

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS**

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS



TESIS

**“RELACIÓN ENTRE LA BALANZA COMERCIAL Y EL
CRECIMIENTO DEL PBI EN EL PERIODO 1970-2010”**

AUTORES:

Bach. FLORES LOPEZ FIORELA MAXIMINA

Bach. MINAYA MENDOZA YOSSELI MARTINA

ASESOR:

ECON. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR

JULIO – 2015

HUACHO – PERÚ

DEDICATORIA

A nuestros padres quienes siempre estuvieron pendientes para brindarnos todo su apoyo para conseguir nuestra formación profesional.

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la universidad y la facultad por preocuparse de la calidad académica.

A nuestro asesor por asegurar el cumplimiento de las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la universidad.

RESUMEN

Objetivo: Conocer la magnitud del impacto de las exportaciones e importaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970-2010. **Métodos:** La población o universo fueron 3 entidades gubernamentales. Se utilizó la técnica de la recolección primaria y secundaria de datos de series históricas y de bibliotecas virtuales y como instrumento se utilizó la observación documental. Se consideraron las dimensiones: exportaciones por años e importaciones por años. **Resultados:** Se determina que la evolución del PBI por sectores productivos, como el comercio, minería, manufactura, son los sectores que mayormente sobresalen y que a partir de los años de 1990 se produce el despegue del comercio, de tal forma que se observa un crecimiento en la balanza comercial en el Perú. Igualmente, la importación de insumos para el sector industria y de bienes de capital aumentaron considerablemente. **Conclusión:** La evidencia empírica demuestra que la contribución más demostrativa a las exportaciones peruanas procede del sector minero, tradicional. Asimismo, las exportaciones no tradicionales manifiestan una tendencia progresiva, debido a elementos como la promoción y estrategias para sacar productos al extranjero, provenientes del sector agroexportador.

Palabras clave: Balanza comercial, exportaciones, importaciones, crecimiento económico.

ABSTRACT

Objective: To know the magnitude of the impact of exports and imports on the economic growth of Peru during the years 1970-2010. **Methods:** The population or universe were 3 government entities. The technique of primary and secondary data collection of historical series and virtual libraries was used and documentary observation was used as an instrument. The dimensions were considered: exports by years and imports by years. **Results:** It is determined that the evolution of the GDP by productive sectors, such as trade, mining, and manufacturing, are the sectors that stand out most and that since the 1990s the trade takes off, in such a way that there is a growth in the trade balance in Peru. Likewise, the import of inputs for the industrial sector and capital goods increased considerably. **Conclusion:** The empirical evidence shows that the most demonstrative contribution to Peruvian exports comes from the traditional mining sector. Likewise, non-traditional exports show a progressive trend, due to elements such as promotion and strategies to export products from the agro-export sector.

Key words: Trade balance, exports, imports, economic growth.

INTRODUCCIÓN

El Perú implementó al final de los años setenta, una política de reemplazo de las importaciones con el propósito de fomentar una industria local encaminada al mercado interno y disminuir la dependencia del mercado exterior. Es así, que el empleo de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se instituyó resistientemente con nivelaciones arancelarias a la elaboración industrial doméstica, de modo que las dimensiones no arancelarias como es el caso del Registro Nacional de Manufacturas para las industrias nacientes.

Sin embargo, no ocasionó la industrialización del país, sino instauró una fábrica débil, ficticia e insuficiente para competir en un ámbito internacional.

En ese contexto, en la cual la economía peruana mostraba significativas inestabilidades macroeconómicas y del sector externo, originó esencialmente dicha debilitación de la estrategia de industrialización por suplencia de importaciones y asimismo la escasez de competencias trascendentales y/o carencia de voluntad político para administrar apropiadamente. A inicios de los noventa se consignó la iniciación a la implementación de la estrategia de iniciación comercial, a modo de contestación a la frustración de la estrategia de industrialización por suplencia de importaciones.

En relación a la estrategia de iniciación comercial del incremento económico del Perú, en el transcurrir de los años 1970-2010, se hace necesario conocer a través del presente estudio, el avance de las exportaciones e importaciones, vinculando este comportamiento con la conducta del crecimiento del PBI.

El objetivo de la investigación es de conocer el impacto de las exportaciones e importaciones en el crecimiento económico del Perú, entre los años de 1970 al 2010.

La hipótesis asevera que la balanza comercial está directamente relacionada con el nivel de crecimiento del PBI del Perú.

La investigación se desarrolla a través del capítulo I que contiene el planteamiento del problema, el capítulo II que desarrolla el marco teórico, el capítulo III que contiene la metodología, el capítulo IV que comprende los resultados, el capítulo V que contiene las conclusiones y recomendaciones, y finalmente las fuentes de información utilizadas.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
INTRODUCCIÓN	6
I. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	10
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.2.1. PROBLEMA PRINCIPAL	17
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	17
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL	18
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
II. MARCO TEÓRICO	19
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.2. BASES TEÓRICAS	19
2.2.1. LA BALANZA COMERCIAL	14
2.2.2. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA MODERNA DEL COMERCIO	20
2.2.3. CURVAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN	29
2.2.4. PRODUCTO BRUTO INTERNO – PBI	32
2.2.5. GANANCIAS DINÁMICAS DEL COMERCIO	33
2.2.6. CAMBIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA	35
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	39
2.4. FORMULACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	47
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	47
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	47
III. METODOLOGÍA	48
3.1. DISEÑO METODOLÓGICO	48
3.1.1. TIPO	48
3.1.2. ENFOQUE	48
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	49
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	49

3.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	50
3.4.1.	TÉCNICAS A EMPLEAR	50
3.4.2.	DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS	50
3.5.	TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	51
IV.	RESULTADOS	53
4.1.	PRESENTACION DE LOS RESULTADOS	53
4.1.1.	ANÁLISIS DEL PBI POR SECTORES	53
4.1.2.	EXPORTACIONES	56
4.1.3.	IMPORTACIONES	59
4.2.	DISCUSIONES	63
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	68
5.1.	CONCLUSIONES	68
5.2.	RECOMENDACIONES	69
VI.	FUENTES DE INFORMACIÓN	70
6.1.	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	70
6.2.	FUENTES DOCUMENTALES	70
6.3.	FUENTES ELECTRÓNICAS	70
VII.	ANEXOS	71

I. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

En la actualidad ningún Estado coexiste en una separación económica. En su totalidad, en lo que concierne a aspectos de la economía de una Nación (sus niveles de ingreso, empleo e industrias, igualmente a modo de patrones de vida) se enlazan con los socios comerciales de su misma economía. Dicha interdependencia opta por una manera de desplazamientos internacionales de productos, empresas productivas, trabajo, fondos de inversión, servicios y tecnología. Por ende, no alcanzan dichas políticas económicas nacionales en proponer sin tantear primero sus impactos en las economías en el resto de las naciones.

El nivel alto de interdependencia económica en medio de las economías existentes manifiesta el desarrollo histórico del orden económico y político del mundo: a finales de la Segunda Guerra Mundial, era Estados Unidos la nación con un gran dominio económico y político mundialmente, un contexto la cual se expresó con el pensamiento: “cuando Estados Unidos estornuda, las economías de otros países se resfrían”. Sin embargo, al transcurrir el tiempo, se integró la economía estadounidense a las acciones económicas del resto de los países. La alineación de la Comunidad Europea (distinguida en la actualidad como la Unión Europea) en la década de los cincuenta, la progresiva significación de corporaciones multinacionales dentro de la década de los sesenta, el dominio en los mercados petroleros la cual gozaban en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en la creación del euro en el cambio hacia el

siglo XXI y la década de los setenta conllevaron al avance de la comunidad mundial dentro de un sistema compleja de interdependencia en medio de las naciones.

Como dimisión contigua de la significación del comercio internacional en la economía de una nación, la cual sea probable distinguir las exportaciones e importaciones de una nación a modo de porcentaje de su producto interno bruto (PIB). Este fundamento se le distingue a modo de apertura.

$$Apertura = \frac{(exportaciones + importaciones)}{PBI}$$

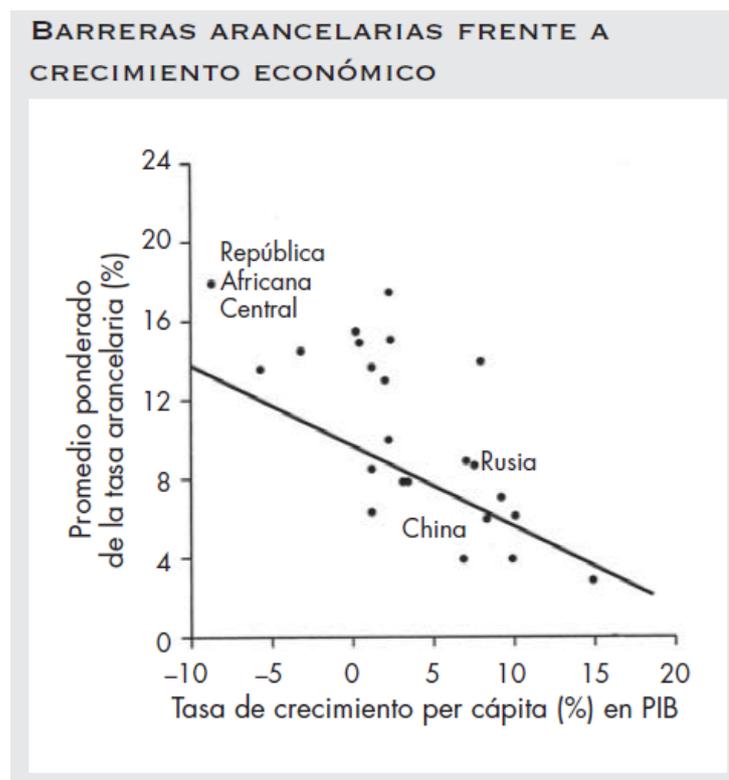
Debido al comercio, los países, las empresas, regiones y las personas, alcanzarían a especializarse en la producción de alguno que desarrollen óptimamente, y emplear los beneficios de estas diligencias para comprar a terceros dichas mercaderías que impliquen a ser carísimas en su producción. Por consiguiente, pueden originar una alta producción de parte de los socios comerciales de una manera unificada y conseguir un modelo de vida mucho mayor del que talvez sería de otra forma. Alude a esto los economistas como la ley de la ventaja comparativa. Conforme con la ley de la ventaja comparativa, todos los habitantes que conforman cada nación conseguirían ganar al momento de derrochar más de sus recursos y también su tiempo al momento de realizar sucesos con referencia a los que cuentan con una referente ventaja.

Cuando emplean más de sus recursos y tiempo los socios comerciales en el instante de producir las cosas que realizan óptimamente, son idóneos para alcanzar una alta producción unificada, por ende, ofrece una fuente de beneficios mutuamente.

Asimismo, el comercio internacional deriva en lucros del proceso competitivo. La competencia es fundamental para poder innovar y producir eficientemente. La competencia internacional apoya en conservar a los fabricantes nacionales preparados y les ofrece una gran recompensa para así optimizar la calidad de sus mercaderías. Por lo frecuente, el comercio internacional igualmente desgasta los monopolios. Apertura su mercado acorde a los países, los productores de monopolios nacionales confrontan a la competitividad de las compañías extranjeras.

No solamente las economías abiertas cuentan con mayor competitividad, asimismo cuentan con mayor movimiento de compañías. Encontrarse exhibido a la competencia mundialmente alcanzaría a emanarse en productores nacionales con costos elevados que emerjan del mercado. Si dichas organizaciones había poca productividad que el resto de las empresas, por lo tanto, su partida simbolizaría progresos en la productividad de la industria. El incremento de las salidas es solamente una porción de un arreglo. De otra forma el ámbito tenemos a las empresas nuevas que ingresan en el mercado, siempre y cuando no haya obstáculos significativos. Con esto se viene una modificación en el mercado laboral, en el momento en que los colaboradores con anterioridad se empleaban con las empresas obsoletas, hoy en día deben hallar trabajos en las que en una

posición adecuada en el mercado. Pese, una educación y capacitación inapropiadas podrían ser que ciertos colaboradores no estén adecuadamente para ofrecerles una contratación ya que las compañías en emersión instauran nuevos cargos que no logran imaginar con periodicidad. Talvez sea este el motivo fundamental por el cual los colaboradores descubren que la globalización sea polémica. En terminaciones asequibles, el movimiento más elevado de las organizaciones es un principio trascendental de los beneficios activos de la globalización. Habitualmente, las compañías agonizantes cuentan con un derrumbe en la productividad y las nuevas empresas extienden a acrecentar su productividad con el pasar del tiempo.



Se muestra en la figura un promedio ponderado de la tasa arancelaria y el crecimiento per cápita en el PIB de 23 naciones en 2002. Con apoyo en esta

figura, hay testimonios de una relación inversa en medio del nivel de barreras arancelarias y el crecimiento económico de los países.

Del mismo modo, por lo usual los economistas, descubrieron que las tasas de crecimiento económico se encuentran grandemente vinculadas con la iniciación a la educación, al comercio, y la infraestructura de comunicaciones. Por ejemplo, las naciones la cual inician sus economías al comercio internacional extienden a favorecerse de modernas tecnologías y diversos principios de incremento económico. Como se presenta en la figura anterior, aparenta encontrarse cierta demostración de un vínculo inverso en medio del nivel de barreras comerciales y el crecimiento económico de las naciones. Por ello que conservan las naciones dichas barreras comerciales prominentes que extienden a poseer un grado pequeño de crecimiento económico.

Por otro lado, el crecimiento apresurado en los países como India y China ha beneficiado en incrementar la demanda por productos tales como el cobre, acero y petróleo crudo.

Pese a las ganancias procedentes del comercio internacional, exceden las falsedades. Entre ello tenemos al comercio que es una tarea de sumatoria cero (si uno de los colaboradores gana, tendría el otro que perder). De cierta manera, sucede precisamente lo opuesto, uno y otro ganan. El conocimiento de que las importaciones son “prejuiciosas” entre tanto las exportaciones que son “buenas” (lo que es conocido en medio de los políticos y los medios) es errónea.

Otra falsedad es la disminución del trabajo por causa de las importaciones y operan de una manera obstaculizada en la economía, entretanto originan el desarrollo y las ocupaciones en las exportaciones. Dicha falsedad procede de una falta al estimar la relación en medio de las importaciones y las exportaciones. Por ejemplo, las importaciones peruanas de maquinaria alemana suministran a los alemanes la potestad para adquirir la producción agraria peruana. Si no son idóneos los alemanes para venderles más a ellos, por lo tanto, poseerán menos dólares con los cuales comprarlos. Además, cuando reduzca la dimensión de las importaciones peruanas, la consecuencia secundaria e instantánea es que poseerán los alemanes menor cantidad de dólares para adquirir sus productos. Por esta razón, las ventas, la producción y el trabajo reducirán en las industrias peruanas de exportación.

Para finalizar, los individuos aprecian con periodicidad que dichos impuestos, aranceles, y otras limitaciones a las importaciones salvaguardarán puestos de trabajo y fomentará un grado de empleo mucho mayor. Del mismo que la falsedad anterior, ésta además descende de no examinar que una disminución en las importaciones no sucede en apartamiento. En el momento en que se limita para vender a los extranjeros, asimismo se limita su idoneidad para adquirir los dólares indispensablemente para poder comprarlos. Por consiguiente, aquellas limitaciones comerciales que disminuye la cantidad de las importaciones igualmente disminuirán las exportaciones. Así que la consecuencia de los puestos de trabajo rescatados por las limitaciones se neutralizará con los empleos descuidados a cauda de una disminución dentro de las exportaciones.

Durante las últimas cuatro décadas en el Perú han alcanzado a adherirse en dos maniobras de crecimiento acentuadamente contrapuestas; fundada en un desarrollo hacia dentro (1970-1990) y la otra establecida en un desarrollo hacia fuera desde 1991, con referencia a esta última, con una política de Estado de promoción del desarrollo de las exportaciones.

El Perú implementó para finales de la década de los setenta una maniobra de reemplazo de importaciones con un propósito de fomentar dicho progreso de una industria local encaminada en dirección del mercado interno y disminuir la dependencia del exterior. Entretanto el empleo de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones se instituyó resistientemente nivelaciones de cuidado arancelario a la elaboración industrial doméstica, de modo que las dimensiones no arancelarias como es el caso del Registro Nacional de Manufacturas para las industrias nacientes.

No ocasionó la industrialización del país, con referencia a la estrategia de industrialización por sustitución, sino instauró una fábrica débil, ficticia e insuficiente de competir en un ámbito internacional.

Dentro de este escenario en el cual la economía peruana mostraba significativos inestabilidades macroeconómicas y del sector externo, originando esencialmente dicha debilitación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y asimismo la escasez de competencias trascendentales y/o carencia de voluntad política para administrar apropiadamente, a inicios de los noventa se consignó la iniciación a la implementación de la estrategia de

iniciación comercial, a modo de contestación a la frustración de la estrategia de industrialización por suplencia de importaciones.

A fin de establecer la conmovición de la estrategia de iniciación comercial con relación al incremento económico del Perú en el transcurrir de tiempo entendido entre los años 1970-2010, es indispensable efectuar un estudio de sus dispositivos; esto se refiere al avance de las exportaciones e importaciones, vinculando este comportamiento con la conducta del crecimiento del PBI.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cuál ha sido el impacto de la balanza comercial en el crecimiento del PBI durante los años 1970-2010 en el Perú?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cómo ha sido la relación que ha tenido el crecimiento de las exportaciones con relación al crecimiento del PBI real en el Perú?
- ¿Qué sector económico del Perú ha sido el que ha aportado más, al crecimiento económico del Perú?
- ¿Cómo ha sido la relación que ha tenido el crecimiento de las importaciones con relación al crecimiento del PBI real en el Perú?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL

EL principal objetivo de la presente investigación es:

Conocer la magnitud del impacto de las exportaciones e importaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970-2010.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la relación del crecimiento de las exportaciones con relación al crecimiento del PBI real en el Perú.
- Determinar cuál de los sectores económicos del Perú ha sido el que más aportó al crecimiento del país, en el período de estudio 1970-2010.
- Conocer la relación del crecimiento de las importaciones con relación al crecimiento del PBI real en el Perú.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Durante las últimas cuatro décadas en el Perú han llegado a emplearse dos estrategias de crecimiento señaladamente lo contrario; la primera fundada en el incremento hacia dentro (1970-1990) y la otra asentada en un incremento hacia fuera desde 1991, en torno a esta última con una política de Estado de promoción del crecimiento de las exportaciones.

Si se distingue a modo de experiencia victoriosa de incremento al sudeste asiático, de los cuatro países principalmente denominados como “Tigres Asiáticos”: Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur, cuyo progreso raudo se asentó en las exportaciones; asociado con distintas políticas de Estado la cual incitaron a la industrialización, se asume la siguiente pregunta universal:

El Perú bajo las estrategias de crecimiento: inicialmente asentada en un desarrollo hacia dentro (1970-1990) y después fundada en un desarrollo hacia fuera (economía abierta), comenzada en 1991 y con un incremento de sus exportaciones, con mayor trascendencia en las últimas décadas (2000- 2010), con un Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), concreto en el año 2002, ¿se encuentra en el recorrido de crecimiento económico asentado en el desarrollo de su comercio exterior, especialmente dentro de las dos últimas décadas?

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. LA BALANZA COMERCIAL

Mishkin (2008) menciona que la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías, esto es, el ingreso no proveniente del comercio, recibe el nombre de balanza comercial. Además, señala que uno de los aspectos fundamentales en balanza de pagos es la balanza comercial.

Saldo de la balanza

El resultado de la balanza comercial puede reflejar:

- Superávit comercial: sucede cuando las exportaciones son mayores que las importaciones.
- Déficit comercial: sucede cuando las importaciones de mercancía son mayores que las exportaciones

Componentes de la Balanza Comercial

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) mencionan que los componentes son:

a) Exportaciones

La exportación es la venta de bienes y servicios por una organización con sede en un país a clientes de otros países. Las exportaciones incluyen cualquier bien o servicio entre un vendedor que está en un país y un comprador que se ubican en otro país.

b) Importaciones

Es cuando un comprador de un bien o servicio que se ubica en un determinado país le compra a un vendedor de otro país.

2.2.2. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA MODERNA DEL COMERCIO

La teoría moderna del comercio es el producto del avance de opiniones del raciocinio financiero. Específicamente de los apuntes de los mercantilistas y, más allá, de los economistas clásicos, David Ricardo,

Adam Smith, y John Stuart Mill, primordiales con el propósito de facilitar el cuadro de crónica de la teoría moderna del comercio.

Los mercantilistas

Dentro de los años de 1500-1800, surgió una asociación de escritores meditados en Europa a causa del transcurso de edificación de la nación. Según los mercantilistas, la interrogante como núcleo era cómo una nación que alcanzaba normalizar sus cuestiones interiormente e internacionalmente con el propósito de originar su rentabilidad. Habita la resolución en un enérgico fragmento del comercio extranjero. Si un país podía lograr una *ponderación comercial propicia* (un sobreabundante en exportaciones con referencia a las importaciones) alcanzaría pagos netos admitidos del resto del mundo de manera de oro y plata. Dichas ganancias ayudarían con un gasto alto y un incremento dentro del trabajo y la fabricación nacional. A fin de suscitar dicha ponderación comercial propicia, defendieron los mercantilistas para una ordenación gubernamental del comercio, cuotas, aranceles, y otras políticas comerciales que se establecieron por parte de ellos para disminuir las importaciones con el propósito de cuidar el enfoque comercial de una nación.

Para el siglo XVIII, se encontraban bajo enérgicos ataques de las políticas económicas de los mercantilistas. Conforme a la doctrina de flujo de las mercancías-precios, una ponderación comercial propicia era viable sólo a un periodo corto, ya que se eliminaría al pasar el tiempo de

manera automática. Para enseñar, presuma que Inglaterra alcance a obtener gran exuberancia comercial la cual derivara en un flujo de entrada de oro y plata. Organizaran como fragmento de la oferta de dinero de Inglaterra aquellos como estos metales preciosos, aumentaría su flujo de entrada en el importe de dinero en movimiento. Aquello conllevaría hacia un incremento dentro del nivel de costos de dicho país en semejanza con el de sus socios comerciales. Por esta razón, serían incitados los habitantes británicos a adquirir mercaderías elaborados en el extranjero, en tanto decaerían las exportaciones británicas. Como consecuencia, el superabundante comercial del país fortuitamente sería descartado. Asimismo, el mecanismo de flujo-mercancía-precio expuso que dichas políticas mercantilistas facilitarían, en los casos adecuados de las situaciones, sólo mejorías monetarias en un periodo corto.

Los mercantilistas además fueron embestidos por una apreciación *estática* de la economía mundial. Para ellos, el enriquecimiento a nivel mundial será establece. Aquello representa a que dichos beneficios por parte del comercio de una nación aparecían a expensas de sus socios comerciales; solo algunas naciones alcanzarían deleitar, de manera paralela, dichas rentabilidades del comercio internacional. Dicho ámbito fue enfrentado en 1776 por la publicación de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith. Concordando con Smith (1723-1790), no es estable la riqueza del mundo. Permite el comercio internacional a las naciones de fructificar la especialización y la repartición de labores, la cual incrementa dicho grado universal de productividad interiormente en un

país y, por ende, aumentara la producción mundialmente (enriquecimiento). El enfoque perspectivo dinámico de Smith sobre el comercio insinuó que los dos socios comerciales lograrían complacer del mismo modo los niveles mayores de producción y consumición con el comercio.

La ventaja absoluta

Adam Smith, un economista clásico, fue un líder trascendental en la protección del libre comercio (mercados abiertos) con referencia al fundamento de que originaba la partición internacional del trabajo. Las naciones alcanzarían reunir con el libre comercio lo que es su producción en las mercaderías que alcanzarían realizar de manera más económica, con la totalidad de las rentabilidades coherentes del fraccionamiento de labores.

Al consentir el pensamiento del cual las discrepancias de precios administran el desplazamiento internacional de productos, buscaba manifestar Smith ya qué aplazan los precios en medio de las naciones. Sostuvo que dichas producciones de los componentes de materia personifican un trascendental concluyente del precio de producción. Se sostienen ciertas producciones en las preeminencias naturales y alcanzadas. Las iniciales contienen componentes vinculados con la tierra, el clima y la riqueza mineral, por otro lado, las segundas encierran las destrezas y técnicas específicas. Brindada una preeminencia oriunda u obtenida dentro de la elaboración de un producto, analizaba Smith la cual

elaboraría dicha utilidad en un precio bajo dicha nación y por ende se tornaría crecidamente competitiva que su socio comercial. Denoto Smith la delimitación de la competencia desde el panorama de la oferta del mercado.

El concepto de Smith sobre el costo se constituye en la teoría del valor del trabajo, la cual adjudica interiormente en cada nación, 1) el trabajo es un singular componente de productividad y es semejante (la calidad es una sola) y 2) el costo de un producto dependerá especialmente del conjunto de trabajo solicitada para elaborarlo. Por ejemplo, si emplea poco trabajo Estados Unidos para elaborar una yarda de tela que el Reino Unido, en ese caso el precio de elaboración de Estados Unidos será mínimo.

El principio comercial de Smith fue el principio de la ventaja absoluta: dentro del mundo de dos naciones y dos productos, la especialidad internacional y el comercio estarían beneficiando en el momento en que una nación posea una delantera de costo absoluto (esto indica, emplea escasa labor para elaborar una componente de producción) en otra nación y en un producto la cual posea cierta preeminencia de precio absoluto en el otro producto. Para que le favorezca al mundo de la especialización, debe poseer cada nación un producto en el cual sea totalmente eficiente dentro de su producción que su socio comercial. Importará una nación ciertos productos en los que posea una desventaja de precio absoluto y

exportará los productos en las cuales contenga una ventaja de precio definido.

De acorde con Smith, se beneficia cada nación al especializarse en la producción del producto la cual fábrica en un precio menor a diferencia de la otra nación, durante el tiempo que importa el producto que origina a un precio alto. Como emplea el mundo dichos recursos de manera más eficaz, así como la consecuencia de la especialización, sucede un acrecentamiento dentro de la producción mundialmente, la cual se mercantiliza a las dos naciones por medio del comercio. Se lograrían beneficiar en su totalidad las naciones del comercio, de alianza con Smith.

La ventaja comparativa

Concordando con Smith, el comercio recíprocamente protector necesita que sea el productor de un menor costo cada nación, aunque sea de un producto que alcance exportar a su asociado comercial. ¿Pero qué sucede si es más eficiente una nación que su socio comercial dentro de la producción de todos los productos? Descontento con dicha amplitud en la teoría de Smith, David Ricardo (1772-1823) desplegó una iniciación y así manifestar que el comercio recíprocamente favorecedor logre acontecer ya sea que posean o no una preeminencia absoluta los países.

Del mismo modo Smith, Ricardo destacó el ámbito de la oferta del mercado. El fundamento contiguo para desarrollar el comercio, procedió de las disconformidades de precios en medio de las naciones, que se

hallaban fundados en sus preeminencias naturales y conseguidas. Al contrario de Smith, quien resaltó la primordialidad de las disconformidades de precios absolutos en medio de las naciones, subrayó Ricardo las oposiciones de precio comparativos (relativas). También, la teoría de comercio de Ricardo comprende como el principio de la ventaja comparativa.

Con fundamento en la ventaja comparativamente de Ricardo, incluso cuando tiene una desventaja de precio absoluto una nación dentro de la producción de *los dos* productos, sin embargo, alcanzan coexistir una base para un comercio de recíproco beneficio. La nación *menos eficiente* tiene que prepararse y exportar el producto en la cual es respectivamente menos efectiva (en el cual su preeminencia absoluta sea mínima). Debe especializarse la nación más eficiente y exportar el producto en el cual es respectivamente más eficiente (en el cual sea alta su prelación absoluta). Contiene manifestar la iniciación de la ventaja semejante, Ricardo elaboró un prototipo resumido con fundamento en los siguientes *supuestos*:

1. Reside en dos naciones dentro del mundo, emplea un solo insumo cada una y así producir dos productos.
2. Dentro de cada nación la labor es exclusivo materia (la teoría del valor-trabajo). Posee una dotación establece de trabajo cada nación lo cual se utiliza en su totalidad y de manera homogénea.

3. La labor se puede trasladar con autonomía en medio de las industrias interiormente de una nación, pero es inhábil de desplazarse en medio de las naciones.
4. El nivel de tecnología es asentado para una y las otras naciones. Diversas naciones consiguen emplear diferentes tecnologías, pero en su totalidad las empresas emplean un procedimiento de producción habitual dentro de cada nación y así mismo para cada producto.
5. Los precios no permutan con el grado de elaboración y son suministrados a la medición del trabajo situado.
6. La excelente competitividad predomina de forma universal en los mercados. Como ningún productor y consumidor es adecuadamente enorme para predominar en el mercado, son conquistadores de precio en su totalidad. No se modifican entre naciones dicha calidad del producto, lo cual implica que sean de cada producto todas las unidades. Existe una entrada y salida autónoma de la industria y es igual el precio al costo marginal de elaboración en cada producto.
7. El comercio libre sucede en medio de las naciones; esto señala que no se encuentran inconvenientes gubernamentales al comercio.
8. Los precios son cero con relación al transporte. Por ende, serán desinteresados los mismos consumidores en medio de las interpretaciones originadas de manera nacional o las importadas

de un producto si son idénticos los costos nacionales de los dos productos.

9. Las empresas optan por disposiciones de producción en una intención de poder maximizar los beneficios, en tanto que maximizan los consumidores dentro de la satisfacción por medio de dichas disposiciones de consumo.
10. No hay ilusión del dinero; esto se refiere, en el momento en que los consumidores tomen sus alternativas de consumación y las empresas sus opciones de producción, estimando la actuación en su totalidad sobre los costos.
11. Se encuentra equitativo el comercio (tienen que pagar las exportaciones por las importaciones), por ende, descarta los flujos de dinero entre las naciones.

Caso de ventaja comparativa

Cornejo (2009) señala que para entender de una manera fácil la ventaja comparativa, se verá un caso que sucede con un profesional que brinda servicios de consultoría de proyectos, con la premisa, de que está en duda de contratar o no a una secretaria para el mecanografiado de los informes. Suponiendo que este profesional gana USD 100/ hora y que para la elaboración de un proyecto requiere normalmente de cinco horas. Al mismo tiempo él sabe trabajar con una computadora personal y especialmente con los procesadores de textos y, a pesar de no haber estudiado para labores de mecanografiado, escribe bastante rápido y bien al extremo que curiosamente lo casi al mismo tiempo que el empleado

por una secretaria de su confianza a la que eventualmente contrata. Esta secretaria se ha especializado en el procesamiento de textos, gana USD 10/ hora y requiere apropiadamente seis horas para terminar de mecanografiar cada informe.

Si hiciéramos a la analogía de este sencillo ejemplo diríamos que el consultor tiene, con respecto a su secretaria, ventaja absoluta tanto en lo que respecta a la elaboración de los proyectos como en lo concerniente a su mecanografiado. Pero, ¿Qué le conviene más, hacer el trabajo de consultoría no le convendría ser el mismo quien mecanografié los textos pues el tiempo que distraería a esta tarea sería un menor tiempo disponible para formular nuevos proyectos? Aparentemente estaría ahorrando USD 60 por proyecto si no contrata a la secretaria, pero en realidad está perdiendo la oportunidad de aceptar otro contrato de USD 500.

Así, como el consultor le conviene contratar a la secretaria; él tiene la ventaja comparativa en el diseño de los proyectos y la secretaria tiene la ventaja comparativa en el procesamiento de la información. Ambos se complementan porque están dedicando su tiempo y esfuerzo. Este ejemplo sencillo puede aplicarse también a los dilemas de especialización que tienen los países.

2.2.3. CURVAS DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN

La ley de la ventaja comparativa de Ricardo propuso que el comercio y especialización alcanzarían a conllevar a dichas beneficios para las dos naciones. Pese a que su proposición necesitaba del infundado restringente

de la teoría del valor-trabajo, de la cual que se admite que la labor es exclusivamente un elemento de producción. Aunque, en la experiencia, la labor es únicamente uno de distintos componentes de producción.

Al examinar los desperfectos de la teoría del valor-trabajo, la teoría del comercio moderno brinda una teoría más universalizada de una ventaja comparativa. Revela la teoría a través de un límite de probabilidades de producción, asimismo determinada como curva de transformación. Dicha curva exterioriza distintas composiciones opcionales de dos productos que alcance elaborar una nación cuando sus factores de producción en su totalidad (capital, trabajo tierra, destreza empresarial) empleen de una manera más eficaz. Por ello, la frontera de probabilidades de producción instruye la enorme contingencia de producción de una nación. Examine que ya no se acepta que será el único factor de producción, el trabajo como lo concibió Ricardo.

En la presente figura se ilustran las curvas de producción inciertas para Estados Unidos y Canadá. Al emplear todas las materias que se encuentran utilizables con la óptima tecnología aprovechable por un establecido tiempo, alcanzaría a producir Estados Unidos ya sea 60 fanegas de trigos o 120 automóviles o algunas mezclas de ambos productos. De manera semejante, lograría producir Canadá ya sea 160 fanegas de trigo u 80 automóviles o algunas mezclas de ambos productos.

¿Cómo una frontera de probabilidades de producción ilustra la definición de costo semejante? La resolución habita en la cuesta de la frontera de probabilidades de producción, que se denomina como tasa marginal de transformación (TMT). La TMT muestra la cantidad de un producto que una nación tiene que privarse y así alcanzar del otro producto una unidad adicional:

$$TMT = \frac{\Delta \text{Trigo}}{\Delta \text{Automóviles}}$$

En otras situaciones dicha tasa de sacrificio se denomina costo de oportunidad de un producto. Asimismo, se alude dicho método a la pendiente de la frontera de probabilidades de producción, nivela el valor absoluto de la pendiente la TMT de la frontera de probabilidades de producción.

En la figura anterior, la TMT del trigo en automóviles da el monto de trigo que tiene que inmolar para cada automóvil adicional elaborado. En vínculo con Estados Unidos, el movimiento a partir del extremo superior de su frontera de probabilidades de producción incluso el extremo inferior indica que el precio concerniente de elaborar 120 automóviles adicionales es inmoción de 60 fanegas de trigo. Aquello representa a que el precio referente de cada automóvil producido es 0.5 fanegas de trigo sacrificadas ($60/120 = 0.5$), esto es, la $TMT = 0.5$. De manera semejante, el costo relativo de Canadá de cada automóvil producido es de 2 fanegas de trigo, esto se refiere a que el TMT de Canadá = 2.0.

2.2.4. Producto Bruto Interno - PBI

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) menciona que el valor total de todos los bienes y servicios producidos dentro de una nación, interdependiente de que las empresas que fabriquen los productos sean nacionales o de propiedad extranjera, se reporta como producto interno bruto (PIB), ayuda a evaluar países en los que la producción del sector multinacional constituye una participación significativa de la actividad económica. Técnicamente el PBI más el ingreso generado por las exportaciones, importación y operaciones internacionales de las empresas de una nación es igual al INB.

Madura (2010) menciona que el producto bruto interno es el que mide el valor total de los bienes y servicios producidos durante un periodo específico, se mide cada mes. Sirve como indicador más directo de crecimiento económico. El nivel de producción es el resultado del ajuste en respuesta a la demanda de bienes y servicios. Si el nivel de producción es alto entonces hay un crecimiento económico fuerte y además puede incrementar la mano de obra. Además, se monitorea el ingreso nacional, que es el ingreso total obtenido por las empresas y por los empleados individuales durante un periodo específico. Una fuerte demanda de bienes y servicios permite a la empresa ingresos altos, en beneficio además de sus trabajadores.

2.2.5. GANANCIAS DINÁMICAS DEL COMERCIO

Los estudios anteriores de las ganancias del comercio internacional acentuaron la reasignación de los recursos auténticos y la especialización. No obstante, dichas ganancias podrían observarse rebajadas por la consecuencia del comercio en la tasa de crecimiento del país y, por ende, dentro de la dimensión de patrimonios agregados utilizables o empleados por la nación que despliega el comercio. Se entiende esto como ganancias dispuestas del comercio internacional en desigualdad con los enseres inmóviles de reasignar un monto fijo de recursos.

Hemos comprendido que extiende a alcanzar un empleo más eficiente el comercio internacional por parte de los recursos de una economía, la cual conlleva a ingresos altos y una producción. Al transcurrir el tiempo, extiende a deducir dicho ingreso alto en más ahorro y, por ende, mayor inversión en las plantas de manufactura y equipo. Por lo usual esta inversión adicional deriva en una tasa de crecimiento financiero más elevada. Por ello, iniciar una economía al comercio que pueda trasladar a productos de inversión importados, ya sea maquinas, la cual provoquen una productividad e incremento económico mucho mayor. De manera indirecta, se hacen más enormes las ganancias del comercio internacional al pasar el tiempo. La convicción empírica ha manifestado que los países que se encuentren mayormente despejados al comercio internacional estiran a progresar con una prisa máxima que las economías que se encuentran cerradas.

El libre comercio asimismo incrementa la probabilidad de que importe un producto capital dicha empresa opte a ser idónea de ubicar a un proveedor lo cual facilite un producto que efectúe óptimamente con sus determinaciones. Mientras sea óptimo la compatibilización, mucho más alto será el incremento en la productividad de la compañía, por ello suscita un desarrollo financiero.

Las enormes economías de escala de producción simbolizan otro beneficio dinámico del comercio. El comercio internacional consiente en que países chicos y de mediano volumen instituyan y maniobren varios sectores de tamaño eficiente, por ellos sería inadmisiblesi se encontrara restringida la producción al mercado nacional. Por ejemplo, que cuentan con el libre acceso en el mercado estadounidense a las empresas mexicanas y canadienses, acorde al Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA), consiente difundir dicha producción y utilizar mano de obra, el más experto en equipo. Aquello conllevó hacia una eficiencia alta y a pequeños costos por unidad para dichas compañías.

En conclusión, un gran nivel de competitividad alcanzaría a ser origen de beneficios dinámicos del comercio. Por ejemplo, poseyó el General Motors un extenso dominio de monopolio dentro del mercado automotriz estadounidense entre los tiempos de los cincuenta y sesenta. Consiguió inmovilizarse la escasez de una competencia segura dentro de determinaciones de inversión y progreso del producto. La llegada de la competitividad por parte del exterior en las décadas subsecuentes obligó a General Motors a incrementar su producción y disminuir sus precios

por unidad. Aquello originó costos muy bajos y una alta variedad de vehículos la cual dichos estadounidenses alcancen a adquirirlo.

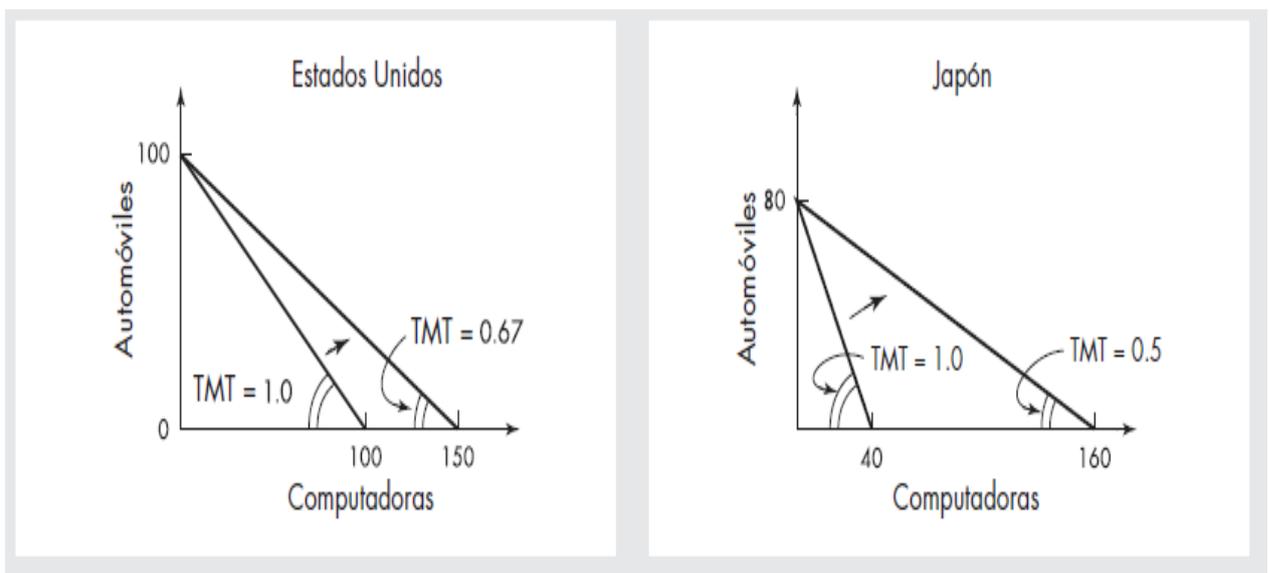
En sencillas determinaciones, asimismo de ofrecer beneficios paralizados la cual aumentan por la reasignación de recursos productivos existentes, además el comercio crea los beneficios dinámicos al momento de impulsar el desarrollo financiero. Indican aquellos que se encuentren a defensa del libre comercio, diversos relatos de éxito de crecimiento por medio del comercio. No obstante, el resultado del comercio dentro del incremento no es lo mismo para el resto de las naciones. Frecuente, extienden a ser mínimas las ganancias para un país enorme, como Estados Unidos, a diferencia de un pequeño país, así como Bélgica.

2.2.6. CAMBIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Sin embargo, puede originar el comercio internacional a dichos beneficios dinámicos en terminaciones de una máxima productividad, las muestras de la semejante ventaja alcanzan a permutar y del mismo modo se modifican al transcurrir el tiempo. Por ejemplo, a inicios de 1800, contaba con una ventaja comparativa el Reino Unido dentro de la industria textil. Prontamente en Estados Unidos esa ventaja se permutó a los estados de Nueva Inglaterra. Rápidamente la ventaja comparativa se modificó una vez más a Carolina del Norte y Carolina del Sur. Hoy en día la ventaja comparativa habita en China y otras naciones que tienen salarios bajos. Favorece el cómo modificar la ventaja comparativa la cual concierne con el prototipo comercial.

En la siguiente figura se instruyen las fronteras de probabilidades de producción de Estados Unidos y Japón para las computadoras y los automóviles, bajo las situaciones de costo de oportunidad incesante. Examinar que el TMT de los automóviles en las computadoras primeramente iguale para Estados Unidos a 1.0 y para Japón a un 2.0. Por consiguiente, cuenta con una ventaja comparativa Estados Unidos dentro de la producción de computadoras y para la fabricación de automóviles a una desventaja comparativa.

Imagine que las dos naciones observan incrementos dentro de su productividad de computadoras, sin embargo, no encontramos ninguna modificación en la productividad de automóviles. Asimismo, consideremos que Estados Unidos incrementa un 50 por ciento en la fabricación de computadoras (de 100 a 150 computadoras) pero incrementa Japón en un 300 por ciento (de 40 a 160 computadoras).



Si la productividad en la industria japonesa de computadoras crece aceleradamente que la industria estadounidense de computadoras, el costo de oportunidad de cada computadora fabricada en Estados Unidos incrementa en vínculo con el costo de oportunidad de los japoneses. Para Estados Unidos, la ventaja comparativa permuta de las computadoras a los automóviles.

A causa de dichas ganancias en la fabricación, los límites de contingencias de producción de cada nación se desplazan para el exterior y se torna más llano. Actualmente puede conseguirse mayor producción en cada nación con la misma porción de recursos. Al observar las fronteras actuales de fabricación, unifica la TMT de los automóviles en las computadoras para Estados Unidos en un a 0.67 y para Japón a un 0.5.

De tal modo, en Japón el precio relativo de una computadora ha decaído mucho menor al precio que en Estados Unidos. El resultado para los estadounidenses, de retardar el incremento en la fabricación es perder su preeminencia comparativa dentro de la elaboración de computadoras. Inclusive posteriormente de que logre Japón una preeminencia comparativa en computadoras, aún posee Estados Unidos una preeminencia comparativa en automóviles; por ello, la modificación en la productividad de la manufactura deriva a una permuta en la dirección del comercio. La lección de esta muestra es que los elaboradores que se retrasen en averiguación y progreso, equipo y tecnología extiendan a hallar dicha competitividad para que disminuya.

No obstante, tiene que indicar que en la totalidad de los países poseen una preeminencia comparativa ya sea en cierto producto o servicio. El

crecimiento de la competencia internacional para Estados Unidos en las industrias a modo de acero pueda lograr ignorar que todavía es trascendental una nación exportadora de aeronaves, plásticos, papel, químicos y aparatos

Para desafiar las ventajas comparativas modificables, se encuentran bajo presión los productores para reinventarse. Examine cómo la industria de semiconductores de Estados Unidos manifestó a la competitividad de Japón a fines de la década de los ochenta. Ágilmente se convirtieron en dominantes las empresas japonesas en secciones a modo de chips de memoria. La cual obligó a dichos fabricantes enormes de Estados Unidos de chips a reinventarse. Compañías como Motorola, Intel y Texas Instruments renunciaron al comercio de memoria de acceso aleatorio dinámico (DRAM) y enormemente invirtieron en los productos de lógica y en la manufactura de los microprocesadores, la siguiente cresta de desarrollo en los semiconductores. Se tornó Intel en un participante inclusive más preponderante en los microprocesadores a diferencia de Texas Instruments la cual desplegó un enfoque enérgico en los procesadores de señal digital, el “cerebro” en los teléfonos móviles. Motorola conquistó con potencialidad en cuanto a los semiconductores automotrices y microcontroladores. Una circunstancia de nuestra vida financiera es que nadie de los fabricantes consigue persistir eternamente como el fabricante de mínimo precio del mundo. Paralelo a la modificación de las ventajas comparativas, los productores requieren afinar dichas destrezas para combatir en espacios más beneficiosos.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

- Acuerdo comercial regional. En el cual las naciones y miembros pactan de imputar obstáculos comerciales más pequeñas interiormente del grupo que a la comercialización con las naciones que no integran.

- Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT). Rubricado en 1947, el GATT fue delineado a modo de un pacto en medio de las partes contratantes, los integrantes de los países, para disminuir los obstáculos comerciales y situar a todos los países con relación de asientos similares en los vínculos comerciales; el GATT jamás poseyó el propósito de cambiar en una organización; a cambio de eso, fue una serie de convenios bilaterales en medio de las naciones mundialmente y así disminuir los obstáculos comerciales.

- Acuerdos internacionales de commodities. Convenios en medio de los países líderes de consumo de commodities y producción sobre los argumentos como estabilidad de costos, seguro de suministros apropiados para la clientela y promoción del progreso financiero de los productores.

- Análisis de riesgo país. Transcurso que desarrollan los bancos y las compañías multinacionales para así apoyarles en la disposición de realizar negocios en el extranjero.

- Análisis fundamental. Lo manifestado del estudio técnico; contiene a la estimación de variantes financieras la cual asumen posibilidad de inquietar el importe de una moneda.
- Análisis técnico. Técnica de predicción del prototipo de modificación que encierra el empleo de antecedentes a modo de modificación histórico para apreciar los valores a futuro.
- Apreciación. Empleada a los mercados que cuentan con divisas al momento que pase el tiempo, se necesitan mínimas unidades de moneda de una nación y así adquirir un elemento de alguna divisa del exterior.
- Arancel. Impuesto colocado a un producto al momento que pasa las fronteras nacionales.
- Arancel ad valorem. Arancel manifestado a modo de proporción fija del importe del producto que se importó.
- Balanza comercial. Procedente por la estimación de las exportaciones netas (importaciones) en las cuentas de mercancías; asimismo denominado balanza comercial de productos.
- Balanza comercial de mercancías. Derivación al mezclar la cuantía del dólar de las exportaciones de mercancías inscrito a modo de uno más (crédito) y de

la misma forma el importe del dólar de las importaciones de mercancías asentado como un menos (débito).

- Balanza comercial de productos y servicios. Consecuencia al mezclar la balanza comercial de mercancías y balanza comercial de servicios.
- Balanza de la deuda internacional. Fase que abrevia a la presencia de adeudos y activos dentro de una nación frente al resto del mundo dentro de un lugar preciso durante la etapa.
- Balanza de pagos. En medio de los habitantes de una nación y el resto del mundo se da el Registro del flujo de transacciones económicas.
- Cártel. Conjunto de naciones o empresas que desean resguardar los costos a un grado mucho mayor del que se encontraba bajo contextos más competitivos.
- Controles a la exportación. Impuestos para afianzar los ingresos de exportación, dichas disposiciones contrapesan a una reducción en la demanda del mercado del producto para consumo primario al designar recortaduras dentro de la oferta del mercado.
- Costos de oportunidad constantes. Costo de oportunidad firme de un artículo por otro, en el momento en que se mueve la nación para su arco de probabilidades de fabricación.

- Costos de transporte. Precios de transportar artículos de una nación a otro.

- Crecimiento basado en las exportaciones. Política encaminada a las exportaciones, encierra originar dicho desarrollo financiero por medio de la exportación de productos manufacturados, son muy bajos e inexistentes los controles comerciales, en el ámbito de que alguna falta de incentivo a la exportación a causa de barreras de importación que es contrapesado por impuestos de exportación.

- Curva de posibilidades de producción. Curva que exterioriza distintas mezclas alternativas de ambos productos que una nación alcance elaborar en el instante de que todos sus elementos de producción se emplean de manera mucho más eficaz.

- Definición de dumping situada en el costo. Técnica a fin de evaluar el importe del mercado preciso de un producto dentro de situaciones de dumping; el Jurisdicción de Comercio de Estados Unidos “edifica” un importe adecuado al mercado, asimismo a la suma de 1) el precio de elaboración de mercadería, 2) los gastos frecuentes, 3) beneficio en las ventas del mercado local y 4) el precio por empaquetar la mercadería y así embarcar hacia los Estados Unidos.

- Definición de dumping basada en el precio. Procedimiento con el propósito de estimar el importe del mercado en la actualidad en dichos escenarios de dumping; el dumping sucede en el momento en el cual una compañía vende

un producto dentro de su mercado que se encuentra dentro de su origen en un costo alto al cual se vende el mismo producto dentro del mercado extranjero.

- Economía de mercado. En el cual dichas disposiciones comerciales de los vendedores independientes y compradores que procedan para su mismo beneficio que gobiernan el comercio internacional y nacional.

- Economía no de mercado. En la cual la proyección y la inspección del Estado presiden en el comercio extranjero y en algunas circunstancias a nivel nacional.

- Economías de aglomeración. Se especializa una nación rica en nichos de manufactura y supera dentro de su producción por medio de conjuntos comprimidos de empresas; algunos producen el mismo producto y asimismo algunas están acopladas por ligaduras verticales.

- Economías de escala. Puesto que el incremento de su totalidad de insumos en una semejante magnitud deriva en una alta magnitud de la producción en su totalidad.

- Economías en transición. Economías nacionales la cual dicha mutación de una economía proyectada de manera céntrica a una economía de mercado. derivación consumo.

- Ganancias de producción. Acrecentamientos en la fabricación consiguiente de la especialidad en el producto de una ventaja comparativa.
- Ganancias del comercio internacional. Los rendimientos que gozan los socios comerciales de forma paralela a causa de la especialización y a la repartición de las labores.
- Ganancias del comercio. Zonas de consumación posteriormente del comercio externamente del ángulo de posibilidades de fabricación de un país.
- Ganancias dinámicas del comercio. Resultado del comercio en la tasa de incremento de la nación y por ello en la magnitud de recursos añadidos utilizables o empleables que se comercia por dicho país.
- Ley de la ventaja comparativa. En el punto se especializa cada nación dicha elaboración de dicho producto por el cual cuentan con cierta preeminencia semejante referente, incrementa la elaboración general de cada producto; asimismo alcanzan a conseguir ganancias de bienestar de todos los países.
- Ley del precio único. Fragmento de la orientación de paridad de la autoridad de compra para establecer los modelos de permutación; mantiene que los productos semejantes corresponden a valer en todos los países lo mismo, al presumir que no posee precio en el embarque de productos en medio de los países.

- Libre comercio. Régimen de mercados abiertos en medio de países en el cual reúnen su producción las naciones como mercaderías que pueden producir de manera más cómoda, con todas las rentabilidades congruentes de la división de labores.
- Principio de la ventaja absoluta. En un mundo de dos productos y dos naciones, el comercio y la especialidad internacional serán favorecedores en el momento en el que un país contenga cierta preeminencia de precios absoluto de los artículos y el otro país contenga dicha preeminencia de precios absolutos en un artículo distinto.
- Principio de la ventaja comparativa. Disposición en elaborar un artículo o servicio con un precio de mínima coyuntura de lo podría elaborarlo el resto.
- Subsidio a la producción nacional. contribuciones que se concede en momentos a los elaboradores de productos la cual luchan con las mismas importaciones.
- Subsidios. Concedidos por parte de los gobiernos a los fabricantes nacionales y así optimizar dicha competencia comercial; contienen gastos inmediatos de dinero, permisos fiscales, acuerdos a préstamos y de seguros debajo del mercado como las tasas de interés.
- Subsidios a la exportación. Subvención abonada a los exportadores para así logren vender artículos en el ámbito de extranjería al más mínimo costo

mundialmente, inclusive percibir así el monto de protección mayormente elevado.

- Sustitución de importaciones. Política la cual contiene un extenso empleo de muros comerciales con el fin de resguardarse de las competencias extranjeras, a nuestras industrias nacionales.
- Swap de divisas. Evolución de una moneda hacia otra dentro de un periodo establecido, contando con un convenio para recambiar a la moneda única dentro de un periodo determinado para un porvenir.
- Tasa marginal de transformación (TMgT). Pendiente de la curva de contingencias de producción la cual indica la cuantía de un artículo la cual tiene que sacrificar un país para así poder conseguir una agregada unidad del otro artículo.
- Términos de intercambio. Costos referentes a como se comercializan dos productos dentro del mercado.
- Ventaja comparativa dinámica. Modelo modificante en la preeminencia semejante; pueden instituir políticas los gobiernos para así suscitar proporciones de modificaciones en la ventaja semejante al transcurrir el tiempo.

2.4. FORMULACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

La balanza comercial está directamente relacionada con en el nivel de crecimiento del PBI del Perú.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- Las exportaciones asimismo de los artículos habituales, así como los no tradicionales guardan un vínculo directo con el crecimiento del PBI para la etapa de estudio 1970-2010 en el Perú.
- Han contribuido al progreso monetario del país aquellas divisiones económicas que son especialmente aquellas vinculadas con el aprovechamiento de recursos naturales, posteriormente de las exportaciones que no tradicionales.
- Las importaciones han guardado una relación directa con el crecimiento del PBI para el período de estudio 1970-2010 en el Perú.

III. METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO

En el diseño actual de investigación encontramos un aspecto longitudinal, engloba los años de 1970-2010, es de un aspecto detallado todos los ámbitos la cual buscan identificar sus conclusiones con lo que respecta el ámbito relaciones de causalidad en medio de todas las variables implicadas, y reconocer las señales del incremento de las exportaciones dentro del crecimiento económico del país respecto al PBI.

La metodología de investigación la cual se empleó hacia el proceso de la tesis es de carácter no experimental, la cual se apoyó con el método deductivo.

3.1.1. TIPO

De acuerdo al tipo de investigación que realizamos, concurren todas las condiciones metodológicas para ser una investigación de tipo descriptiva y causal.

3.1.2. ENFOQUE

Conforme a la necesidad de estudio se empleó el método cuantitativo, se analizó los datos estadísticos que comprenden los datos utilizados de las diversas páginas oficiales pretendiendo hallar el vínculo que haya en medio de la variable exportaciones, importaciones y el crecimiento económico del Perú.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el perfeccionamiento de la investigación actual de la población de inclinación son los distintos organismos gubernamentales la cual cuenten con un lazo por parte de la confección y el proceso de la evolución de la economía en Perú sintetizada con los fundamentos estadísticos legales, demostradas diariamente. En medio de dichas entidades gubernamentales, poseemos:

- Los Ministerios con que cuenta el Perú.
- Banco Central de Reserva del Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Entre otras instituciones.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Dicho análisis reciente se manejarán las sucesivas variables para la operatividad y contrastación de las hipótesis programadas inicialmente.

Variables independientes

Variables	Indicadores
Balanza comercial	Exportaciones años específicos del estudio.
Exportaciones	Importaciones años específicos del estudio.
Importaciones	

Variables dependientes

Variables	Indicadores
Crecimiento económico	<ul style="list-style-type: none">• Exportaciones años específicos del estudio• Importaciones años específicos del estudio

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La metodología de recaudación de información se efectuará continuando dicho procedimiento anticipadamente proyectado, por el cual contribuirá para congregar informaciones indispensables para definir la hipótesis proyectada en la tesis actual.

3.4.1. TÉCNICAS A EMPLEAR.

Desarrolló una recolección de una averiguación primaria y secundaria. Fue analizada la averiguación primaria en series históricas del: Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI-, y el Banco Central de Reserva del Perú -BCRP-. Fue analizada la averiguación secundaria en el Ministerio de Economía y Finanzas – MEF, Bibliotecas (UNMSM – Facultad de Economía, Universidad del Pacífico, PUCP – Facultad de Economía y Universidad de Lima – Facultad de Economía), Bibliotecas virtuales con acceso vía internet.

3.4.2. DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Encontramos distintos modelos de instrumentos de cálculo, con diversas particularidades cada uno de ellos. No obstante, el procedimiento global para edificarlos es parecido.

El instrumento empleado en la investigación actual es la Observación Documental la cual reside conforme menciona Sierra Bravo (1999) que la observación documental se realiza sobre los sucesos sociales y dichas opiniones humanas. Donde, la mayor multiplicidad y variedad de documentos componen en su acumulado un enorme almacén de principios para averiguar algo interminable.

3.5. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Inmediatamente que se hayan codificado los datos, trasladado a una matriz, depositado en un archivo y “eliminado” de fallas, el siguiente camino es estudiarlos. Actualmente, el estudio cuantitativo de los datos se realiza a través de la computadora u el ordenador. Por ende, se generará el procesamiento de la pesquisa referente de la matriz de fundamentos empleando programaciones utilizables actualmente.

Prontamente de haber recolectado la averiguación primaria y secundaria se procesó y catalogó con el propósito de confeccionar cuadros estadísticos y gráficos con referencia al adelanto histórico de cada variable que se encuentra para un estudio. En seguida de haber terminado

el estudio descriptivo y comparativo, se procedió a establecer el estudio de causalidad averiguando todas las interacciones admisibles en medio de todas las variables anteriormente indicadas ya sea adquirida por parte de las fuentes primarias o secundarias.

IV. RESULTADOS

4.1. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

4.1.1. ANALISIS DEL PBI POR SECTORES

En el siguiente cuadro se evidencia la evolución del PBI por sectores productivos durante el periodo 1970-2010:

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 1970 - 2010

Valores a precios constantes de 2007
(Millones de nuevos soles de 2007)

Años	Producto Bruto Interno	Agricultura	Pesca	Extracción de Petróleo y Minerales	Manufactura
1970	116.849	7.818	1.031	14.796	21.423
1971	122.213	7.975	711	13.897	22.642
1972	126.463	7.784	378	14.767	23.111
1973	134.401	7.815	274	15.326	24.615
1974	147.017	8.104	383	16.179	26.689
1975	153.340	8.101	340	14.924	27.523
1976	155.559	8.222	400	15.816	28.519
1977	156.102	8.214	349	19.116	28.037
1978	151.977	8.091	441	25.101	26.906
1979	158.194	8.406	494	29.554	28.021
1980	167.596	7.917	412	30.171	29.628
1981	176.901	8.633	450	29.243	29.827
1982	176.507	8.824	528	29.603	29.477
1983	158.136	7.974	371	26.698	24.128
1984	163.842	8.790	543	27.973	25.510
1985	167.219	9.046	636	29.175	26.659
1986	182.981	9.438	840	27.868	30.817
1987	200.778	10.060	740	27.036	34.765
1988	181.822	10.772	876	22.984	30.869
1989	159.436	10.169	922	21.865	26.034
1990	151.492	9.463	916	19.965	24.524
1991	154.854	9.762	818	20.390	26.038
1992	154.017	9.010	923	19.860	25.421
1993	162.093	9.845	1.117	21.478	26.643
1994	182.044	11.156	1.440	21.896	30.583
1995	195.536	11.842	1.223	22.532	32.312
1996	201.009	12.611	1.195	23.802	32.879
1997	214.028	13.160	1.191	25.718	34.365
1998	213.190	13.177	1.076	26.643	33.425

1999	216.377	14.646	1.428	29.184	32.962
2000	222.207	15.496	1.710	29.440	34.792
2001	223.580	15.374	1.488	32.360	35.094
2002	235.773	16.152	1.529	35.582	37.424
2003	245.593	16.472	1.417	36.993	38.883
2004	257.770	16.391	1.988	39.206	41.778
2005	273.971	16.948	2.086	43.236	44.529
2006	294.598	18.462	2.163	44.058	47.766
2007	319.693	19.074	2.364	45.892	52.807
2008	348.923	20.600	2.436	49.599	57.354
2009	352.584	20.873	2.352	50.076	53.502
2010	382.380	21.766	1.891	50.714	59.255

^{1/} Incluye impuestos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 1970 - 2010

Valores a precios constantes de 2007

(Millones de nuevos soles de 2007)

Años	Producto Bruto Interno	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Servicios Gubernamentales	Otros servicios ^{1/}
1970	116.849	636	3.989	12.065	5.367	49.724
1971	122.213	705	4.357	13.296	5.618	53.012
1972	126.463	768	4.825	13.891	6.023	54.916
1973	134.401	856	5.285	14.763	6.304	59.163
1974	147.017	936	6.353	16.357	6.607	65.409
1975	153.340	1.008	6.488	17.929	7.102	69.925
1976	155.559	1.145	6.493	17.256	7.598	70.110
1977	156.102	1.292	5.763	16.559	7.926	68.846
1978	151.977	1.346	5.169	16.141	7.925	60.857
1979	158.194	1.444	5.439	16.967	7.972	59.897
1980	167.596	1.644	6.064	17.818	8.677	65.265
1981	176.901	1.765	6.745	18.944	8.911	72.383
1982	176.507	1.909	6.880	18.839	8.983	71.464
1983	158.136	1.603	5.447	15.440	9.586	66.889
1984	163.842	1.608	5.491	15.764	10.317	67.846
1985	167.219	1.707	4.915	15.893	10.370	68.818
1986	182.981	2.007	5.966	18.309	11.241	76.495
1987	200.778	2.162	7.024	20.109	11.775	87.107
1988	181.822	2.173	6.549	18.013	10.720	78.866
1989	159.436	2.144	5.587	15.055	9.197	68.463
1990	151.492	2.152	5.764	14.790	8.081	65.837

1991	154.854	2.237	5.862	15.296	7.532	66.919
1992	154.017	2.285	6.119	14.922	7.623	67.854
1993	162.093	2.532	6.996	15.511	7.849	70.122
1994	182.044	2.761	9.172	18.381	8.088	78.567
1995	195.536	2.773	10.804	20.379	8.963	84.708
1996	201.009	2.919	10.501	20.556	9.613	86.933
1997	214.028	3.310	12.066	22.125	10.242	91.851
1998	213.190	3.465	12.163	21.543	10.798	90.900
1999	216.377	3.620	10.934	21.366	11.135	91.102
2000	222.207	3.750	10.169	22.173	11.109	93.568
2001	223.580	3.823	9.467	22.353	10.733	92.888
2002	235.773	4.049	10.281	23.010	10.370	97.376
2003	245.593	4.205	10.672	23.710	11.016	102.225
2004	257.770	4.435	11.195	25.075	11.233	106.469
2005	273.971	4.685	12.168	26.368	12.440	111.511
2006	294.598	5.040	13.994	29.500	13.482	120.133
2007	319.693	5.505	16.317	32.537	13.723	131.474
2008	348.923	5.950	19.061	36.105	14.786	143.032
2009	352.584	6.013	20.360	35.936	17.482	145.990
2010	382.380	6.501	23.993	40.420	18.843	158.997

Incluye impuestos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

En los últimos 40 años la evolución del PBI por sectores productivos, ha indicado que el sector de otros servicios, ya sea el comercio, minería, manufactura, son los sectores que mayormente sobresalen. También, distinguimos la evolución de mayor rapidez en los últimos 10 años un nivel de crecimiento económico acorde al modelo de apertura comercial, de la cual se encuentra inducido por las exportaciones.

4.1.2. EXPORTACIONES

Cuadro Exportaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

Año	Productos tradicionales	Pesqueros	Agrícolas	Mineros	Petróleo y derivados
1970	973	342	160	465	7
1971	838	320	152	361	6
1972	873	258	188	421	6
1973	986	138	217	616	15
1974	1 324	243	336	718	28
1975	1 234	194	378	618	44
1976	1 204	178	269	704	53
1977	1 502	180	331	939	52
1978	1 619	193	258	988	180
1979	2 867	279	333	1 610	646
1980	3 051	195	228	1 854	774
1981	2 562	141	173	1 543	705
1982	2 532	228	226	1 359	720
1983	2 459	80	207	1 628	544
1984	2 431	164	207	1 433	627
1985	2 259	126	230	1 266	636
1986	1 884	215	339	1 099	232
1987	1 951	223	182	1 273	273
1988	1 943	353	172	1 252	166
1989	2 490	436	240	1 598	216
1990	2 259	345	174	1 481	258
1991	2 359	453	202	1 535	169
1992	2 562	435	112	1 820	196
1993	2 318	581	83	1 473	182
1994	3 156	780	247	1 971	159
1995	3 984	787	346	2 616	236
1996	4 214	909	297	2 654	353
1997	4 705	1 126	472	2 731	377
1998	3 712	410	323	2 747	233
1999	4 142	601	282	3 008	251
2000	4 804	955	249	3 220	381
2001	4 730	926	207	3 205	391
2002	5 369	892	216	3 809	451
2003	6 356	821	224	4 690	621
2004	9 199	1 104	325	7 124	646
2005	12 950	1 303	331	9 790	1 526
2006	18 461	1 335	574	14 735	1 818
2007	21 666	1 460	460	17 439	2 306
2008	23 266	1 797	686	18 101	2 681
2009	20 720	1 683	634	16 482	1 921
2010	27 850	1 884	975	21 903	3 088

Fuente: BCRP, Sunat y empresas.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

Cuadro Exportaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

Año	Productos no tradicion	Agropecu	Pesqu	Textil	Mad-pape y derivados	Quími	Miner no metálicos	Sidero-metalúrqs y joyer	Metal-mecáni	Otros
1970	61	8	5	1	n.d.	6	n.d.	3	1	36
1971	51	8	7	1	n.d.	4	n.d.	2	1	28
1972	72	10	8	6	n.d.	8	n.d.	8	1	31
1973	126	25	19	16	n.d.	13	n.d.	23	4	25
1974	179	21	22	27	n.d.	15	n.d.	40	11	42
1975	96	12	17	12	n.d.	10	n.d.	24	15	6
1976	137	17	27	31	n.d.	16	n.d.	14	18	14
1977	224	25	40	59	n.d.	23	n.d.	17	39	20
1978	353	40	52	103	n.d.	51	n.d.	36	35	37
1979	810	75	104	247	n.d.	76	53	82	67	106
1980	845	72	117	224	n.d.	90	58	82	58	144
1981	701	61	107	234	n.d.	81	46	48	59	65
1982	762	70	98	281	n.d.	65	34	71	50	93
1983	555	56	80	186	n.d.	45	17	55	43	73
1984	726	74	167	258	n.d.	44	17	59	47	60
1985	728	94	123	244	14	57	14	127	44	11
1986	653	72	111	232	8	61	12	116	33	9
1987	726	85	102	255	6	71	10	152	33	12
1988	753	98	92	257	4	72	10	167	43	10
1989	989	117	113	345	12	93	16	229	48	16
1990	989	119	107	364	13	90	16	220	43	18
1991	994	150	97	392	12	87	18	174	40	24
1992	966	167	93	343	14	74	23	184	44	25
1993	1 016	187	137	324	17	74	25	191	42	19
1994	1 215	226	201	396	26	102	29	179	40	15
1995	1 445	275	224	441	31	133	30	257	40	14
1996	1 590	323	212	455	33	167	37	268	49	46
1997	2 046	340	278	573	56	207	51	363	57	121
1998	1 967	302	225	534	69	197	52	355	105	129
1999	1 876	406	190	575	101	195	51	255	76	27
2000	2 044	394	177	701	123	212	47	265	97	29
2001	2 183	437	197	664	142	247	58	242	160	36
2002	2 256	550	164	677	177	256	68	222	110	33
2003	2 620	624	205	823	172	316	74	262	99	45
2004	3 479	801	277	1 092	214	415	94	391	136	58
2005	4 277	1 008	323	1 275	261	538	118	493	191	70
2006	5 279	1 220	433	1 473	333	602	135	829	164	89
2007	6 313	1 512	500	1 736	362	805	165	906	220	107
2008	7 562	1 913	622	2 026	428	1 041	176	909	328	121
2009	6 196	1 828	518	1 495	336	838	148	571	369	94
2010	7 699	2 203	644	1 561	359	1 228	252	949	393	110

Fuente: BCRP, Sunat y empresas.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

De los anteriores cuadros se distingue por excelencia que el Perú es un país exportador de minerales, asimismo enfatiza la exportación del petróleo y derivados, la cual obtuvieron dicho acrecentamiento colosal en la década de los 80. En el sector no tradicional predomina el sector textil, dicho estímulo empezó en la época de los 80, el sector agropecuario y el sector pesquero, por ende, exteriorizan una gran trascendencia y un grado de desarrollo mayormente activo. Para los tiempos de 1998–1999 las exportaciones de forma universal redujeron producto de la crisis internacional por ende afecto a nuestra economía.

A partir de los años de 1990 se produce el despegue del comercio, donde alianzas comerciales han permitido el beneficio a las exportaciones, de tal forma que se observa un crecimiento en la balanza comercial en el Perú.

4.1.3. IMPORTACIONES

Cuadro Importaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

AÑO	1. BIENES DE CONSUMO	No duraderos	Duraderos
1970	74	60	14
1971	81	64	17
1972	91	75	16
1973	129	85	43
1974	155	103	52
1975	216	143	73
1976	147	83	64
1977	136	65	71
1978	87	53	34
1979	135	105	30
1980	387	294	93
1981	578	306	272
1982	465	253	211
1983	349	255	94
1984	255	179	77
1985	130	79	51
1986	379	324	55
1987	408	362	46
1988	273	244	29
1989	254	229	26
1990	338	300	38
1991	755	454	300
1992	904	492	412
1993	941	561	381
1994	1 354	712	642
1995	1 785	924	861
1996	1 847	1 071	776
1997	1 900	1 096	803
1998	1 922	1 166	756
1999	1 468	944	524
2000	1 494	888	606
2001	1 635	987	648
2002	1 754	1 032	722
2003	1 841	1 035	807
2004	1 995	1 153	842
2005	2 308	1 338	970
2006	2 616	1 463	1 154
2007	3 189	1 751	1 438
2008	4 520	2 328	2 192
2009	3 962	2 137	1 825
2010	5 489	2 809	2 680

Fuente: BCRP, Sunat, Zofratacna y Banco de la Nación.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

Cuadro Importaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

AÑO	2. INSUMOS	Combustibles, lubricantes y conexos	Materias primas para la agricultura	Materias primas para la industria
1970	257	10	10	237
1971	353	21	11	322
1972	372	37	13	322
1973	387	47	16	324
1974	920	187	41	691
1975	1 173	263	99	811
1976	932	297	52	583
1977	925	320	55	550
1978	753	76	52	625
1979	921	56	58	807
1980	1 172	25	117	1 030
1981	1 401	21	98	1 283
1982	1 320	26	110	1 185
1983	1 026	76	94	856
1984	949	27	58	864
1985	826	38	32	755
1986	1 241	63	74	1 104
1987	1 466	175	104	1 186
1988	1 593	252	97	1 243
1989	1 095	219	73	802
1990	1 333	305	84	945
1991	1 514	368	79	1 067
1992	1 781	396	107	1 278
1993	1 890	371	115	1 404
1994	2 232	316	135	1 781
1995	3 221	589	162	2 470
1996	3 230	734	188	2 308
1997	3 422	803	204	2 416
1998	3 360	582	204	2 573
1999	2 980	641	185	2 154
2000	3 611	1 083	212	2 315
2001	3 551	908	229	2 414
2002	3 740	975	249	2 516
2003	4 340	1 376	278	2 686
2004	5 364	1 754	349	3 261
2005	6 600	2 325	384	3 890
2006	7 981	2 808	436	4 738
2007	10 429	3 631	588	6 209
2008	14 556	5 225	874	8 458
2009	10 076	2 929	773	6 374
2010	14 023	4 063	868	9 093

Fuente: BCRP, Sunat, Zofratacna y Banco de la Nación.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

Cuadro Importaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

AÑO	3. BIENES DE CAPITAL	Materiales de construcción	Para la agricultura	Para la industria	Equipos de transporte
1970	187	11	7	113	56
1971	189	15	12	137	25
1972	197	16	10	149	23
1973	318	18	15	233	52
1974	611	72	14	434	90
1975	796	104	20	509	163
1976	668	52	17	467	132
1977	526	44	11	351	120
1978	450	37	15	310	88
1979	625	31	26	408	160
1980	1 087	71	54	647	316
1981	1 454	151	45	789	469
1982	1 411	161	35	875	340
1983	900	81	11	584	224
1984	771	78	21	464	208
1985	557	32	15	376	134
1986	761	33	55	461	212
1987	976	38	67	603	268
1988	727	24	39	496	168
1989	664	43	40	405	175
1990	886	36	40	568	242
1991	935	46	11	561	317
1992	1 063	59	13	570	420
1993	1 142	68	37	703	334
1994	1 683	114	31	992	546
1995	2 385	206	36	1 485	659
1996	2 407	189	21	1 719	478
1997	2 791	244	28	2 017	503
1998	2 562	216	41	1 743	563
1999	2 117	196	59	1 386	477
2000	2 114	213	30	1 430	441
2001	1 921	168	21	1 361	371
2002	1 842	272	20	1 227	323
2003	1 974	199	17	1 422	336
2004	2 361	192	29	1 661	480
2005	3 064	305	37	2 114	607
2006	4 123	470	31	2 784	838
2007	5 854	590	50	3 958	1 256
2008	9 233	1 305	90	5 765	2 073
2009	6 850	854	72	4 498	1 426
2010	9 074	1 087	80	5 539	2 369

Fuente: BCRP, Sunat, Zofratacna y Banco de la Nación.

Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

Cuadro Importaciones del Perú por sectores
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)

AÑO	1. BIENES DE CONSUMO	2. INSUMOS	3. BIENES DE CAPITAL	4. OTROS BIENES	5. TOTAL IMPORTACIONES
1970	74	257	187	182	700
1971	81	353	189	107	730
1972	91	372	197	152	812
1973	129	387	318	200	1 033
1974	155	920	611	223	1 908
1975	216	1 173	796	242	2 427
1976	147	932	668	269	2 016
1977	136	925	526	561	2 148
1978	87	753	450	378	1 668
1979	135	921	625	273	1 954
1980	387	1 172	1 087	444	3 090
1981	578	1 401	1 454	369	3 802
1982	465	1 320	1 411	525	3 721
1983	349	1 026	900	447	2 722
1984	255	949	771	191	2 166
1985	130	826	557	310	1 823
1986	379	1 241	761	268	2 649
1987	408	1 466	976	365	3 215
1988	273	1 593	727	272	2 865
1989	254	1 095	664	274	2 287
1990	338	1 333	886	364	2 922
1991	755	1 514	935	392	3 595
1992	904	1 781	1 063	254	4 001
1993	941	1 890	1 142	187	4 160
1994	1 354	2 232	1 683	230	5 499
1995	1 785	3 221	2 385	342	7 733
1996	1 847	3 230	2 407	381	7 864
1997	1 900	3 422	2 791	422	8 536
1998	1 922	3 360	2 562	375	8 219
1999	1 468	2 980	2 117	146	6 710
2000	1 494	3 611	2 114	139	7 358
2001	1 635	3 551	1 921	97	7 204
2002	1 754	3 740	1 842	56	7 393
2003	1 841	4 340	1 974	49	8 205
2004	1 995	5 364	2 361	85	9 805
2005	2 308	6 600	3 064	110	12 082
2006	2 616	7 981	4 123	123	14 844
2007	3 189	10 429	5 854	119	19 591
2008	4 520	14 556	9 233	140	28 449
2009	3 962	10 076	6 850	122	21 011
2010	5 489	14 023	9 074	229	28 815

Fuente: BCRP, Sunat, Zofratacna y Banco de la Nación.
 Elaboración: Gerencia Central de Estudios Económicos

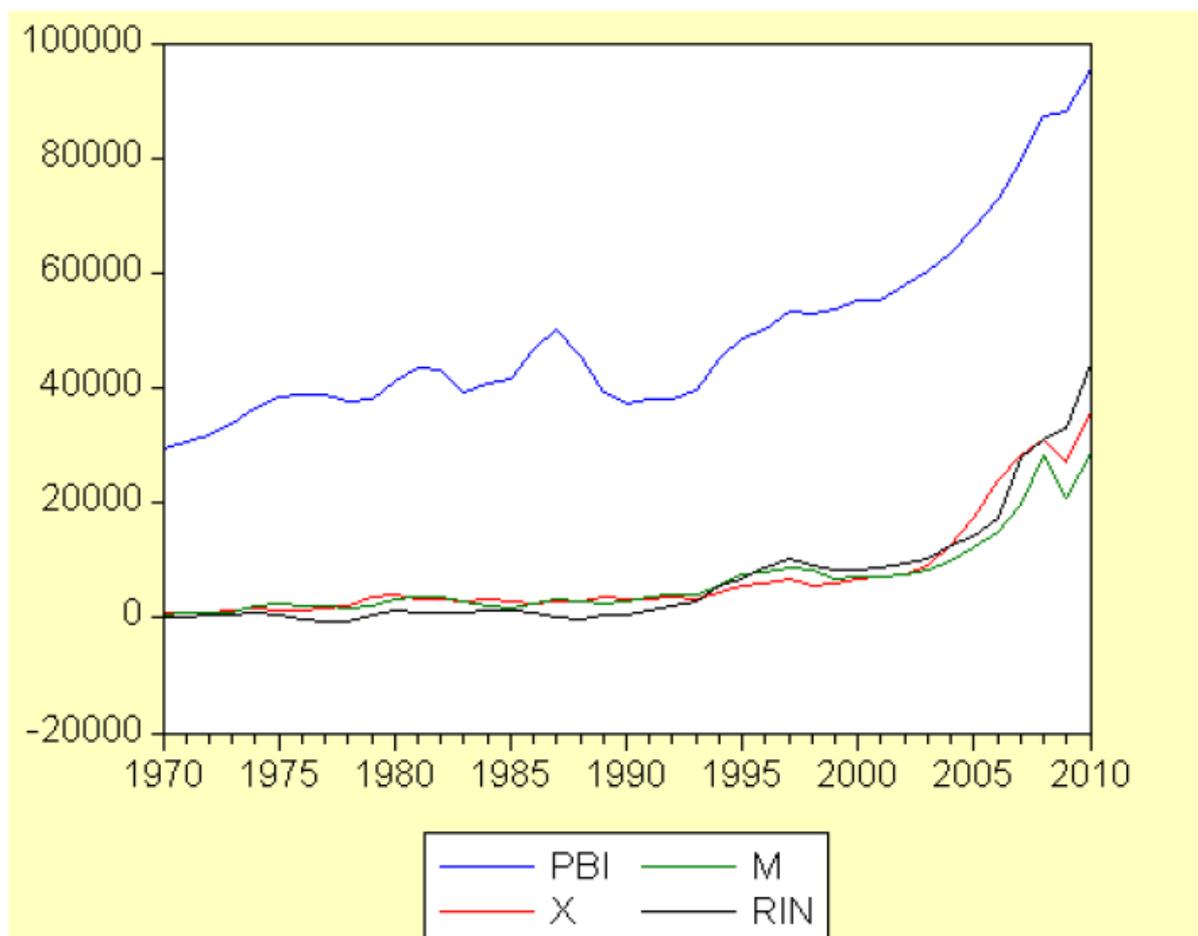
Para los años 1970-2010 las trascendentales secciones importadas estuvieron dentro de las materias primas para los bienes de capital y la industria, de valiosa categorización en el tiempo total.

Es así que, en los últimos 10 años, dentro del periodo del presente estudio, la importación de insumos para el sector industria y de bienes de capital aumentaron considerablemente.

4.2. DISCUSIONES

En seguida se presentará un gráfico que contribuye en estimar de qué manera están interviniendo claramente las exportaciones al incremento del grado de actividad económica del país, esto describe al nivel de PBI. De igual modo se logra distinguir que la iniciación comercial beneficia a nuestro patrimonio. Como el carácter de la reciente investigación que tiene por finalidad establecer un vínculo en medio de la balanza comercial y el crecimiento del PBI en el período 1970-2010, por medio de este estudio de datos la hipótesis general, se demuestra empíricamente, distinguiéndose en la conmoción de las exportaciones tradicionales establecida por el sector minero en el PBI. Asimismo, se observan otros aspectos importantes para el PBI, como son la inversión, el aumento de consumo, aumento del gasto público y otros.

Gráfico Tendencias del PBI, Exportaciones, Importaciones y Reservas Internacionales
Periodo 1970 - 2010
(Millones de US\$ dólares)



Fuente BCRP - Elaboración propia

Donde:

PBI = Producto Bruto Interno

X = Exportaciones

M = Importaciones

RIN = Reservas Internacionales Netas

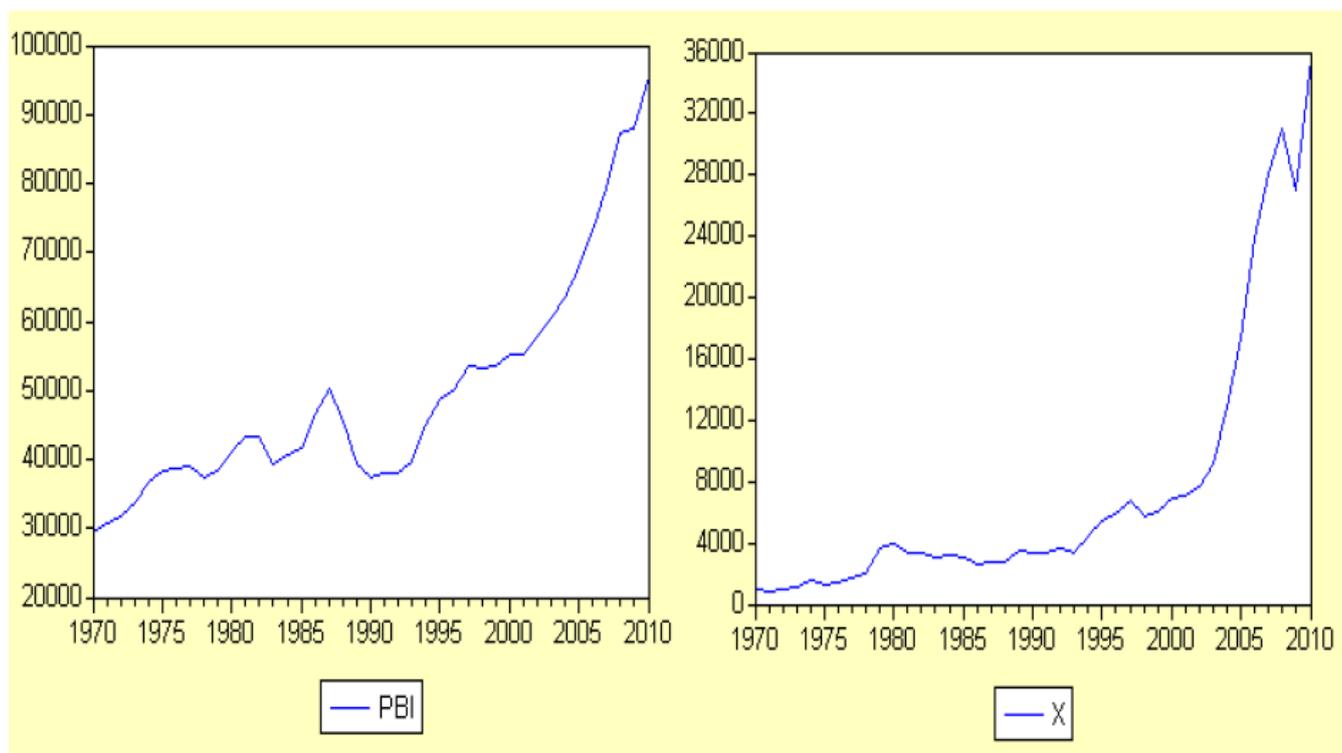
El gráfico exterioriza las tendencias del PBI, Exportaciones, Importaciones y Reservas Internacionales Netas (RIN) en las épocas de 1970 - 2010; en el cual se considera que la balanza comercial ha obtenido perjudiciales saldos (década del 90), aquello dentro del marco de las reformas estructurales del período la cual examinaron reducir los niveles enormes de inflación que se poseía.

En materia de exportaciones, pasó a fortalecerse el proceso desde el año 2000 para adelante, y puede señalarse gráficamente que el saldo de la balanza comercial es positivo. De igual manera tiene que acentuarse el crecimiento de las RIN, la cual es superior a diferencia de las exportaciones para el 2010.

Gráfico N° Tendencias del PBI y las Exportaciones Periodo 1970 - 2010

(Millones de US\$ dólares)

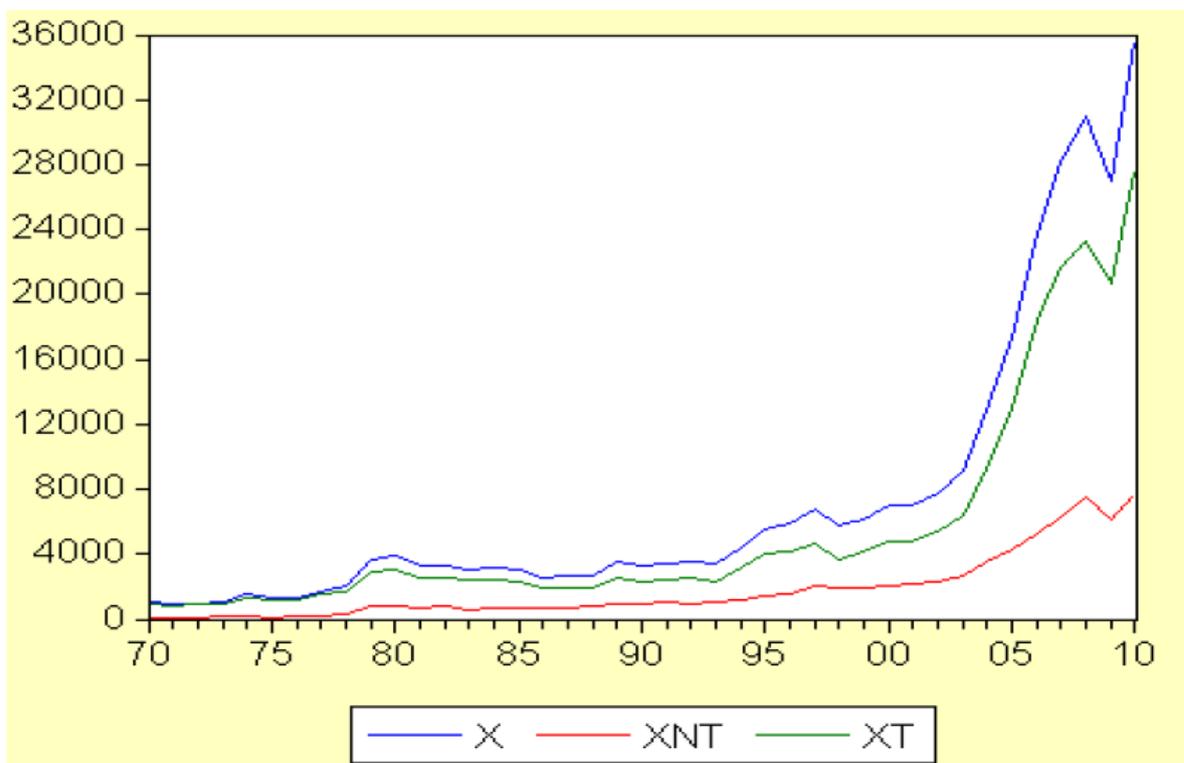
Fuente BCRP



La apertura comercial y reformas de carácter estructural de liberalización comercial instituidas desde la década del 90, se estaría relacionando a las exportaciones al PBI peruano. Logra considerarse además cómo los niveles de exportación ascendieron claramente y a una cadencia que con el anterior modelo de economía atrancada no pudiese haber llevado a una viabilidad. Por ende, puede ultimarse que este tipo de política benefició y/o estímulo al crecimiento

del PBI peruano; de la misma forma a este crecimiento que comienza a fortalecerse desde el año 2000, en el cual se estima el nivel alto de vinculo en medio de las exportaciones y el PBI, asimismo de contener una ponderación comercial con un saldo positivo.

Gráfico Tendencias de las Exportaciones Tradicionales, No Tradicionales y Totales
Periodo 1970 – 2010
(Millones de US\$ dólares)



Fuente BCRP - Elaboración propia

Con concordancia a las hipótesis específicas, se observa el gráfico, donde primero se estudia los niveles de las exportaciones tradicionales y no tradicionales durante el periodo en análisis, para así observar la contribución en el nivel de las exportaciones totales; esto manifestará las propensiones en los

mismos, al igual que ciertas desigualdades a causa de eventos económicos de índole universal.

Se puede distinguir del gráfico que el aporte del sector no tradicional es menor que el aporte de las exportaciones tradicionales, lo que conllevó a la propensión creciente de las exportaciones; a excepto del periodo 1997-98, en el cual el efecto de la crisis asiática originó consecuencias en la nación y perjudicó a las exportaciones, conllevándolo en cierta época a disminuir.

También, tiene que indicarse que es evidente la contribución de la apertura comercial para con las exportaciones tradicionales, ya que el compás de incremento fue considerable a diferencia del resto de los anteriores años. Asimismo, se logra indicar que en la época de los 80`s se conservaron firmes las exportaciones y rondaron los US\$ 3000 millones. Relación de las exportaciones no tradicionales, es a mediados del 2004 que inicia a desprenderse este sector, favor de dicha promoción y la óptima distribución.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Puede concluirse que a través de la evidencia empírica se está demostrando que la contribución más demostrativa a las exportaciones peruanas procede del sector minero, tradicional, y que se hallan las exportaciones agropecuarias (café orgánico) en el sector no tradicional. Asimismo, debe recalcar que las exportaciones no tradicionales llegan manifestando una tendencia progresiva, debido a elementos como la promoción y estrategias para sacar productos al extranjero, por ello generó un arranque del sector agroexportador.

Preciando la teoría de David Ricardo con relación a las ventajas comparativas, se evidenciaría que el sector minero coopera al desarrollo económico del país de forma trascendental, al encontrarse como un sector estratégico para el Perú y a través de una evidencia empírica se exterioriza que a partir del inicio de la etapa en análisis (1970) tiene el protagonismo el sector minero en materia de exportación, indicando una propensión de progreso en toda la etapa que se encuentra en investigación (1970-2010), con ciertas variaciones ya sea por dificultades financieras universales (por ejemplo la última crisis financiera internacional).

El sector minero depende mucho o en extremo de los precios internacionales y por ende es inconstante, no están del todo precisados los acentos de crecimiento, pero en técnicas añadidas el crecimiento del sector exterioriza dicha propensión

positiva, debido fundamentalmente en que a inicios del año 2000 se realizaron proyectos como Cerro Verde, Antamina y Alto Chicama, entre otros más.

Por ello puede corroborarse la contribución del sector minero con las exportaciones, tal modo como la trascendencia del Perú en dirección al mundo ya que se encuentra en medio de los que lideran nivel mundial dentro de la producción de cobre, plata y zinc.

5.2. RECOMENDACIONES

Afianzar las alianzas comerciales; ya que al constituirse pedruscos financieros se incrementa los mercados, se incrementa la productividad y eficiencia; lo cual implica alcanzar a contender en mercados internacionales con un alto contenido de negociación, volviéndose la inversión privada muy dinámica y se optimiza el crecimiento económico al acrecentarse las exportaciones.

Con los convenios comerciales suscritos por el Perú en los últimos 10 años con países como EEUU, China, Canadá y Singapur, deben ser fructificados por medio del desarrollo de la oferta exportable, con las técnicas operativas por sectores y principales procedimientos regionales, desarrollando nuevos mercados internacionales.

En materia de exportaciones, pasó a fortalecerse el proceso desde el 2000 hacia adelante, y se ha confirmado que el saldo del balance comercial es auténtico; por la cual se tiene que implementar una política nacional que fortalezca estas derivaciones.

VI. FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Appleyard, Dennis y Field, Alfred. (2003). Economía Internacional (4° Ed.). Bogotá. Colombia: Mc Graw Hill.
- Carbaugh, Robert. (2002). Economía Internacional (6° Ed.). México: International Thomson Editores.
- Cateora, P., Gilly, M. & Graham, J. (2009). Marketing internacional. (14ª Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Daniels, J., Rabebaugh, L. & Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones. (14ª Ed.). México: Pearson.
- Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. (2006). Economía Internacional. Teoría y Política. España: Mc Graw Hill.
- Madura, J. (2010). Mercado de instituciones financiera. (8ª Ed). México: Cengage Learning.
- Mishkin, F. (2008). Moneda, banca y mercados financieros. (8ª Ed.). México: Pearson.
- Pugel, Tomas. (2004). Economía Internacional (12 Ed.). España: Edit. Mc Graw Hill.
- Salvatorre, Dominick. (2000). Economía Internacional (6° Ed.). Madrid: Prentice Hall, Madrid.

6.2. FUENTES DOCUMENTALES

- Revista Perú Exporta. Asociación de Exportadores – ADEX
- Boletín de ADEX DATA TRADE. Asociación de Exportadores – ADEX
- Revista especializada de Negocios Internacionales. Sociedad de Comercio Exterior - COMEXPERU.

6.3. FUENTES ELECTRÓNICAS

- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI
- Banco Central de Reserva del Perú – BCRP
- Ministerio de Economía y Finanzas – MEF
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR

ANEXOS

PBI por Balanza Comercial

Año	PBI	X	M
1970	29269	1034,3	699,6
1971	30590,7	889,4	730
1972	31639,1	945	812
1973	33688,6	1111,8	1033
1974	36648,7	1513,3	1908,9
1975	38262,3	1335	2427
1976	38708,5	1344	2016
1977	38947,4	1729,6	2148
1978	37475,4	2038	1668
1979	38215,1	3719	1954
1980	41144,7	3950,6	3089,5
1981	43392,9	3328	3802,2
1982	43250,8	3343,4	3720,9
1983	39212,5	3036,2	2721,7
1984	40702	3193,4	2166,5
1985	41552,6	3021,4	1822,6
1986	46584,9	2572,7	2649,3
1987	50192,3	2713,4	3215,1
1988	45464,1	2719,9	2864,1
1989	39358,6	3503,3	2286,5

PBI por Balanza Comercial

Año	PBI	X	M
1990	37355,3	3279,8	2921,9
1991	38141,9	3393,1	3595,3
1992	37978,4	3578,1	4001,4
1993	39788,1	3384,7	4160,4
1994	44889,5	4424,1	5499,2
1995	48754,1	5491,4	7732,9
1996	49981,8	5877,6	7864,2
1997	53412,6	6824,6	8535,5
1998	53061,2	5756,8	8218,7
1999	53546,2	6087,5	6710,5
2000	55126,1	6954,9	7357,6
2001	55244,6	7025,7	7204,5
2002	58015,5	7713,9	7392,8
2003	60357,4	9090,7	8204,8
2004	63361,2	12809,2	9804,8
2005	67686,7	17367,7	12081,6
2006	72926	23830,1	14844,1
2007	79420,5	28093,8	19590,5
2008	87206,4	31018,5	28449,2
2009	87957,8	26961,7	21010,7
2010	95693,5	35564,7	28815,3

Fuente: BCR, INEI