variable endógena o a predecir, dado el presupuesto o pronóstico que tenga la empresa sobre su volumen de producción y ventas. Aunque se ha demostrado que en muchas empresas este enfoque es el que más se aplica, presenta innumerables fallas al no considerar dentro de su tratamiento las condiciones de los mercados y los competidores, así como la reacción de la demanda ante cambios en los precios”. (Cadena, 2011, p. 65-66)

3.3.1. LOS PRECIOS: ¿FLEXIBLES O RÍGIDOS?

“Los economistas suponen normalmente que el precio de un bien o de un servicio varía rápidamente para equilibrar la cantidad ofrecida y la cantidad demandada. En otras palabras, suponen que los mercados se encuentran normalmente en equilibrio, por lo que el precio de cualquier bien o de cualquier servicio se encuentra en el punto en el que se cortan las curvas de oferta y de demanda. Este supuesto se denomina equilibrio del mercado. Para responder a la mayoría de las preguntas, los economistas utilizan modelos de equilibrio del mercado. Sin embargo, el supuesto del mercado que se equilibra o vacía continuamente no es totalmente realista. Para que los mercados se equilibren continuamente, los precios deben ajustarse al instante cuando varían la oferta y la demanda. En realidad, muchos salarios y precios se ajustan lentamente. Los convenios colectivos suelen fijar los salarios para un periodo de un año o, a veces, más. Muchas empresas mantienen los precios de sus productos durante largos periodos de tiempo, por ejemplo, los editores de las revistas normalmente solo modifican los precios de venta cada tres o cuatro años. Aunque los modelos de equilibrio del mercado suponen que todos los salarios y los precios son flexibles, en el mundo real algunos son rígidos”. (Mankiw, 2014, p. 58)

3.3.2. EL PRECIO COMO REGULADOR

“Cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad demandada disminuye y la cantidad ofrecida aumenta. Asimismo, los precios coordinan los planes de compradores y vendedores y logran un equilibrio”. (Parkin, 2007, p. 70)

“Un equilibrio es una situación en la que fuerzas opuestas se contrarrestan unas a otras. En los mercados, el equilibrio ocurre cuando el precio logra que concuerden los planes de compradores y vendedores. El precio de equilibrio es el precio al cual la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida. La cantidad de equilibrio es la cantidad comprada y vendida al precio de equilibrio”. (Parkin, 2007, p. 70)

Un mercado se mueve hacia su equilibrio debido a que:

- **El precio regula los planes de compra y venta:** “El precio de un bien regula las cantidades demandadas y ofrecidas. Si el precio es demasiado alto, la cantidad ofrecida excede la cantidad demandada. Si el precio es demasiado bajo, la cantidad demandada excede la cantidad ofrecida. Hay un precio al cual la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida”. (Parkin, 2007, p. 70)

- **El precio se ajusta cuando los planes de compra y venta no se corresponden:** “Si el precio está por debajo del precio de equilibrio, hay un faltante; y que, si el precio está por encima del precio de equilibrio, hay un excedente. Pero, ¿podemos confiar en que el cambio de precio eliminará la existencia de faltantes o excedentes? Sí podemos, porque esos cambios de precio son mutuamente beneficiosos tanto para compradores como para vendedores. Es decir, un faltante impulsa el precio hacia arriba, y un excedente impulsa al precio hacia abajo”. (Parkin, 2007, p. 71)

3.3.3. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

“El Índice de Precios al Consumidor (IPC) es una medida del promedio de precios que pagan los consumidores por una (canasta) fija de bienes y

servicios de consumo. El IPC explica lo que ha sucedido con el valor del dinero que se trae en el bolsillo”. (Parkin, 2007, p. 151)

a. Elaboración del IPC

“La elaboración del IPC es una operación inmensa que cuesta mucho dinero y que se realiza en tres etapas”. (Parkin, 2007, p. 151)

- **Selección de la canasta de consumo representativa:** “La primera etapa de la elaboración del IPC es la selección de lo que se denomina canasta básica. Esta (canasta) contiene los bienes y servicios considerados en el cálculo del índice. La idea es lograr que la importancia relativa de cada uno de los artículos que conforman la canasta del IPC sea la misma que tiene dentro del presupuesto de una familia promedio”. (Parkin, 2007, p. 151)

- **Aplicación mensual de la encuesta de precios:** “Cada mes, el gobierno debe verificar los precios de los bienes y servicios de la canasta básica. Debido a que la canasta básica tiene como objetivo medir los cambios de precio, es importante que los precios registrados cada mes se refieran con exactitud al mismo artículo. Una vez que la información de los precios está disponible, la siguiente tarea es calcular el IPC”. (Parkin, 2007, p. 152)

- **Cálculo del IPC:** “El cálculo de IPC tiene tres pasos: (i) Encontrar el costo de la canasta básica a los precios del periodo base, (ii) Encontrar el costo de la canasta básica a los precios del periodo en curso o corriente y (iii) Calcular el IPC para el periodo base y el periodo corriente”. (Parkin, 2007, p. 152)

La fórmula del IPC es:

$$\text{IPC} = \frac{\text{Costo de la canasta a precios del periodo corriente}}{\text{Costo de la canasta básica a precios del periodo base}} \times 100$$

b. Medición de la Inflación

“Uno de los propósitos principales del IPC es medir los cambios en el costo de vida y en el valor del dinero. Para medir estos cambios, se calcula la

tasa de inflación, que es el cambio porcentual en el nivel de precios de un año al siguiente”. (Parkin, 2007, p. 153)

Para calcular la tasa de inflación, se usa la fórmula:

$$\text{Tasa de Inflación} = \frac{\text{IPC del año corriente} - \text{IPC del año pasado}}{\text{IPC del año pasado}} \times 100$$

c. Sesgo en el IPC

Según Parkin (2007, p. 153), las causas principales del sesgo en el IPC son:

- Sesgo por bienes nuevos.
- Sesgo por cambio de calidad.
- Sesgo por sustitución de artículos.
- Sesgo por sustitución de tiendas.

3.4. INFLUENCIA DEL PBI MUNDIAL EN LAS EXPORTACIONES

En el libro titulado Macroeconomía, Teorías y Políticas, de Gregorio (2007, p. 218), “Manifiesta que las exportaciones son básicamente la demanda del resto del mundo por los bienes nacionales. Como cualquier demanda, dependerán del precio y el ingreso. Si el precio de los bienes nacionales baja, el mundo demandara más de ellos. Esto es, cuando el tipo de cambio real sube, se necesitan menos unidades del bien extranjero para adquirir un bien nacional. Es decir, un individuo del resto del mundo tiene que sacrificar menos bienes para poder adquirir un bien nacional. Esto tiene como consecuencia que la demanda por los bienes nacionales aumenta, es decir, aumentan las exportaciones. Si el nivel de ingreso del mundo (Y^*) sube, el mundo demandara más de los bienes nacionales”.

Por lo tanto, podemos resumir los principales determinantes de las exportaciones (X), en la siguiente ecuación (De Gregorio, 2007, p. 218):

$$X = X(q(+), Y^*(+))$$

Donde:

X = Exportaciones.

q = Tipo de cambio real ($q = eP^*/P$).

Y^* = PBI mundial.

“Se debe notar que, al hacer que las exportaciones dependan del nivel de actividad mundial, estamos asumiendo implícitamente que los exportadores tienen poder de mercado, es decir, enfrentan una demanda con pendiente negativa, la que aumenta con Y^* . Si los exportadores fueran perfectamente competitivos, ellos enfrentarían una demanda infinitamente elástica (horizontal), pudiendo vender todo lo que quieran al precio dado. En este caso, los aumentos de la demanda mundial se reflejarán en aumentos de precios que aumentarán las exportaciones”. (De Gregorio, 2007, p. 219)

En el libro titulado Elementos de Teoría y Política Macroeconómica para una economía abierta de Jiménez (2012, p. 141), “Manifiesta que las exportaciones representan los bienes y servicios que se producen en el país y se venden al resto del mundo”.

Se pueden representar por medio de una función lineal de la siguiente manera. (Jiménez, 2012, p. 141)

$$X = x_1 * Y^* + x_2 * \varepsilon$$

Donde:

X = Exportaciones.

q = Tipo de cambio real.

Y^* = Producto extranjero.

“Donde x_1 y x_2 son parámetros que indican la sensibilidad de las exportaciones (X) ante cambios en el producto extranjero y ante variaciones del tipo de cambio real, respectivamente. Dependen directamente del ingreso del resto del mundo y del tipo de cambio real (ε). En primer lugar, dependen positivamente del producto del resto del mundo porque un incremento del producto extranjero (Y^*) provocara un incremento de la renta disponible en el país extranjero, lo que se traduce en un aumento del consumo, por lo que se incrementara el consumo en bienes extranjeros, que son nuestras

exportaciones. En segundo lugar, dependen positivamente del tipo de cambio real porque un aumento del tipo de cambio, es decir, una devaluación hará que nuestros productos sean más baratos y, por lo tanto, más competitivos en el extranjero”. (Jiménez, 2012, pp. 141-142)

En el libro titulado Macroeconomía Aplicaciones para Latinoamérica de Blanchard & Pérez (2011, p. 559), “Manifiesta que las exportaciones son la parte de la demanda extranjera que es demanda de bienes interiores. ¿De qué dependen? Dependen de la renta extranjera. Un aumento de la renta extranjera provoca un aumento de la demanda extranjera de todos los bienes, tanto extranjeros como interiores. Por lo tanto, un aumento de la renta extranjera provoca un aumento de las exportaciones. También dependen del tipo de cambio real. Cuanto más alto es el precio de los bienes interiores expresado en bienes extranjeros, menor es la demanda extranjera de bienes interiores. En otras palabras, cuanto más bajo es el tipo de cambio real, menores son las exportaciones”.

“Sea Y^* la renta extranjera (o, lo que es lo mismo, la producción extranjera). Podemos expresar, pues, las exportaciones de la forma siguiente”. (Blanchard & Pérez, 2011, p. 560)

$$X = X(Y^*, \varepsilon)$$

(+, +)

Donde:

X = Exportaciones.

ε = Tipo de cambio real.

Y^* = Renta extranjera.

“Un aumento de la renta extranjera, Y^* , provoca un aumento de las exportaciones. Una subida del tipo de cambio real, ε , provoca un aumento de las exportaciones”. (Blanchard & Pérez, 2011, p. 560)

En el libro titulado Macroeconomía Intermedia para América Latina de Mendoza (2014, p. 307), “Manifiesta que los factores determinantes de las

exportaciones están en función directa de la actividad económica mundial y el tipo de cambio real”.

Planteando el siguiente modelo (Mendoza, 2014, p. 307):

$$X = X(Y^*, e)$$

Donde:

X = Exportaciones.

e = Tipo de cambio real.

Y* = Actividad económica mundial.

3.5. INFLUENCIA DEL PRECIO EN LAS EXPORTACIONES

3.5.1. TEORÍA DE LA OFERTA

“La ley de la oferta establece que: Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de dicho bien; y mientras menor sea el precio de un bien, menor será la cantidad ofrecida”. (Parkin, 2007, p. 66)

“¿Por qué un precio más alto aumenta la cantidad ofrecida? Se debe al costo marginal creciente. Conforme aumenta la cantidad producida de cualquier bien, aumenta el costo marginal de producirlo. No vale la pena producir un bien si el precio recibido por él no cubre, al menos, el costo marginal. Así que, cuando aumenta el precio de un bien, y el resto de los factores permanecen constantes, los productores están dispuestos a incurrir en un costo marginal más alto y aumentan su producción. Así, un precio más alto ocasiona un aumento de la cantidad ofrecida”. (Parkin, 2007, p. 66)

“El término oferta se refiere a la relación completa entre la cantidad ofrecida y el precio de un bien. La oferta se puede ilustrar mediante la curva de oferta y el plan de oferta. El término cantidad ofrecida se refiere a un punto sobre la curva de oferta: el punto en donde se establece la cantidad ofrecida a un precio particular”. (Parkin, 2007, p. 66)

“Mientras que la demanda de un bien refleja los deseos de los consumidores o compradores, la oferta expresa el comportamiento de los

vendedores. Para que los consumidores puedan comprar bienes y servicios, alguien tiene que ofrecerlos y venderlos. En Economía, los agentes económicos encargados de producir los bienes y los servicios son las empresas, que también reciben el nombre de productores y oferentes”. (González & Pérez, 2009, p. 71)

“La oferta expresa las cantidades que los vendedores de un bien o servicio están dispuestos a ofrecer a distintos precios. Como es lógico, los consumidores y los vendedores consideran los precios desde una óptica distinta. Mientras que para los compradores unos precios muy altos desalientan la demanda, a los oferentes ese mismo precio elevado los induce a producir y vender más de ese bien porque piensan obtener un ingreso mayor por unidad vendida. Podemos deducir, por tanto, que existe una relación directa entre el precio de un bien determinado y su oferta”. (González & Pérez, 2009, p. 71)

“Esta relación directa entre precio y cantidad ofrecida se fundamenta en el supuesto de que los bienes y servicios son producidos por las empresas con la finalidad principal de obtener beneficios, y el precio relativo de un producto con respecto a los demás bienes es un determinante importante de la rentabilidad; de tal manera que se puede concluir que cuanto mayor sea el precio del bien que estudiamos, más rentable puede esperarse que sea su producción y, en consecuencia, mayor será su oferta. Este principio que generalmente subyace en el comportamiento de los oferentes o vendedores es conocido como la ley de la oferta”. (González & Pérez, 2009, p. 71)

“La ley de la oferta expresa la relación positiva que existe entre los precios y las cantidades ofrecidas. Del mismo modo que hablamos de demanda individual y de demanda de mercado, podemos diferenciar la oferta individual de un bien, de la oferta del mercado. Esta última representa la cantidad total que todos los vendedores de ese bien están dispuestos a ofrecer para cada precio, y se obtiene sumando las cantidades ofrecidas individualmente a distintos precios”. (González & Pérez, 2009, p. 72).

“La oferta expresa la relación entre los precios y las cantidades de un bien que los productores están dispuestos a ofrecer. La curva de la oferta tiene

una pendiente positiva, ya que existe una relación directa entre precio y cantidad; esto significa que al aumentar los precios el productor estará dispuesto a llevar más productos al mercado”. (Graue, 2009, p. 139)

Ley de la oferta es la siguiente: Siempre que el resto de los elementos que afectan la oferta no se modifiquen (Graue, 2009, p. 139):

$$\uparrow P \Rightarrow \uparrow Q_s$$

$$\downarrow P \Rightarrow \downarrow Q_s$$

Donde:

P = Precio.

Qs = Cantidad ofrecida.

3.5.2. TEORÍA DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

“Supongamos que los términos de intercambio (TI), que son el precio de las exportaciones dividido por el precio de las importaciones (P_X/P_M), se deterioran. Por ejemplo, la baja del precio del cobre. Para efecto del análisis es necesario distinguir si esta baja es permanente o transitoria, ya que dependiendo de ello será la respuesta del ahorro y el consumo. Cuando la baja es permanente lo que se ajusta es el consumo, porque el ingreso disminuye de manera permanente, los consumidores reducirán su consumo uno a uno con la caída del ingreso. En cambio, cuando la baja es transitoria los consumidores enfrentan el mal momento con una caída del ahorro y no ajustando plenamente el consumo porque el individuo intenta suavizar su consumo y usa el ahorro para financiar parte del consumo mientras que los términos de intercambio están bajos. Un caso muy extremo sería en el cual se supone que el cambio es tan transitorio que el nivel de consumo y de inversión permanece constantes. Por lo tanto, el déficit en la cuenta corriente aumenta”. (De Gregorio, 2007, p. 199)

“Una consideración adicional es ver que pasa por la inversión. Si caen los términos de intercambio, es posible que la productividad del capital nacional se reduzca, aunque transitoriamente, llevando a una caída, aunque menor, en la inversión. En consecuencia, tanto el ahorro como la inversión bajarían, aunque pensando que el primero cae significativamente, es de esperar que el déficit en

la cuenta corriente aumente (por el deficit comercial) cuando hay una caída de los términos de intercambio transitoria”. (De Gregorio, 2007, p. 199)

“Al incorporar las decisiones de inversión en el análisis, el resultado es el opuesto cuando hay una caída permanente en los términos del intercambio. En este caso la inversión cae, y significativamente porque la baja rentabilidad es permanente, mientras tal como ya se mencionó el ahorro debería permanecer relativamente constante. Por lo tanto, una caída permanente de los términos de intercambio debería reducir el déficit en la cuenta corriente. En la realidad esto no se observa mucho, y una interpretación adecuada sería que en general no se observan cambios permanentes y comúnmente se espera que, aunque tarde, habrá cierta reversión de la caída de estos”. (De Gregorio, 2007, p. 199)

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1. RESULTADOS DESCRIPTIVOS

4.1.1. EXPORTACIONES

El indicador de la variable dependiente exportaciones son las exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares). A continuación, se detallará la información estadística correspondiente al indicador sobre la base de cifras oficiales del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

En la tabla 11, se observa que las exportaciones totales valores FOB en el Perú ha atravesado varios años difíciles, en los años 2000 al 2008 creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 20.5%, debido a una subida combinada del 12.4% en precios y 7.2% en volumen en promedio, durante el periodo descrito. Luego en el año 2009 se redujo en 12.7%, debido a una caída del 12.7% en precios de los productos exportados; lo cual, fue el mayor descenso de las exportaciones que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014).

Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia. Sin embargo, después del repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 32.3% y 29.5%, respectivamente. En el año 2012 el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico, creciendo solamente el 2.2%, mientras en los años 2013 y 2014 se redujo en 9.6% y 7.8%, respectivamente. No hubo crecimiento constante en las exportaciones del Perú, ya que existen fluctuaciones o ciclos de expansión y recesión.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones totales representaron en promedio el 21.3% del Producto Bruto Interno (PBI). En la tabla 11 y figura 7, se observa la tasa de crecimiento promedio anual en el Perú de las exportaciones totales valores FOB, Índice de Precios de las Exportaciones totales valores FOB, Índice de Volumen de las Exportaciones totales valores FOB, PBI nominal y las exportaciones totales valores FOB (% PBI), 2000 – 2014.

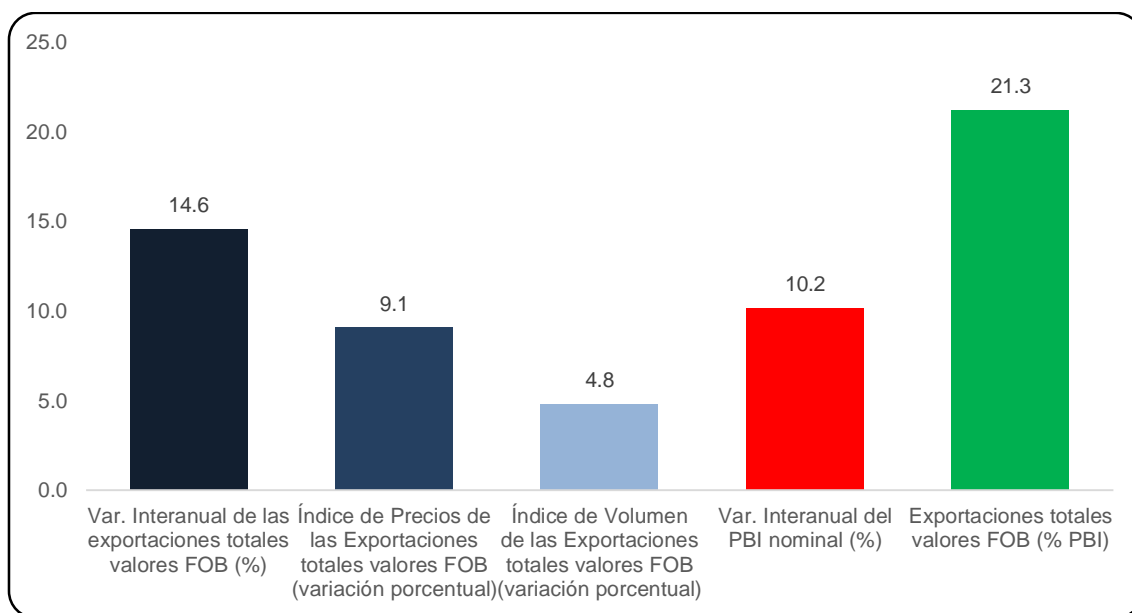


Figura 7: Tasa de crecimiento promedio anual en el Perú de las exportaciones totales valores FOB, Índice de Precios de las Exportaciones totales valores FOB, Índice de Volumen de las Exportaciones totales valores FOB, PBI nominal y las exportaciones totales valores FOB (% PBI), 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 11: Exportaciones totales valores FOB del Perú, índice de Precios y de volumen de las exportaciones del Perú y su participación en el PBI del Perú, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones totales valores FOB (%)	Índice de Precios de las Exportaciones totales valores FOB (variación porcentual)	Índice de Volumen de las Exportaciones totales valores FOB (variación porcentual)	PBI nominal (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI nominal (%)	Exportaciones totales valores FOB (% PBI)
2000	6,954.91	14.2	2.9	11.0	50,431.93	3.5	13.8
2001	7,025.73	1.0	-3.7	4.9	51,049.35	1.2	13.8
2002	7,713.90	9.8	4.9	4.7	53,988.67	5.8	14.3
2003	9,090.73	17.8	9.0	8.2	58,546.13	8.4	15.5
2004	12,809.17	40.9	26.4	11.5	66,155.90	13.0	19.4
2005	17,367.68	35.6	18.5	14.4	74,239.98	12.2	23.4
2006	23,830.15	37.2	36.3	0.7	87,568.33	18.0	27.2
2007	28,094.02	17.9	14.1	3.4	102,387.88	16.9	27.4
2008	31,018.48	10.4	3.8	6.4	121,967.71	19.1	25.4
2009	27,070.52	-12.7	-12.7	0.0	121,992.79	0.0	22.2
2010	35,803.08	32.3	30.4	1.4	149,036.10	22.2	24.0
2011	46,375.96	29.5	21.5	6.6	171,145.99	14.8	27.1
2012	47,410.61	2.2	-2.2	4.5	193,130.38	12.8	24.5
2013	42,860.64	-9.6	-5.7	-4.1	202,107.05	4.6	21.2
2014	39,532.68	-7.8	-6.9	-1.0	202,342.29	0.1	19.5

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, las exportaciones de productos tradicionales, las exportaciones de productos no tradicionales y las exportaciones de otros representaron en promedio el 73.5%, 25.6% y el 0.8%, respectivamente, de las exportaciones totales. En la tabla 12 y figura 8, se observa la participación promedio de las exportaciones totales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones totales), 2000 – 2014.

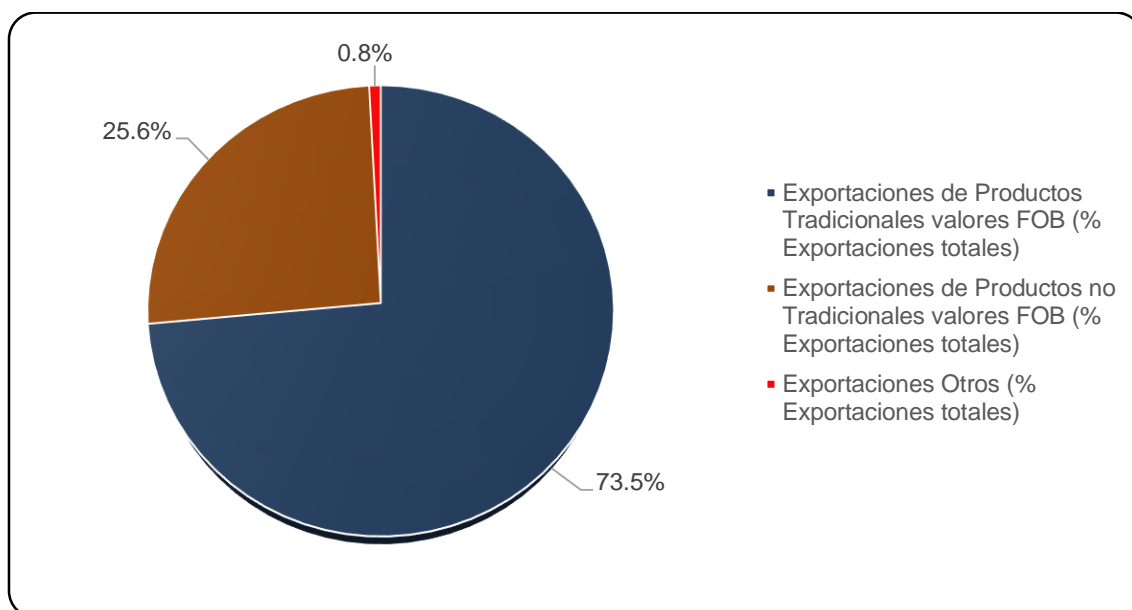


Figura 8: Participación promedio de las exportaciones totales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones totales), 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales, las exportaciones de productos no tradicionales y las exportaciones de otros fue del 15.1%, 13.8% y el 11.0%, respectivamente. En la tabla 12 y figura 9, se observa la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales y por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014.

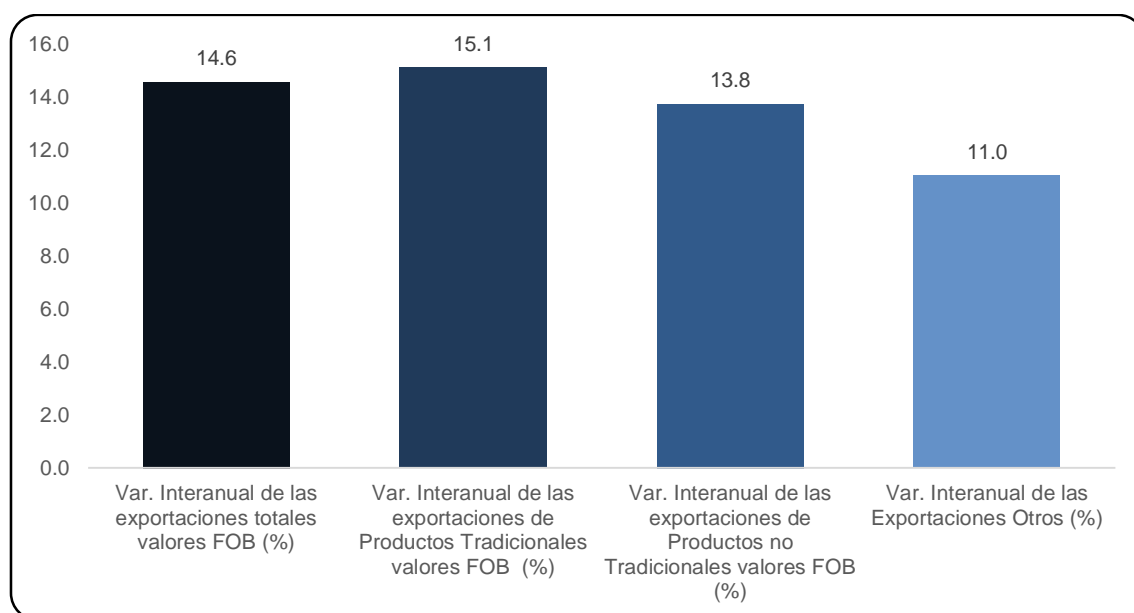


Figura 9: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales y por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 12: Exportaciones por grupo de productos del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones por grupo de productos del Perú, y su participación en las exportaciones totales, 2000 - 2014

Años	Exportaciones de Productos Tradicionales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones de Productos Tradicionales valores FOB (%)	Exportaciones de Productos Tradicionales valores FOB (% Exportaciones totales)	Exportaciones de Productos no Tradicionales valores FOB (En millones de dólares)	Var. Interanual de las exportaciones de Productos no Tradicionales valores FOB (%)	Exportaciones de Productos no Tradicionales valores FOB (% Exportaciones totales)	Exportaciones Otros (En millones de dólares)	Var. Interanual de las Exportaciones Otros (%)	Exportaciones Otros (% Exportaciones totales)
2000	4,804.44	16.0	69.1	2,043.75	8.9	29.4	106.72	53.9	1.5
2001	4,730.31	-1.5	67.3	2,182.78	6.8	31.1	112.64	5.5	1.6
2002	5,368.57	13.5	69.6	2,256.15	3.4	29.2	89.18	-20.8	1.2
2003	6,356.32	18.4	69.9	2,620.38	16.1	28.8	114.04	27.9	1.3
2004	9,198.57	44.7	71.8	3,479.12	32.8	27.2	131.48	15.3	1.0
2005	12,949.56	40.8	74.6	4,277.05	22.9	24.6	141.08	7.3	0.8
2006	18,461.05	42.6	77.5	5,278.53	23.4	22.2	90.57	-35.8	0.4
2007	21,666.40	17.4	77.1	6,313.13	19.6	22.5	114.49	26.4	0.4
2008	23,265.73	7.4	75.0	7,562.31	19.8	24.4	190.45	66.3	0.6
2009	20,720.21	-10.9	76.5	6,196.08	-18.1	22.9	154.23	-19.0	0.6
2010	27,850.27	34.4	77.8	7,698.54	24.2	21.5	254.27	64.9	0.7
2011	35,896.34	28.9	77.4	10,175.85	32.2	21.9	303.77	19.5	0.7
2012	35,868.73	-0.1	75.7	11,197.04	10.0	23.6	344.84	13.5	0.7
2013	31,552.98	-12.0	73.6	11,069.43	-1.1	25.8	238.22	-30.9	0.6
2014	27,685.64	-12.3	70.0	11,676.53	5.5	29.5	170.51	-28.4	0.4

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

A continuación, se muestra en la tabla 13 y 14, la composición de las exportaciones de Productos tradiciones y no tradicionales en el Perú, según grupo de productos.

Tabla 13: Composición de las Exportaciones de Productos tradiciones en el Perú, según grupo de productos

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES (EPT)	
1. PESQUEROS	4. MINEROS
1.1. Harina de pescado	4.1. Cobre
1.2. Aceite de pescado	4.2. Estaño
2. AGRÍCOLAS	4.3. Hierro
2.1. Algodón	4.4. Oro 2/
2.2. Azúcar	4.5. Plata refinada
2.3. Café	4.6. Plomo 3/
2.4. Resto de agrícolas 1/	4.7. Zinc
3. PETRÓLEO Y GAS NATURAL	4.8. Molibdeno
3.1. Petróleo crudo y derivados	4.9. Resto de mineros 4/
3.2. Gas natural	

1/ Comprende hoja de coca y derivados, melazas, lanas y pieles.

2/ Incluye estimación de exportaciones de oro no registradas por Aduanas.

3/ Incluye contenido de plata.

4/ Incluye bismuto y tungsteno, principalmente.

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 14: Composición de las Exportaciones de Productos no tradiciones en el Perú, según grupo de productos

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (EPNT)	
1. AGROPECUARIOS	6. MINERALES NO METÁLICOS
1.1. Legumbres	6.1. Cemento y materiales de construcción
1.2. Frutas	6.2. Abonos y minerales, en bruto
1.3. Productos vegetales diversos	6.3 Vidrio y artículos de vidrio
1.4. Cereales y sus preparaciones	6.4. Artículos de cerámica
1.5. Té, café, cacao y esencias	6.5. Resto
1.6. Resto	7. SIDERO-METALÚRGICOS Y JOYERÍA
2. PESQUEROS	7.1. Productos de cobre
2.1. Crustáceos y moluscos congelados	7.2. Productos de zinc
2.2. Pescado congelado	7.3. Productos de hierro
2.3. Preparaciones y conservas	7.4. Manufacturas de metales comunes
2.4. Pescado seco	7.5. Desperdicios y desechos no ferrosos
2.5. Resto	7.6. Productos de plomo
3. TEXTILES	7.7. Productos de plata
3.1. Prendas de vestir y otras confecciones	7.8. Artículos de joyería
3.2. Tejidos	7.9. Resto

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (EPNT)	
3.3. Fibras textiles	8. METAL-MECÁNICOS
3.4. Hilados	8.1. Vehículos de carretera
4. MADERAS Y PAPELES, Y SUS MANUFACTURAS	8.2. Maquinaria y equipo industrial, y sus partes
4.1. Madera en bruto o en láminas	8.3. Máquinas y aparatos eléctricos, y sus partes
4.2. Artículos impresos	8.4. Artículos manufacturados de hierro o acero
4.3. Manufacturas de papel y cartón	8.5. Máquinas de oficina y para procesar datos
4.4. Manufacturas de madera	8.6. Equipo de uso doméstico
4.5. Muebles de madera, y sus partes	8.7. Maquinaria y equipo de ing. civil, y sus partes
4.6. Resto	8.8. Maquinaria y equipo generadores de fuerza
5. QUÍMICOS	8.9. Enseres domésticos de metales comunes
5.1. Productos químicos orgánicos e inorgánicos	Resto
5.2. Artículos manufacturados de plástico	9. OTROS 1/
5.3. Materias tintóreas, curtientes y colorantes	
5.4. Manufacturas de caucho	
5.5. Aceites esenciales, prod.de tocador y tensoactivos	
5.6. Resto	

1/ Incluye pieles y cueros y artesanías, principalmente.

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, respecto a la representación promedio de las exportaciones de productos tradicionales (EPT), las EPT mineros representa el 75.4%, las EPT petróleo y gas natural representa el 11.0%, las EPT pesqueros representa el 10.1% y por ultimo las EPT agrícolas representa el 3.4%. En la tabla 15 y figura 10, se observa la participación promedio de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones tradicionales), 2000 – 2014.

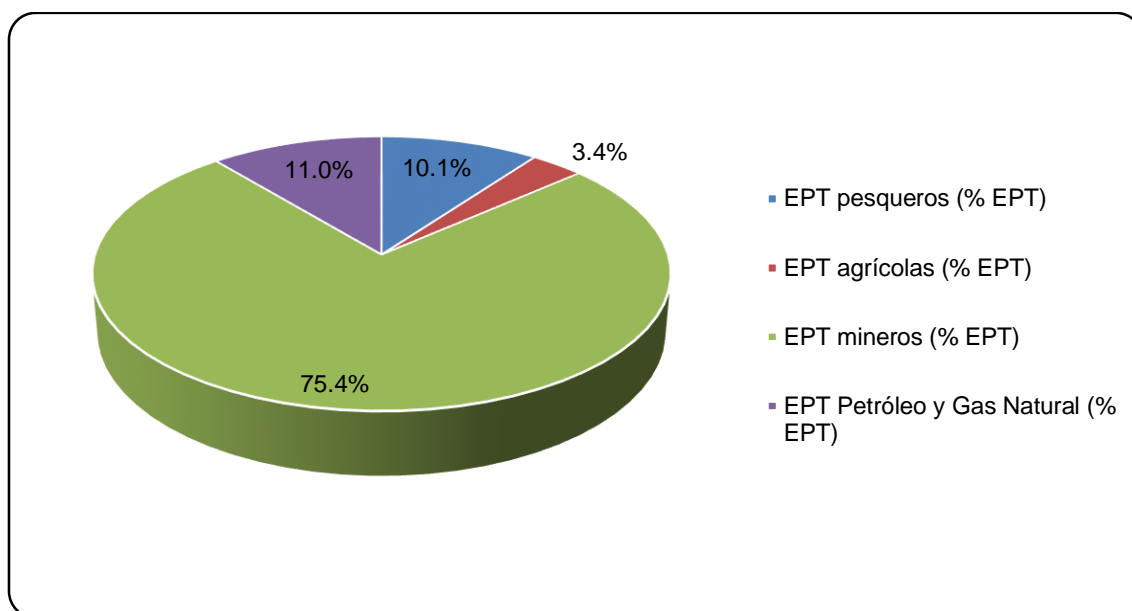


Figura 10: Participación promedio de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones tradicionales), 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, respecto a la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales (EPT): En el caso de las EPT petróleo y gas natural fue de 26.1%, de las EPT mineros fue de 15.5%, de las EPT agrícolas fue de 12.8% y de las EPT pesqueros fue de 8.9%. En la tabla 15 y figura 11, se observa la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014.

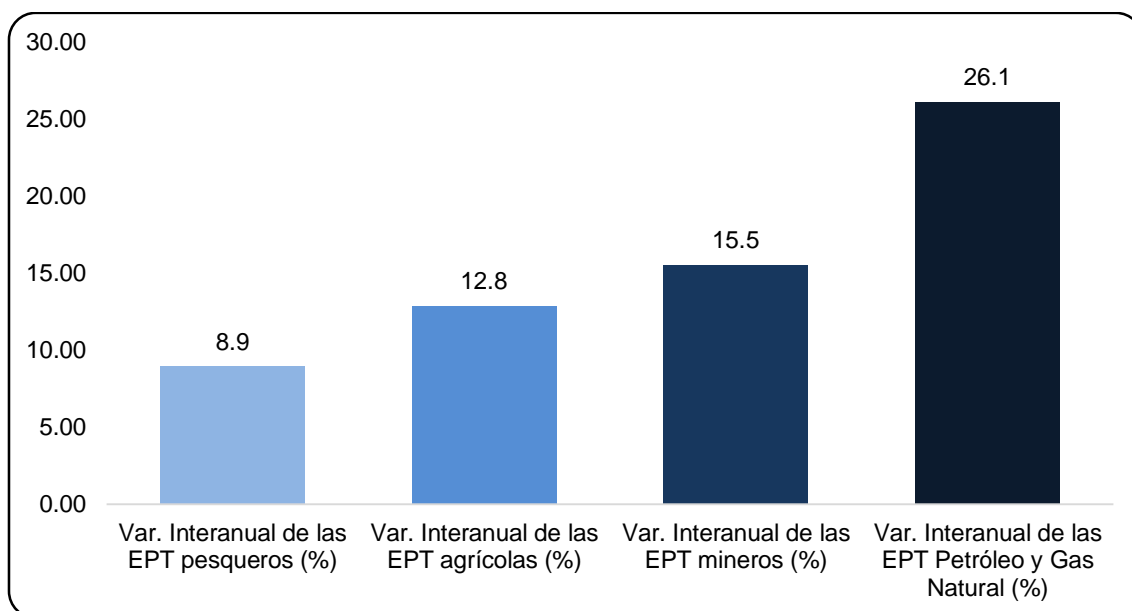


Figura 11: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 15: Exportaciones de productos tradicionales (EPT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos tradicionales del Perú y su participación en las exportaciones de productos tradicionales, 2000 – 2014

Años	Exportaciones de Productos Tradicionales (EPT) valores FOB											
	Pesqueros (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPT pesqueros (%)	EPT pesqueros (% EPT)	Agrícolas (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPT agrícolas (%)	EPT agrícolas (% EPT)	Mineros (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPT mineros (%)	EPT mineros (% EPT)	Petróleo y Gas Natural (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPT Petróleo y Gas Natural (%)	EPT Petróleo y Gas Natural (% EPT)
2000	954.65	58.9	19.9	248.93	-11.8	5.2	3,220.13	7.1	67.0	380.73	51.8	7.9
2001	926.22	-3.0	19.6	207.46	-16.7	4.4	3,205.29	-0.5	67.8	391.34	2.8	8.3
2002	892.34	-3.7	16.6	216.23	4.2	4.0	3,808.95	18.8	70.9	451.06	15.3	8.4
2003	821.30	-8.0	12.9	224.12	3.6	3.5	4,689.91	23.1	73.8	620.98	37.7	9.8
2004	1,103.69	34.4	12.0	325.11	45.1	3.5	7,123.82	51.9	77.4	645.96	4.0	7.0
2005	1,303.01	18.1	10.1	331.08	1.8	2.6	9,789.85	37.4	75.6	1,525.62	136.2	11.8
2006	1,335.16	2.5	7.2	573.67	73.3	3.1	14,734.51	50.5	79.8	1,817.70	19.1	9.8
2007	1,460.18	9.4	6.7	460.43	-19.7	2.1	17,439.35	18.4	80.5	2,306.45	26.9	10.6
2008	1,797.39	23.1	7.7	685.93	49.0	2.9	18,100.97	3.8	77.8	2,681.44	16.3	11.5
2009	1,683.21	-6.4	8.1	634.37	-7.5	3.1	16,481.81	-8.9	79.5	1,920.82	-28.4	9.3
2010	1,884.22	11.9	6.8	975.10	53.7	3.5	21,902.83	32.9	78.6	3,088.12	60.8	11.1
2011	2,113.52	12.2	5.9	1,689.35	73.2	4.7	27,525.67	25.7	76.7	4,567.80	47.9	12.7
2012	2,311.71	9.4	6.4	1,094.81	-35.2	3.1	27,466.67	-0.2	76.6	4,995.54	9.4	13.9
2013	1,706.70	-26.2	5.4	785.88	-28.2	2.5	23,789.45	-13.4	75.4	5,270.96	5.5	16.7
2014	1,730.53	1.4	6.3	847.43	7.8	3.1	20,545.41	-13.6	74.2	4,562.27	-13.4	16.5

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, respecto a la representación promedio de las exportaciones de productos no tradicionales (EPNT): Las EPNT agropecuarios representa el 25.8%, las EPNT textiles representa el 25.7%, las EPNT químicos representa el 13.0%, las EPNT Sidero-Metalúrgicos y Joyería representa el 11.7%, las EPNT pesqueros representa el 8.5%, las EPNT Maderas y Papeles, y sus Manufacturas representa el 5.5%, las EPNT Metal-Mecánicos representa el 4.7%, las EPNT Minerales no Metálicos representa el 3.5% y las EPNT otros representa el 1.6%. En la tabla 16, tabla 17 y figura 12, se observa la participación promedio de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones no tradicionales), 2000 – 2014.

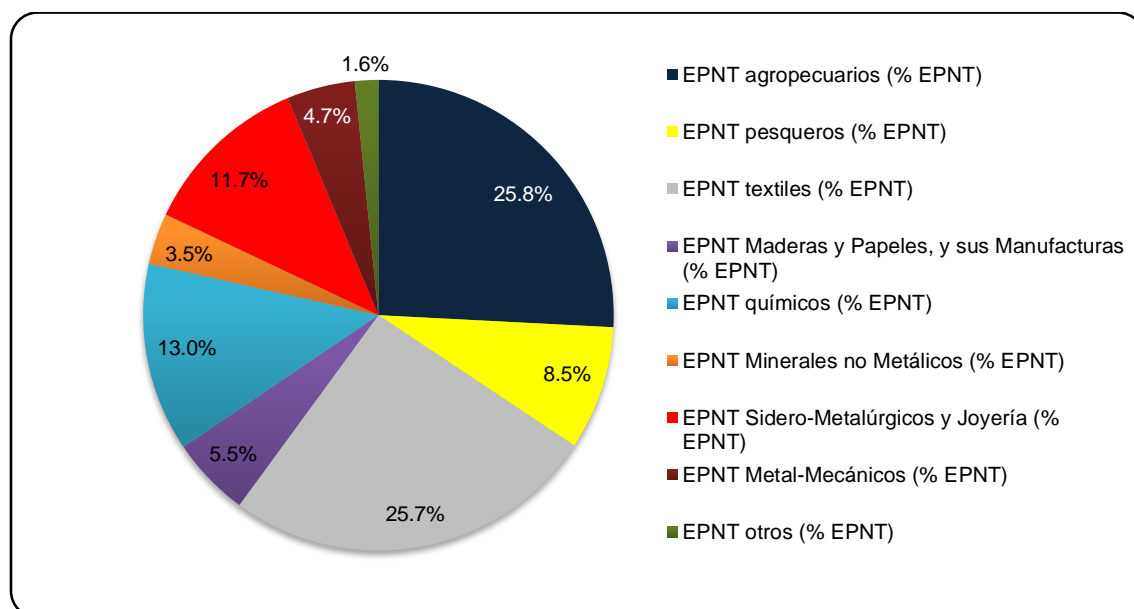


Figura 12: Participación promedio de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos del Perú (% Exportaciones no tradicionales), 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, respecto a la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales (EPNT): En el caso de las EPNT agropecuarios fue de 17.4%, de las EPNT pesqueros fue de 14.6%, de las EPNT textiles fue de 9.1%, de las EPNT Maderas y Papeles, y sus Manufacturas fue de 10.8%, de las EPNT químicos fue de

16.1%, de las EPNT Minerales no Metálicos fue de 21.7%, de las EPNT Sidero-Metalúrgicos y Joyería fue de 14.0%, de las EPNT Metal-Mecánicos fue de 17.3% y de las EPNT otros fue de 16.9%. En la tabla 16, tabla 17 y figura 13, se observa la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014.

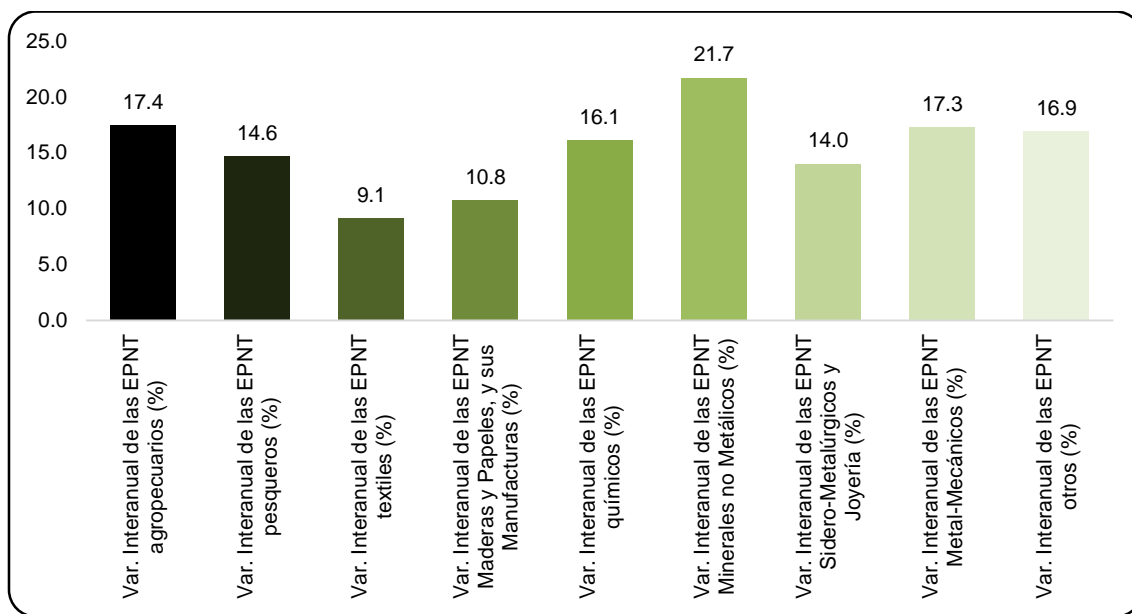


Figura 13: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales por grupo de productos en el Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 16: Exportaciones de productos no tradicionales (EPNT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales del Perú, y su participación en las exportaciones de productos no tradicionales, 2000 – 2014 (Primera parte)

Años	Exportaciones de Productos no Tradicionales (EPNT) valores FOB											
	Agropecuarios (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT agropecuarios (%)	EPNT agropecuarios (% EPNT)	Pesqueros (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT pesqueros (%)	EPNT pesqueros (% EPNT)	Textiles (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT textiles (%)	EPNT textiles (% EPNT)	Maderas y Papeles, y sus Manufacturas (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT Maderas y Papeles, y sus Manufacturas (%)	EPNT Maderas y Papeles, y sus Manufacturas (% EPNT)
2000	394.04	-2.9	19.3	176.80	-7.1	8.7	700.68	21.8	34.3	123.04	21.9	6.0
2001	436.74	10.8	20.0	197.01	11.4	9.0	664.23	-5.2	30.4	142.12	15.5	6.5
2002	549.78	25.9	24.4	163.82	-16.8	7.3	676.65	1.9	30.0	177.15	24.6	7.9
2003	623.59	13.4	23.8	204.96	25.1	7.8	823.25	21.7	31.4	172.39	-2.7	6.6
2004	800.63	28.4	23.0	277.13	35.2	8.0	1,092.38	32.7	31.4	214.32	24.3	6.2
2005	1,007.70	25.9	23.6	322.67	16.4	7.5	1,275.11	16.7	29.8	261.42	22.0	6.1
2006	1,220.12	21.1	23.1	432.90	34.2	8.2	1,472.57	15.5	27.9	333.29	27.5	6.3
2007	1,512.15	23.9	24.0	499.52	15.4	7.9	1,736.47	17.9	27.5	361.69	8.5	5.7
2008	1,912.65	26.5	25.3	621.94	24.5	8.2	2,025.85	16.7	26.8	427.77	18.3	5.7
2009	1,827.61	-4.4	29.5	517.92	-16.7	8.4	1,495.38	-26.2	24.1	335.84	-21.5	5.4
2010	2,202.55	20.5	28.6	643.65	24.3	8.4	1,560.83	4.4	20.3	359.18	6.9	4.7
2011	2,835.53	28.7	27.9	1,049.42	63.0	10.3	1,989.86	27.5	19.6	401.69	11.8	3.9
2012	3,082.70	8.7	27.5	1,016.93	-3.1	9.1	2,177.06	9.4	19.4	438.08	9.1	3.9
2013	3,444.37	11.7	31.1	1,030.26	1.3	9.3	1,927.97	-11.4	17.4	427.33	-2.5	3.9
2014	4,231.31	22.8	36.2	1,155.35	12.1	9.9	1,800.20	-6.6	15.4	416.26	-2.6	3.6

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 17: Exportaciones de productos no tradicionales (EPNT) del Perú, tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de productos no tradicionales del Perú, y su participación en las exportaciones de productos no tradicionales, 2000 – 2014 (Segunda parte)

Años	Exportaciones de Productos no Tradicionales (EPNT) valores FOB														
	Químicos (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT químicas (%)	EPNT químicos (% EPNT)	Minerales no Metálicos (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT Minerales no Metálicos (%)	EPNT Minerales no Metálicos (% EPNT)	Sidero-Metalúrgicos y Joyería (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT Sidero-Metalúrgicos y Joyería (%)	EPNT Sidero-Metalúrgicos y Joyería (% EPNT)	Metal-Mecánicos (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT Metal-Mecánicos (%)	EPNT Metal-Mecánicos (% EPNT)	Otros (En millones de dólares)	Var. Interanual de las EPNT otros (%)	EPNT otros (% EPNT)
2000	212.32	9.0	10.4	46.66	-9.3	2.3	264.83	4.1	13.0	96.57	26.6	4.7	28.81	6.4	1.4
2001	246.63	16.2	11.3	57.74	23.7	2.6	242.48	-8.4	11.1	160.03	65.7	7.3	35.81	24.3	1.6
2002	255.90	3.8	11.3	67.99	17.8	3.0	222.38	-8.3	9.9	109.55	-31.5	4.9	32.93	-8.0	1.5
2003	316.39	23.6	12.1	73.53	8.1	2.8	261.95	17.8	10.0	99.37	-9.3	3.8	44.95	36.5	1.7
2004	415.01	31.2	11.9	94.47	28.5	2.7	391.11	49.3	11.2	136.14	37.0	3.9	57.95	28.9	1.7
2005	537.67	29.6	12.6	118.19	25.1	2.8	493.42	26.2	11.5	190.92	40.2	4.5	69.95	20.7	1.6
2006	601.67	11.9	11.4	135.44	14.6	2.6	828.89	68.0	15.7	164.42	-13.9	3.1	89.23	27.6	1.7
2007	805.03	33.8	12.8	164.97	21.8	2.6	905.58	9.3	14.3	220.37	34.0	3.5	107.35	20.3	1.7
2008	1,040.80	29.3	13.8	175.89	6.6	2.3	908.78	0.4	12.0	327.78	48.7	4.3	120.86	12.6	1.6
2009	837.80	-19.5	13.5	148.02	-15.8	2.4	570.93	-37.2	9.2	368.93	12.6	6.0	93.65	-22.5	1.5
2010	1,228.27	46.6	16.0	251.68	70.0	3.3	949.29	66.3	12.3	393.05	6.5	5.1	110.03	17.5	1.4
2011	1,654.82	34.7	16.3	491.97	95.5	4.8	1,129.59	19.0	11.1	475.91	21.1	4.7	147.05	33.7	1.4
2012	1,636.32	-1.1	14.6	722.27	46.8	6.5	1,301.06	15.2	11.6	545.32	14.6	4.9	277.29	88.6	2.5
2013	1,510.03	-7.7	13.6	721.94	0.0	6.5	1,320.08	1.5	11.9	544.49	-0.2	4.9	142.95	-48.4	1.3
2014	1,514.97	0.3	13.0	663.61	-8.1	5.7	1,148.53	-13.0	9.8	581.30	6.8	5.0	165.03	15.4	1.4

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Los 20 principales socios comerciales del Perú está compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela. En conjunto, en el año 2014 representaron el 89.0% de las exportaciones del Perú.

Tabla 18: Ranking de las exportaciones del Perú, según países de destino (principales socios comerciales), 2014

Ranking	País de destino	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Exportaciones totales valores FOB (% participación)
1	CHINA	7,042.59	18.2
2	ESTADOS UNIDOS	6,172.72	16.0
3	SUIZA	2,662.11	6.9
4	CANADÁ	2,566.31	6.6
5	BRASIL	1,595.28	4.1
6	JAPÓN	1,583.98	4.1
7	CHILE	1,543.48	4.0
8	ESPAÑA	1,364.09	3.5
9	COLOMBIA	1,230.35	3.2
10	ALEMANIA	1,229.49	3.2
11	COREA (SUR), REPUBLICA DE	1,210.01	3.1
12	PAÍSES BAJOS	928.99	2.4
13	ECUADOR	865.71	2.2
14	MÉXICO	737.23	1.9
15	ITALIA	681.78	1.8
16	BÉLGICA	657.54	1.7
17	BOLIVIA	654.19	1.7
18	REINO UNIDO	606.89	1.6
19	PANAMÁ	570.79	1.5
20	VENEZUELA	501.21	1.3
21	INDIA	321.25	0.8
22	TAIWÁN (FORMOSA)	317.94	0.8
23	FRANCIA	270.55	0.7
24	BULGARIA	245.40	0.6
25	ARGENTINA	180.97	0.5
26	FINLANDIA	167.14	0.4
27	FILIPINAS	166.11	0.4
28	HONG KONG	158.28	0.4
29	RUSIA	141.88	0.4
30	OTROS PAISES 1/	2,271.59	5.9
Total		38,645.86	100.0

1/ Según ranking comprende los países de destino: 30 AUSTRALIA, 31 NAMIBIA, 32 DINAMARCA, 33 SUECIA, 34 VIETNAM, 35 NO DECLARADOS, 36 NORUEGA, 37 TAILANDIA, 38 REPUBLICA DOMINICANA, 39 GUATEMALA, 40 SUDÁFRICA, REPUBLICA DE, 41 HAITÍ, 42 COSTA RICA, 43 PUERTO RICO, 44 AGUAS INTERNACIONALES, 45 ARUBA, 46 EL SALVADOR, 47 OMAN, 48 EMIRATOS ÁRABES UNIDOS, 49 INDONESIA, 50 TURQUÍA, 51 SINGAPUR, 52 HONDURAS, 53 URUGUAY, 54 NUEVA ZELANDA, 55 TRINIDAD Y TOBAGO, 56 MALAYSIA, 57 NICARAGUA, 58 PORTUGAL, 59 ZONAS FRANÇAS DEL PERÚ, 60 ARGELIA, 61 VÍRGENES ISLAS (NORTEAMÉRICA), 62 ANTILLAS HOLANDESAS, 63 POLONIA, 64 PARAGUAY, 65 ISRAEL, 66 CUBA, 67 ARABIA SAUDITA, 68 IRLANDA (EIRE), 69 JAMAICA, 70 GRECIA, 71 NIGERIA, 72 ESTONIA, 73 GHANA, 74 GAMBIA, 75 LITUANIA, 76 EGIPTO, 77 GUADALUPE, 78 BAHAMAS, 79 MAURITANIA, 80 BANGLADESH, 81 PAKISTÁN, 82 LÍBANO, 83 MYANMAR, 84 ANGOLA, 85 MARTINICA, 86 CURACAO, 87 DOMINICA, 88 RUMANIA, 89 AUSTRIA, 90 GUYANA, 91 SENEGAL, 92 LIBIA, 93 UCRANIA, 94 MARRUECOS, 95 SANTA LUCIA, 96 JORDANIA, 97 SIRIA, REPUBLICA ÁRABE DE, 98 BENÍN, 99 LIBERIA, 100 SRI LANKA, 101 REPUBLICA CHECA, 102 AFGANISTÁN, 103 MAURICIO, 104 KUWAIT, 105 ISLANDIA, 106 ZAMBIA, 107 SURINAM, 108 SEYCHELLES, 109 NUEVA CALEDONIA, 110 ESLOVAQUIA, 111 HUNGRÍA, 112 CONGO, 113 COREA (NORTE), REPUBLICA, 114 SAN VICENTE Y LAS GRANADI, 115 BARBADOS, 116 CABO VERDE, 117 BELICE, 118 VÍRGENES, ISLAS BRITÁNICAS, 119 ESLOVENIA, 120 ANTIGUA Y BARBUDA, 121 LETONIA, 122 SIERRA LEONA, 123 DJIBOUTI, 124 SOMALIA, 125 MALTA, 126 GUINEA ECUATORIAL, 127 REUNION, 128 KENIA, 129 CAMERÚN, REPUBLICA UNIDA, 130 BAHREIN, 131 GEORGIA, 132 CHIPRE, 133 CROACIA, 134 LUXEMBURGO, 135 FIJI, 136 BURKINA FASO, 137 TOGO, 138 FRANCE, METROPOLITAN, 139 GABON, 140 MICRONESIA, ESTADOS FEDER, 141 MONTENEGRO, 142 ALBANIA, 143 GUAYANA FRANCESA, 144 GRANADA, 145 QATAR, 146 YEMEN, 147 CAIMAN, ISLAS, 148 SAN CRISTÓBAL Y NIEVES, 149 SUDAN, 150 SAMOA NORTEAMERICANA, 151 BERMUDAS, 152 TUNICIA, 153 MADAGASCAR, 154 POLINESIA FRANCESA, 155 TURCAS Y CAICOS, ISLAS, 156 SAMOA, 157 KIRIBATI, 158 ERITREA, 159 REPÚBLICA DEMOCRÁTICA CON, 160 GUAM, 161 UNITED STATES MINOR OUTLY, 162 SAN MARTIN, 163

MOLDAVIA, 164 IRÁN, REPUBLICA ISLÁMICA, 165 SERBIA, 166 COSTA DE MARFIL, 167 GUINEA, 168 UGANDA, 169 NEPAL, 170 TANZANIA, REPUBLICA UNIDA, 171 SANTA ELENA, 172 KAZAJSTAN, 173 IRAK, 174 BELARUS, 175 MONACO, 176 CAMBOYA, 177 PAÍS NO PREC. EN OP. ABAS, 178 GROENLANDIA, 179 COCOS (KEELING), ISLAS, 180 MALAWI, 181 AZERBAIJAN, 182 MACAO, 183 LIECHTENSTEIN, 184 MOZAMBIQUE, 185 PAPUASIA NUEVA GUINEA, 186 MONGOLIA, 187 UZBEKISTAN, y 188 YUGOSLAVIA.

Fuente : Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Elaboración: Propia.

En el Perú, en el año 2014, respecto al ranking de las exportaciones del Perú, según continentes: América representa el 44.9%, Asia representa el 29.3%, Europa representa el 24.3%, África representa el 0.7%, el Resto representa el 0.4%, y Oceanía representa el 0.4%. En la tabla 19 y figura 14, se observa el ranking de las exportaciones del Perú, según continentes.

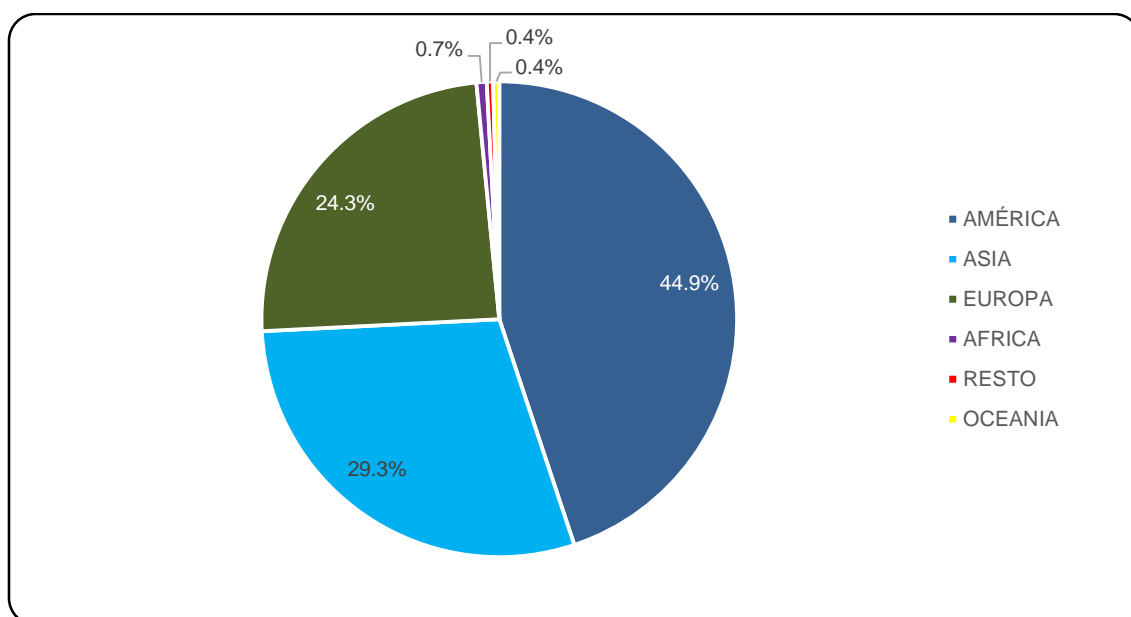


Figura 14: Ranking de las exportaciones del Perú, según continentes, 2014

Fuente : Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Elaboración: Propia.

Tabla 19: Ranking de las exportaciones del Perú, según continentes, 2014

Ranking	Continente	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	Exportaciones totales valores FOB (% participación)
1	AMÉRICA	17,340.21	44.9
2	ASIA	11,322.22	29.3
3	EUROPA	9,372.87	24.3
4	ÁFRICA	268.16	0.7
5	RESTO	165.56	0.4
6	OCEANÍA	160.38	0.4
Total		38,645.86	100.0

Fuente : Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Elaboración: Propia.

4.1.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO MUNDIAL

El indicador de la variable independiente Producto Bruto Interno Mundial es el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares).

Los 20 principales socios comerciales del Perú, según lo descrito en el subcapítulo 4.1.1 sobre las exportaciones (tabla 18), está compuesta por los siguientes países (esta ordenado según el ranking o representación de las exportaciones):

1. China
2. Estados Unidos
3. Suiza
4. Canadá
5. Brasil
6. Japón
7. Chile
8. España
9. Colombia
10. Alemania
11. Corea del Sur (República de Corea)
12. Países Bajos
13. Ecuador
14. México
15. Italia
16. Bélgica
17. Bolivia
18. Reino Unido
19. Panamá
20. Venezuela (En millones)

A continuación, se detallará la información estadística correspondiente al indicador sobre la base de cifras oficiales del Banco Mundial (BM).

En la tabla 20, se observa que el PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, ha atravesado varios años difíciles. En el año 2000 creció en 3.7%, en el año 2001 se redujo en 0.6%, luego desde el año 2002 al 2008 creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 7.9%. En el año 2009 se redujo en 3.2%, lo cual, fue el mayor descenso que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia; sin embargo, el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico del periodo 2002 al 2008, creciendo desde el año 2010 al 2014 a una tasa promedio anual de 5.1%.

Tabla 20: PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014

Años	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (%)
2000	25,614,174.78	3.7
2001	25,459,908.07	-0.6
2002	26,334,866.48	3.4
2003	29,009,642.34	10.2
2004	32,125,933.18	10.7
2005	34,273,206.59	6.7
2006	36,564,070.15	6.7
2007	40,255,685.14	10.1
2008	43,246,252.95	7.4
2009	41,855,006.06	-3.2
2010	45,111,064.44	7.8
2011	49,368,578.48	9.4
2012	50,454,256.12	2.2
2013	51,693,267.49	2.5
2014	53,695,790.29	3.9

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

El crecimiento económico promedio anual de cada uno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales durante el periodo de estudio (2000-2014): En el caso de China fue de 16.4%, de Estados Unidos fue de 4.1%, de Suiza fue de 6.4%, de Canadá fue de 7.1%, de Brasil fue de 10.9%, de Japón fue de 0.7%, de Chile fue de 9.3%, de España fue de 5.8%, de Colombia fue de 10.9%, de Alemania fue de 4.2%, de Corea del Sur (República de Corea) fue de 7.8%, de Países Bajos fue de 5.1%, de Ecuador fue de 11.9%, de México fue de 5.8%, de Italia fue de 4.1%, de Bélgica fue de 5.2%, de Bolivia fue de 10.0%, de Reino Unido fue de 4.4%, de Panamá fue de 10.0% y de

Venezuela fue de 13.0%. En resumen, la tasa de crecimiento promedio anual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú fue de 5.4%. En la tabla 21, tabla 22, tabla 23, tabla 24 y figura 15, se observa la tasa de crecimiento promedio anual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014.

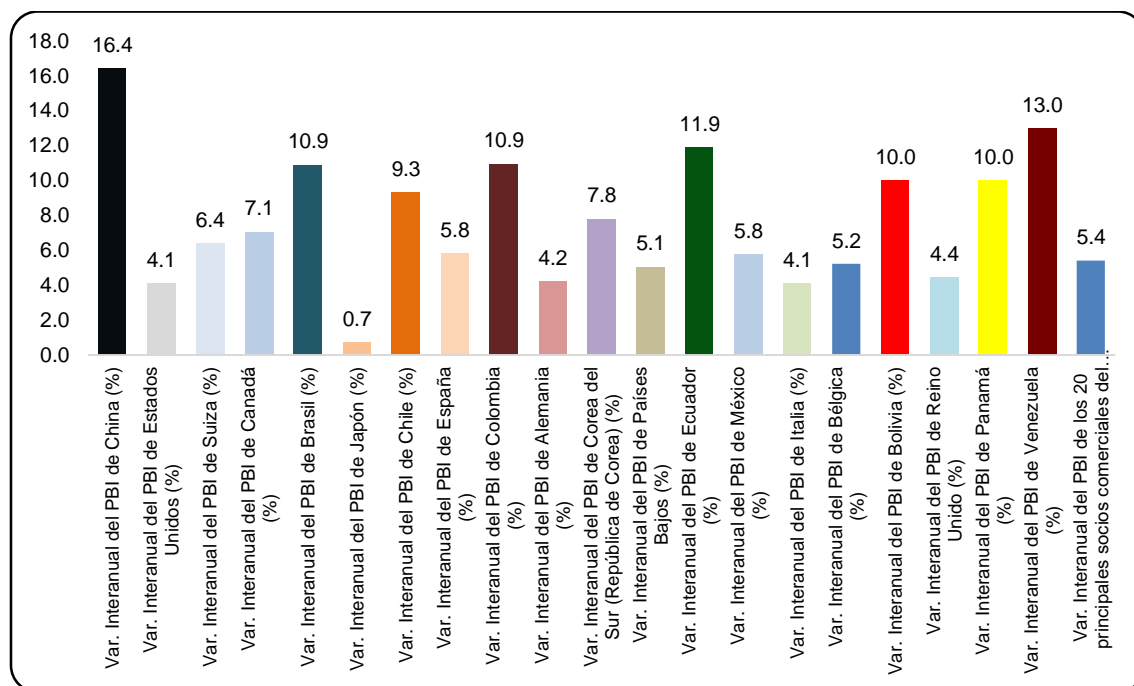


Figura 15: Tasa de crecimiento promedio anual del PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

Tabla 21: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014
(Primera parte)

Años	PBI de China a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de China (%)	PBI de Estados Unidos a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Estados Unidos (%)	PBI de Suiza a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Suiza (%)	PBI de Canadá a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Canadá (%)	PBI de Brasil a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Brasil (%)
2000	1,211,346.87	10.7	10,252,345.46	6.5	272,055.50	-6.2	742,295.47	9.8	655,420.65	9.3
2001	1,339,395.72	10.6	10,581,821.40	3.2	278,631.27	2.4	736,379.78	-0.8	559,372.28	-14.7
2002	1,470,550.02	9.8	10,936,419.05	3.4	301,416.81	8.2	757,950.68	2.9	507,962.49	-9.2
2003	1,660,287.97	12.9	11,458,243.88	4.8	352,914.82	17.1	892,382.41	17.7	558,319.92	9.9
2004	1,955,347.00	17.8	12,213,729.15	6.6	394,163.69	11.7	1,023,196.77	14.7	669,316.65	19.9
2005	2,285,965.89	16.9	13,036,640.23	6.7	408,689.35	3.7	1,169,357.98	14.3	891,630.18	33.2
2006	2,752,131.77	20.4	13,814,611.41	6.0	430,921.19	5.4	1,315,415.20	12.5	1,107,640.29	24.2
2007	3,550,342.43	29.0	14,451,858.65	4.6	479,913.03	11.4	1,464,977.19	11.4	1,397,084.35	26.1
2008	4,594,306.85	29.4	14,712,844.08	1.8	554,363.49	15.5	1,549,131.21	5.7	1,695,824.57	21.4
2009	5,101,702.43	11.0	14,448,933.03	-1.8	541,506.50	-2.3	1,371,153.00	-11.5	1,667,019.78	-1.7
2010	6,087,164.53	19.3	14,992,052.73	3.8	583,782.98	7.8	1,613,542.81	17.7	2,208,871.65	32.5
2011	7,551,500.43	24.1	15,542,581.10	3.7	699,579.64	19.8	1,789,140.67	10.9	2,616,201.58	18.4
2012	8,532,230.72	13.0	16,197,007.35	4.2	668,043.61	-4.5	1,823,966.69	1.9	2,465,188.67	-5.8
2013	9,570,405.76	12.2	16,784,849.19	3.6	688,504.17	3.1	1,842,018.42	1.0	2,472,806.46	0.3
2014	10,438,529.15	9.1	17,521,746.53	4.4	709,182.56	3.0	1,801,480.12	-2.2	2,455,994.05	-0.7

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

Tabla 22: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014
(Segunda parte)

Años	PBI de Japón a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Japón (%)	PBI de Chile a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Chile (%)	PBI de España a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de España (%)	PBI de Colombia a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Colombia (%)	PBI de Alemania a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Alemania (%)
2000	4,887,519.66	7.1	77,860.93	3.6	595,402.62	-6.0	99,886.58	15.9	1,949,953.93	-11.4
2001	4,303,544.26	-11.9	70,979.92	-8.8	625,975.84	5.1	98,211.75	-1.7	1,950,648.77	0.0
2002	4,115,116.28	-4.4	69,736.81	-1.8	705,145.87	12.6	97,963.00	-0.3	2,079,136.08	6.6
2003	4,445,658.07	8.0	75,643.46	8.5	906,853.27	28.6	94,641.38	-3.4	2,505,733.63	20.5
2004	4,815,148.85	8.3	99,210.39	31.2	1,069,555.50	17.9	117,081.52	23.7	2,819,245.10	12.5
2005	4,755,410.63	-1.2	122,964.81	23.9	1,157,276.46	8.2	145,180.96	24.0	2,861,410.27	1.5
2006	4,530,377.22	-4.7	154,788.02	25.9	1,264,551.50	9.3	161,189.83	11.0	3,002,446.37	4.9
2007	4,515,264.51	-0.3	173,605.97	12.2	1,479,341.64	17.0	205,706.86	27.6	3,439,953.46	14.6
2008	5,037,908.47	11.6	179,638.50	3.5	1,635,015.38	10.5	241,710.97	17.5	3,752,365.61	9.1
2009	5,231,382.67	3.8	172,389.50	-4.0	1,499,099.75	-8.3	232,494.13	-3.8	3,418,005.00	-8.9
2010	5,700,098.11	9.0	218,537.55	26.8	1,431,616.75	-4.5	286,103.65	23.1	3,417,094.56	0.0
2011	6,157,459.59	8.0	252,251.99	15.4	1,488,067.26	3.9	334,454.04	16.9	3,757,698.28	10.0
2012	6,203,213.12	0.7	267,122.32	5.9	1,336,018.95	-10.2	370,574.42	10.8	3,543,983.91	-5.7
2013	5,155,717.06	-16.9	278,384.33	4.2	1,361,854.21	1.9	381,866.61	3.0	3,752,513.50	5.9
2014	4,850,413.54	-5.9	260,541.64	-6.4	1,376,910.81	1.1	381,112.12	-0.2	3,898,726.50	3.9

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

Tabla 23: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014
(Tercera parte)

Años	PBI de Corea del Sur (República de Corea) a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Corea del Sur (República de Corea) (%)	PBI de Países Bajos a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Países Bajos (%)	PBI de Ecuador a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Ecuador (%)	PBI de México a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de México (%)	PBI de Italia a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Italia (%)
2000	561,633.13	15.7	416,442.79	-6.8	18,327.76	-6.7	707,906.74	17.9	1,141,760.00	-8.6
2001	533,052.08	-5.1	431,213.42	3.5	24,468.32	33.5	756,706.30	6.9	1,162,317.85	1.8
2002	609,020.05	14.3	471,613.97	9.4	28,548.95	16.7	772,106.38	2.0	1,266,510.63	9.0
2003	680,520.72	11.7	578,792.33	22.7	32,432.86	13.6	729,336.32	-5.5	1,569,649.66	23.9
2004	764,880.64	12.4	657,171.59	13.5	36,591.66	12.8	782,240.60	7.3	1,798,314.75	14.6
2005	898,137.19	17.4	685,092.65	4.2	41,507.09	13.4	877,476.22	12.2	1,852,661.98	3.0
2006	1,011,797.46	12.7	733,340.86	7.0	46,802.04	12.8	975,387.13	11.2	1,942,633.80	4.9
2007	1,122,679.15	11.0	847,481.52	15.6	51,007.78	9.0	1,052,696.28	7.9	2,203,053.38	13.4
2008	1,002,219.05	-10.7	947,997.66	11.9	61,762.64	21.1	1,109,989.06	5.4	2,390,729.16	8.5
2009	901,934.95	-10.0	868,077.24	-8.4	62,519.69	1.2	900,045.35	-18.9	2,185,160.18	-8.6
2010	1,094,499.34	21.4	846,554.89	-2.5	69,555.37	11.3	1,057,801.30	17.5	2,125,058.24	-2.8
2011	1,202,463.68	9.9	904,085.98	6.8	79,276.66	14.0	1,180,489.60	11.6	2,276,292.40	7.1
2012	1,222,807.28	1.7	838,971.31	-7.2	87,924.54	10.9	1,201,089.99	1.7	2,072,823.16	-8.9
2013	1,305,604.98	6.8	876,923.52	4.5	95,129.66	8.2	1,274,443.08	6.1	2,130,491.32	2.8
2014	1,411,333.93	8.1	890,981.31	1.6	101,726.33	6.9	1,314,563.97	3.1	2,151,732.87	1.0

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

Tabla 24: PBI y crecimiento económico de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, 2000 – 2014
(Cuarta parte)

Años	PBI de Bélgica a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Bélgica (%)	PBI de Bolivia a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Bolivia (%)	PBI de Reino Unido a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Reino Unido (%)	PBI de Panamá a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Panamá (%)	PBI de Venezuela a precios actuales (En millones de dólares)	Var. Interanual del PBI de Venezuela (%)
2000	237,904.92	-8.6	8,397.91	1.4	1,648,269.03	-1.2	12,304.12	1.4	117,140.72	19.6
2001	237,841.97	0.0	8,141.54	-3.1	1,625,799.63	-1.4	12,502.01	1.6	122,903.96	4.9
2002	258,860.44	8.8	7,905.49	-2.9	1,773,015.59	9.1	12,994.31	3.9	92,893.59	-24.4
2003	319,002.82	23.2	8,082.36	2.2	2,043,831.84	15.3	13,693.98	5.4	83,620.63	-10.0
2004	370,885.03	16.3	8,773.45	8.6	2,403,614.06	17.6	15,013.38	9.6	112,453.38	34.5
2005	387,365.75	4.4	9,549.08	8.8	2,525,005.45	5.1	16,374.39	9.1	145,510.01	29.4
2006	409,813.20	5.8	11,451.87	19.9	2,697,151.79	6.8	18,141.67	10.8	183,477.52	26.1
2007	471,821.11	15.1	13,120.18	14.6	3,084,117.65	14.3	21,295.98	17.4	230,364.01	25.6
2008	518,625.90	9.9	16,674.32	27.1	2,904,036.76	-5.8	25,155.89	18.1	315,953.39	37.2
2009	484,552.79	-6.6	17,339.99	4.0	2,394,785.79	-17.5	27,116.64	7.8	329,787.63	4.4
2010	483,548.03	-0.2	19,649.63	13.3	2,452,899.67	2.4	29,440.30	8.6	393,192.35	19.2
2011	527,008.45	9.0	23,963.03	22.0	2,634,895.69	7.4	34,686.20	17.8	316,482.19	-19.5
2012	497,884.22	-5.5	27,084.50	13.0	2,676,605.42	1.6	40,429.70	16.6	381,286.24	20.5
2013	520,925.47	4.6	30,659.34	13.2	2,753,565.03	2.9	45,600.00	12.8	371,005.38	-2.7
2014	530,808.39	1.9	32,996.19	7.6	3,034,729.46	10.2	49,921.50	9.5	482,359.32	30.0

Fuente : Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

4.1.3. PRECIO DE LOS PRODUCTOS EXPORTADOS

El indicador de la variable independiente precio de los productos exportados es el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100). A continuación, se detallará la información estadística correspondiente al indicador sobre la base de cifras oficiales del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

En la tabla 25, se observa que el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú ha atravesado varios años difíciles. En el año 2000 creció en 1.4 puntos, en el año 2001 se redujo en 1.3 puntos, luego desde el año 2002 al 2008 creció de manera sostenida en 66.7 puntos. En el año 2009 se redujo en 13.3 puntos, lo cual fue el mayor descenso que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Desde el repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 27.3 puntos y 26.4 puntos, respectivamente. En el año 2012, 2013 y 2014 se redujo en 4.1 puntos, 9.0 puntos y 8.9 puntos, respectivamente.

Tabla 25: Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Años	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
2000	37.36
2001	36.06
2002	38.07
2003	41.63
2004	52.71
2005	62.41
2006	86.23
2007	100.00
2008	102.71
2009	89.46
2010	116.73
2011	143.11
2012	139.04
2013	130.08
2014	121.22

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

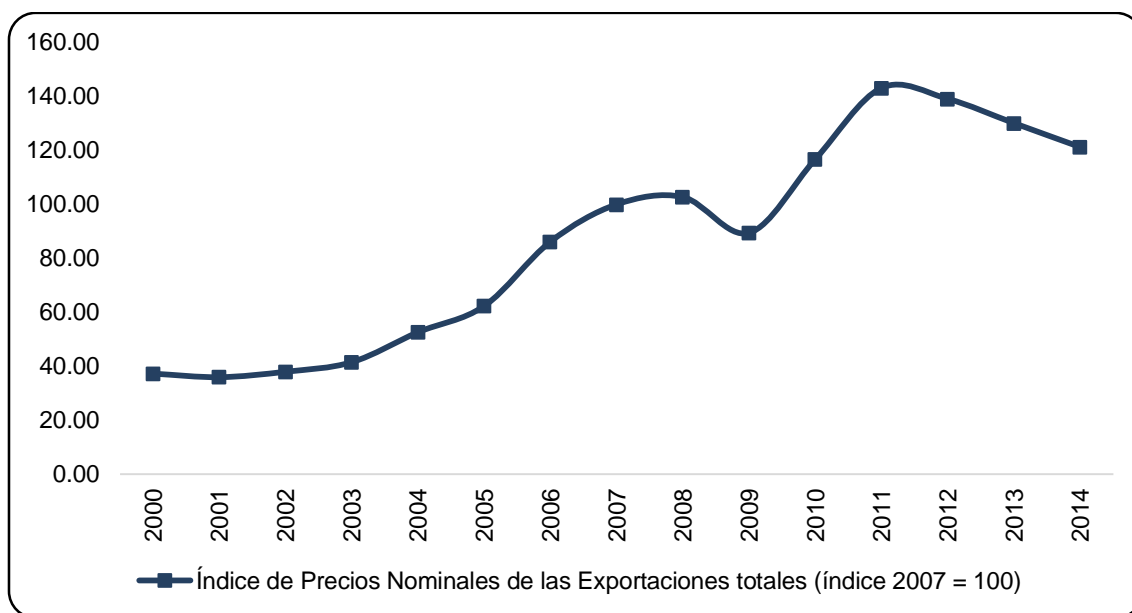


Figura 16: Evolución del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

En el Perú, durante el periodo 2000 al 2014, la tasa de crecimiento promedio anual del precio de las exportaciones de productos tradicionales: En el caso de la Harina de Pescado fue de 11.8%, del Aceite de Pescado fue de 21.3%, del Algodón fue de 4.7%, del Azúcar fue de 2.6%, del Café fue de 8.1%, del Cobre fue de 13.5%, del Estaño fue de 13.1%, del Hierro fue de 12.1%, del Oro fue de 11.4%, de la Plata Refinada fue de 12.4%, del Plomo fue de 8.5%, del Zinc fue de 11.2%, del Molibdeno fue de 27.8%, del Petróleo Crudo y Derivados fue de 16.3% y del Gas Natural fue de 10.5%. En la tabla 26, tabla 27 y figura 17, se observa la tasa de crecimiento promedio anual del precio de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014.

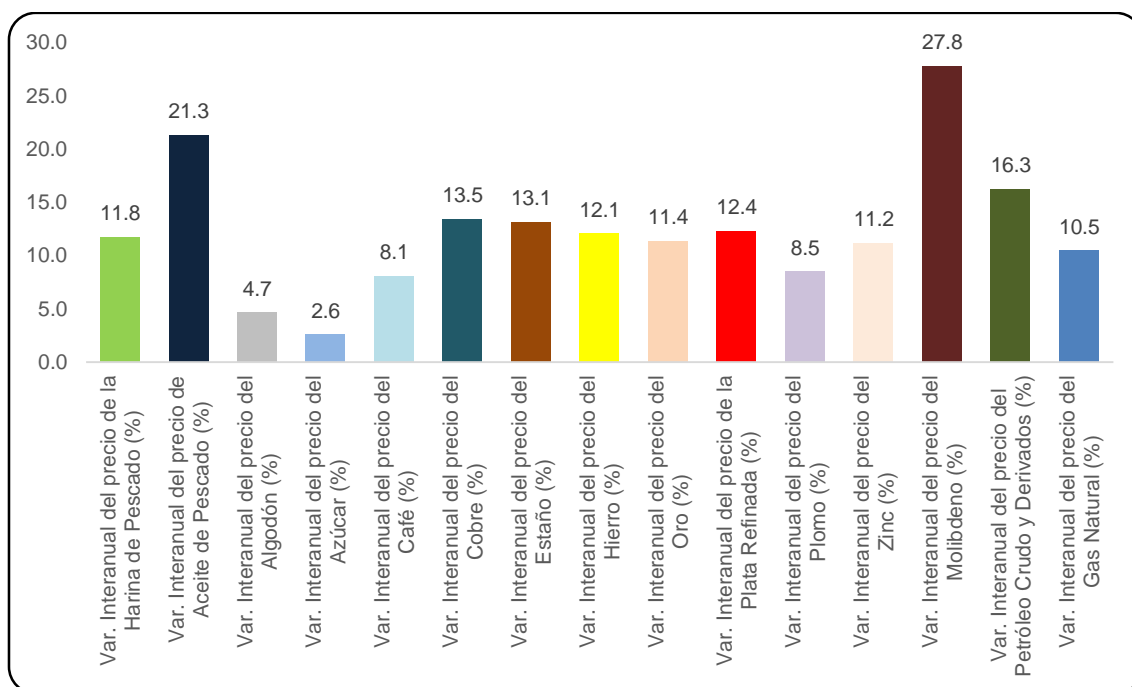


Figura 17: Tasa de crecimiento promedio anual del precio de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 26: Precios de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014 (Primera parte)

Exportaciones de productos tradicionales														
Años	Pesqueros				Petróleo y Gas Natural				Agrícolas					
	Harina de Pescado - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio de la Harina de Pescado (%)	Aceite de Pescado - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio del Aceite de Pescado (%)	Petróleo Crudo y Derivados - Precio (US\$ por barriles)	Var. Interanual del precio del Petróleo Crudo y Derivados (%)	Gas Natural - Precio (US\$ por m3)	Var. Interanual del precio del Gas Natural (%)	Algodón - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio del Algodón (%)	Azúcar - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio del Azúcar (%)	Café - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio del Café (%)
2000	371.55	3.3	176.67	-32.9	24.90	73.7	n.d.	---	1,832.17	0.5	384.27	-13.0	1,589.97	-13.4
2001	430.01	15.7	288.87	63.5	19.50	-21.7	n.d.	---	1,864.83	1.8	402.27	4.7	1,128.02	-29.1
2002	542.40	26.1	430.79	49.1	22.83	17.1	n.d.	---	1,447.69	-22.4	389.59	-3.2	1,121.63	-0.6
2003	541.74	-0.1	431.56	0.2	26.15	14.5	n.d.	---	1,600.72	10.6	313.93	-19.4	1,203.17	7.3
2004	545.20	0.6	523.38	21.3	32.32	23.6	n.d.	---	1,883.32	17.7	352.47	12.3	1,516.66	26.1
2005	573.63	5.2	543.22	3.8	47.17	45.9	n.d.	---	1,640.39	-12.9	395.11	12.1	2,157.03	42.2
2006	850.03	48.2	657.09	21.0	55.52	17.7	n.d.	---	1,833.17	11.8	395.73	0.2	2,163.26	0.3
2007	959.76	12.9	777.16	18.3	64.56	16.3	n.d.	---	2,093.62	14.2	388.88	-1.7	2,459.04	13.7
2008	902.67	-5.9	1,493.18	92.1	86.10	33.4	n.d.	---	2,505.19	19.7	350.93	-9.8	2,865.93	16.5
2009	925.93	2.6	846.68	-43.3	57.36	-33.4	n.d.	---	1,721.97	-31.3	429.25	22.3	2,956.72	3.2
2010	1,486.28	60.5	1,079.21	27.5	76.22	32.9	78.65	---	2,417.90	40.4	577.95	34.6	3,863.15	30.7
2011	1,368.44	-7.9	1,419.21	31.5	101.76	33.5	143.10	82.0	3,762.20	55.6	759.88	31.5	5,388.44	39.5
2012	1,328.32	-2.9	1,736.76	22.4	102.94	1.2	152.28	6.4	2,357.55	-37.3	690.95	-9.1	3,842.47	-28.7
2013	1,601.89	20.6	2,718.00	56.5	98.92	-3.9	143.47	-5.8	2,142.32	-9.1	524.89	-24.0	2,929.94	-23.7
2014	1,559.83	-2.6	2,419.33	-11.0	92.20	-6.8	85.23	-40.6	2,371.19	10.7	534.82	1.9	4,027.77	37.5

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

Tabla 27: Precios de las exportaciones de productos tradicionales del Perú, 2000 – 2014 (Segunda parte)

Exportaciones de productos tradicionales																
Años	Mineros															
	Cobre - Precio (¢US\$ por libras)	Var. Interanual del precio del Cobre (%)	Estaño - Precio (¢US\$ por libras)	Var. Interanual del precio del Estaño (%)	Hierro - Precio (US\$ por toneladas)	Var. Interanual del precio del Hierro (%)	Oro - Precio (US\$ por onzas troy)	Var. Interanual del precio del Oro (%)	Plata Refinada - Precio (US\$ por onzas troy)	Var. Interanual del precio de la Plata Refinada (%)	Plomo - Precio (¢US\$ por libras)	Var. Interanual del precio del Plomo (%)	Zinc - Precio (¢US\$ por libras)	Var. Interanual del precio del Zinc (%)	Molibdeno - Precio (¢US\$ por libras)	Var. Interanual del precio del Molibdeno (%)
2000	79.94	18.3	214.12	-0.6	18.47	6.1	280.38	-0.6	4.99	-4.4	35.79	-1.3	28.39	-9.4	198.91	4.7
2001	65.19	-18.5	186.94	-12.7	19.38	4.9	271.55	-3.1	4.40	-11.9	35.10	-1.9	20.66	-27.2	175.18	-11.9
2002	62.70	-3.8	187.67	0.4	18.99	-2.0	315.92	16.3	4.61	4.8	34.92	-0.5	17.25	-16.5	285.63	63.0
2003	72.62	15.8	244.74	30.4	15.91	-16.2	363.81	15.2	4.86	5.4	35.33	1.2	20.27	17.5	407.29	42.6
2004	119.63	64.7	390.30	59.5	21.52	35.3	407.06	11.9	6.66	37.0	62.73	77.6	25.27	24.7	1,695.65	316.3
2005	160.01	33.8	326.91	-16.2	32.70	51.9	450.18	10.6	7.29	9.6	69.05	10.1	33.51	32.6	2,700.52	59.3
2006	277.32	73.3	398.69	22.0	38.33	17.2	604.22	34.2	11.47	57.3	85.62	24.0	84.95	153.5	2,120.74	-21.5
2007	291.86	5.2	656.58	64.7	39.76	3.7	701.71	16.1	13.34	16.3	112.46	31.3	90.51	6.5	2,781.80	31.2
2008	265.53	-9.0	785.68	19.7	56.29	41.6	870.41	24.0	15.00	12.5	98.12	-12.7	45.71	-49.5	2,343.24	-15.8
2009	216.04	-18.6	723.39	-7.9	43.91	-22.0	974.00	11.9	13.17	-12.2	74.26	-24.3	40.76	-10.8	1,023.59	-56.3
2010	320.63	48.4	978.28	35.2	65.74	49.7	1,222.60	25.5	19.19	45.6	93.01	25.2	58.55	43.6	1,336.65	30.6
2011	385.27	20.2	1,102.84	12.7	111.29	69.3	1,576.55	29.0	33.67	75.5	111.45	19.8	68.56	17.1	1,314.51	-1.7
2012	346.30	-10.1	991.25	-10.1	86.34	-22.4	1,671.92	6.0	30.22	-10.3	99.87	-10.4	60.36	-12.0	1,086.62	-17.3
2013	317.29	-8.4	1,004.70	1.4	82.60	-4.3	1,411.57	-15.6	22.60	-25.2	94.21	-5.7	59.44	-1.5	874.12	-19.6
2014	287.05	-9.5	993.25	-1.1	56.89	-31.1	1,264.06	-10.5	19.31	-14.6	89.52	-5.0	59.34	-0.2	991.47	13.4

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Elaboración: Propia.

4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1. HIPÓTESIS

“El Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados, son las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014”.

a. Variables e indicadores

a.1. Variable Dependiente:

✓ Y_1 = Exportaciones.

Indicadores:

Y_{11} = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

Y_{12} = Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales (%).

a.2. Variable Independiente

✓ X_1 = Producto Bruto Interno Mundial.

Indicadores:

X_{11} = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela (En millones de dólares).

X_{12} = Tasa de crecimiento promedio anual del Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (%).

✓ X_2 = Precio de los productos exportados.

Indicadores:

X_{21} = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

X_{22} = Tasa de crecimiento promedio anual del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (%).

4.2.2. MODELO

a. Modelo de ecuación

$$E_{xt} = b_1 + b_2 * PBI^*_t + b_3 * P_{it} + u_t$$

t = La información estadística de las variables de estudio es mensual del periodo 2000 al 2014.

Donde:

b_1 = Intercepto.

b_2 = Propensión Marginal de las Exportaciones con respecto al Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales.

b_3 = Propensión Marginal de las Exportaciones con respecto al Índice de precios de las exportaciones.

E_x = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

PBI^* = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares).

P_i = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

u = Otras variables y error.

b. Modelo de función

$$E_x = f (PBI^*, P_i)$$

Donde:

E_x = Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).

PBI^* = Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares).

P_i = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

4.2.3. CUADRO PRINCIPAL

A continuación, se muestra el cuadro principal.

Tabla 28: Exportaciones totales valores FOB del Perú, PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú, 2000 – 2014

Años	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
2000	6,954.91	25,614,174.78	37.36
2001	7,025.73	25,459,908.07	36.06
2002	7,713.90	26,334,866.48	38.07
2003	9,090.73	29,009,642.34	41.63
2004	12,809.17	32,125,933.18	52.71
2005	17,367.68	34,273,206.59	62.41
2006	23,830.15	36,564,070.15	86.23
2007	28,094.02	40,255,685.14	100.00
2008	31,018.48	43,246,252.95	102.71
2009	27,070.52	41,855,006.06	89.46
2010	35,803.08	45,111,064.44	116.73
2011	46,375.96	49,368,578.48	143.11
2012	47,410.61	50,454,256.12	139.04
2013	42,860.64	51,693,267.49	130.08
2014	39,532.68	53,695,790.29	121.22

Nota: En los anexos (tabla 35), se encuentra la información estadística de los indicadores de las variables de estudio mensualizados del periodo 2000 al 2014.

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.

4.2.4. REGRESIÓN

Los resultados estadísticos de la regresión, realizado con el programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso), se muestran a continuación.

Tabla 29: Resultados de la Regresión con el programa estadístico Econometric Eviews

Dependent Variable: Ex

Method: Least Squares

Date: 11/21/19 Time: 12:59

Sample: 2000:01 2014:12

Included observations: 180

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-917.1513	123.0694	-7.452313	0.0000
PBI*	0.000225	7.57E-05	2.976901	0.0033
Pi	26.74540	1.578042	16.94847	0.0000
R-squared	0.964125	Mean dependent var		2127.546
Adjusted R-squared	0.963719	S.D. dependent var		1224.200
S.E. of regression	233.1798	Akaike info criterion		13.75802
Sum squared resid	9623985.	Schwarz criterion		13.81124
Log likelihood	-1235.222	F-statistic		2378.368
Durbin-Watson stat	1.655832	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente : Programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso).

Elaboración: Propia.

La ecuación de regresión es:

$$Ex = -917.1513 + 0.000225 \cdot PBI^* + 26.74540 \cdot Pi$$

4.2.5. ANÁLISIS DE INDICADORES ESTADÍSTICOS

a. PRUEBAS DE RELEVANCIA GLOBAL

1. COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN (R^2)

Se parte de la siguiente consideración

Acepto la hipótesis si: $R^2 \geq 75\%$

Rechazo la hipótesis si: $R^2 < 75\%$

El coeficiente de determinación: $R^2 = 0.964125$, indica que el 96.41% de las variaciones de las Exportaciones (Ex) se debe a las variaciones del Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*) y el Índice de Precios de las Exportaciones totales (Pi). Entonces, el modelo es consistente ya que $R^2 > 75\%$.

2. TEST DE FISHER (F_c y F_t)

Se compara el valor de F calculado (F_c) con un valor estadístico de F tabla (F_t) de la tabla de distribución F.

Acepto la hipótesis planteada si: $F_c \geq F_t$

Rechazo la hipótesis planteada si: $F_c < F_t$

El programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso), nos da el valor de F_c (F-statistic):

$$\mathbf{F_c = 2,378.368}$$

Se halla el Valor de F_t con las siguientes consideraciones:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Se trabaja con 1 cola

$$\text{GL de numerador} = k - 1 = 3 - 1 = 2$$

$$\text{GL de denominador} = n - k = 180 - 3 = 177$$

Donde:

k = Numero de variables, indicadores (E_x , PBI^* , P_i).

n = Número de unidades de análisis (15 años: 180 meses).

$$F_t = [(k - 1), (n - k), \alpha]$$

$$F_t = (2, 177, 0.05)$$

$$\mathbf{F_t = 3.05}$$

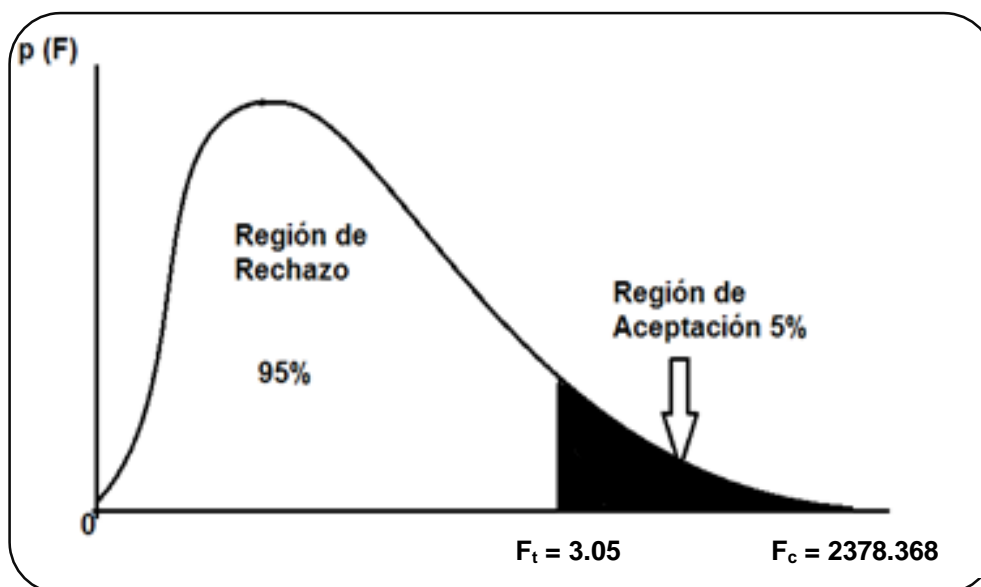


Figura 18: Gráfica de la distribución (F)

Fuente : Programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso).

Elaboración: Propia.

En conclusión, como $F_c > F_t$ ($2,378.368 > 3.05$), entonces acepto la hipótesis planteada a un nivel de significancia del 5%, es decir, el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*) y el Índice de Precios de las Exportaciones totales (Pi) explican de manera significativa a la variable dependiente exportaciones del Perú.

3. PRUEBA P - Prob(F-statistic)

Se acepta la hipótesis si: $P < 0.05$

Se rechaza la hipótesis si: $P \geq 0.05$

Esta prueba sirve para confirmar lo que nos indica el coeficiente de determinación (R^2) y la prueba de Fisher (F_c y F_t). Como el resultado es: $P = 0.00$, lo cual es menor que 0.05 , se trata de una firme evidencia de que la hipótesis planteada es verdadera.

Asimismo, cabe mencionar que, según la revisión bibliográfica desarrollado en el capítulo tres, donde se desarrolló el sustento de la teoría económica de las variables de estudio, no existe relación entre las variables independientes del modelo, es decir, el precio de los productos exportados del

Perú no incide en el PBI mundial y viceversa. Por lo tanto, se puede afirmar que no existe multicolinealidad.

b. LA PRUEBA DE RELEVANCIA INDIVIDUAL - TEST DE STUDENT (T_c y T_t)

Esta prueba permitió establecer el nivel de relevancia de cada uno de los regresores; es decir, si los indicadores del Producto Bruto Interno Mundial y de los precios de los productos exportados influyen de manera significativa en el indicador de la variable exportaciones. Para ello, comparamos la T calculada (T_c) de los indicadores con la T tabular (T_t)

Es significativa si: $T_c \geq T_t$ ó $-T_c \leq -T_t$

No es significativa si: $T_c < T_t$ ó $-T_c > -T_t$

El programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso) nos da el valor del T_c de los indicadores (t-Statistic).

T_c del Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*)

$T_c = 2.976901$

T_c del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (P_i)

$T_c = 16.94847$

T_c de Constante (Intercepto)

$T_c = -7.452313$

Luego hallamos el valor de T_t , con los siguientes considerandos:

$\alpha = 5\%$

Se trabaja con dos colas

Grado de libertad = $n - k = 180 - 3 = 177$

$T_t = (n - k, \alpha)$

$T_t = (177, 0.05)$

$T_t = \pm 1.973$

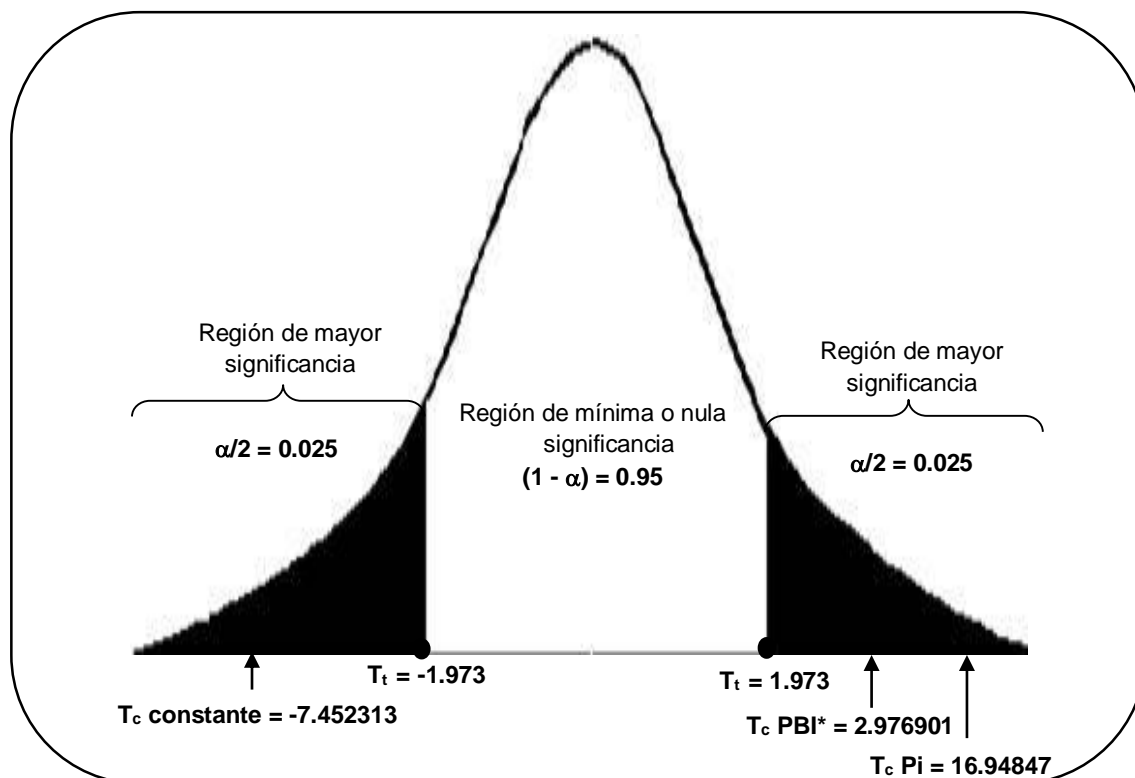


Figura 19: Distribución T de student

Fuente : Programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso).

Elaboración: Propia.

Los resultados nos muestran que el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*), el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (Pi) y el intercepto tiene una alta significancia en las exportaciones totales en el Perú porque poseen un $T_c = 2.976901 > T_t = 1.973$, $T_c = 16.94847 > T_t = 1.973$ y un $T_c = -7.452313 < T_t = -1.973$, respectivamente. Asimismo, se reafirma lo descrito porque la probabilidad en los tres indicadores de las variables exógenas es menor al 0.01, como se observa en la tabla 29.

c. ESTADÍSTICO DE DURBIN-WATSON (d) - ANÁLISIS DE AUTOCORRELACIÓN EN EL MODELO

El estadístico Durbin-Watson permitirá determinar si en la regresión hay presencia de autocorrelación.

Si d está cercano a 2, no existe autocorrelación.

Si: d está cercano a 4, existe autocorrelación negativa.

Si: d está cercano a 0, existe autocorrelación positiva.

El problema de autocorrelación es usual en estudios tipo horizontal (series de tiempo). Es un problema econométrico relacionado con el residuo del modelo; lo cual implica que el error del periodo "t" tiene una alta relación con el error del periodo pasado más una perturbación aleatoria. Poseer este problema dentro del modelo estimado, implica que la técnica de estimación usada (MCO) tenga estimadores no eficientes, por lo que se debe descartar su existencia.

Para poder descartar su existencia se utiliza la prueba de Durbin Watson, el cual, es el más usado para detectar el problema de autocorrelación de primer orden. Para ello, se plantea la hipótesis de la prueba.

H_0 : No existe presencia de autocorrelación serial de primer orden.

H_a : Existe presencia de autocorrelación serial de primer orden.

Luego se define los valores críticos del estadístico Durbin Watson, en función al tamaño de la muestra y del nivel de significancia definida como 0.01 para la prueba.

$$DW_t = DW(k-1, n, \alpha)$$

$$DW(2, 180, 0.01)$$

$$dL = 1.631 \text{ y } du = 1.685$$

Definidos los valores críticos del estadístico, se procede a delimitar las regiones de aceptación o negación de la hipótesis de la prueba.

El programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso) nos da el valor estadístico Durbin-Watson stat ($d = 1.655832$). Dado que, este valor se encuentra dentro de la cota inferior 1.631 y 1.685; entonces, el resultado de esta prueba se encuentra en una zona de indeterminación, por lo que es necesario realizar pruebas adicionales para descartar la presencia de autocorrelación.

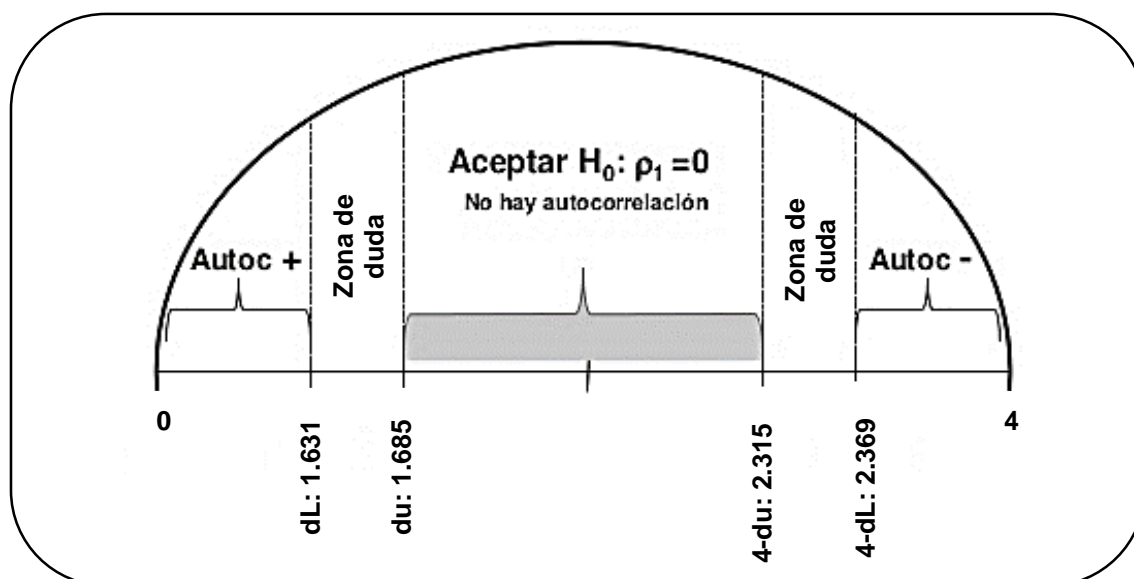


Figura 20: Determinación de la región crítica de autocorrelación

Fuente : Programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso).

Elaboración: Propia.

Para poder analizar la figura 21, es preciso enfocar la atención en los coeficientes de correlación parcial (Partial correlation), donde las líneas punteadas que se aprecian en la figura representan a la banda de confianza y el criterio de decisión de la prueba evidencia la no existencia del problema de autocorrelación de primer orden, ni de órdenes mayores, entonces se puede concluir que no existe autocorrelación.

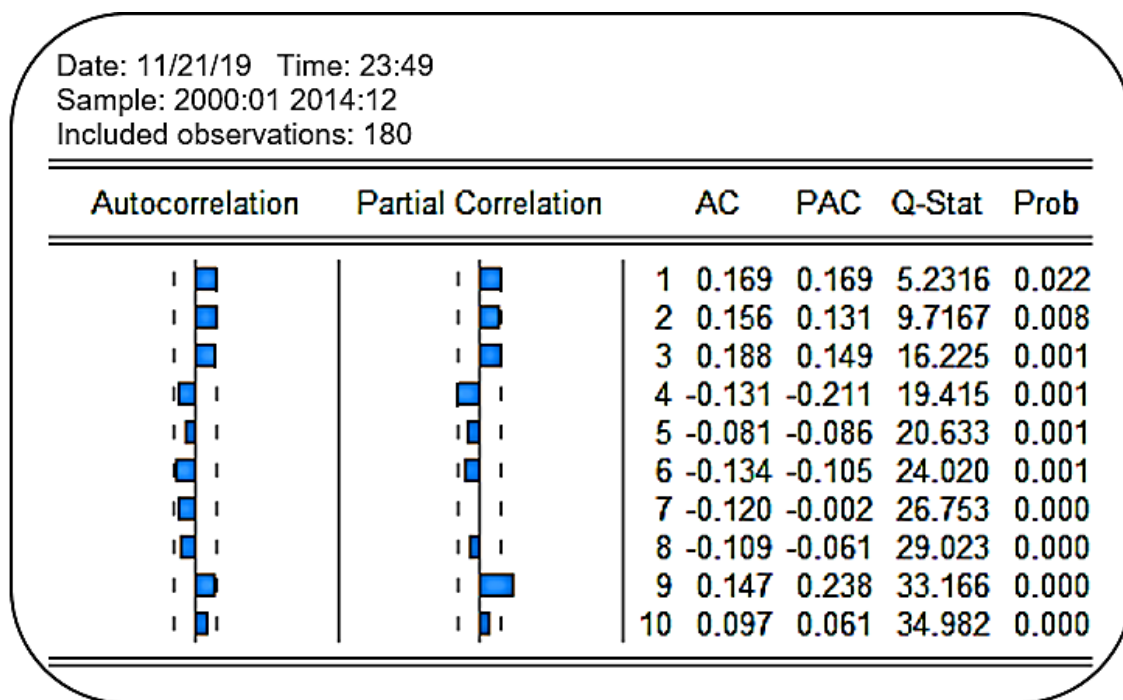


Figura 21: Correlograma de los residuos de la regresión

Fuente : Programa estadístico Econometric Eviews (Libre Acceso).
Elaboración: Propia.

d. BALANCE GLOBAL

El Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*) y el índice de precios de las exportaciones totales (P_i) tiene una marcada influencia de manera directa en la variable explicada exportaciones; de modo que, si el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú se incrementa, entonces la exportación del País también se incrementa. Asimismo, si se incrementa el Índice de Precios de las Exportaciones totales, también se incrementa las exportaciones del País y viceversa.

El proceso de verificación de hipótesis, dados los resultados de la regresión econométrica, permite reafirmar la hipótesis de trabajo. Por lo tanto, se puede confirmar categóricamente: El Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados son las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014; teniendo como indicador de la variable endógena a las exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares) y los indicadores de las variables exógenas al Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de

dólares) y al Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).

El modelo explica satisfactoriamente las exportaciones, ya que las pruebas de relevancia global señalan que el coeficiente de determinación (R^2) y el F calculado (F_c) son altos; siendo 96.41% y 2,378.368, respectivamente; del mismo modo, el valor de P - Prob (F-statistic) es menor que 0.05. Según la prueba de relevancia individual, los resultados nos muestran que el modelo tiene muy buenos indicadores, siendo el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*), el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (Pi) y el intercepto el que posee alta significancia en las exportaciones totales en el Perú.

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La discusión de resultados comprende: relaciones entre variables y concordancia con investigaciones anteriores. En la primera parte destacan las relaciones entre las variables estudiadas. La segunda parte se redacta en base a los trabajos de investigación anteriores.

5.1. RELACIÓN ENTRE VARIABLES

La ecuación de regresión es: $Ex = -917.1513 + 0.000225 \cdot PBI^* + 26.74540 \cdot Pi$

Los resultados nos muestran que los indicadores: Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú (PBI*) y el Índice de Precios de las Exportaciones totales (Pi) tiene una marcada influencia de manera directa en la variable explicada exportaciones (Ex).

De modo que, si el Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú se incrementa, entonces las exportaciones del País también se incrementan. Asimismo, si se incrementa el Índice de Precios de las Exportaciones totales, también se incrementa las exportaciones del País; y viceversa.

El intercepto es la exportación autónoma, que expresa el nivel de exportaciones si el PBI* y el Pi fueran cero. Los coeficientes de PBI* y Pi son las pendientes o respectivos valores marginales, que muestran la cantidad en que varía las exportaciones ante un incremento de PBI* y Pi en una unidad, respectivamente.

5.2. CONCORDANCIA CON TRABAJOS ANTERIORES

A continuación, presentamos los resultados de investigaciones anteriores:

a) Ruth Castañeda (2018), en su investigación titulada “Factores determinantes de la exportación de café en el Perú: Periodo 1994 – 2016”. Plantea la hipótesis que los factores determinantes de la exportación de café en el Perú son: El precio mundial del café, precio mundial sustituto (té) e ingreso per cápita de los principales consumidores del exterior durante el periodo 1994-2016, reafirmando su hipótesis, ya que el coeficiente de determinación (R^2) y el F calculado (F_c) son altos, siendo 82.75% y 30.38, respectivamente. Del mismo modo, el valor de P - Prob (F-statistic) es menor que 0.05. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

b) Sergio Chambilla (2018), en su investigación titulada “Factores determinantes de las exportaciones del cobre en el Perú, período 2001 - 2017”. Plantea la hipótesis que las exportaciones de cobre dependen del precio internacional del Cobre, el PBI de los Estados Unidos y el tipo de cambio real bilateral en el periodo 2001-2017. Los resultados del trabajo mostraron que el PBI de Estados Unidos (Y) y el precio internacional del Cobre (P) son las variables que influyen significativamente a las exportaciones de dicho mineral de manera directa. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

c) Alan Rubiños (2014), en su investigación titulada “Evolución de la economía de los Estados Unidos y su incidencia en las exportaciones peruanas: Periodo 1995:01 – 2013:04”. Plantea la hipótesis que la evolución de la economía de Estados Unidos incide directamente en el comportamiento de las exportaciones peruanas hacia dicho país, durante el periodo 1995:01 – 2013:04, reafirmando su hipótesis, ya que el coeficiente de determinación (R^2) y el F calculado (F_c) son altos, siendo 94.75% y 640.78, respectivamente. Del mismo modo, el valor de P - Prob (F-statistic) es menor que 0.05. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

d) Jhonatan Herrera (2012), en su investigación titulada “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010”. Plantea la hipótesis que las exportaciones no tradicionales dependen de la demanda externa, tipo de cambio y términos de Intercambio durante el periodo 2000-2010. Los resultados del trabajo mostraron que existe una relación positiva de las exportaciones no tradicionales con el PBI de EEUU y los términos de intercambio. Además, sorprendentemente, no existe una relación positiva entre las exportaciones no tradicionales y el índice de tipo de cambio real. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

e) Casandra Villanueva (2016), en su investigación titulada “Determinantes de las agroexportaciones en la región la Libertad durante el periodo 2005 – 2015”. Plantea la hipótesis que dos de las variables que determinan el crecimiento del valor de las agroexportaciones en la región La Libertad, en el periodo 2005-2015, son el tipo de cambio real y los términos de intercambio. Los resultados del trabajo mostraron que los términos de intercambio tienen una relación directa o positiva con las agroexportaciones. Asimismo, no se encontró una relación significativa entre el tipo de cambio real y las agroexportaciones. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

f) Víctor Cuevas (2011), en su investigación titulada “Determinantes de las exportaciones manufactureras en Argentina y México: un estudio comparativo”. El resultado del trabajo evidenció algo muy relevante, es que en ambas naciones y con independencia de la técnica econométrica utilizada, tanto la productividad laboral como la demanda externa influyen significativamente en las exportaciones referidas. Asimismo, la evidencia sugiere que un programa de estímulos a la productividad laboral no sólo aumentaría las exportaciones en mayor medida que una depreciación cambiaria real, sino que contrarrestaría los efectos negativos de una recesión internacional. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

g) Pablo Santamaría (2014), en su investigación titulada “Factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013”. Plantea la hipótesis que los factores

determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque, durante el periodo 1997-2013 son: El tipo de cambio real bilateral y el Producto Bruto Interno real de Estados Unidos. Los resultados del trabajo mostraron que si el tipo de cambio real bilateral se deprecia a una tasa de 1% (manteniendo las demás variables constantes), los volúmenes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque aumentarían en un 2.496%. Asimismo, si el Producto Bruto Interno real de los Estados Unidos (socio comercial) se incrementa en 1% (ceteris paribus), las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque, aumentarían en un 8.939%. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

h) Hugo Bernardo y Mirella Ingaroca (2016), en su investigación titulada “Impacto del tipo de cambio y la demanda externa en las exportaciones de café en Junín 2002 – 2012”. Plantea la hipótesis que el tipo de cambio real y la demanda externa impactaron significativamente sobre las exportaciones de café de la región Junín, en el periodo 2002 – 2012. El resultado del trabajo evidenció que el tipo de cambio real se relaciona negativamente con las exportaciones de café de la región Junín, porque muestra un coeficiente de -1.8611. Por otro lado, para la demanda externa se obtuvo un coeficiente de 11.4928, teniendo una relación positiva. Los resultados de esta investigación son similares a nuestros resultados.

CONCLUSIONES

Las exportaciones totales valores FOB en el Perú ha atravesado varios años difíciles, en los años 2000 al 2008 creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 20.5%, debido a una subida combinada del 12.4% en precios y 7.2% en volumen en promedio, durante el periodo descrito. Luego en el año 2009 se redujo en 12.7%, debido a una caída del 12.7% en precios de los productos exportados; lo cual, fue el mayor descenso de las exportaciones que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia. Sin embargo, después del repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 32.3% y 29.5%, respectivamente. En el año 2012 el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico, creciendo solamente el 2.2%, mientras en los años 2013 y 2014 se redujo en 9.6% y 7.8%, respectivamente. Cabe mencionar que las exportaciones representaron en promedio el 21.3% del Producto Bruto Interno (PBI) en el periodo de estudio (2000-2014). A propósito, las exportaciones de productos tradicionales, las exportaciones de productos no tradicionales y las exportaciones de otros representaron en promedio el 73.5%, 25.6% y 0.8%, respectivamente y la tasa de crecimiento promedio anual fue del 15.1%, 13.8% y el 11.0% respectivamente en el periodo de estudio (2000-2014). Asimismo, los 20 principales socios comerciales del Perú está compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela. En conjunto, en el año 2014 representaron el 89.0% de las exportaciones del Perú.

El PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, ha atravesado varios años difíciles. En el año 2000 creció en 3.7%, en el año 2001 se redujo en 0.6%, luego desde el año 2002 al 2008 creció de manera sostenida a una tasa promedio anual de 7.9%. En el año 2009 se redujo en 3.2%, lo cual, fue el mayor descenso que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Desde entonces, no ha habido más descensos en promedio y eso es una buena noticia; sin embargo, el crecimiento ha sido muy inferior al promedio histórico del periodo 2002 al 2008, creciendo desde el año 2010 al

2014 a una tasa promedio anual de 5.1%. Cabe mencionar que el crecimiento económico promedio anual de cada uno los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales durante el periodo de estudio (2000-2014), en el caso de China fue de 16.4%, de Estados Unidos fue de 4.1%, de Suiza fue de 6.4%, de Canadá fue de 7.1%, de Brasil fue de 10.9%, de Japón fue de 0.7%, de Chile fue de 9.3%, de España fue de 5.8%, de Colombia fue de 10.9%, de Alemania fue de 4.2%, de Corea del Sur (República de Corea) fue de 7.8%, de Países Bajos fue de 5.1%, de Ecuador fue de 11.9%, de México fue de 5.8%, de Italia fue de 4.1%, de Bélgica fue de 5.2%, de Bolivia fue de 10.0%, de Reino Unido fue de 4.4%, de Panamá fue de 10.0% y por ultimo de Venezuela fue de 13.0%.

El Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú ha atravesado varios años difíciles. En el año 2000 creció en 1.4 puntos, en el año 2001 se redujo en 1.3 puntos, luego desde el año 2002 al 2008 creció de manera sostenida en 66.7 puntos. En el año 2009 se redujo en 13.3 puntos, lo cual fue el mayor descenso que se ha registrado en el periodo de estudio (2000-2014). Desde el repunte parcial en los años 2010 y 2011 que creció en 27.3 puntos y 26.4 puntos, respectivamente. En el año 2012, 2013 y 2014 se redujo en 4.1 puntos, 9.0 puntos y 8.9 puntos, respectivamente. Cabe mencionar que la tasa de crecimiento promedio anual del precio de las exportaciones de productos tradicionales durante el periodo de estudio (2000-2014), en el caso de la Harina de Pescado fue de 11.8%, del Aceite de Pescado fue de 21.3%, del Algodón fue de 4.7%, del Azúcar fue de 2.6%, del Café fue de 8.1%, del Cobre fue de 13.5%, del Estaño fue de 13.1%, del Hierro fue de 12.1%, del Oro fue de 11.4%, de la Plata Refinada fue de 12.4%, del Plomo fue de 8.5%, del Zinc fue de 11.2%, del Molibdeno fue de 27.8%, del Petróleo Crudo y Derivados fue de 16.3% y del Gas Natural fue de 10.5%.

El modelo planteado explica satisfactoriamente las exportaciones, ya que las pruebas de relevancia global señalan que el coeficiente de determinación (R^2) y el F calculado (F_c) son altos, siendo 96.41% y 2,378.368, respectivamente. Del mismo modo el valor de P – Prob (F-statistic) es menor que 0.05. Según la prueba de relevancia individual los resultados nos muestran que el modelo tiene muy buenos indicadores, siendo el Producto Bruto Interno de los 20 principales

socios comerciales del Perú (PBI*), el Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (Pi) y el intercepto el que posee alta significancia en las exportaciones totales en el Perú.

RECOMENDACIONES

El Perú es un país primario exportador que depende mucho del comercio exterior; casi la tercera parte de las exportaciones (promedio año 2000-2014: 73.5%) son productos con bajo valor agregado o productos tradicionales. Es cierto, que el Perú ha incrementado fuertemente sus relaciones comerciales en las últimas décadas, por lo que las exportaciones se vieron incrementadas resultado del incremento de la producción de los países que exportamos, ya que ellos importan materias primas, lo cual exporta Perú. También se debe al producto del boom de los precios de los minerales. Sin embargo, en el país falta desarrollar capital humano para poder ser un país mejor, es decir, ya no primario exportador sino industrial exportador, pero de forma responsable con el medio ambiente, es decir, un modelo INDES (Industrial Exportador Sostenible) para que así, nuestras exportaciones sean más diversificadas y choques externos no sea muy significativo en el PBI.

Se debe promover con mayor énfasis, políticas incentivadoras a las inversiones privadas en darle valor agregado o transformar la materia prima que existe en el Perú. Ese tipo de políticas harían que las exportaciones crecieran de forma sostenida y tengan mayor impacto en el crecimiento económico, mayor nivel de empleo, mejor nivel de bienestar de la población. Por lo tanto, que mejoren su calidad de vida de la población en el Perú.

Se recomienda que sigan continuando los acuerdos comerciales y aprovechar al máximo las oportunidades que brinda ser miembro de todos los acuerdos que tiene el país. Usar mejor los mecanismos de cooperación económica y técnica para así tener un mercado amplio y competitivo con capacidad de negociación, eficiente y productivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Reserva del Perú. (2011). *Glosario de Términos Económicos*. Lima - Perú: BCRP.
- Bernardo, H., & Ingaroca, M. (2016). *Impacto del tipo de cambio y la demanda externa en las exportaciones de café en Junín 2002 – 2012*. Huancayo - Perú: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Blanchard, O., & Pérez, D. (2011). *Macroeconomía Aplicaciones para Latinoamérica*. Buenos Aires: Pearson Education.
- Cadena, J. (2011). *La teoría económica y financiera del precio: dos enfoques complementarios*. Bogotá - Colombia: Universidad Libre de Colombia.
- Castañeda, R. (2018). *Factores determinantes de la exportación de café en el Perú: Periodo 1994 – 2016*. Trujillo - Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Chambilla, S. (2018). *Factores determinantes de las exportaciones del cobre en el Perú, período 2001 - 2017*. Puno - Perú: Universidad Nacional del Altiplano.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). *El comercio internacional en América Latina y el Caribe en 2009*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2019). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cuevas, V. (2011). *Determinantes de las exportaciones manufactureras en Argentina y México: un estudio comparativo*. Toluca - México: Economía, Sociedad y Territorio.
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía Teoría y Políticas*. Santiago de Chile: Pearson educación.
- Esteban, E. (2013). *Metodología de la investigación económica y social*. Lima: Editorial San Marcos.
- González, M., & Pérez, A. (2009). *Introducción a la Economía*. Madrid - España: Pearson Educación.
- Graue, A. (2009). *Fundamentos de Economía*. Naucalpan de Juárez - Estado de México: Pearson Educación.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta Edición*. México: Mc Graw-Hill.

- Herrera, J. (2012). *Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010*. Lima - Perú: Universidad de San Martín de Porres.
- Jiménez, F. (2012). *Elementos de Teoría y Política Macroeconómica para una Economía Abierta*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Mankiw, N. (2014). *Macroeconomía 8va edición*. Barcelona - España: Antoni Bosch editor S.A.
- Mendoza, W. (2014). *Cómo investigan los economistas*. Lima - Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Mendoza, W. (2014). *Macroeconomía Intermedia para América Latina 1ra edición*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f). Contenido técnico de las exportaciones y crecimiento. *Boletín de transparencia Fiscal - Informe Especial*, 45-69.
- Parkin, M. (2007). *Macroeconomía Versión para Latinoamérica (Séptima edición)*. México: Pearson Educación.
- Parodi, C. (2012). *Crisis económica mundial e impactos sobre el Perú*. Lima - Perú: Tiempo de Opinión - ESAN.
- Rubiños, A. (2014). *Evolución de la economía de Estados Unidos y su incidencia en las exportaciones peruanas: Periodo 1995:01 - 2013:04*. Trujillo - Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Santamaría, P. (2014). *Factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013*. Lambayeque - Perú: Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo.
- Villanueva, C. (2016). *Determinantes de las agroexportaciones en la región la Libertad durante el periodo 2005 – 2015*. Trujillo - Perú: Universidad Privada Antenor Orrego.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>INTERROGANTE PRINCIPAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014? <p>INTERROGANTES SECUNDARIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es el comportamiento de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014? • ¿Cómo es el comportamiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI*), en el periodo 2000 al 2014? • ¿Cómo es el comportamiento del precio de los 	<p>OBJETIVO PRINCIPAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar las causas principales del crecimiento no sostenido de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014. <p>OBJETIVOS SECUNDARIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluar y describir el comportamiento de las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014. • Evaluar y describir el comportamiento del Producto Bruto Interno mundial (PBI*), en el periodo 2000 al 2014. • Evaluar y describir el comportamiento del precio de los productos exportados del Perú, en el periodo 2000 al 2014. • Evaluar y describir el nivel de influencia del Producto 	<p>“El Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados, son las causas principales de las exportaciones en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Variable Dependiente: $Y_1 = \text{Exportaciones.}$ Indicadores: $Y_{11} = \text{Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares).}$ $Y_{12} = \text{Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones totales (\%).}$ • Variable Independiente $X_1 = \text{Producto Bruto Interno Mundial.}$ Indicadores: $X_{11} = \text{Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales, compuesta por China, Estados Unidos, Suiza, Canadá, Brasil, Japón, Chile, España, Colombia, Alemania, Corea del Sur (República de Corea), Países Bajos, Ecuador, México, Italia, Bélgica, Bolivia, Reino Unido, Panamá y Venezuela (En millones de dólares).}$ 	<ul style="list-style-type: none"> • CLASE DE INVESTIGACIÓN La investigación que se realizó es científica, fáctica y aplicada. • TIPO DE INVESTIGACIÓN El trabajo de investigación es de tipo horizontal. • NIVEL DE INVESTIGACIÓN La investigación comprendió el nivel explicativo. • POBLACIÓN La población total de exportadores en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014. • MUESTRA El trabajo de investigación es de tipo horizontal donde se trabaja con datos históricos, la muestra es la población total de exportadores en el Perú, en el periodo: 2000 – 2014. • UNIDAD DE ANÁLISIS

<p>productos exportados del Perú, en el periodo 2000 al 2014?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es el nivel de influencia del Producto Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados del Perú en las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014? 	<p>Bruto Interno mundial y el precio de los productos exportados del Perú en las exportaciones en el Perú, en el periodo 2000 al 2014.</p>		<p>X_{12} = Tasa de crecimiento promedio anual del Producto Bruto Interno de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (%).</p> <p>X_2 = Precio de los productos exportados.</p> <p>Indicadores:</p> <p>X_{21} = Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100).</p> <p>X_{22} = Tasa de crecimiento promedio anual del Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (%).</p>	<p>La unidad de análisis es el tiempo, estas unidades de análisis son cada uno de los años del periodo de estudio (2000 - 2014).</p> <ul style="list-style-type: none"> • MÉTODOS Se ha utilizado el método hipotético-deductivo, método histórico y el método dialéctico. • TÉCNICAS Las técnicas utilizadas fueron el análisis bibliográfico, análisis estadístico y las técnicas econométricas.
--	--	--	---	--

ANEXO 2: ESTADÍSTICAS DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO

Tabla 30: Valor de las exportaciones totales de bienes y servicios de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)

Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	491.34 ^[B]	445.33 ^[C]	427.87 ^[C]	462.64 ^[C]	533.97 ^[C]	545.27 ^[C]	548.17 ^[C]	581.29 ^[C]	625.37 ^[C]	561.62 ^[C]	523.83 ^[C]	537.76 ^[C]	543.28 ^[C]	545.57 ^[C]	1,027.28 ^[C]
Argentina	31,276.52 ^[A]	31,169.75 ^[A]	29,146.00 ^[D]	34,438.71 ^[D]	39,863.85 ^[D]	47,021.23 ^[D]	54,528.52 ^[D]	66,122.30 ^[D]	81,583.62 ^[D]	66,335.61 ^[D]	81,123.02 ^[D]	97,616.69 ^[D]	94,330.76 ^[D]	89,608.12 ^[D]	81,836.81 ^[D]
Bahamas	2,438.02 ^[A]	2,221.30 ^[A]	2,483.86 ^[A]	2,481.19 ^[A]	2,721.54 ^[A]	3,060.04 ^[A]	3,139.62 ^[A]	3,401.21 ^[A]	3,489.75 ^[A]	3,061.54 ^[A]	3,196.01 ^[A]	3,327.15 ^[A]	3,675.39 ^[A]	3,629.00	3,558.70
Barbados	1,294.57 ^[A]	1,261.44 ^[A]	1,216.20 ^[A]	1,339.95 ^[A]	1,415.74 ^[A]	1,815.07 ^[A]	2,113.51 ^[A]	2,226.17 ^[A]	2,312.05 ^[A]	1,883.87 ^[A]	2,068.87 ^[A]	2,154.64 ^[A]	2,103.41 ^[A]	2,320.13 ^[A]	1,893.65 ^[E]
Belize	434.49 ^[A]	425.35	479.15	515.75	528.06	615.00	775.96	816.35	866.57	728.30	829.58	943.77	1,034.41	1,056.13	1,083.00
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,470.02 ^[A]	1,520.70 ^[F]	1,555.30 ^[F]	1,961.84 ^[F]	2,562.45 ^[F]	3,315.54 ^[F]	4,428.17 ^[F]	5,003.54 ^[F]	6,947.48 ^[F]	5,475.79 ^[F]	7,170.68 ^[F]	9,237.90 ^[F]	12,259.81 ^[F]	12,761.11 ^[F]	14,005.73 ^[F]
Brasil	64,583.82 ^[G]	67,544.57	69,913.13	83,531.13	109,058.77	134,355.86	157,283.21	184,603.27	228,392.97	180,723.09	231,995.64	292,487.96	281,099.51	279,587.81	264,063.10 ^a
Chile	23,293.16 ^[H]	22,410.19 ^[H]	22,565.33 ^[H]	26,728.13 ^[H]	39,052.61 ^[H]	48,965.74 ^[H]	67,117.04 ^[H]	77,583.64 ^[H]	75,124.03 ^[H]	63,904.28 ^[H]	81,955.51 ^[H]	94,349.67 ^[H]	90,332.36 ^[H]	88,886.69 ^[H]	85,745.72 ^[H]
Colombia	15,805.11 ^[I]	15,062.58 ^[I]	14,246.68 ^[I]	15,733.41 ^[I]	19,647.84 ^[I]	24,704.01 ^[I]	28,917.46 ^[I]	34,531.40 ^[I]	43,059.18 ^[I]	38,572.17 ^[I]	45,882.90 ^[I]	63,905.62 ^[I]	68,048.89 ^[I]	67,304.67 ^[I]	64,054.70 ^[I]
Costa Rica	6,483.19 ^[J]	6,507.25 ^[J]	6,535.52 ^[J]	7,063.16 ^[J]	7,901.22 ^[J]	8,766.04 ^[J]	9,899.11 ^[J]	10,993.92 ^[J]	12,118.04 ^[J]	10,776.38 ^[J]	12,514.01 ^[J]	14,083.61 ^[J]	15,131.19 ^[J]	15,815.50 ^[J]	16,561.68 ^[J]
Cuba	4,789.36 ^[B]	4,193.00	3,872.00	4,650.00	5,630.00	8,919.30	9,834.00	12,022.00
Dominica	144.51 ^[A]	121.25	123.17	118.41	130.48	129.36	144.43	147.84	156.73	147.95	175.65	188.27	158.36	193.47	272.66
Ecuador	5,905.99 ^[A]	5,683.47 ^[A]	6,141.60 ^[K]	7,326.98 ^[K]	8,981.70 ^[K]	11,479.81 ^[K]	14,212.62 ^[K]	16,070.25 ^[K]	20,902.38 ^[K]	15,748.55 ^[K]	19,609.31 ^[K]	24,669.79 ^[K]	26,372.91 ^[K]	27,628.14 ^[K]	28,942.77 ^[K]
El Salvador	2,508.90 ^[L]	2,434.60 ^[L]	2,520.50 ^[L]	2,721.59 ^[L]	2,832.35 ^[L]	3,342.13 ^[L]	3,770.67 ^[L]	4,349.36 ^[L]	4,809.75 ^[L]	4,215.78 ^[L]	4,971.11 ^[L]	5,878.55 ^[L]	6,110.25 ^[L]	6,536.79 ^[L]	6,620.20 ^[L]
Granada	235.73 ^[A]	197.13 ^[C]	172.62 ^[C]	179.54 ^[C]	197.74 ^[C]	148.87 ^[C]	162.31 ^[C]	209.55 ^[C]	207.80 ^[C]	187.24 ^[C]	183.76 ^[C]	196.18 ^[C]	206.49 ^[C]	214.25 ^[C]	548.31 ^[C]
Guatemala	3,862.10 ^[A]	3,904.64 ^[A]	3,964.30 ^[A]	4,118.67 ^[A]	6,205.60 ^[M]	6,767.40 ^[M]	7,600.90 ^[M]	8,714.30 ^[M]	9,964.90 ^[M]	9,383.80 ^[M]	10,803.30 ^[M]	12,757.30 ^[M]	12,537.90 ^[M]	12,716.10 ^[M]	13,821.70 ^[M]
Guyana	672.20 ^[A]	657.40	662.40	664.80	744.89	693.50	727.25	862.16	1,013.40	938.49	1,133.03	1,426.67	1,713.22	1,539.80	1,348.03
Haití	504.17 ^[B]	444.87	421.09	470.51	509.80	605.07	689.10	789.94	832.97	1,034.00	1,016.38	1,311.69	1,326.81	1,566.91	1,662.12
Honduras	3,850.50 ^[N]	3,927.48 ^[N]	4,286.85 ^[N]	4,345.16 ^[N]	5,178.50 ^[N]	5,747.60 ^[N]	6,021.40 ^[N]	6,564.30 ^[N]	7,109.80 ^[N]	5,772.50 ^[N]	7,240.00 ^[N]	8,999.90 ^[N]	9,415.20 ^[N]	8,818.40 ^[N]	9,325.50 ^[N]
Jamaica	3,588.50 ^[A]	3,351.40 ^[A]	3,221.36 ^[A]	3,523.33 ^[A]	3,898.76 ^[A]	3,993.99 ^[A]	4,782.29 ^[A]	5,069.13 ^[A]	5,539.11 ^[A]	4,038.28 ^[A]	4,004.37 ^[A]	4,286.30 ^[A]	4,484.22 ^[C]	4,335.60 ^[C]	4,400.82 ^[C]
México	179,903.50 ^[P]	171,512.00 ^[P]	173,869.30 ^[P]	177,428.20 ^[P]	202,012.40 ^[P]	230,428.30 ^[P]	266,331.50 ^[P]	289,829.10 ^[P]	309,858.60 ^[P]	245,084.60 ^[P]	314,349.10 ^[P]	365,827.20 ^[P]	387,834.60 ^[P]	398,822.90 ^[P]	418,831.70 ^[P]
Nicaragua	1,101.90 ^[C]	1,118.40 ^[C]	1,139.90 ^[C]	1,313.60 ^[C]	1,654.80 ^[C]	1,962.60 ^[C]	2,112.70 ^[C]	2,454.40 ^[C]	2,932.50 ^[C]	2,827.10 ^[C]	3,545.00 ^[C]	4,402.60 ^[C]	4,999.80 ^[C]	4,964.10 ^[C]	5,344.00 ^[C]
Panamá	7,832.90 ^[R]	7,985.20 ^[R]	7,592.60 ^[R]	7,612.00 ^[R]	8,873.60 ^[R]	10,606.50 ^[R]	12,475.50 ^[R]	14,291.80 ^[R]	16,111.10 ^[R]	17,562.30 ^[R]	18,894.70 ^[R]	25,001.60 ^[R]	28,159.50 ^[R]	29,783.60 ^[R]	27,629.20 ^[R]
Paraguay	3,849.94 ^[S]	3,464.36 ^[S]	3,431.84 ^[S]	3,648.34 ^[S]	4,396.64 ^[S]	5,120.06 ^[S]	6,322.76 ^[S]	7,893.33 ^[S]	10,174.08 ^[S]	8,336.14 ^[S]	11,136.59 ^[S]	13,360.94 ^[S]	12,409.87 ^[S]	14,453.25 ^[S]	13,996.82 ^[S]

Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Perú	8,510.39 [T]	8,463.06 [T]	9,168.94 [T]	10,806.33 [T]	14,802.45 [T]	19,656.89 [T]	26,490.23 [T]	31,246.11 [T]	34,667.27 [T]	30,706.10 [T]	39,495.80 [T]	50,639.64 [T]	52,326.32 [T]	48,673.09 [T]	45,472.82 [T]
República Dominicana	8,964.30 [U]	8,386.60 [U]	8,235.70 [U]	8,939.60 [U]	9,432.88 [U]	10,079.65 [U]	11,177.40 [U]	11,985.10 [U]	11,698.70 [U]	10,318.80 [U]	12,270.50 [U]	14,092.60 [U]	14,965.80 [U]	15,836.30 [U]	16,952.60 [U]
Saint Kitts y Nevis	149.99 [A]	152.91 [C]	153.31 [C]	165.18 [C]	193.95 [C]	226.66 [C]	235.71 [C]	233.02 [C]	235.44 [C]	176.58 [C]	212.20 [C]	261.34 [C]	278.68 [C]	324.85 [C]	542.60 [C]
San Vicente y las Granadinas	179.41 [A]	175.94 [C]	178.31 [C]	172.85 [C]	184.52 [C]	200.54 [C]	211.99 [C]	212.22 [C]	210.17 [C]	192.31 [C]	183.19 [C]	182.79 [C]	190.67 [C]	181.96 [C]	250.03 [C]
Santa Lucía	376.87 [A]	327.81 [C]	319.19 [C]	390.12 [C]	464.23 [C]	524.92 [C]	440.21 [C]	457.13 [C]	536.06 [C]	543.95 [C]	608.87 [C]	572.84 [C]	603.76 [C]	607.78 [C]	1,061.66 [C]
Suriname	490.01 [A]	496.40 [B]	407.80 [B]	546.80 [B]	862.70 [B]	1,005.00 [B]	1,411.10 [B]	1,612.40 [B]	2,027.70 [B]	1,688.50 [A]	2,325.50 [A]	2,847.65 [A]	2,871.83 [A]	2,588.89 [A]	2,351.54 [A]
Trinidad y Tabago	4,844.10 [A]	4,878.00 [A]	4,557.00 [A]	5,890.10 [B]	7,396.20 [B]	10,892.55 [B]	14,899.25 [B]	14,139.00 [B]	19,557.23 [A]	9,968.78 [A]	12,093.53 [A]	18,203.74 [B]	17,719.86 [B]	18,875.79 [B]	16,423.84 [B]
Uruguay	3,659.60 [V]	3,262.00 [V]	2,693.50 [V]	3,052.60 [V]	4,256.40 [V]	5,085.40 [V]	5,787.10 [V]	6,933.40 [V]	9,372.20 [V]	8,711.50 [V]	10,718.85 [V]	12,915.65 [V]	18,102.94 [V]	18,098.99 [V]	18,385.37 [V]
Venezuela (República Bolivariana de)	33,529.00 [W]	21,568.00 [W]	26,781.00 [W]	27,230.00 [W]	39,668.00 [W]	55,716.00 [W]	65,578.00 [W]	70,197.00 [W]	96,057.00 [W]	58,518.00 [W]	66,887.00 [W]	93,747.00 [W]	97,877.00 [W]	88,753.00 [W]	74,714.00 [W]
América Latina y el Caribe	427,024.11	405,274.39	412,483.32	449,570.62	551,794.63	666,495.90	790,169.18	892,145.93	1,018,493.94	808,123.89	1,009,117.75	1,240,415.04	1,269,225.02	1,267,028.67	1,242,728.67
América Latina	411,684.37	390,562.72	398,081.09	433,119.97	532,521.86	642,645.14	760,577.38	862,178.45	981,716.57	784,006.49	981,579.38	1,205,285.91	1,233,641.42	1,230,615.47	1,207,966.54
El Caribe	15,339.74	14,711.67	14,402.23	16,450.65	19,272.77	23,850.76	29,591.80	29,967.47	36,777.37	24,117.40	27,538.38	35,129.12	35,583.60	36,413.20	34,762.12

[A] FMI Fondo Monetario Internacional: Balance of Payments Statistics, CDROM.

[B] CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Estimaciones propias basadas en fuentes nacionales.

[C] BCCO Banco Central del Caribe Oriental: Balance of Payments Estimates and Projections <http://www.eccb-centralbank.org/Statistics/index.asp>.

[D] INDEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina: Inicio / Economía / Cuentas internacionales / Balanza de pagos http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=35&id_tema_3=45.

[E] BCBB Banco Central de Barbados: Research & publication/Statistics/ Balance of Payment <http://www.centralbank.org.bb/research-publications/statistics/balance-of-payments>.

[F] BCBO Banco Central de Bolivia: Estadísticas/sector externo/ balanza de pagos.

[G] BCBR Banco Central de Brasil: Balance do pagamento, tabelas especiais <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>.

[H] BCCH Banco Central de Chile: Series de Balanza de Pagos.

[I] BANREP Banco de la República de Colombia: Sector Externo/ Balanza de Pagos.

[J] BCCR Banco Central de Costa Rica: Externo/Balanza de Pagos

[K] BCE Banco Central del Ecuador: Boletín trimestral de la balanza de pagos del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000830>.

[L] BCR Banco Central de Reserva de El Salvador: Estadística/ Base de Datos/ sector externo.

[M] BANGUAT Banco de Guatemala: Balance de pagos <http://www.banguat.gob.gt>.

[N] BCH Banco Central de Honduras: Balance de pagos <http://www.bch.hn>.

[O] BOJ Banco de Jamaica: Statistics/economic data/ External sector http://www.boj.org.jm/statistics/econdata/stats_list.php?type=26.

[P] BANXICO Banco de México: Estadísticas/ Balanza de pagos.

[Q] BCN Banco Central de Nicaragua: Balance de pagos <http://www.bcn.gob.ni>.

[R] DEC Contraloría General de la República: dec/catálogo de publicaciones/balanza de pagos <http://www.contraloria.gob.pa/dec/>.

[S] BCP Banco Central del Paraguay: indicadores económicos/análisis macroeconómico y coyuntural/anual/balanza de pagos.

[T] BCRP Banco Central de Reserva del Perú: estadísticas económicas/cuadros de la nota semanal <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>.

[U] BCRD Banco Central de la República Dominicana: Estadísticas Económicas/sector externo http://www.bancentral.gov.do/estadisticas.asp?a=Sector_Externo.

[V] BCU Banco Central del Uruguay: Indicadores Económicos/sector externo/balanza de pagos.

[W] BCV Banco Central de Venezuela: Estadísticas/balanza de pagos.

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Tabla 31: Exportaciones totales de bienes FOB de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)

Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	76.84 ^[B]	44.66 ^[C]	33.65 ^[C]	44.73 ^[C]	57.13 ^[C]	82.74 ^[C]	74.03 ^[C]	59.35 ^[C]	65.46 ^[C]	50.81 ^[C]	45.72 ^[C]	56.15 ^[C]	59.04 ^[C]	63.50 ^[C]	98.71 ^[C]
Argentina	26,341.00 ^[A]	26,542.70 ^[A]	25,650.60 ^[D]	29,938.80 ^[D]	34,575.70 ^[D]	40,386.80 ^[D]	46,617.50 ^[D]	56,076.56 ^[D]	70,159.47 ^[D]	55,790.98 ^[D]	68,305.87 ^[D]	83,119.71 ^[D]	80,083.66 ^[D]	75,928.23 ^[D]	68,440.44 ^[D]
Bahamas	464.80 ^[A]	416.90 ^[A]	422.07 ^[A]	426.53 ^[A]	477.46 ^[A]	549.13 ^[A]	703.54 ^[A]	801.87 ^[A]	955.82 ^[A]	710.68 ^[A]	702.44 ^[A]	833.54 ^[A]	984.02 ^[A]	954.90 ^[A]	833.90 ^[A]
Barbados	274.20 ^[A]	261.75 ^[A]	243.48 ^[A]	251.75 ^[A]	278.45 ^[A]	361.48 ^[A]	510.08 ^[A]	525.46 ^[A]	489.42 ^[A]	380.21 ^[A]	430.64 ^[A]	861.93 ^[A]	851.04 ^[A]	885.41 ^[A]	791.95 ^[B]
Belice	281.79 ^[A]	253.94 ^[A]	294.91 ^[A]	300.20 ^[A]	289.92 ^[A]	308.05 ^[A]	408.93 ^[A]	416.26 ^[A]	479.97 ^[A]	383.96 ^[A]	475.73 ^[A]	603.58 ^[A]	627.85 ^[A]	608.07 ^[A]	588.69 ^[A]
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,139.09 ^[A]	1,284.80 ^[F]	1,298.70 ^[F]	1,597.84 ^[F]	2,146.05 ^[F]	2,826.72 ^[F]	3,951.55 ^[F]	4,504.16 ^[F]	6,447.81 ^[F]	4,960.36 ^[F]	6,401.89 ^[F]	8,358.22 ^[F]	11,253.96 ^[F]	11,656.67 ^[F]	12,809.71 ^[F]
Brasil	55,085.59 ^[G]	58,222.64 ^[G]	60,361.79 ^[G]	73,084.14 ^[G]	96,475.24 ^[G]	118,308.39 ^[G]	137,807.47 ^[G]	160,649.07 ^[G]	197,942.44 ^[G]	152,994.74 ^[G]	201,324.11 ^[G]	255,505.82 ^[G]	242,283.24 ^[G]	241,577.29 ^[G]	224,097.76 ^[G]
Chile	19,210.25 ^[H]	18,271.79 ^[H]	18,179.80 ^[H]	21,650.91 ^[H]	33,025.41 ^[H]	41,973.99 ^[H]	59,380.16 ^[H]	68,561.36 ^[H]	64,510.14 ^[H]	55,462.67 ^[H]	71,108.53 ^[H]	81,437.84 ^[H]	78,062.99 ^[H]	76,769.94 ^[H]	75,064.70 ^[H]
Colombia	13,744.69 ^[I]	12,860.43 ^[I]	12,367.04 ^[I]	13,798.25 ^[I]	17,194.91 ^[I]	21,708.66 ^[I]	25,166.24 ^[I]	30,555.77 ^[I]	38,476.02 ^[I]	33,977.35 ^[I]	40,761.92 ^[I]	58,262.19 ^[I]	61,603.86 ^[I]	60,282.30 ^[I]	56,898.75 ^[I]
Costa Rica	4,179.87 ^[J]	4,195.02 ^[J]	4,268.89 ^[J]	4,607.35 ^[J]	5,120.47 ^[J]	5,568.95 ^[J]	6,310.77 ^[J]	6,874.21 ^[J]	7,513.78 ^[J]	6,622.88 ^[J]	7,492.55 ^[J]	8,301.38 ^[J]	8,922.64 ^[J]	8,866.33 ^[J]	9,455.57 ^[J]
Cuba	1,675.26 ^[B]	1,621.89 ^[B]	1,421.66 ^[B]	1,671.00 ^[B]	2,180.00 ^[B]	2,369.30 ^[B]	3,167.00 ^[B]	3,830.00 ^[B]
Dominica	54.75 ^[A]	44.39 ^[A]	43.61 ^[A]	41.01 ^[A]	42.92 ^[A]	42.91 ^[A]	44.26 ^[A]	39.02 ^[A]	43.89 ^[A]	36.82 ^[A]	38.83 ^[A]	33.49 ^[A]	36.69 ^[A]	38.36 ^[A]	38.51 ^[A]
Ecuador	5,056.68 ^[A]	4,821.30 ^[A]	5,257.68 ^[K]	6,445.83 ^[K]	7,967.75 ^[K]	10,467.69 ^[K]	13,176.09 ^[K]	14,870.16 ^[K]	19,460.77 ^[K]	14,412.03 ^[K]	18,137.09 ^[K]	23,082.32 ^[K]	24,568.90 ^[K]	25,586.78 ^[K]	26,598.48 ^[K]
El Salvador	1,334.90 ^[L]	1,216.80 ^[L]	1,240.60 ^[L]	1,257.80 ^[L]	1,384.48 ^[L]	1,864.10 ^[L]	2,254.70 ^[L]	2,793.70 ^[L]	3,275.50 ^[L]	2,923.57 ^[L]	3,473.15 ^[L]	4,242.59 ^[L]	4,242.23 ^[L]	4,394.93 ^[L]	4,294.42 ^[L]
Granada	82.96 ^[A]	63.60 ^[C]	41.41 ^[C]	45.54 ^[C]	37.52 ^[C]	32.87 ^[C]	32.30 ^[C]	40.73 ^[C]	40.47 ^[C]	35.29 ^[C]	31.13 ^[C]	37.15 ^[C]	42.81 ^[C]	45.45 ^[C]	40.96 ^[C]
Guatemala	3,085.10 ^[A]	2,859.80 ^[A]	2,818.92 ^[A]	3,059.87 ^[A]	5,105.10 ^[M]	5,459.50 ^[M]	6,082.10 ^[M]	6,983.10 ^[M]	7,846.40 ^[M]	7,294.90 ^[M]	8,535.60 ^[M]	10,518.60 ^[M]	10,102.70 ^[M]	10,182.60 ^[M]	10,991.70 ^[M]
Guyana	502.90 ^[A]	485.40 ^[A]	490.10 ^[A]	508.00 ^[A]	583.99 ^[A]	545.63 ^[A]	579.60 ^[A]	689.26 ^[A]	801.52 ^[A]	768.18 ^[A]	884.98 ^[A]	1,129.08 ^[A]	1,415.45 ^[A]	1,375.11 ^[A]	1,167.19 ^[A]
Haití	331.70 ^[B]	305.22 ^[B]	274.42 ^[B]	333.83 ^[B]	377.47 ^[B]	459.61 ^[B]	495.17 ^[B]	522.09 ^[B]	490.20 ^[B]	551.00 ^[B]	563.38 ^[B]	768.09 ^[B]	777.81 ^[B]	914.91 ^[B]	960.93 ^[B]
Honduras	3,343.40 ^[N]	3,422.68 ^[N]	3,744.88 ^[N]	3,754.03 ^[N]	4,533.80 ^[N]	5,048.00 ^[N]	5,276.50 ^[N]	5,783.60 ^[N]	6,198.30 ^[N]	4,826.80 ^[N]	6,264.40 ^[N]	7,977.00 ^[N]	8,359.30 ^[N]	7,805.40 ^[N]	8,117.10 ^[N]
Jamaica	1,562.80 ^[A]	1,454.40 ^[A]	1,309.10 ^[A]	1,385.60 ^[A]	1,601.63 ^[A]	1,664.32 ^[A]	2,133.61 ^[A]	2,362.58 ^[A]	2,743.89 ^[A]	1,387.72 ^[A]	1,370.36 ^[A]	1,666.09 ^[A]	1,728.50 ^[C]	1,580.48 ^[C]	1,448.62 ^[C]
México	166,395.90 ^[P]	159,035.10 ^[P]	161,277.90 ^[P]	164,986.00 ^[P]	188,294.10 ^[P]	214,632.90 ^[P]	250,319.10 ^[P]	272,293.00 ^[P]	291,886.20 ^[P]	229,975.10 ^[P]	298,859.80 ^[P]	350,004.10 ^[P]	371,441.80 ^[P]	380,729.10 ^[P]	397,649.50 ^[P]
Nicaragua	880.60 ^[C]	895.30 ^[C]	914.40 ^[C]	1,056.00 ^[C]	1,369.00 ^[C]	1,654.10 ^[C]	1,644.00 ^[C]	1,927.20 ^[C]	2,151.30 ^[C]	2,091.40 ^[C]	2,726.10 ^[C]	3,416.10 ^[C]	3,919.40 ^[C]	3,852.20 ^[C]	4,150.10 ^[C]
Panamá	5,838.50 ^[R]	5,992.40 ^[R]	5,314.70 ^[R]	5,072.40 ^[R]	6,079.90 ^[R]	7,375.20 ^[R]	8,475.30 ^[R]	9,333.70 ^[R]	10,323.20 ^[R]	12,037.50 ^[R]	12,675.10 ^[R]	16,926.20 ^[R]	18,857.30 ^[R]	17,056.90 ^[R]	14,971.50 ^[R]
Paraguay	3,640.11 ^[S]	3,234.33 ^[S]	3,216.63 ^[S]	3,437.12 ^[S]	4,164.18 ^[S]	4,857.49 ^[S]	6,006.81 ^[S]	7,533.98 ^[S]	9,731.04 ^[S]	7,755.98 ^[S]	10,474.37 ^[S]	12,638.65 ^[S]	11,653.57 ^[S]	13,604.68 ^[S]	13,105.22 ^[S]
Perú	6,954.91 ^[T]	7,025.73 ^[T]	7,713.90 ^[T]	9,090.73 ^[T]	12,809.17 ^[T]	17,367.68 ^[T]	23,830.15 ^[T]	28,094.02 ^[T]	31,018.48 ^[T]	27,070.52 ^[T]	35,803.08 ^[T]	46,375.96 ^[T]	47,410.61 ^[T]	42,860.64 ^[T]	39,532.68 ^[T]
República Dominicana	5,736.70 ^[U]	5,276.30 ^[U]	5,165.00 ^[U]	5,470.80 ^[U]	5,935.94 ^[U]	6,144.70 ^[U]	6,610.20 ^[U]	7,160.20 ^[U]	6,747.50 ^[U]	5,482.90 ^[U]	6,816.00 ^[U]	8,361.90 ^[U]	8,935.50 ^[U]	9,424.40 ^[U]	9,898.90 ^[U]
Saint Kitts y Nevis	51.46 ^[A]	55.02 ^[C]	63.04 ^[C]	57.30 ^[C]	58.79 ^[C]	63.51 ^[C]	58.29 ^[C]	57.60 ^[C]	68.97 ^[C]	37.63 ^[C]	58.10 ^[C]	67.81 ^[C]	62.90 ^[C]	56.60 ^[C]	49.45 ^[C]

Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
San Vicente y las Granadinas	51.75	42.76	41.24	40.09	39.30	42.57	41.16	51.35	57.19	53.36	45.00	43.43	47.78	54.48	49.58
Santa Lucía	52.86	54.28	69.32	71.80	96.31	88.77	96.65	101.22	172.48	191.33	238.89	192.27	212.44	200.26	133.08
Suriname	399.10	437.00	369.30	487.80	721.40	800.90	1,174.50	1,359.00	1,743.50	1,401.80	2,084.10	2,646.89	2,700.32	2,416.72	2,148.86
Trinidad y Tabago	4,290.30	4,304.20	3,920.00	5,204.90	6,545.40	9,995.65	14,085.55	13,215.20	18,620.73	9,203.98	11,219.33	17,041.29	16,324.65	17,593.05	14,964.51
Uruguay	2,383.80	2,139.50	1,922.10	2,281.20	3,144.90	3,774.10	4,399.70	5,099.90	7,095.50	6,391.80	8,030.69	9,273.74	13,055.23	13,276.76	13,768.56
Venezuela (República Bolivariana de)	33,529.00	18,240.00	26,781.00	27,230.00	39,668.00	55,716.00	65,578.00	70,197.00	96,057.00	58,518.00	66,887.00	93,747.00	97,877.00	88,753.00	74,714.00
América Latina y el Caribe	368,033.57	345,382.03	356,531.83	388,689.14	482,381.79	582,542.41	696,491.01	783,361.70	903,614.36	703,782.25	892,265.85	1,107,530.12	1,128,505.18	1,119,395.44	1,087,872.02
América Latina	359,887.05	337,463.73	349,190.61	379,823.89	471,551.57	567,963.88	676,548.51	763,642.77	877,331.06	689,140.48	874,640.62	1,082,317.42	1,103,411.69	1,093,523.03	1,065,518.01
El Caribe	8,146.52	7,918.30	7,341.22	8,865.24	10,830.22	14,578.53	19,942.50	19,718.92	26,283.30	14,641.77	17,625.23	25,212.71	25,093.49	25,872.40	22,354.01

[A] FMI Fondo Monetario Internacional: Balance of Payments Statistics, CDROM.

[B] CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Estimaciones propias basadas en fuentes nacionales.

[C] BCCO Banco Central del Caribe Oriental: Balance of Payments Estimates and Projections <http://www.eccb-centralbank.org/Statistics/index.asp>.

[D] INDEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina: Inicio / Economía / Cuentas internacionales / Balanza de pagos http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=35&id_tema_3=45.

[E] BCBB Banco Central de Barbados: Research & publication/Statistics/ Balance of Payment <http://www.centralbank.org.bb/research-publications/statistics/balance-of-payments>.

[F] BCBO Banco Central de Bolivia: Estadísticas/sector externo/ balanza de pagos.

[G] BCBR Banco Central de Brasil: Balance do pagamento, tabelas especiais <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>.

[H] BCCH Banco Central de Chile: Series de Balanza de Pagos.

[I] BANREP Banco de la República de Colombia: Sector Externo/ Balanza de Pagos.

[J] BCCR Banco Central de Costa Rica: Externo/Balanza de Pagos.

[K] BCE Banco Central del Ecuador: Boletín trimestral de la balanza de pagos del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000830>.

[L] BCR Banco Central de Reserva de El Salvador: Estadística/ Base de Datos/ sector externo.

[M] BANGUAT Banco de Guatemala: Balance de pagos <http://www.banguat.gob.gt>.

[N] BCH Banco Central de Honduras: Balance de pagos <http://www.bch.hn>.

[O] BOJ Banco de Jamaica: Statistics/economic data/ External sector http://www.boj.org.jm/statistics/econdata/stats_list.php?type=26.

[P] BANXICO Banco de México: Estadísticas/ Balanza de pagos.

[Q] BCN Banco Central de Nicaragua: Balance de pagos <http://www.bcn.gob.ni>.

[R] DEC Contraloría General de la República: dec/catálogo de publicaciones/balanza de pagos <http://www.contraloria.gob.pa/dec/>.

[S] BCP Banco Central del Paraguay: indicadores económicos/análisis macroeconómico y coyuntural/anual/balanza de pagos.

[T] BCRP Banco Central de Reserva del Perú: estadísticas económicas/cuadros de la nota semanal <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>.

[U] BCRD Banco Central de la República Dominicana: Estadísticas Económicas/sector externo http://www.bancentral.gov.do/estadisticas.asp?a=Sector_Externo.

[V] BCU Banco Central del Uruguay: Indicadores Económicos/sector externo/balanza de pagos.

[W] BCV Banco Central de Venezuela: Estadísticas/balanza de pagos.

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Tabla 32: Exportaciones totales de servicios de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)

Pais	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	414.5 [B]	400.7 [C]	394.2 [C]	417.9 [C]	476.8 [C]	462.5 [C]	474.1 [C]	521.9 [C]	559.9 [C]	510.8 [C]	478.1 [C]	481.6 [C]	484.2 [C]	482.1 [C]	928.6 [C]
Argentina	4 935.5 [A]	4 627.1 [A]	3 495.4 [C]	4 499.9 [D]	5 288.1 [D]	6 634.4 [D]	7 911.0 [D]	10 045.7 [D]	11 424.1 [D]	10 544.6 [D]	12 817.1 [D]	14 497.0 [D]	14 247.1 [D]	13 679.9 [D]	13 396.4 [D]
Bahamas	1 973.2 [A]	1 804.4 [A]	2 061.8 [A]	2 054.7 [A]	2 244.1 [A]	2 510.9 [A]	2 436.1 [A]	2 599.3 [A]	2 533.9 [A]	2 350.9 [A]	2 493.6 [A]	2 493.6 [A]	2 691.4 [A]	2 674.1 [A]	2 724.8 [A]
Barbados	1 020.4 [A]	999.7 [A]	972.7 [A]	1 088.2 [A]	1 137.3 [A]	1 453.6 [A]	1 603.4 [A]	1 700.7 [A]	1 822.6 [A]	1 503.7 [A]	1 638.2 [A]	1 292.7 [A]	1 252.4 [A]	1 434.7 [A]	1 101.7 [E]
Belize	152.7 [A]	171.4 [A]	184.2 [A]	215.5 [A]	238.1 [A]	307.0 [A]	367.0 [A]	400.1 [A]	386.6 [A]	344.3 [A]	353.8 [A]	340.2 [A]	406.6 [A]	448.1 [A]	494.3 [A]
Bolivia (Estado Plurinacional de)	330.9 [A]	235.9 [F]	256.6 [F]	364.0 [F]	416.4 [F]	488.8 [F]	476.6 [F]	499.4 [F]	499.7 [F]	515.4 [F]	768.8 [F]	879.7 [F]	1 005.9 [F]	1 104.4 [F]	1 196.0 [F]
Brasil	9 498.2 [C]	9 321.9 [C]	9 551.3 [C]	10 447.0 [C]	12 583.5 [C]	16 047.5 [C]	19 475.7 [C]	23 954.2 [C]	30 450.5 [C]	27 728.3 [C]	30 671.5 [C]	36 982.1 [C]	38 816.3 [C]	38 010.5 [C]	39 965.3 [C]
Chile	4 082.9 [H]	4 138.4 [H]	4 385.5 [H]	5 077.2 [H]	6 027.2 [H]	6 991.7 [H]	7 736.9 [H]	9 022.3 [H]	10 613.9 [H]	8 441.6 [H]	10 847.0 [H]	12 911.8 [H]	12 269.4 [H]	12 116.7 [H]	10 681.0 [H]
Colombia	2 060.4 [I]	2 202.2 [I]	1 879.6 [I]	1 935.2 [I]	2 452.9 [I]	2 995.3 [I]	3 751.2 [I]	3 975.6 [I]	4 583.2 [I]	4 594.8 [I]	5 121.0 [I]	5 643.4 [I]	6 445.0 [I]	7 022.4 [I]	7 156.0 [I]
Costa Rica	2 303.3 [J]	2 312.2 [J]	2 266.6 [J]	2 455.8 [J]	2 780.8 [J]	3 197.1 [J]	3 588.3 [J]	4 119.7 [J]	4 604.3 [J]	4 153.5 [J]	5 021.5 [J]	5 782.2 [J]	6 208.6 [J]	6 949.2 [J]	7 106.1 [J]
Cuba	3 114.1 [B]	2 571.1 [B]	2 450.3 [B]	2 979.0 [B]	3 450.0 [B]	6 550.0 [B]	6 667.0 [B]	8 192.0 [B]
Dominica	89.8 [A]	76.9 [A]	79.6 [A]	77.4 [A]	87.6 [A]	86.4 [A]	100.2 [A]	108.8 [A]	112.8 [A]	111.1 [A]	136.8 [A]	154.8 [A]	121.7 [A]	155.1 [A]	234.1 [A]
Ecuador	849.3 [A]	862.2 [A]	883.9 [A]	881.2 [A]	1 013.9 [A]	1 012.1 [A]	1 036.5 [A]	1 200.1 [A]	1 441.6 [A]	1 336.5 [A]	1 472.2 [A]	1 587.5 [A]	1 804.0 [A]	2 041.4 [A]	2 346.3 [A]
El Salvador	1 174.0 [L]	1 217.8 [L]	1 279.9 [L]	1 463.8 [L]	1 447.9 [L]	1 478.0 [L]	1 516.0 [L]	1 555.7 [L]	1 534.3 [L]	1 292.2 [L]	1 498.0 [L]	1 636.0 [L]	1 868.0 [L]	2 141.9 [L]	2 325.8 [L]
Granada	152.8 [A]	133.5 [C]	131.2 [C]	134.0 [C]	160.2 [C]	116.0 [C]	130.0 [C]	168.8 [C]	167.3 [C]	151.9 [C]	152.6 [C]	159.0 [C]	163.7 [C]	168.8 [C]	507.4 [C]
Guatemala	777.0 [A]	1 044.8 [A]	1 145.4 [A]	1 058.8 [A]	1 100.5 [M]	1 307.9 [M]	1 518.8 [M]	1 731.2 [M]	2 118.5 [M]	2 088.9 [M]	2 267.7 [M]	2 238.7 [M]	2 435.2 [M]	2 533.5 [M]	2 830.0 [M]
Guyana	169.3 [A]	172.0 [A]	172.3 [A]	156.8 [A]	160.9 [A]	147.9 [A]	147.6 [A]	172.9 [A]	211.9 [A]	170.3 [A]	248.1 [A]	297.6 [A]	297.8 [A]	164.7 [A]	180.8 [A]
Haití	172.5 [B]	139.7 [B]	146.7 [B]	136.7 [B]	132.3 [B]	145.5 [B]	193.9 [B]	267.9 [B]	342.8 [B]	483.0 [B]	453.0 [B]	543.6 [B]	549.0 [B]	652.0 [B]	701.2 [B]
Honduras	507.1 [N]	504.8 [N]	542.0 [N]	591.1 [N]	644.7 [N]	699.6 [N]	744.9 [N]	780.7 [N]	911.5 [N]	945.7 [N]	975.6 [N]	1 022.9 [N]	1 055.9 [N]	1 013.0 [N]	1 208.4 [N]
Jamaica	2 025.7 [A]	1 897.0 [A]	1 912.3 [A]	2 137.7 [A]	2 297.1 [A]	2 329.7 [A]	2 648.7 [A]	2 706.6 [A]	2 795.2 [A]	2 650.6 [A]	2 634.0 [A]	2 620.2 [A]	2 755.7 [C]	2 755.1 [C]	2 952.2 [C]
México	13 507.6 [P]	12 476.9 [P]	12 591.4 [P]	12 442.2 [P]	13 718.3 [P]	15 795.4 [P]	16 012.4 [P]	17 536.1 [P]	17 972.4 [P]	15 109.5 [P]	15 489.3 [P]	15 823.1 [P]	16 392.8 [P]	18 093.8 [P]	21 182.2 [P]
Nicaragua	221.3 [Q]	223.1 [Q]	225.5 [Q]	257.6 [Q]	285.8 [Q]	308.5 [Q]	468.7 [Q]	527.2 [Q]	781.2 [Q]	735.7 [Q]	818.9 [Q]	986.5 [Q]	1 080.4 [Q]	1 111.9 [Q]	1 193.9 [Q]
Panamá	1 994.4 [R]	1 992.8 [R]	2 277.9 [R]	2 539.6 [R]	2 793.7 [R]	3 231.3 [R]	4 000.2 [R]	4 958.1 [R]	5 787.9 [R]	5 524.8 [R]	6 219.6 [R]	8 075.4 [R]	9 302.2 [R]	12 726.7 [R]	12 657.7 [R]
Paraguay	209.8 [S]	230.0 [S]	215.2 [S]	211.2 [S]	232.5 [S]	262.6 [S]	315.9 [S]	359.4 [S]	443.0 [S]	580.2 [S]	662.2 [S]	722.3 [S]	756.3 [S]	848.6 [S]	891.6 [S]
Perú	1 555.5 [T]	1 437.3 [T]	1 455.0 [T]	1 715.6 [T]	1 993.3 [T]	2 289.2 [T]	2 660.1 [T]	3 152.1 [T]	3 648.8 [T]	3 635.6 [T]	3 692.7 [T]	4 263.7 [T]	4 915.7 [T]	5 812.4 [T]	5 940.1 [T]
República Dominicana	3 227.6 [U]	3 110.3 [U]	3 070.7 [U]	3 468.8 [U]	3 496.9 [U]	3 935.0 [U]	4 567.2 [U]	4 824.9 [U]	4 951.2 [U]	4 835.9 [U]	5 454.5 [U]	5 730.7 [U]	6 030.3 [U]	6 411.9 [U]	7 053.7 [U]
Saint Kitts y Nevis	98.5 [A]	97.9 [C]	90.3 [C]	107.9 [C]	135.2 [C]	163.1 [C]	177.4 [C]	175.4 [C]	166.5 [C]	138.9 [C]	154.1 [C]	193.5 [C]	215.8 [C]	268.2 [C]	493.1 [C]

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
San Vicente y las Granadinas	127.7 [A]	133.2 [C]	137.1 [C]	132.8 [C]	145.2 [C]	158.0 [C]	170.8 [C]	160.9 [C]	153.0 [C]	138.9 [C]	138.2 [C]	139.4 [C]	142.9 [C]	127.5 [C]	200.5 [C]
Santa Lucía	324.0 [A]	273.5 [C]	249.9 [C]	318.3 [C]	367.9 [C]	436.1 [C]	343.6 [C]	355.9 [C]	363.6 [C]	352.6 [C]	370.0 [C]	380.6 [C]	391.3 [C]	407.5 [C]	928.6 [C]
Suriname	90.9 [A]	59.4 [B]	38.5 [B]	59.0 [B]	141.3 [B]	204.1 [B]	236.6 [B]	253.4 [B]	284.2 [B]	286.7 [A]	241.4 [A]	200.8 [A]	171.5 [A]	172.2 [A]	202.7 [A]
Trinidad y Tabago	553.8 [A]	573.8 [A]	637.0 [A]	685.2 [B]	850.8 [B]	896.9 [B]	813.7 [B]	923.8 [B]	936.5 [A]	764.8 [A]	874.2 [A]	1 162.4 [B]	1 395.2 [B]	1 282.7 [B]	1 459.3 [B]
Uruguay	1 275.8 [V]	1 122.5 [V]	771.4 [V]	771.4 [V]	1 111.5 [V]	1 311.3 [V]	1 387.4 [V]	1 833.5 [V]	2 276.7 [V]	2 319.7 [V]	2 688.2 [V]	3 641.9 [V]	5 047.7 [V]	4 822.2 [V]	4 616.8 [V]
Venezuela (República Bolivariana de)	0.0 [W]	3 328.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]	0.0 [W]
América Latina y el Caribe	58 990.5 [B]	59 892.4	55 951.5	60 881.5	69 412.8	83 953.5	93 678.2	108 784.2	114 879.6	104 341.6	116 851.9	132 884.9	140 719.8	147 633.2	154 856.7
América Latina	51 797.3 [B]	53 099.0	48 890.5	53 296.1	60 970.3	74 681.3	84 028.9	98 535.7	104 385.5	94 866.0	106 938.8	122 968.5	130 229.7	137 092.4	142 448.5
El Caribe	7 193.2 [B]	6 793.4	7 061.0	7 585.4	8 442.6	9 272.2	9 649.3	10 248.6	10 494.1	9 475.6	9 913.1	9 916.4	10 490.1	10 540.8	12 408.1

[A] FMI Fondo Monetario Internacional: Balance of Payments Statistics, CDROM.

[B] CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Estimaciones propias basadas en fuentes nacionales.

[C] BCCO Banco Central del Caribe Oriental: Balance of Payments Estimates and Projections <http://www.eccb-centralbank.org/Statistics/index.asp>.

[D] INDEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina: Inicio / Economía / Cuentas internacionales / Balanza de pagos http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=35&id_tema_3=45.

[E] BCBB Banco Central de Barbados: Research & publication/Statistics/ Balance of Payment <http://www.centralbank.org.bb/research-publications/statistics/balance-of-payments>.

[F] BCBO Banco Central de Bolivia: Estadísticas/sector externo/ balanza de pagos.

[G] BCBR Banco Central de Brasil: Balance do pagamento, tabelas especiais <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>.

[H] BCCH Banco Central de Chile: Series de Balanza de Pagos.

[I] BANREP Banco de la República de Colombia: Sector Externo/ Balanza de Pagos.

[J] BCCR Banco Central de Costa Rica: Externo/Balanza de Pagos.

[K] BCE Banco Central del Ecuador: Boletín trimestral de la balanza de pagos del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000830>.

[L] BCR Banco Central de Reserva de El Salvador: Estadística/ Base de Datos/ sector externo.

[M] BANGUAT Banco de Guatemala: Balance de pagos <http://www.banguat.gob.gt>

[N] BCH Banco Central de Honduras: Balance de pagos <http://www.bch.hn>.

[O] BOJ Banco de Jamaica: Statistics/economic data/ External sector http://www.boj.org.jm/statistics/econddata/stats_list.php?type=26.

[P] BANXICO Banco de México: Estadísticas/ Balanza de pagos.

[Q] BCN Banco Central de Nicaragua: Balance de pagos <http://www.bcn.gob.ni>.

[R] DEC Contraloría General de la República: dec/catálogo de publicaciones/balanza de pagos <http://www.contraloria.gob.pa/dec/>.

[S] BCP Banco Central del Paraguay: indicadores económicos/análisis macroeconómico y coyuntural/anual/balanza de pagos.

[T] BCRP Banco Central de Reserva del Perú: estadísticas económicas/cuadros de la nota semanal <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-de-la-nota-semanal.html>.

[U] BCRD Banco Central de la República Dominicana: Estadísticas Económicas/sector externo http://www.bancentral.gob.do/estadisticas.asp?a=Sector_Externo.

[V] BCU Banco Central del Uruguay: Indicadores Económicos/sector externo/balanza de pagos.

[W] BCV Banco Central de Venezuela: Estadísticas/balanza de pagos.

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Tabla 33: Exportaciones totales de bienes y servicios por grupo de productos y participación en el total de exportaciones de América Latina y el Caribe, 2000 - 2014

Años	Exportaciones totales de bienes FOB por grupo de productos				Exportaciones totales de servicios por grupo de productos (En millones de dólares)					
	Exportaciones totales FOB de productos primarios (En millones de dólares)	Exportaciones totales FOB de productos primarios (% Exportaciones totales de bienes FOB)	Exportaciones totales FOB de productos manufacturados (En millones de dólares)	Exportaciones totales FOB de productos manufacturados (% Exportaciones totales de bienes FOB)	Exportaciones de servicios de transporte (En millones de dólares)	Exportaciones de servicios de transporte (% Exportaciones totales de servicios)	Exportaciones de servicios de viajes (En millones de dólares)	Exportaciones de servicios de viajes (% Exportaciones totales de servicios)	Exportaciones de otros servicios (En millones de dólares)	Exportaciones de otros servicios (% Exportaciones totales de servicios)
2000	147,577.90	42.3	201,527.30	57.7	10,108.15	18.1	27,870.80	50.0	17,725.13	31.8
2001	140,036.30	41.4	198,256.40	58.6	13,210.22	20.7	30,528.89	47.8	20,098.60	31.5
2002	141,824.50	41.4	200,345.10	58.6	9,656.28	18.1	26,656.69	50.0	17,041.41	31.9
2003	166,162.20	44.2	209,348.60	55.8	8,398.21	14.5	28,568.60	49.5	20,798.98	36.0
2004	219,685.00	47.1	247,087.40	52.9	10,088.65	15.3	32,473.35	49.3	23,268.61	35.3
2005	279,787.40	49.6	284,399.60	50.4	11,679.96	15.1	37,106.32	48.0	28,471.74	36.9
2006	348,369.00	51.1	333,090.80	48.9	12,984.93	15.0	40,561.86	46.7	33,271.05	38.3
2007	345,923.60	49.4	354,335.60	50.6	14,828.73	14.8	44,868.55	44.7	40,627.60	40.5
2008	478,293.50	54.5	399,199.60	45.5	17,495.50	15.3	48,368.85	42.2	48,672.86	42.5
2009	376,691.90	54.8	311,130.40	45.2	14,845.36	14.3	44,660.48	43.0	44,353.00	42.7
2010	481,310.70	55.3	388,460.00	44.7	16,487.31	14.3	47,717.20	41.5	50,901.39	44.2
2011	626,194.20	59.1	433,068.50	40.9	19,297.12	14.7	51,593.79	39.4	60,105.50	45.9
2012	617,165.70	57.4	457,741.10	42.6	20,319.43	14.6	54,733.70	39.4	63,767.41	45.9
2013	600,561.70	56.0	472,512.40	44.0	27,524.07	18.9	59,639.59	41.0	58,460.26	40.1
2014	493,532.20	50.5	483,064.10	49.5	26,954.82	17.7	65,575.50	43.0	60,094.20	39.4

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Tabla 34: Producto Interno Bruto Total, a precios corrientes de mercado de América Latina y el Caribe (En millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	830.16	800.74	814.62	855.64	919.58	1,022.19	1,157.01	1,311.40	1,368.43	1,224.25	1,152.47	1,142.04	1,211.41	1,192.92	1,275.58
Argentina	308,148.22	291,334.70	110,583.47	140,444.09	165,947.80	200,622.03	234,391.49	289,755.03	365,644.91	336,359.10	426,487.54	530,158.18	581,430.93	613,316.03	567,050.15
Bahamas	8,076.39	8,317.76	8,881.09	8,870.01	9,055.20	9,836.11	10,167.16	10,618.25	10,525.90	9,981.87	10,095.67	10,070.36	10,720.40	10,627.60	10,957.30
Barbados	3,119.50	3,112.35	3,168.60	3,271.20	3,509.70	3,891.50	4,176.51	4,672.23	4,781.98	4,479.93	4,529.92	4,660.91	4,656.36	4,612.49	4,608.35
Belice	832.07	871.86	932.55	990.37	1,057.85	1,114.20	1,217.44	1,290.54	1,368.63	1,335.22	1,396.73	1,486.60	1,563.83	1,608.44	1,692.96
Bolivia (Estado Plurinacional de)	8,397.86	8,141.51	7,905.49	8,082.40	8,773.15	9,549.13	11,451.84	13,120.10	16,674.28	17,339.99	19,649.72	23,963.16	27,084.50	30,659.34	32,996.19
Brasil	655,449.31	559,984.11	509,795.80	558,232.84	669,289.20	891,633.84	1,107,625.01	1,397,113.05	1,695,852.31	1,666,994.77	2,208,837.12	2,616,156.61	2,465,528.46	2,472,819.36	2,455,385.24
Chile	79,798.17	72,764.24	71,381.70	78,207.20	101,105.06	124,990.24	155,140.03	173,683.10	180,473.09	172,767.20	218,563.35	252,014.31	266,481.41	278,384.35	260,584.08
Colombia	98,931.95	97,283.61	97,037.13	93,746.94	115,975.03	145,181.22	161,189.78	205,707.04	241,711.13	231,578.43	286,103.59	334,454.04	370,574.78	381,866.60	381,112.11
Costa Rica	14,949.66	15,913.32	16,504.89	17,195.92	18,528.74	19,952.14	22,600.42	26,743.89	30,612.90	30,562.36	37,268.64	42,262.69	46,473.13	49,745.08	50,577.77
Cuba	30,565.40	31,682.40	33,590.50	35,901.10	38,202.80	42,644.00	52,742.80	58,603.90	60,806.30	62,078.60	64,328.20	68,990.14	73,141.00	77,148.00	80,656.00
Dominica	333.47	340.21	333.20	343.31	367.20	364.26	390.25	421.38	458.19	489.07	493.82	501.03	486.00	501.98	523.54
Ecuador	18,318.60	24,468.32	28,548.95	32,432.86	36,591.66	41,507.09	46,802.04	51,007.78	61,762.64	62,519.69	69,555.37	79,276.66	87,924.54	95,129.66	101,726.33
El Salvador	11,293.33	11,876.81	12,301.55	12,937.79	13,584.07	14,698.00	15,999.89	17,011.75	17,986.89	17,601.62	18,447.92	20,283.78	21,386.15	21,977.40	22,585.84
Granada	520.04	520.44	540.34	591.02	599.12	695.37	698.70	758.68	825.98	771.28	771.01	778.66	799.88	842.62	911.50
Guatemala	17,195.63	18,702.83	20,776.54	21,917.57	23,965.28	27,211.23	30,231.13	34,113.11	39,136.28	37,733.79	41,338.16	47,654.68	50,388.42	53,851.06	58,722.07
Guyana	1,136.51	1,135.69	1,157.97	1,184.97	1,256.34	1,315.44	1,458.46	1,740.18	1,917.00	2,061.32	2,273.22	2,576.03	2,861.56	2,987.68	3,077.64
Haití	3,664.50	3,508.11	3,214.58	2,826.69	3,660.49	4,154.28	4,879.74	5,971.29	6,407.71	6,502.32	6,707.77	7,473.67	7,820.34	8,386.88	8,661.43
Honduras	7,187.33	7,652.71	7,860.00	8,233.80	8,871.02	9,757.03	10,917.48	12,361.26	13,881.70	14,587.50	15,839.34	17,730.94	18,101.55	18,280.83	19,274.16
Jamaica	9,005.06	9,194.74	9,719.02	9,430.23	10,174.66	11,243.87	11,930.17	12,799.59	13,709.40	12,120.46	13,220.55	14,444.83	14,806.90	14,284.90	13,897.83
México	707,909.74	756,703.06	772,109.58	729,336.32	782,240.60	877,476.22	975,387.13	1,052,696.28	1,109,989.06	900,045.35	1,057,800.60	1,180,487.23	1,201,093.79	1,274,443.92	1,314,568.91
Nicaragua	5,109.58	5,351.77	5,223.74	5,322.24	5,792.95	6,321.34	6,763.67	7,423.38	8,496.97	8,298.70	8,758.60	9,774.33	10,532.02	10,982.99	11,880.44
Panamá	12,304.12	12,502.01	12,994.31	13,693.98	15,013.38	16,374.39	18,145.07	20,958.00	24,522.19	26,593.51	28,917.19	34,373.78	39,954.79	45,599.99	49,921.46
Paraguay	10,886.31	10,177.82	8,401.37	8,750.63	10,670.98	11,601.78	14,140.85	18,323.15	24,577.09	22,347.12	27,239.06	33,715.53	33,283.23	38,585.32	40,276.53
Perú	51,743.27	52,049.00	54,796.25	58,743.36	66,780.83	76,080.45	88,658.63	102,202.34	120,612.02	120,850.67	147,527.63	171,761.74	192,649.97	201,175.54	200,980.67
República Dominicana	25,288.84	26,204.90	26,633.28	21,428.78	23,072.60	35,858.61	38,122.94	43,845.27	47,991.76	48,187.49	53,781.06	57,811.24	60,657.84	62,661.71	66,065.07
Saint Kitts y Nevis	433.09	474.97	496.83	485.86	529.25	577.73	657.23	723.94	793.37	767.07	766.79	818.73	800.39	849.50	916.86

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
San Vicente y las Granadinas	396.26	430.04	461.88	481.81	521.98	550.73	610.93	684.45	695.43	674.92	681.23	676.13	692.93	721.21	725.89
Santa Lucía	834.33	798.33	805.07	883.31	954.32	1,015.93	1,134.57	1,279.43	1,286.72	1,278.75	1,399.20	1,444.27	1,437.88	1,481.13	1,542.41
Suriname	1,263.22	1,084.05	1,556.66	1,829.36	1,816.05	2,243.93	2,626.33	2,936.61	3,532.97	3,875.41	4,368.37	4,422.28	4,980.00	5,145.76	5,240.61
Trinidad y Tabago	8,178.19	8,850.67	9,034.67	11,338.55	13,319.17	16,029.16	18,422.87	21,705.46	27,951.66	19,231.25	22,222.77	25,507.47	25,769.32	27,110.14	27,477.99
Uruguay	20,989.95	19,396.41	12,829.53	11,694.69	13,811.25	17,362.86	19,579.46	23,410.57	30,366.21	31,660.91	40,284.53	47,962.42	51,264.45	57,531.21	57,235.95
Venezuela (República Bolivariana de)	117,146.41	122,911.09	92,889.59	83,529.04	112,451.60	145,513.49	183,477.52	230,364.01	315,600.20	329,418.98	239,620.44	316,482.19	381,286.24	371,338.98	482,386.19
América Latina y el Caribe	2,240,236.45	2,184,540.58	1,943,280.73	1,983,213.89	2,278,408.89	2,768,389.81	3,252,894.57	3,845,356.44	4,482,321.29	4,202,318.91	5,080,427.59	5,961,316.64	6,057,844.40	6,235,850.60	6,335,495.05
América Latina	2,205,278.16	2,148,608.74	1,905,378.24	1,942,658.25	2,234,328.48	2,718,489.39	3,198,246.94	3,784,414.30	4,413,105.64	4,144,028.11	5,017,055.83	5,892,787.32	5,987,057.54	6,163,884.24	6,262,646.60
El Caribe	34,958.29	35,931.84	37,902.49	40,555.64	44,080.41	49,900.42	54,647.63	60,942.14	69,215.65	58,290.80	63,371.76	68,529.32	70,786.86	71,966.36	72,848.44

Fuente : Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Elaboración: Propia.

Tabla 35: Cuadro principal de los indicadores de las variables de estudio mensualizado del periodo 2000 al 2014 - Exportaciones totales valores FOB del Perú, PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú e Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales del Perú

Años - Meses	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
Ene00	550.67	2,134,514.57	38.03
Feb00	526.88	2,134,514.57	37.96
Mar00	563.08	2,134,514.57	37.72
Abr00	502.33	2,134,514.57	36.47
May00	544.23	2,134,514.57	36.66
Jun00	608.78	2,134,514.57	37.08
Jul00	629.54	2,134,514.57	37.85
Ago00	628.05	2,134,514.57	37.19
Sep00	543.18	2,134,514.57	38.26
Oct00	680.08	2,134,514.57	37.26
Nov00	547.78	2,134,514.57	38.02
Dic00	630.32	2,134,514.57	35.84
Ene01	550.62	2,121,659.01	36.05
Feb01	527.27	2,121,659.01	37.59
Mar01	535.89	2,121,659.01	36.83
Abr01	537.38	2,121,659.01	35.35
May01	592.87	2,121,659.01	36.23
Jun01	607.33	2,121,659.01	36.01
Jul01	707.90	2,121,659.01	36.03
Ago01	641.30	2,121,659.01	36.18
Sep01	539.72	2,121,659.01	35.93
Oct01	599.35	2,121,659.01	35.23
Nov01	579.69	2,121,659.01	35.39
Dic01	606.40	2,121,659.01	35.88
Ene02	519.37	2,194,572.21	35.12
Feb02	503.98	2,194,572.21	36.49
Mar02	563.33	2,194,572.21	37.28
Abr02	537.48	2,194,572.21	37.70
May02	682.17	2,194,572.21	38.20
Jun02	760.62	2,194,572.21	38.11
Jul02	718.73	2,194,572.21	39.18
Ago02	721.53	2,194,572.21	38.29
Sep02	700.50	2,194,572.21	38.22
Oct02	637.63	2,194,572.21	39.11
Nov02	617.45	2,194,572.21	39.87
Dic02	751.11	2,194,572.21	39.32
Ene03	697.22	2,417,470.19	39.75
Feb03	689.90	2,417,470.19	41.08
Mar03	643.80	2,417,470.19	40.01
Abr03	643.28	2,417,470.19	38.33
May03	763.76	2,417,470.19	39.80
Jun03	813.75	2,417,470.19	40.47
Jul03	794.14	2,417,470.19	41.04
Ago03	768.36	2,417,470.19	41.33

Años - Meses	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
Sep03	787.62	2,417,470.19	42.95
Oct03	800.63	2,417,470.19	43.05
Nov03	769.40	2,417,470.19	45.88
Dic03	918.87	2,417,470.19	45.89
Ene04	880.17	2,677,161.10	48.46
Feb04	903.99	2,677,161.10	50.61
Mar04	1,010.53	2,677,161.10	54.18
Abr04	891.68	2,677,161.10	52.11
May04	988.84	2,677,161.10	51.96
Jun04	993.57	2,677,161.10	52.20
Jul04	1,140.18	2,677,161.10	51.21
Ago04	1,155.98	2,677,161.10	52.41
Sep04	1,148.52	2,677,161.10	52.48
Oct04	1,192.14	2,677,161.10	56.21
Nov04	1,106.47	2,677,161.10	54.60
Dic04	1,397.08	2,677,161.10	56.12
Ene05	1,264.05	2,856,100.55	56.09
Feb05	1,137.00	2,856,100.55	58.15
Mar05	1,347.49	2,856,100.55	59.65
Abr05	1,257.79	2,856,100.55	60.88
May05	1,354.78	2,856,100.55	59.83
Jun05	1,421.94	2,856,100.55	61.08
Jul05	1,558.41	2,856,100.55	61.19
Ago05	1,491.79	2,856,100.55	63.51
Sep05	1,505.15	2,856,100.55	65.55
Oct05	1,468.87	2,856,100.55	66.14
Nov05	1,546.31	2,856,100.55	67.10
Dic05	2,014.10	2,856,100.55	69.71
Ene06	1,430.56	3,047,005.85	71.81
Feb06	1,448.15	3,047,005.85	72.89
Mar06	1,745.91	3,047,005.85	75.48
Abr06	1,821.84	3,047,005.85	83.07
May06	1,944.42	3,047,005.85	91.33
Jun06	2,043.00	3,047,005.85	90.04
Jul06	2,363.31	3,047,005.85	92.19
Ago06	2,018.64	3,047,005.85	93.59
Sep06	2,168.10	3,047,005.85	90.39
Oct06	2,070.54	3,047,005.85	91.05
Nov06	2,191.35	3,047,005.85	91.49
Dic06	2,584.32	3,047,005.85	91.38
Ene07	1,747.48	3,354,640.43	90.75
Feb07	1,907.76	3,354,640.43	92.34
Mar07	2,099.54	3,354,640.43	94.20
Abr07	2,119.75	3,354,640.43	101.57
May07	2,144.56	3,354,640.43	103.84
Jun07	2,455.69	3,354,640.43	100.54
Jul07	2,712.30	3,354,640.43	104.34
Ago07	2,373.98	3,354,640.43	100.96
Sep07	2,553.70	3,354,640.43	100.91
Oct07	2,667.96	3,354,640.43	103.87
Nov07	2,358.03	3,354,640.43	104.88
Dic07	2,953.26	3,354,640.43	101.81

Años - Meses	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
Ene08	2,551.84	3,603,854.41	104.81
Feb08	2,483.05	3,603,854.41	108.88
Mar08	2,768.98	3,603,854.41	113.19
Abr08	2,692.25	3,603,854.41	116.32
May08	2,879.37	3,603,854.41	113.07
Jun08	2,812.70	3,603,854.41	113.82
Jul08	3,012.58	3,603,854.41	114.84
Ago08	2,875.17	3,603,854.41	106.56
Sep08	2,616.26	3,603,854.41	100.29
Oct08	2,294.76	3,603,854.41	89.14
Nov08	2,067.23	3,603,854.41	78.26
Dic08	1,964.29	3,603,854.41	73.37
Ene09	1,630.57	3,487,917.17	75.11
Feb09	1,815.17	3,487,917.17	77.21
Mar09	1,962.66	3,487,917.17	78.18
Abr09	1,789.23	3,487,917.17	80.48
May09	2,154.84	3,487,917.17	85.00
Jun09	2,192.34	3,487,917.17	87.65
Jul09	2,344.95	3,487,917.17	88.68
Ago09	2,332.33	3,487,917.17	92.76
Sep09	2,519.38	3,487,917.17	96.15
Oct09	2,579.05	3,487,917.17	101.00
Nov09	2,718.74	3,487,917.17	105.10
Dic09	3,031.27	3,487,917.17	106.22
Ene10	2,438.84	3,759,255.37	110.36
Feb10	2,649.19	3,759,255.37	108.77
Mar10	2,817.38	3,759,255.37	110.69
Abr10	2,671.19	3,759,255.37	114.54
May10	2,391.15	3,759,255.37	115.96
Jun10	3,153.32	3,759,255.37	112.50
Jul10	3,035.36	3,759,255.37	111.27
Ago10	3,035.65	3,759,255.37	114.68
Sep10	3,311.48	3,759,255.37	119.13
Oct10	3,170.41	3,759,255.37	125.12
Nov10	3,356.10	3,759,255.37	128.65
Dic10	3,773.00	3,759,255.37	129.10
Ene11	2,964.12	4,114,048.21	136.02
Feb11	3,377.98	4,114,048.21	139.12
Mar11	3,751.35	4,114,048.21	142.44
Abr11	3,417.51	4,114,048.21	146.94
May11	4,105.47	4,114,048.21	148.27
Jun11	4,204.13	4,114,048.21	145.07
Jul11	4,194.85	4,114,048.21	146.75
Ago11	4,554.92	4,114,048.21	150.48
Sep11	3,977.82	4,114,048.21	147.05
Oct11	3,936.00	4,114,048.21	138.82
Nov11	3,352.28	4,114,048.21	138.71
Dic11	4,539.53	4,114,048.21	137.62
Ene12	4,029.25	4,204,521.34	141.83
Feb12	3,823.89	4,204,521.34	144.77
Mar12	4,166.01	4,204,521.34	141.98
Abr12	3,226.98	4,204,521.34	140.60

Años - Meses	Exportaciones totales valores FOB (En millones de dólares)	PBI de los 20 principales socios comerciales del Perú a precios actuales (En millones de dólares)	Índice de Precios Nominales de las Exportaciones totales (índice 2007 = 100)
May12	3,718.07	4,204,521.34	140.30
Jun12	3,871.23	4,204,521.34	131.53
Jul12	4,084.63	4,204,521.34	133.12
Ago12	3,989.39	4,204,521.34	133.93
Sep12	4,185.80	4,204,521.34	140.13
Oct12	4,083.66	4,204,521.34	139.31
Nov12	4,031.40	4,204,521.34	139.34
Dic12	4,200.28	4,204,521.34	141.69
Ene13	3,493.22	4,307,772.29	143.72
Feb13	3,261.41	4,307,772.29	142.24
Mar13	3,753.82	4,307,772.29	136.48
Abr13	3,229.15	4,307,772.29	133.27
May13	3,547.04	4,307,772.29	129.32
Jun13	3,344.67	4,307,772.29	125.10
Jul13	3,444.82	4,307,772.29	124.84
Ago13	4,186.12	4,307,772.29	124.83
Sep13	3,632.99	4,307,772.29	127.91
Oct13	3,674.13	4,307,772.29	125.38
Nov13	3,429.26	4,307,772.29	124.69
Dic13	3,864.01	4,307,772.29	123.17
Ene14	3,168.74	4,474,649.19	123.78
Feb14	3,330.26	4,474,649.19	124.58
Mar14	3,280.74	4,474,649.19	122.52
Abr14	3,127.17	4,474,649.19	123.52
May14	3,126.15	4,474,649.19	121.96
Jun14	3,238.09	4,474,649.19	119.60
Jul14	3,365.76	4,474,649.19	124.75
Ago14	3,623.61	4,474,649.19	123.47
Sep14	3,374.64	4,474,649.19	121.78
Oct14	3,362.86	4,474,649.19	118.05
Nov14	3,154.91	4,474,649.19	116.63
Dic14	3,379.77	4,474,649.19	114.03

Fuente : Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Banco Mundial (BM).

Elaboración: Propia.