

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
Facultad de Ciencias Empresariales

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**



**IMPORTACIONES Y TRATAMIENTO DEL ARANCEL ESPECIAL
EN ZONA FRANCA Y SU INFLUENCIA EN EL COMPORTAMIENTO
ECONOMICO DEL SECTOR COMERCIO, PERIODO 2004-2020**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH. CHRISTHOPER JEREMY AAROM WESTRES MILLA

ASESOR:

Dr. GERARDO ARIAS VASCONES

Para optar el título profesional de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TACNA - PERU
2021

DEDICATORIA

A mis padres Alcibíades y Beatriz, por ser mis guías a pesar de mis constantes errores, por el apoyo vital e inmensurable que me brindan en la vida, y por ser un ejemplo de amor, perseverancia y resiliencia.

RECONOCIMIENTO

Me agradezco a mí, por la perseverancia, y la fortaleza que demuestro día a día que hicieron que pueda culminar mis estudios a pesar de las dificultades que se pudieron presentar.

A mi docente asesor Mg. Gerardo Arias Vascones por su apoyo, compromiso y sobre todo por el conocimiento compartido

También quiero agradecer a todas las personas que contribuyeron en apoyarme y me empujaron a culminar tan ardua labor.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo el objetivo de determinar si existía o no una influencia de la variable de estudio descrita como el tratamiento del arancel especial en Zona Franca en la variable comportamiento económico del sector comercio para los periodos 2004-2020.

La presente investigación es pura o básica y de nivel causal-explicativo, es de carácter no experimental al no manipularse ninguna variable y longitudinal para lo cual se usó como técnica de recolección de datos la observación y a su vez el análisis documental, visto que fue necesario obtener el integro de la información, siendo ésta reportes y data histórica que ilustró el comportamiento de las variables de estudio. La población en el presente trabajo fue series de tiempo recolectadas después de realizado el análisis de documentos que plasmaron el comportamiento de los datos para el periodo especificado. Para el procesamiento de los datos de ambas variables se utilizó el software estadístico SPSS ver. 25.

El resultado concluye que la variable descrita como el tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye en la variable comportamiento económico del sector comercio para los periodos 2004-2020. Para esto se usó un modelo de regresión lineal en el cual obtuvimos que la variable comportamiento del sector comercio es explicada en un 35,3% por la Variable Tratamiento del Arancel Especial, con un nivel de significancia de 0.000 siendo menor al 0.05.

Palabras claves: importaciones, aranceles, zona franca, comportamiento económico

ABSTRACT

The present research work had the objective of determining whether or not there was an influence of the study variable described as the treatment of the special tariff in the Free Trade Zone in the variable economic behavior of the commerce sector for the periods 2004-2020.

The present investigation is pure or basic and of a causal-explanatory level, it is non-experimental in nature as no variable is manipulated and longitudinal for which observation was used as a data collection technique and also documentary analysis, since it was necessary to obtain the completeness of the information, this being reports and historical data that illustrated the behavior of the study variables. The population in the present work was time series collected after the analysis of documents that reflected the behavior of the data for the specified period. Statistical software SPSS ver. 25 for data processing.

The result concludes that the variable described as the treatment of the special tariff in the Free Trade Zone influences the variable economic behavior of the commerce sector for the periods 2004-2020. For this, a linear regression model was used in which we obtained that the behavior variable of the commerce sector is explained by 35.3% by the Variable Treatment of the Special Tariff, with a significance level of 0.000 being lower than 0.05.

Keywords: imports, tariffs, free zone, economic behavior

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
RECONOCIMIENTO.....	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT.....	v
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	4
1. Planteamiento del Problema	4
1.1 Identificación y determinación del problema.....	4
1.2 Formulación del problema	9
1.3 Objetivos	9
1.4 Justificación, Importancia y alcances de la investigación.....	10
CAPITULO II	12
2. Marco Teórico	12
2.1 Antecedentes del estudio.....	12
2.1.1 Antecedentes internacionales	12
2.1.2 Antecedentes nacionales	20
2.1.3 Antecedentes locales	24
2.2 Bases teóricas – científicas	27
2.2.1 Producto Bruto Interno.....	27
(a) Método de la Producción	28
(b) Método del Gasto	32
(c) Método del Ingreso	33
2.2.2 Crecimiento Económico.....	34
2.2.3 Variable Zonas Económicas Especiales - Zonas Francas.	43
2.2.4. El Arancel	56
2.3 Definición de términos básicos	56
2.4 Sistema de hipótesis	61
2.4.1 Hipótesis General.....	61
2.4.2 Hipótesis específicas	61

2.5 Sistema de variables.....	61
CAPITULO III.....	62
3. Metodología	62
3.1 Tipo de investigación	62
3.2 Nivel de Investigación	62
3.3 Diseño de investigación	62
3.4 Población y muestra.....	62
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	63
3.6 Técnicas de procesamiento de datos	63
CAPITULO IV.....	64
4. Resultados y Discusión.....	64
4.1 Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros	64
(a) Análisis por Dimensión.....	68
4.2 Presentación de resultados	70
4.3 Contraste de Hipótesis.	70
4.3.1 Hipótesis General.....	70
(a) Formulación de Hipótesis General.....	70
(b) Análisis de regresión.....	71
4.3.2 Hipótesis Especifica 1	72
(a) Formulación Hipótesis Especifica 1.....	72
4.3.3 Hipótesis Especifica 2.....	74
(a) Formulación de Hipótesis Específica 2.....	74
4.4 Discusión de resultados.....	75
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES.....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	82
APENDICES.....	86
Apéndice A – MATRIZ DE CONSISTENCIA	87
Apéndice B – FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL	88

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	<i>Métodos del cálculo del PBI</i>	27
Figura 2	<i>Ecuación del Método de la Producción</i>	30
Figura 3	<i>Formula del Valor Agregado Bruto a precios constantes</i>	31
Figura 4	<i>Formula del PBI a precios Constantes</i>	32
Figura 5	<i>Ecuación del Método del Gasto</i>	33
Figura 6	<i>Ecuación del Método del Ingreso</i>	34
Figura 7	<i>Momentos de la Teoría del Crecimiento Económico</i>	36
Figura 8	<i>Concepto de las Zonas Francas</i>	45
Figura 9	<i>Valor CIF recaudado mensualmente</i>	64
Figura 10	<i>Variación porcentual del arancel especial 2004-2019</i>	65
Figura 11	<i>Variación porcentual del arancel especial 2020</i>	65
Figura 12	<i>Porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la Zona Franca</i>	66
Figura 13	<i>Valor FOB de las Importaciones hacia las Zonas Francas en millones de USD</i>	67
Figura 14	<i>Variación porcentual del PBI del sector comercio</i>	68
Figura 15	<i>Valor CIF mensual y Variación porcentual PBI</i>	69

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	<i>Cuenta de la Producción Agregada</i>	29
Tabla 2	<i>Marco de políticas básicas para las ZEE</i>	49
Tabla 3	<i>Operacionalización de la variable dependiente</i>	61
Tabla 4	<i>Operacionalización de la variable independiente</i>	61
Tabla 5	<i>Resumen del modelo</i>	71
Tabla 6	<i>ANOVA del modelo</i>	71
Tabla 7	<i>Coefficientes del modelo</i>	71
Tabla 8	<i>Matriz de correlación de Hipótesis Especifica 1</i>	73
Tabla 9	<i>Matriz de correlación de Hipótesis Especifica 2</i>	74

INTRODUCCION

Las Zonas Económicas Especiales han sido una herramienta usada en el mundo para el desarrollo económico de las regiones y que en los últimos 50 años se han dispersado en más de 147 economías y han aumentado exponencialmente. Existen cerca de 5400 zonas económicas especiales alrededor del mundo, dentro de estas áreas perfectamente delimitadas geográficamente los gobiernos facilitan la apertura comercial a través de incentivos regulatorios y fiscales como también apoyo en infraestructura.

Las Zonas Económicas especiales generan grandes beneficios y contribuyen al crecimiento y desarrollo, son capaces de atraer inversión extranjera directa, crear empleos, impulsar exportaciones, ser puntos de conexión con diferentes economías más grandes, generan diversificación comercial e industrial y son claves en el funcionamiento de cadenas de suministro globales.

Dentro del territorio peruano existe una Zona Franca y tres Zonas Especiales de Desarrollo, sin embargo normativamente parecen gozar de los mismos beneficios, la única Zona Franca existente en el Perú es la que se encuentra en la ciudad de Tacna , la cual tiene una particularidad especial ya que esta también cuenta con una área delimitada dentro de la ciudad mencionada como la Zona Comercial de Tacna siendo única en el Perú y gozando de un beneficio adicional con respecto al resto de ciudades alrededor del país .

El siguiente trabajo ha sido esencial para demostrar la importancia de la Zona Franca en el desarrollo de un Sector Económico como el Sector Comercio en el país y el trabajo explica la relación particular que existe en la ciudad de Tacna con la Zona Franca y la Zona Comercial, que a pesar de estar separadas físicamente son

codependientes una de la otra, y ambas generan un impacto en la economía de la región en la que se encuentran.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación titulado “Importaciones y tratamiento del arancel especial en Zona Franca y su influencia en el comportamiento económico del Sector Comercio, periodo 2004-2020” se consideró necesario el desarrollo de la investigación en cuatro capítulos:

Capítulo I: Planteamiento del Problema

Contiene la identificación, determinación y formulación del problema, objetivos, justificación, importancia y alcances de la investigación.

Capítulo II: Marco Teórico

El siguiente capítulo corresponde a los Antecedentes del estudio Internacionales, Antecedentes del estudio Nacionales, Antecedentes del estudio Locales, Bases Teóricas sobre Zonas Francas, Bases Teóricas sobre Crecimiento Económico, Definiciones de Conceptos Básicos, Sistema de Hipótesis y Variables, Operacionalización de las variables.

Capítulo III: Metodología

El capítulo contiene el Tipo de Investigación, Diseño de Investigación, Nivel de Investigación, Ámbito de la Investigación, Población, Muestra, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

Capítulo IV: Resultados

Contiene Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros, Contraste de hipótesis, Análisis de regresión y Discusión de resultados.

Para finalizar el Trabajo de Investigación se consideran las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y los Apéndices.

CAPITULO I

1. Planteamiento del Problema

1.1 Identificación y determinación del problema

Desde el inicio de la pandemia en marzo del 2020 a la actualidad hemos podido presenciar el cierre de muchos negocios de venta de productos al por mayor y al por menor, siendo más prominente el cierre de las micro y pequeñas empresas. El sector comercio ha sido golpeado por los efectos catastróficos causados por medidas preventivas tomadas por el gobierno central en respuesta al COVID-19, teniendo como principal indicador el declive del sector comercio en un 3.81 % según un informe técnico emitido por el Instituto Nacional de Estadística e informática en diciembre del 2020 donde refleja la situación de la producción nacional y de los diferentes sectores considerados importantes en la economía del país.

En un artículo informativo publicado en noviembre del 2020 (El Comercio & Salas Oblitas, 2020) se estima que el sector comercio entraría en fase de crecimiento en el segundo trimestre del 2021, y que a pesar de la negatividad actual de los números el sector estaría acortando la brecha hacia su recuperación tomando como referencia las estadísticas publicadas en el INEI en setiembre del 2020 donde la caída fue de 6,14%, como resultado de las menores ventas al por mayor (-6,65%), al por menor (-4,98%) y de vehículos (-5,47%).

Tanto a nivel nacional como a nivel local se puede apreciar la disminución porcentual de las ventas de las diferentes empresas, la ciudad de Tacna en particular es una ciudad estimulada directamente por el intercambio comercial y turístico con el vecino país de Chile. Desde el cierre de las fronteras muchos de

los negocios que vivían tanto del comercio interno, como del comercio con los turistas chilenos, han visto reducidas sus posibilidades de recuperación.

En un informe departamental de diciembre del 2020 redactado por el INEI se puede apreciar la contracción en la producción de diferentes productos como la cebolla (-61.5%) sandía (-72,6%), zapallo (-26,4%), camote (-22,9%), papa (-20,0%) y tomate (-8,9%). Y con respecto al sector comercial uno de los mayores indicadores a tomar como referencia en el departamento de Tacna es la disminución que existió en la recaudación de tributos internos, ya que en el mes de octubre del 2020 se puede observar una disminución del 5.2% con respecto a lo recaudado en octubre del 2019.

Según el (Banco Mundial, 2020) las diferentes medidas tomadas por el gobierno central durante la pandemia lograron que el PBI tuviera un descenso de 17.4 por ciento durante el primer semestre del 2020. De acuerdo a las encuestas de alta frecuencia los hogares peruanos experimentaron una de las mayores pérdidas de empleo e ingresos de toda América Latina. Las pérdidas de empleo y el rechazo existente al riesgo afectarían el consumo en lo que queda del año, mientras que la incertidumbre seguirá entorpeciendo la recuperación de la inversión privada.

Según (Herrera & ODEB, 2016), “las Zonas francas han demostrado ser un motor y un instrumento importante para atraer inversiones, aumentar la competitividad de los países, generar empleo, incentivar la diversificación y la transferencia tecnológica”, esto principalmente debido a los beneficios tributarios y aduaneros que existen en ella.

Sin embargo, las Zonas francas son parte de un concepto más grande llamado Zonas Económicas Especiales (ZEE), la idea o concepción que se tiene de la misma suele variar, pero en si constituyen áreas demográficamente marcadas dentro de los límites de un territorio nacional donde las reglas de negocio son diferentes a las que existen en el resto del territorio nacional.

Dentro del Perú existen cuatro ZEE siendo estas la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA) en Tacna, la Zona Especial de Desarrollo de Ilo (ZED ILO) en Moquegua, la Zona Especial de Desarrollo de Paita (ZED PAITA) en Piura y la Zona Especial de Desarrollo de Matarani (ZED MATARANI) en Arequipa.

Estas sin duda alguna han evolucionado a través de los años, desde la declaración de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país y la creación de centros de exportación, transformación, industria, comercialización y servicios en Ilo, Matarani y Tacna, o mejor conocidos como CETICOS, hasta la fecha han sufrido diferentes cambios en su legislación y su enfoque primario. Pero en líneas generales tienen el mismo objetivo la atracción de inversión extranjera, hacer más dinámicas las actividades comerciales, industriales, logísticas y buscar el desarrollo de la región.

Muchos autores concuerdan que el comportamiento del PBI es un indicador para medir el crecimiento económico, “se le entiende al crecimiento económico como la variación porcentual (positiva) del PBI de una economía en un periodo determinado” (IPE, 2013). Sin embargo, (Jiménez, 2011, p. 14) señala que: “el PBI es una variable agregada que depende de muchos otros factores y que presenta algunas limitantes cuando se pretende hablar de bienestar y del nivel de desarrollo de un país”, además (Jiménez, 2011, p. 14) señala que: “el grado de

bienestar se ve reflejado al comparar dos o más países que cuenten con el mismo nivel de Producto Bruto Interno (PBI)”, ya que, el que los países compartan el mismo nivel de PBI no significa que compartan el mismo nivel de bienestar y desarrollo especialmente si uno de estos países cuenta con un mayor nivel de población. “El nivel de bienestar de una población está estrechamente relacionado con el PBI per cápita entre otros aspectos como la nutrición, el alfabetismo, la mortalidad infantil y la esperanza de vida” (IPE, 2013).

Según (IPE, 2013), entre los principales factores que determinan el crecimiento de los países están: la productividad de los factores, la cual se refiere al desarrollo de procesos más eficientes para producir bienes y servicios y la acumulación de capital, la cual se refiere al aumento de recursos de capital, lo que incluye el capital físico (infraestructura, bienes de capital) y capital humano el cual está estrechamente relacionado con las capacidades de la fuerza laboral.

La riqueza o economía de los países tiene que estar orientada al desarrollo eficiente y eficaz de los factores que los afecten, y de esa manera llevar a cabo políticas económicas adecuadas para expandir su economía. Es por eso que los trabajos que brindan aportes teóricos en cuanto a los diferentes factores que puedan inferir en el desarrollo de un país son una guía no solo teórica para futuras investigaciones, sino que también sirven para proporcionar evidencia empírica que respalden o invaliden las distintas políticas que toman los líderes de los mismos.

La economía peruana a través de los años ha pasado por diferentes etapas de crecimiento y desaceleración económica.

Según el (Banco Mundial, 2020) entre el 2002 y el 2013 el Perú se encontraba reflejando un crecimiento extremadamente acelerado en comparación con sus pares en América Latina con una tasa de crecimiento promedio del PBI de 6.1 por ciento anual, esto se pudo ver reflejado en diferentes sectores y especialmente en la población. El fuerte crecimiento del empleo y los ingresos logro reducir de manera significativa los índices de pobreza y sacando así un aproximado de 6 millones de personas de la condición de pobreza y pobreza extrema durante este periodo.

Sin embargo, según el (Banco Mundial, 2020) en los últimos 7 años, especialmente entre los periodos 2014-2019, el país ha tenido una desaceleración en cuanto a su crecimiento económico teniendo una tasa de crecimiento promedio del PBI de 3.1 por ciento, principalmente debido a factores externos, como la caída de los precios de materias primas como el cobre, primer producto de exportación del país, lo que conllevó en su mayor parte a una reducción momentánea de la inversión privada, también conllevó a una menor recaudación fiscal y en ese mismo sentido una desaceleración en el consumo.

“El crecimiento económico del Perú experimentó una desaceleración en 2019: alcanzó un 2,3%, en comparación con el 4,0% en 2018. Ello se debió a un empeoramiento de las condiciones externas e internas (...) Por su parte, las importaciones se han visto reducidas, en consonancia con la ralentización de la actividad. Ello, sumado a la contracción de las exportaciones, ha dado lugar a una reducción del superávit en la balanza de bienes y a un aumento moderado del déficit en cuenta corriente” (CEPAL, 2019). De esta manera, la presente investigación está enfocada en estudiar a la Zonas Francas del Perú, teniendo en cuenta que debido a sus características y su objetivo de nacimiento es el desarrollo

económico de las regiones, y que hoy en día puede ser utilizado por el gobierno como una herramienta para la atracción de inversión privada y de desarrollo regional.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

- ¿Cuál es la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿Cómo se relaciona la variación porcentual del arancel especial con el comportamiento económico del sector Comercio?
- ¿Cómo se relaciona el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA con el comportamiento económico del sector Comercio?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivos generales

- Determinar la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio periodo 2004-2020,

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar la relación entre la variación porcentual del arancel especial con el comportamiento económico del sector Comercio para evaluar su importancia en la economía del país.

- Determinar la relación entre el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA con el comportamiento económico del sector Comercio para conocer el impacto de las Zonas Francas como política de desarrollo económico.

1.4 Justificación, Importancia y alcances de la investigación

La investigación pretende determinar la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020, partiendo de un análisis teórico de los componentes esenciales que conducen una economía y complementándolo con un análisis empírico de las variables. Si bien es cierto existen muchos estudios que comprenden el crecimiento económico con una principal injerencia y observación en el comportamiento de sus variables, la mayoría de ellos se limita en modelos que no logran explicar de manera adecuada los fenómenos económicos que aportan al crecimiento y desarrollo de una región o país.

Este trabajo se justifica por su valor teórico y su valor empírico al estudiar una herramienta, como lo son las Zonas Francas en el mundo, las cuales resultan ser un importante instrumento con el que se logra generar competitividad de los países, ya que a través de estas se consigue atraer inversión de empresas nacionales y extranjeras por los incentivos otorgados al operar bajo una normativa tributaria y aduanera especial, además de ser una fuente generadora de empleos que permitirán la mejora en la calidad de vida de las poblaciones; así como favorecer la innovación tecnológica e impulsar la diversificación; propiciando así escenarios que permitan la captación de recursos con la finalidad de beneficiar al desarrollo económico y crecimiento productivo; alcanzando un impacto positivo en el crecimiento económico del país donde se establecen. Es preciso señalar que en el Perú en las zonas francas operan

empresas industriales, comerciales y de servicios en general, pero no se ha obtenido los resultados esperados como polo de desarrollo tecnológico, laboral y económico, dejando pasar esta gran oportunidad al no estar impulsándolas y desarrollándolas, y sobre todo haciéndolas visibles a las empresas inversoras.

Esta investigación es de vital importancia ya que plantea y pretende analizar la relevancia que tienen estas zonas en diferentes partes del mundo, así como la que debería tener en el Perú, siendo las Zonas Francas la oportunidad para crear y potenciar nuevas estructuras productivas operativas con las que se logre ser más atractivo y competitivo para el país y el mundo. De esa misma forma esta investigación tiene influencia en cuanto a la toma de decisiones por parte del gobierno en referencia al sector, porque las debilidades existentes con un marco legal disgregado, la poca preocupación en el desarrollo de la infraestructura, casi nula promoción comercial y la insuficiente involucración de los peruanos; entre otros factores, trae como consecuencia, el no lograr los resultados esperados en el sector. Por lo cual es importante que El Estado mediante sus políticas y una legislación comprensible y abierta a la modernidad permita avanzar intensamente y de forma constante; haciendo posible el desarrollo de actividades con un valor agregado alto, y dotar de mecanismos que permitan ser más competitivos convirtiéndolas en motores para el desarrollo de las regiones donde se ubican y así obtener los beneficios esperados y lograr la evolución requerida en el tiempo, por lo que será muy importante la adopción de las mejores prácticas y experiencias para el desarrollo de estos espacios.

CAPITULO II

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes del estudio

Los antecedentes encontrados, son descritos de manera geográfica lo que quiere decir que se presentaran antecedentes internacionales, nacionales y locales para cada variable.

2.1.1 Antecedentes internacionales

(Gómez Zaldívar et al., 2018) en su artículo “Zonas Económicas Especiales y su impacto sobre el desarrollo económico regional” publicada en la Revista Latinoamericana de economía (Q3) en el 2018 y encontrada en SCIELO, busca hacer una revisión integra de la literatura internacional relacionada con el impacto que ha tenido el modelo Zonas Económicas Especiales (ZEE) sobre el desarrollo económico regional. El autor consiguió lograr este análisis identificando, evaluando críticamente e integrando los estudios más relevantes y de más alta calidad en el tema como conocidos artículos (Q1 Y Q2), el autor en ese sentido identifica los parámetros básicos de éxito y fracaso en la implementación de un modelo de política industrial, discutiendo los principales resultados considerando las características de los estados en los que se implementarán en México. Concluyendo que, con respecto a los factores de éxito o fracaso, se logró identificar un amplio rango de variables que pueden ser determinantes en los resultados de un programa de las ZEE, entre ellos los salarios y la productividad de la región, las preferencias comerciales, las perspectivas de mercado, las políticas gubernamentales y el entorno macroeconómico, los incentivos ofrecidos a los inversores, la calidad del diseño y la ejecución del programa.

Ante esta conclusión podríamos decir que un sistema de Zona Económica Especial estaría destinada a tener éxito en un país siempre y cuando este alinee sus políticas económicas al desarrollo de la misma, ya que al no tener estos factores un sistema de Zona Económica Especial no llegaría a generar un impacto significativo en el desarrollo económico de la región en la que se desempeña. De la misma forma este artículo identifica a dos factores como los más importantes y fuertemente correlacionados con los resultados obtenidos de las ZEE, siendo estas el clima de inversión en las ZEE (que incluye la provisión de infraestructura de alta calidad y la eficiencia de los trámites y regulaciones comerciales), y el acceso a grandes mercados locales y regionales. Al analizar lo antes postulado podríamos afirmar que una ZEE que se enfoque en el desarrollo de su infraestructura, de lograr tramites y regulaciones simplificados y cuente con cercanía a mercados tanto locales como regionales altamente concurridos, lograrían atraer una mayor cantidad de inversión extranjera y así este aumentaría significativamente sus posibilidades de ser exitoso y generar una diferencia en la economía de una región.

(Jones et al., 2003) en su artículo “Growth and regional inequality in China during the reform era” publicada en la revista *China Economic Review* (Q1) en el 2003 y encontrada en el portal de ScienceDirect, trabajo traducido como “Crecimiento y desigualdad económica en China durante la era de la reforma” aplico una metodología considerando la estimación de ecuaciones de crecimiento económico utilizando datos a nivel de ciudad en China. Este artículo concluyo que las políticas del gobierno chino que dan tratamiento preferencial a ciertas ciudades promoviendo apertura comercial pueden explicar en gran parte las diferencias en las tasas de crecimiento entre las

ciudades. Estas políticas afectan el crecimiento directamente creando un ambiente conducido hacia la producción e indirectamente alentando la inversión extranjera directa hacia estas ciudades. Entre otros hallazgos también se encontró que darle a una ciudad el estatus de Zona Económica Especial es un 5.5% de incremento de puntos porcentuales en la ratio de crecimiento anual de ingresos per cápita reales para una ciudad promedio.

Es por esto que podemos afirmar que el que una ciudad sea considerada como una Zona Económica Especial, definición que incluye a las Zonas Francas, tiene una mayor probabilidad de generar un mayor crecimiento económico a diferencia de otras ciudades que no gocen de este beneficio. Y de la misma forma brindar un mayor bienestar a los habitantes del área geográfica donde las ZEE se encuentran.

(Galeano Villa, 2015) en su tesis para optar el título de e Magister en Estudios Urbano-Regionales. “Las Zonas Francas y el desarrollo económico local: encadenamientos en el caso de la Zona Franca de Rionegro, Colombia” realizada en la Universidad Nacional de Colombia en el año 2015 tuvo como objetivo principal el de generar conocimiento sobre los aportes al desarrollo resultado de las operaciones de las zonas francas en Colombia consideradas como instrumentos de la política de comercio exterior del país que a su vez son concebidos como polos de desarrollo para las regiones. Para lograr el objetivo el autor realizó un análisis cuantitativo y cualitativo de linkages y de los factores que permiten el surgimiento de las Zonas Francas. De esto se pudo concluir que existe una falta de direccionamiento institucional de la Zona Franca y que el marco institucional es un aspecto importante para generar competitividad dentro del territorio donde se sitúa la Zona Franca y de la

misma forma generar el desarrollo económico local. Es así que se concluye también que existe poca interacción entre los actores territoriales involucrados como el sector público y las instituciones privadas como las Cámaras de Comercio y que en grandes líneas no se han implementado políticas públicas ni iniciativas privadas que permitan una mayor articulación de la zona franca a procesos de desarrollo local a partir de conocimientos teóricos y experiencias empíricas alrededor del mundo.

(Gutierrez, 2019) en su tesis titulada “Análisis comparativo de los beneficios que ofrece Panamá Pacífico y la Zona Franca de Bogotá D.C. para el desarrollo comercial del país” para optar el título de ingeniero industrial publicada en el 2019, busca elaborar un análisis comparativo en base a los beneficios que ofrece la zona especial Panamá pacífico y la zona franca de la ciudad de Bogotá D.C., y así obtener información que permita mejorar la zona franca de Bogotá buscando un desarrollo y mejoramiento en Bogotá. En este trabajo se concluyó que los beneficios de Panamá Pacífico y la Zona Franca de Bogotá son similares pero que la Zona Franca de Bogotá presenta una falencia en cuanto a las ventajas laborales que se ofrecen dentro de ella, también se concluyó que el desarrollo de la zona especial Panamá pacífico va de la mano con la motivación a la inversión extranjera, el acceso a una buena infraestructura como vías de acceso, facilidades logísticas que permiten que la economía sea más competente y más sostenible. Se pudo también llegar a la realización que las zonas francas en el territorio colombiano son de gran importancia para el crecimiento del país, pero que las garantías que se ofrecen a las empresas que se ubican en ellas no son estables y que en muchas ocasiones dependen de los cambios que puedan ocurrir en un cambio de

gobierno en el país y que, por lo tanto, se deberían garantizar políticas a largo plazo para atraer una mayor inversión.

(García-Caceres & Ospina-Estupiñan, 2017) en el artículo “Evolución del modelo de zonas francas permanentes en el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano” publicado en la revista DYNA (Q3) en el 2017, presenta las diferentes tipologías de las zonas, y describe su evolución en el mundo, su impacto económico y social y los factores distintivos de su desarrollo en la región Latinoamérica. Dentro del artículo se concluye que la región tiene una de las más altas dinámica de desarrollo de las Zonas Francas Permanentes (ZFP) tanto en número como en empleo, no obstante, el impacto es bajo en el desarrollo de valor tanto en el aspecto humano como en la innovación. Y debido a eso es que es necesario para potenciar el modelo de ZFP que los gobiernos incentiven el desarrollo de procesos productivos ascendentes y de procesos de soporte asociados, tanto en el aumento de valor y mejora de la calidad de vida del capital humano, como en los mecanismos legales en pro del comercio internacional para mantener la dinámica de desarrollo.

(Rivas Aceves & Puebla Menez, 2016) en su artículo denominado “Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico” publicada en el año 2016 en la Revista mexicana de economía y finanzas y encontrada en SCIELO, en el que se busca evidenciar la relación y la dinámica que existe entre el crecimiento económico y de los flujos internacionales de capital en forma de Inversión Extranjera Directa, mediante el análisis teórico y una estimación econométrica de datos para los periodos 2000-2012 se pudo llegar a la conclusión que hay una serie de spillovers que la Inversión Extranjera Directa

puede generar en un país y que se orientan principalmente al mejoramiento del desempeño económico en términos de aspectos como el ritmo del de crecimiento, la productividad laboral, la competitividad, el mejoramiento del estado tecnológico, e incluso en mejoras significativas del capital humano y la calidad de vida. El artículo también menciona que se puede afirmar que los flujos de IED que se dirigen a México buscan en el mercado en el que plantean posicionarse principalmente eficiencias de producción. Por último, se logró evidenciar una relación entre el nivel de exportaciones del país y la IED en el sentido que cuando una aumenta la otra lo hace también, aunque en menor proporción.

(Calderon & Sanchez, 2012) en el artículo denominado como “Crecimiento económico y política industrial en México” publicado en la revista Problemas de Desarrollo (Q3) en el año 2012 y ubicada en SCIELO-MX, trata de analizar el problema que existe en el país con referencia al bajo crecimiento económico y la negativa capacidad de generar empleos necesarios y en base a teorías se plantea que dicha problemática es resultado de la política económica con un énfasis en el abandono de la política industrial activa orientada al cambio estructural y desarrollo económico, llegando a la conclusión que existen dos causas para el pobre crecimiento económico de México entre los años 1982-2010 en el cual se estima que solo creció alrededor de un 2.1% a nivel de PBI anual y que a nivel de PBI per cápita solo logro desarrollarse un 0.46% anual, argumentando que estos números son resultado de la incapacidad de la economía nacional de lograr el desarrollo de una región de una manera endógena enfocada en la dinamización de la tecnología del sector manufacturero, y en segunda instancia resultado de las reformas

estructurales liberales a causa del agotamiento del viejo modelo económico basado en el Estado y la industria como motor del crecimiento; estas reformas representaron un viraje hacia una economía de mercado y una política comercial e industrial pasiva cuyo objetivo único era la abolición de las distorsiones del mercado causando un daño severo a la capacidad potencial de crecimiento del país.

(Galindo-Martín et al., 2016) en su artículo conceptual “Crecimiento económico, progreso económico y emprendimiento” publicado en el *Journal of Information & Knowledge* (Q1) en el año 2016, tiene como objetivo principal abarcar ciertas cuestiones económicas importantes como los factores que han estimulado el crecimiento económico enfocado en uno de ellos, siendo este el papel desempeñado por los emprendedores, y de la misma forma analizar cómo se ve afectado el progreso económico y también la justicia distributiva, partiendo de la idea de que el crecimiento económico y el progreso económico son conceptos totalmente distintos argumentando que el primero está relacionado con la cantidad de producto mientras que el progreso económico lo está con la calidad del producto. Dentro de este artículo se exponen diferentes posturas de varios autores dentro de lo que podemos encontrar que el emprendimiento es el principal factor del progreso económico debido a que en cierto sentido es el empresario o emprendedor el encargado de introducir nuevas tecnologías y que estas cumplen un papel relevante en el proceso productivo, ya que propicia una mejora en la calidad del producto elaborado, partiendo de la premisa que el progreso económico está relacionado con la calidad del producto mientras que el crecimiento lo está con la cantidad producida. Concluyendo que considerada la relación existente entre progreso y

crecimiento económicos y el papel relevante que desempeñan los emprendedores en ella, gracias al empleo de sus propios recursos o de los que obtienen en el mercado y a las innovaciones que en ocasiones generan o introducen, posibilitan, junto a otros agentes sociales, la creación de la riqueza que luego se repartirá entre los distintos componentes de la sociedad.

(Alvarado & Iglesias, 2017) en su artículo denominado “Sector externo, restricciones y crecimiento económico en Ecuador” publicado en la Revista Problemas del Desarrollo (Q3), desarrolla una problemática referida a la alta dependencia que existe en América Latina vinculada al sector primario orientado a los mercados internacionales específicamente aquellos que exportan recursos naturales y que de la misma forma presentan una dependencia a los productos importados causando un persistente déficit externo y que la tasa de crecimiento este asociada al precio de los “commodities” que exportan. Mediante modelos econométricos se trabajó la data encontrada con respecto a las variables de estudio y se pudo concluir que el sector externo impone una fuerte restricción al crecimiento económico vía importaciones y exportaciones. Y en donde se plantea que una economía dolarizada donde la principal fuente de divisas son las exportaciones. La concentración de las exportaciones en pocos mercados pone en riesgo al país cuando éstas se reducen como resultado de una crisis en el principal socio comercial. En segundo lugar, se concluye con la actual estructura económica del país no es sustentable con la propensión marginal a importar cuando se basa en bienes de consumo, lo cual no genera valor agregado, empleo ni fortalece la dinámica económica local.

2.1.2 Antecedentes nacionales

(Pancorbo & Raquell, 2021) en su trabajo de investigación para optar el grado académico de Magister en derecho de la empresa titulada “¿Cumplen la ZOFRATACNA y la Zona Comercial de Tacna los objetivos para los que fueron creados?” elaborado en la Pontificia Universidad Católica del Perú en el 2020, que en su metodología analiza el marco normativo de la ZOFRATACNA y de las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED) y estadística en manera de contraste para concluir que la ZOFRATACNA desde su creación, normativamente puede realizar dentro de su complejo actividades de industria y servicio, sin embargo, las principales actividades que se desarrollan es la de servicios de almacenamiento a través del almacenamiento de mercancías en Depósitos Francos Públicos y Particulares que se encuentran dentro de sus recintos, en los cuales se almacenan todos aquellos bienes que ingresan a la zona franca y que de los datos recopilados se puede advertir que la mercancía que se almacena en dichos depósitos son destinados en mayor parte al Resto del Territorio Nacional o a la Zona Comercial de Tacna y que dicha mercancía destinada a la Zona Comercial de Tacna no solo ha sido comercializada dentro del área delimitada y conocida como Zona Comercial según el marco normativo sino que ha sido extraída hacia el resto del territorio nacional en cantidad comercial y sin el cumplimiento de los requisitos que establecen la norma y los procedimientos dictados por SUNAT. Es por eso que urge una modificatoria estructural y normativa de estas Zonas que en casos de muchos otros países ha demostrado ser uno de los principales promotores y dinamizadores de la economía e industria, con la subsecuente creación de empleo directo e indirecto.

(Del Castillo Condor, 2017) en su tesis para optar el grado de magister en Derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial titulada “El Sistema de Zonas Económicas Especiales en el Perú: ¿Mito o realidad?” elaborada en la Pontificia Universidad Católica del Perú en el año 2017, que busca como objetivo principal el responder a la interrogante si ¿las Zonas Económicas Especiales peruanas son un mito o realidad? Partiendo de la problemática que en el país existen tres formas de Zonas Económicas Especiales (ZEE): la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA); las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED) y la Zona Económica Especial de Puno (ZEEDEPUNO); cada una regulada por su marco normativo especial. Pero que sin embargo en las calidades y cualidades de éstas tres existe una gran similitud generándose problemas de interpretación e inseguridad jurídica para las empresas que desean posicionarse en las mismas. De esta misma manera plantea que la obsolescencia de la regulación en cuanto a incentivos aduaneros y tributarios son la principal limitante para la atracción de empresas extranjeras y el poco desarrollo del potencial que tienen las ZEE para generar el crecimiento económico para el que fueron concebidas desde un inicio. Concluyendo que las Zonas Económicas Especiales en el caso peruano han sido sólo un “mito”, debido a que a pesar de tener 25 años de creación no han obtenido los resultados esperados, por diversos factores entre los cuales principalmente se detalla que por contar con una regulación desactualizada y dispersa, ser administradas por diversas instituciones públicas que no cumplen a cabalidad sus funciones y por no contar con una estrategia del Gobierno Central a largo plazo sobre qué hacer con dichas zonas no son capaces de generar el impacto económico en la región en las que se sitúan y de esta misma

forma las ZEE peruanas bajo el esquema legal actualmente vigente, califican como instituciones extractivas, en el sentido de que no generan los incentivos suficientes para atraer inversión que generen un impacto real a las regiones en donde estas zonas se ubican y que por el contrario, las pocas empresas instaladas realizan pocas inversiones de infraestructura, teniendo como principal motivación el beneficiarse la exoneración tributaria, por lo que promueven que se mantenga un status quo sobre la regulación de las ZEE peruanas.

(Castro García, 2018) en su tesis para optar el título de ingeniera comercial titulada “Análisis de la implementación de la Zona Económica Especial de Puno y su relación con el crecimiento de la región, año 2017” elaborada en la Universidad Católica de Santa María-Arequipa-Perú, busca analizar el régimen de la Zona Económica Especial de Puno, Ley N°28864 y su importancia para el crecimiento de la región, ya que la Ley tiene dentro de sus objetivos principales el impulsar el desarrollo socioeconómico sostenible de la región Puno, es así que se concluye que Las Zonas Económicas Especiales son herramientas utilizadas alrededor del mundo para impulsar y promover el comercio exterior, el empleo y las inversiones en una región; generando así el desarrollo y dinamización de las regiones es por esto que se considera que la implementación de la Zona Económica Especial de Puno generaría un impacto económico, impulsando el crecimiento en la economía de la región, mediante la atracción de capitales privados y públicos e incremento en las exportaciones, lo cual ayudaría a potenciar los productos bandera de la región, brindando a Puno la oportunidad de incursionar en nuevos mercados y generar mayor competitividad.

Finalmente, en el trabajo se identificó una limitante que nos indica que la Zona Económica Especial de Puno hasta el año en el que se llevó a cabo la investigación no había sido implementada, principalmente por la falta del saneamiento físico legal de los terrenos pertenecientes a dicha zona, además por el desinterés y desconocimiento de los beneficios por parte de las autoridades encargadas.

(Vargas Ruiz, 2018) en la tesis denominada “ Crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en el Perú: evidencias de causalidad 1990-2016” para optar el título profesional de Licenciado en Economía y Negocios Internacionales en la Universidad San Ignacio de Loyola en el 2018, busca establecer que el crecimiento económico de la economía peruana en el período 1990-2016, ha sido impulsado por el crecimiento de las exportaciones y que esta influencia ocurre de manera unidireccional desde el crecimiento de las exportaciones hacia el crecimiento económico, investigación con base a la problemática de analizar la influencia de las exportaciones en el crecimiento económico basándose en la teoría de diferentes autores que postulas que las economías con están orientadas hacia un modelo de crecimiento hacia el exterior, a través de la liberación de los flujos del comercio internacional son más propensas al crecimiento económico utilizando una metodología planteando el uso del modelo de variaciones autorregresivas (VAR) y el modelo de vector error corecction model (VECM) para analizar el efecto de las exportaciones sobre el crecimiento económico en el corto y largo plazo pudo concluir que en el corto plazo el efecto del crecimiento de las exportaciones es significativo en el crecimiento económico, además en el trabajo se observó una relación de largo plazo entre el desempeño económico y las exportaciones, sin

embargo, como no se encontró causalidad de las exportaciones al desempeño económico, se pudo concluir que el crecimiento económico impulsado por las exportaciones no es significativo en el largo plazo. También se pudo concluir que en el largo plazo la inversión bruta privada fija es la que causa de manera significativa el crecimiento económico.

2.1.3 Antecedentes locales

(Ururi Laura, 2017) en su trabajo de tesis para optar el título de contador público denominada “El régimen de ZOFRATACNA y la Inversión en actividad industrial de Tacna, 2016” realizada en la Universidad Privada de Tacna en el año 2017, trabajo que tuvo como objetivo principal el determinar de qué manera el régimen de zona franca influye en la inversión en actividad industrial de Tacna, 2016. En afán de comprobar dicho objetivo se utilizaron entrevistas, encuestas y análisis de contenido a los empresarios ubicados en la Zona Franca de Tacna para lo cual se determinó que la muestra fuese de 15 empresarios, en este trabajo se concluyó que el desarrollo de una Zona Franca en la ciudad de Tacna si influye en la inversión en actividad industrial, sin embargo, la zona franca de Tacna no es la más adecuada en comparación a la de otros países con iguales condiciones. También se observó la falta de intención política para cambiar el status de la Zona Franca y direccionarla hacia un mejor desarrollo de la actividad industrial, y, finalmente se concluyó que la infraestructura no es la más adecuada para el desarrollo de la actividad industrial en la Zona Franca y que la actual infraestructura no está en capacidad de afrontar la inversión y demanda de grandes industrias con producción a gran escala.

(Acuña Castañeda, 2018) en su tesis para optar el grado de magister en administración y dirección de empresas, denominada “Impacto de las importaciones de régimen para el consumo en la competitividad de las importaciones de ZOFRATACNA destinadas a la Zona Comercial de Tacna, año 2012-2016”, pretende identificar el impacto de las importaciones nacionales para el consumo respecto a la competitividad de las importaciones destinadas a la zona comercial a través del régimen ZOFRATACNA. Partiendo de que las importaciones de régimen para el consumo tienen un impacto negativo en la competitividad de las importaciones de ZOFRATACNA destinadas a la zona comercial de Tacna, año 2012 -2016, para comprobar la siguiente información se utilizó tablas de frecuencia, figuras estadísticas, modelos de regresión lineal y no lineal y series de tiempo.

Finalmente se pudo concluir que las importaciones de régimen para el consumo tienen un impacto negativo en la competitividad de las importaciones de ZOFRATACNA destinadas a la zona comercial de Tacna, y que, la competitividad de las importaciones de régimen para el consumo es alta debido a la suscripción de diversos tratados comerciales, también se llegó a la conclusión que el grado de competitividad de los productos importados por ZOFRATACNA y destinadas a la zona comercial es bajo.

(Urquiza Tapia, 2019) en su tesis denominada “las exportaciones no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico a nivel nacional en el Perú, periodo 2000 – 2018” para optar el título de economista en la Universidad Privada de Tacna en el año 2019, tiene como objetivo determinar de qué manera influyen las exportaciones no tradicionales en el crecimiento económico a nivel nacional en el Perú, periodo 2000 – 2018 basándose en la

problemática que la escasez de tecnología adecuada y el bajo apoyo del gobierno central impide lograr mayores volúmenes de producción y a su vez dificulta acceder productos no tradicionales a diversos nichos de mercados y que la exportación de productos No Tradicionales refleja una baja significancia contando con solo un 24.7% de participación en el PBI, empleando una metodología con el modelo de regresión lineal múltiple, el análisis de varianza (ANOVA), la prueba T de significancia y el Coeficiente de Determinación R² para medir si existe o no influencia entre las exportaciones no tradicionales y el crecimiento económico nivel nacional, con lo cual concluyo que existe una influencia directa entre las exportaciones no tradicionales y el crecimiento económico en el Perú durante el periodo 2000-2018 debido a la inversión existente de pequeños inversores y que gracias a la aplicación del modelo de regresión lineal el cual mostro un 92.5% de explicación de la variable se puede afirmar que se demuestra que las exportaciones no tradicionales son un gran impulsor para la economía

(Salazar Sánchez, 2019) en su tesis denominada “La relación entre el nivel de importaciones de bienes de capital y el crecimiento económico de Perú en el periodo 2008-2018” para optar el título de Ingeniero comercial en la Universidad Privada de Tacna en el año 2019, tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el crecimiento económico y el nivel de importaciones de bienes de capital en Perú en el periodo 2008-2018 empleando una metodología en la que se utilizó la prueba estadística de correlación de Pearson para hallar el grado de relación de una variable con la otra con lo que se pudo concluir que la importación de bienes de capital no solo tiene una alta relación con el crecimiento económico, sino que, este último, influye

significativamente en las importaciones de bienes de capital, de la misma forma que otros factores económicos del país en los años estudiados.

2.2 Bases teóricas – científicas

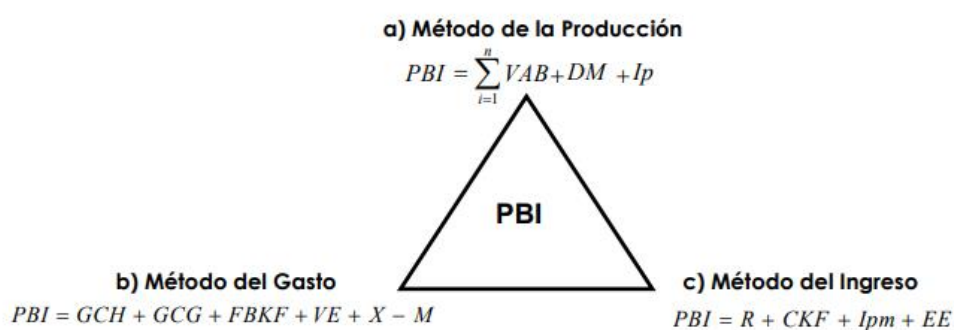
2.2.1 Producto Bruto Interno

El Producto Bruto Interno se define como el valor total de los bienes y servicios generados en el territorio económico durante un período de tiempo, que generalmente es un año, libre de duplicaciones. Es decir, es el Valor Bruto de Producción menos el valor de los bienes y servicios (consumo intermedio) que ingresa nuevamente al proceso productivo para ser transformado en otros bienes.

El PBI, también se puede definir como el valor añadido en el proceso de producción que mide la retribución a los factores de producción que intervienen en el proceso de producción.

Figura 1

Métodos del cálculo del PBI



Nota. La figura representa los métodos para el cálculo del PBI según lo planteado en informe del INEI “Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Anual”

Dónde:

VAB: Valor Agregado Bruto
DM: Derechos de Importación
Ip: Impuesto a los Productos
GCH: Gastos de Consumo de los Hogares
GCG: Gasto de Consumo de Gobierno
VE: Variación de Existencias
X: Exportaciones
M: Importaciones
R: Remuneraciones
CKF: Consumo de Capital Fijo
Ipm: Impuesto a la Producción e Importaciones
EE: Excedente de Explotación

(a) Método de la Producción

Por el método de la producción, el PBI se entiende como la agregación de los aportes a la producción total de todos los agentes productores del sistema económico. Para hacer posible la medición, los agentes económicos se clasifican en diferentes categorías homogéneas; que permite establecer diferentes grados y niveles de desagregación.

Uno de los niveles más agregados en que se ordenan las actividades económicas es el siguiente:

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura Pesca
- Explotación de Minas y Canteras
- Manufactura Producción y Distribución de Electricidad y Agua
- Construcción
- Comercio
- Transportes y Comunicaciones
- Productores de Servicios Gubernamentales
- Otros Servicios.

El aporte de cada unidad productiva o sector de producción está constituido por el valor añadido en el proceso de producción al valor de los productos ya existentes en el sistema económico.

El método de la producción, tiene su origen en la cuenta de producción de los agentes económicos, teniendo en cuenta la unidad de producción o establecimiento. La Cuenta de Producción agregada tiene la estructura siguiente:

Tabla 1

Cuenta de la Producción Agregada

COSTOS	INGRESOS
- Consumo Intermedio	- Producción Principal
- Valor Agregado Bruto	- Producción Secundaria
VALOR BRUTO DE PRODUCCION	VALOR BRUTO DE PRODUCCION

De esta cuenta de producción se puede deducir que el Valor Bruto de la Producción (VBP) desde el punto de vista de los costos de producción está constituido por dos componentes principales:

+ CONSUMO INTERMEDIO (CI)

+ VALOR AGREGADO BRUTO (VAB)

= VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION (VBP)

$$\text{CI} + \text{VAB} = \text{VBP}$$

Y, por tanto:

$$\text{VAB} = \text{VBP} - \text{CI}$$

En consecuencia, el valor agregado bruto sectorial, es decir, el valor agregado de cada una de las actividades económicas es igual a su Producto Bruto Interno Sectorial.

$$VAB_i = PBI_i$$

Dónde: i = Es una actividad económica cualquiera, entonces:

El PBI de toda la economía, se obtiene por la sumatoria de los Valores Agregados Brutos Sectoriales, más los Derechos de Importación y los Impuestos a los Productos.

Figura 2

Ecuación del Método de la Producción

$$PBI = \sum_{i=1}^n VAB + DM + Ip$$

Dónde:

$n = 45$ (número de actividades económicas)

i = actividad i -pésima

DM = Derechos de Importación

Ip = Impuestos a los Productos

Esta forma de expresión del PBI para la economía, muestra el Valor Bruto de Producción libre de duplicaciones ya que el valor agregado de cada unidad productiva excluye el valor de los insumos intermedios utilizados en el proceso de producción.

El valor del PBI de la Economía, lleva implícito dos componentes: cantidad (Q) y precio (P); por lo tanto, esta magnitud estará expresada en valores nominales

(corrientes) o valores reales (constantes), porque contienen la cantidad producida y los precios del período correspondiente.

Para el análisis del crecimiento económico, se requiere eliminar al valor corriente, el efecto de los precios de año en año. Ello permitirá evaluar el crecimiento real de la Economía.

El proceso que permite eliminar en las Cuentas Nacionales el efecto de los precios se define como el "proceso de delectación". Para su cálculo existen dos métodos: Extrapolación y Delectación. El primero implica la elaboración y utilización de números índices de volumen físico, y el segundo la construcción de índices de precios.

Eliminar el efecto precios en cada actividad económica implica medir su valor agregado a precios constantes utilizándose para ello " deflatores" propios o idóneos a la actividad económica en referencia. Entonces para cada una de ellas se tendrá:

Figura 3

Formula del Valor Agregado Bruto a precios constantes

$$\overline{VAB}_i = \overline{VBP}_i - \overline{CI}_i$$

Dónde:

VAB_i = Valor Agregado Bruto de la actividad i a precios constantes.

VBPI = Valor Bruto de la Producción de la actividad i a precios constantes.

CI_i = Consumo Intermedio de la actividad i a precios constantes.

Para el total de la Economía se tendrá:

Figura 4

Formula del PBI a precios Constantes

$$\overline{PBI}_t = \overline{VAB}_t + \overline{DM} + \overline{I}_p$$

(b) Método del Gasto

Desde el punto de vista del Gasto o destino de la producción, el PBI mide el valor de las diferentes utilizaciones finales de la producción en la Economía, restándose el valor de las importaciones de los bienes y servicios (producción no generada en el territorio interior). Los diferentes usos finales a los cuales se hace referencia son:

GCH: Gasto de consumo final de los hogares y las instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares. Satisfacen necesidades individuales.

GCG: Gasto de consumo del Gobierno, son gastos de consumo final de las entidades gubernamentales para la producción de servicios que satisfagan necesidades colectivas de la población.

FBKF: Formación Bruta de Capital Fijo (Inversión Bruta Fija), constituyen los gastos efectuados por los productores en la adquisición de bienes duraderos para incrementar su stock de capital, incluyéndose aquellos gastos en reparaciones de naturaleza capitalizable, es decir, que al incrementar la vida útil aumenta o renueva su nivel de productividad.

VE: Variación de Existencias, considera los cambios de un período a otro en el nivel de las existencias de todos los bienes no considerados como formación bruta de capital fijo en poder de los productores del sistema económico.

X: Exportaciones de bienes y servicios, son las ventas al exterior de los productos generados en el territorio interior.

M: Importaciones de bienes y servicios, constituye las compras de productos realizadas por los agentes residentes en el exterior.

La medición del PBI desde el punto de vista del gasto se expresa mediante la siguiente ecuación:

Figura 5

Ecuación del Método del Gasto

$$PBI = GCH + GCG + FBKF + VE + X - M$$

(c) Método del Ingreso

La tercera forma de cuantificar el PBI es a partir de los ingresos recibidos por los agentes económicos como retribución por su participación en el proceso de producción. A este método también se le conoce como del valor agregado pues constituye la suma de las rentas generadas por los factores de la producción. Los componentes del cálculo del valor agregado son los siguientes:

R: Remuneraciones de los asalariados, comprende todos los pagos en efectivo o en especie, efectuados por los empleadores en contrapartida por el trabajo desarrollado por sus empleados durante un período de tiempo determinado; es decir se refiere a los sueldos y salarios en efectivo o en especie antes de cualquier deducción. Incluye por tanto, las contribuciones a la seguridad social a cargo de los empleadores, las contribuciones reales o imputadas de los empleadores a los regímenes privados de pensiones.

CKF: Consumo de Capital Fijo, que representa el valor al costo corriente de reposición de los activos fijos reproducibles tales como maquinaria, instalaciones y equipos consumidos durante un período productivo como resultado de su desgaste normal, y se constituye por las reservas que hacen los productores por este concepto.

Ipm: Impuestos a la producción e importación, que considera el aporte que corresponde al Estado en el valor agregado generado en el proceso de producción cuando se evalúa a precios de mercado.

EE: Excedente de Explotación, que es la retribución al riesgo empresarial (ganancias y pérdidas empresariales), derivadas de la actividad productiva de la unidad económica. Comprende, tanto las utilidades de las empresas constituidas en sociedad como el ingreso de los trabajadores independientes o ingresos empresariales de las empresas no constituidas en sociedad.

En términos de ecuación, se define como:

Figura 6

Ecuación del Método del Ingreso

$$PBI = R + CKF + Ipm + EE$$

2.2.2 Crecimiento Económico.

(Jiménez, 2011) en su libro crecimiento económico enfoques y modelos aborda no solo las teorías del crecimiento de largo plazo de las economías de mercado que hacen énfasis en los factores de oferta, sino también los enfoques que, desde la vertiente keynesiana, les otorgan importancia decisiva a los factores de demanda. Haciendo un análisis comparativo entre las corrientes más fuertes en el desarrollo de las teorías del crecimiento económico logrando poder identificar tres momentos o periodos de las teorías del crecimiento

económico siendo el primero el período de expansión del capitalismo: desde el siglo XVIII hasta fines del siglo XIX., el segundo el período de recuperación del capitalismo: desde la post-Gran Depresión de 1930 y la post-Segunda Guerra Mundial hasta inicios de la década de 1970. Y el último el período de recuperación del capitalismo: desde la post-estanflación de mediados de 1970 y principios de 1980.

Dentro de su trabajo evalúa los diferentes factores evaluados por cada etapa o periodo en la historia para el análisis del crecimiento y desarrollo económico de los países. Es de este modo que podemos decir que la teoría del crecimiento analiza la expansión del producto y la productividad de las economías en el largo plazo, con especial atención en las causas y los determinantes del crecimiento, como también en sus principales limitantes y definirla como la rama de la economía que se centra en el análisis de la evolución del producto potencial de las economías en el largo plazo.

Jiménez identifica así la importancia de distinguir el crecimiento económico de las fluctuaciones económicas logrando separar la evolución del PBI en dos partes: la tendencia o producto potencial y las fluctuaciones alrededor de la tendencia definiendo al producto potencial como el producto tendencial o de largo plazo de una economía, y es por eso que él indica que es el «monto promedio» de bienes y servicios producidos en la economía durante un largo período. Sin embargo, nos dice que el nivel del producto puede exceder y también ser menor al nivel del producto potencial durante cortos períodos.

(Mattos, 2000) en su artículo *Evolución de las Teorías del Crecimiento Económico y Crisis de la Enseñanza Urbano-Regional* identifica que después de los años que le continuaron a la Gran Depresión de 1929 se postulaba que para superar las desigualdades interregionales era necesario impulsar el desarrollo de las regiones más pobres y que, para ello, el crecimiento económico era una condición necesaria. El autor en ese sentido identifica también tres periodos principales en cuanto a la Teoría del crecimiento económico el primero, cuando la influencia procedió principalmente de las ideas y recetas keynesianas; el segundo, cuando estas fueron desplazadas por teorías y modelos de corte neoclásico y el tercero, que parece estar perfilándose actualmente, donde el influjo procede de un conjunto de nuevos modelos que destacan el carácter endógeno del crecimiento. (Ver Figura 1.)

Figura 7

Momentos de la Teoría del Crecimiento Económico

Momento	Teorías y Modelos	Hipótesis Básica	Supuestos Básicos
Keynesiano 1930 – med 70's	Keynesianas y postkeynesianas (Harrod, Domar, Kaldor, Robinson, etc.)	El libre juego de las fuerzas del mercado genera desempleo y acentúa las desigualdades económicas	Concurrencia imperfecta y rendimientos crecientes; externalidades; tendencia a la divergencia
Neoliberal med. 70's – 1990	Neoclásicas de crecimiento y movilidad de factores (Meade, Ramsey, Solow, etc.)	El libre juego de las fuerzas del mercado propicia la convergencia económica	Concurrencia perfecta, rendimientos constantes, rendimiento decreciente del capital; la demanda se ajusta pasivamente a la oferta; progreso técnico exógeno; tendencia a la convergencia
Endógeno 1990 – ?	Nuevas teorías del crecimiento o del crecimiento endógeno (Romer, Lucas, Barro, Revelo, etc.)	El juego de las fuerzas del mercado no asegura la convergencia económica	Crecimiento depende de acumulación de capital físico, humano y técnico; externalidades y rendimientos crecientes; generación endógena de progreso técnico; tendencia a la divergencia

Nota. La figura representa las etapas o momentos de las teorías del crecimiento económico según (Mattos, 2000)

Tanto Jiménez como Mattos tienen un consenso en cuanto a los autores referentes en cada momento, etapa o periodo histórico en el desarrollo de la teoría del crecimiento económico.

- Período de expansión del capitalismo

Como muchos sabemos la teoría económica nace con el autor Adam Smith y David Ricardo ya que ellos son los primeros en estudiar con las herramientas con las que cada uno contaba en su tiempo, temas como el crecimiento económico y la generación de riqueza con un enfoque particular en los límites que tienen los mercados en procesos expansivos

Según (Jiménez, 2011, p. 54) la preocupación teórica durante este período se centraba en las restricciones o límites que enfrentaba el crecimiento económico es así que Adam Smith (Adam Smith, 1776, según lo referido en el libro de Jiménez, 2011) señala que la extensión del mercado era una limitación al crecimiento económico y a los aumentos de la productividad. Cuanto mayor es la extensión del mercado, mayores son las posibilidades de la especialización y la división del trabajo, y una mayor especialización y división del trabajo permite aumentos en la productividad que se expresan en reducciones del costo por unidad producida. Por su parte, estas reducciones de costos aumentan la capacidad de la economía nacional de penetrar mercados externos mediante mayores exportaciones, es decir, aumentan su competitividad internacional, generando un proceso de causación circular acumulativa.

La especialización y la división del trabajo constituyen el factor clave del crecimiento económico o del continuo incremento de la riqueza nacional, y

este factor es el que puede ser limitado en su desarrollo por la extensión del mercado (Jiménez, 2011), de esa misma forma se destaca los aportes de Adam Smith en cuanto al rol que cumple el Estado como el gestor del desarrollo infraestructural a escala nacional, esto en referencia a que la extensión del mercado también se entiende como el desarrollo infraestructural como por ejemplo la apertura de nuevas vías de comunicación, el desarrollo de ciudades e industrias, y el aumento de la población.

(Jiménez, 2011) menciona que por otro lado el autor David Ricardo también teoriza sobre las limitaciones que puede enfrentar la expansión capitalista es así que se pudo conceptualizar la relación entre la industrialización de la época con claras mejoras en la productividad y mejor uso de los recursos; es por eso que el costo y tiempo de la producción manufacturera disminuyen y dan lugar a la denominada producción en serie por la simplificación de procesos de trabajo complejos en tareas y operaciones sencillas.

Desarrolla en su teoría también la distribución de la riqueza dividiendo la sociedad en tres clases: los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores. Es así que (Jiménez, 2011) resume la teoría de la distribución de Ricardo y nos dice que cuando aumenta la renta de los propietarios de la tierra al expandirse la producción, se reducen los beneficios. Pero puede ocurrir que los beneficios se reduzcan también porque aumenta la tasa de salarios debido a que los precios de los bienes salario aumentan cuando aumenta la población y, consecuentemente, la demanda de alimentos. Los rendimientos marginales decrecientes y su consecuencia conducen al estado estacionario o ausencia de crecimiento, a menos que se contrarreste estos efectos mediante el cambio

tecnológico o la especialización mediante el comercio libre que permitiría conseguir alimentos a menores precios para evitar el incremento del costo de vida y la subida de los salarios.

- Teoría neoclásica del crecimiento económico

Según (Jiménez, 2011) la teoría neoclásica fue resultado de la revolución marginalista, que se produce a finales del siglo XIX, esta hizo un mayor énfasis en el intercambio, la asignación de recursos y la determinación de los precios, dejando de lado el análisis de las fuentes del crecimiento y de los límites que enfrenta. Los neoclásicos abordan estos temas recién en las décadas de 1950 y 1960.

Desde fines del siglo XVIII e inicios del siglo XX, las teorías de Smith y Ricardo fueron sustituidas por la teoría neoclásica. Esta teoría de mercado autorregulado o de libre mercado es puesta en cuestión por la Gran Depresión de 1929. El tema que preocupa a los teóricos de este período es el desempleo y la recesión. Es así que (John M. Keynes, 1936, según lo citado por el autor Jiménez, 2011) sostiene en su obra "*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*" que el problema que enfrentan las economías es la insuficiencia de demanda y el desempleo involuntario y que era El estado la entidad a la que le correspondía intervenir para superar los problemas generados por el desempleo y la recesión. El interés por el tema del crecimiento surge en plena crisis a finales de los años treinta, gracias a los trabajos de Harrod y Keynes.

(Harrod, 1939, según lo citado por Jiménez, 2011) sostiene que sostiene que el crecimiento con pleno empleo y estabilidad es imposible. Con una

propuesta teórica similar, Evsey Domar publica en 1946 su obra «Capital Expansion Rate of Growth and Employment».

Los modelos de Harrod y Domar asumían una función de producción con coeficientes fijos, es decir, no era posible la sustitución de factores capital y trabajo en la producción (Jiménez, 2011, p. 58), de la misma forma se asumió también que la tasa de ahorro de la economía, denominada también «propensión marginal a ahorrar», era constante y se determinaba exógenamente al modelo. Sin embargo, la Teoría presentada por Harrod y Domar sería contradicha por una época, en donde a diferencia de lo que esperaban los autores, se caracterizó por altas tasas de crecimiento una reducción de las tasas de desempleo, el incremento del comercio internacional, un mejor estándar de vida de la población y los cambios tecnológicos basados en el desarrollo electrónico y de las telecomunicaciones.

Es así que en 1956 aparecen los autores Solow y Swan los cuales teorizan un crecimiento basado en el pleno empleo, en contradicción a las teorías de Harrod y Domar que sostenían que un crecimiento basado en pleno empleo no era posible, algunas de las diferencias entre los modelos keynesianos y los neoclásicos es la sustitución entre factores, mientras que los keynesianos planeaban factores fijos los neoclásicos argumentaban que las conclusiones a su parecer pesimistas por estos teóricos keynesianos era en principal medida debido a la imposibilidad de sustituir estos factores.

(Solow, según lo citado por Jiménez, 2011) concluye que la tasa de crecimiento del stock de capital y del producto es igual a la tasa a la que crece la fuerza laboral y, por lo tanto, el pleno empleo estaba asegurado. Sin

embargo, dado que el producto crecía a la misma tasa a la que crecía la fuerza laboral, el producto per cápita (equivalente al producto dividido entre la fuerza laboral) no estaba creciendo y que para poder explicar el crecimiento del producto per cápita, era necesario introducir un factor adicional el cambio tecnológico.

Otra de las diferencias existentes entre los modelos era que los modelos Harrod y Domar suponían una tasa de ahorro exógena mientras que los neoclásicos suponían una tasa de ahorro endógena. Es así que muchos de los autores de la época como Ramsey, Cass y Koopman sostienen que no puede existir crecimiento económico si este no va de la mano con un desarrollo tecnológico y abren paso a nuevos autores como Nicholas Kaldor (Kaldor, según lo citado por Jiménez, 2011) que sostienen un modelo de crecimiento económico que considera la distribución del ingreso nacional entre capitalistas y trabajadores, mencionando también la predisposición al ahorro de estos agentes asumiendo que son los capitalistas los agentes que tienen una mayor predisposición al ahorro. Dentro de las conclusiones del modelo se encontró también la tasa de ahorro de la economía será igual al promedio de estas tasas de ahorro, ponderada por la participación del ingreso de cada grupo social en el ingreso total y que los cambios en la distribución del ingreso a favor de los capitalistas generan un incremento de la tasa de ahorro, aumentando así la acumulación del capital. Este incremento en la inversión permite absorber a los trabajadores desempleados

- Periodo de recuperación del capitalismo post estanflación

Finalmente tenemos que a mediados de 1970 y principios de 1980 las teorías se centraron en explicar los ciclos económicos y algunos fenómenos económicos de corto plazo y se hace un cambio en el modelo monetario de Estados Unidos y se dispone la inconvertibilidad del dólar con el oro lo que da origen a la flotación cambiaria, las crisis de la época llevan a los teóricos a preocuparse nuevamente por el desempleo y a enfocar sus esfuerzos en asegurar un crecimiento sostenido de la productividad para alcanzar niveles de bienestar más elevados.

Es así que (Romer y Lucas, según lo citado por Jiménez, 2011), sostenían que, para que la tasa de crecimiento sea positiva, no se requiere del supuesto de una variable que crece en forma exógena. Los modelos presentados en este periodo eliminan los rendimientos marginales decrecientes y se introduce los retornos crecientes a escala ante la evidencia de la disminución de los costos unitarios cuando aumenta la escala de producción. Se introduce la competencia imperfecta para construir modelos en los que la inversión en investigación y desarrollo (I&D) genera cambio tecnológico endógeno y postulan que la sociedad premia a las empresas investigadoras con el goce de un poder de monopolio si inventan un nuevo producto o si consiguen mejorar la calidad de productos existentes para lo que se requiere intervención del gobierno para garantizar derechos de propiedad física e intelectual, regular el sistema financiero, eliminar distorsiones y mantener un marco legal que garantice el orden.

Se desarrollan modelos de crecimiento keynesianos que otorgan importancia a los factores de demanda. En estos modelos, el aumento de la oferta de largo plazo y, por tanto, del producto potencial responden a la expansión de la demanda.

2.2.3 Variable Zonas Económicas Especiales - Zonas Francas.

Definición de Zona Franca y Zonas económicas especiales: un estudio analítico de los últimos 30 años de desarrollo de estas zonas en el mundo

(GOKHAN & CRITTLE, 2008, p. 6) en su publicación “Special Economic Zones: Performance, lessons learned, and implication for zone development” examina la experiencia de 30 años de las diferentes zonas económicas especiales en el mundo dotando la publicación de un rico aporte a nuestro marco teórico en relación al tema a tratar. Es gracias a esta publicación que podemos definir de manera concisa los diferentes conceptos de las zonas económicas especiales, logrando poder dividirlos en:

- Zonas Francas también conocidas como Zona Francas comerciales (Free Trade Zones – FTZ’s) que dentro de sus principales atributos podemos decir que una de sus características más importantes es el ser conocidas como áreas cercadas, libre de impuestos que ofrece servicios de almacenamiento y distribución de mercancías para el comercio, y permite las operaciones de reembarque y reexpediciones.
- Zonas de Procesamiento para la exportación (Export Processing Zones) a las cuales podemos identificar como propiedades industriales principalmente enfocadas hacia mercados extranjeros. Entre estas también se encuentran las Zonas de Procesamiento de exportación híbridas las cuales están

subdivididas en zonas generales para todo tipo de industria y áreas de Zonas de Procesamiento para la exportación reservadas para operaciones orientadas hacia la exportación.

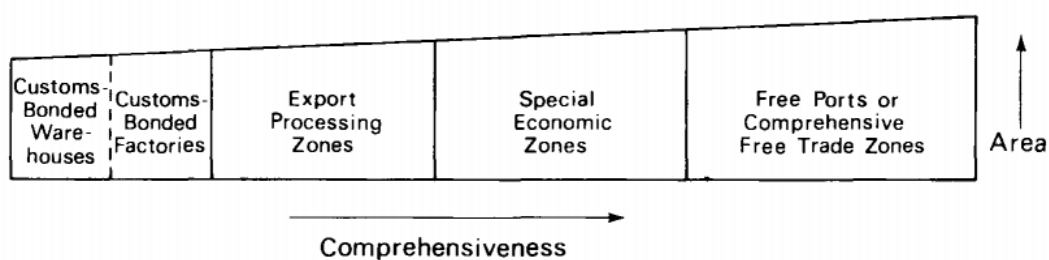
- Zonas Empresariales (Enterprise Zones) a las cuales podemos identificar como zonas creadas con la intención de revitalizar zonas urbanas o rurales afligidas a través del otorgamiento de incentivos fiscales y subvenciones financieras.
- Puertos Libres (Free Ports) a las cuales podemos identificar como zonas geográficas más grandes que acomodan todo tipo de actividades incluyendo el turismo y la venta minorista, permiten la residencia en el área, y proporcionan un conjunto de beneficios e incentivos más amplios.
- Zona de procesamiento para la exportación de una sola fábrica (Single Factory EPZ's) que son esquemas que brindan incentivos a empresas individuales independientemente de su ubicación, las fábricas no tienen que ubicarse dentro de una zona designada para recibir incentivos y privilegios.
- Zonas Especializadas (Specialized Zones) estas incluyen parques científicos y tecnológicos, zonas petroquímicas, parques logísticos, zonas establecidas en aeropuertos y más.

Por otro lado (Kwan-Yiu & David K. Y., 1984) en su artículo "*Export Processing Zones and Special Economic Zones as Generators of Economic Development: The Asian Experience*" examina el concepto general de las zonas francas en el cual incluye diferentes tipos de Zonas Francas y aduce que en cuanto al modelo y orientación el resto de modelos derivan de la mencionada incluyendo algunos que van desde almacenes aduaneros, fabricas aduaneras, zonas de procesamiento para la exportación y zonas económicas especiales

hasta los puertos francos y zonas francas integrales. Este autor divide a las zonas francas en 5 niveles dividiéndolas en cuanto a su desarrollo.

Figura 8

Concepto de las Zonas Francas



Nota. La figura representa el nivel de desarrollo de las Zonas Francas según lo planteado por el autor (Kwan-Yiu & David K. Y., 1984, p. 15) en el artículo “*Export Processing Zones and Special Economic Zones as Generators of Economic Development: The Asian Experience*”

En la cual podemos identificar a los siguientes modelos de Zonas Francas o su derivación

- Almacenes aduaneros o “*Customs-Bonded warehouses*” definidas como la forma más simple de un modelo de Zona Franca y que incluye el transbordo, almacenaje y reexpedición de mercancías sin las formalidades aduaneras.
- Fabrica aduanera o “*Customs-Bonded factories*” o también conocidas como Fabricas de procesamiento para la exportación o “*Export Porcessing factories*” se definen como el siguiente nivel del concepto o modelo de Zona Franca en el cual se le agrega al modelo ya mencionado de almacenes aduaneros la posibilidad de la manufactura, estos usualmente se encuentran en muchos países asiáticos a diferencia del resto de conceptos estas

están orientadas hacia la producción de mercancías para la exportación pero no necesariamente se encuentran en un área cercada o área geográfica delimitada debido a las limitaciones que puedan existir en infraestructura y acceso a diferentes servicios necesarios para la manufactura o producción de bienes

- Zonas de procesamiento para la exportación o “*Export Processing Zones*” definidas como áreas perfectamente delimitadas dentro de un país usualmente localizadas cerca a los aeropuertos en zonas principalmente designadas como zonas industriales normalmente existe una demarcación muy clara entre estas zonas y las del ámbito arancelario doméstico, es decir que gozan de una diferenciación arancelaria del resto del territorio doméstico en el cual se encuentran situados, de las principales características podemos encontrar que la materia prima y diferentes partes usadas en la producción de bienes intermedios o finales pueden ser importadas y procesadas dentro de la zona para luego ser exportadas a otros lugares libres del pago de impuesto y con regulaciones aduaneras mínimas.

- Zonas económicas especiales o “*Special Economic Zones*” a pesar que estas zonas son derivadas de las zonas de procesamiento para la exportación muestran un grado alto de diferenciación en cuanto al área geográfica que estas cubren y la amplitud de actividades económicas que se permiten dentro de ellas.

- Finalmente, para definir a los Puertos Francos o “*Free Ports*” según (García-Caceres & Ospina-Estupiñan, 2017) es cuando un territorio de un país, como un puerto o una ciudad, se convierten en una Zona Franca Permanente Especial (ZFPE), se caracterizan por qué se puede desarrollar cualquier tipo de actividad comercial, sin límites ni montos económicos, se

pueden transar y vender productos en los mercados locales e igualmente estar libres de impuestos

Como podemos apreciar de los diferentes autores existe un consenso en cuanto a las características principales que pueda tener una derivación del modelo de Zona Franca, si bien suelen variar en cuanto a nombre, tienden a compartir las mismas características geográficas y de principales beneficios aduaneros y tributarios ordenándose en base al área que cubren y a la amplitud de las actividades económicas que permiten. Sin embargo, una de las preguntas que nacen de la revisión de la teoría es ¿Qué hace que una Zona Franca o Zona económica especial sea exitosa en la región en la que se desempeña?

Es por esto que (GOKHAN & CRITTLE, 2008, p. 5) sugieren mediante el estudio de 30 años de experiencias en Zonas económicas especiales que el éxito o el fracaso de la misma está vinculada a su marco de políticas e incentivos con lo cual en base a la revisión bibliográfica se puede concluir que siempre y cuando un país cuente con políticas económicas estables para este tipo de zonas en el largo plazo esta se desarrollara y generara un mayor impacto en la economía de la región en la que se sitúa , de la misma forma donde se ubica la Zona Económica Especial (ZEE) es de vital importancia ya que el acceso que esta pueda tener a los mercados concurrentes de mayor capacidad, a los puertos y aeropuertos hacen que las ZEE tengan una ventaja competitiva con sus pares en el resto del territorio donde se sitúen , y cómo se desarrolla y gestiona implica en un sentido literal si la ZEE es manejada por el gobierno o como una entidad pública, una entidad mixta (publico-privada), o netamente administrada y manejada de manera privada.

El análisis sugiere que el uso de paquetes de incentivos generosos para compensar otras desventajas como una pobre ubicación o no contar con instalaciones suficientes es ineficaz en términos de mejora del rendimiento de la zona en especial debido a la creciente similitud de incentivos que se ofrecen en este tipo de Zonas, es por esto que identificaremos los obstáculos más comunes para el éxito de las ZEE

- Pobre o deficiente ubicación lo que implica en general un gran gasto de capital para iniciar operaciones
- Políticas no competitivas como la dependencia a “vacaciones fiscales” o “tax holidays” lo que significa la reducción o eliminación temporal de un impuesto, requisitos de desempeño rígidos, políticas y prácticas laborales deficientes
- Instalaciones mal diseñadas o sobre diseñadas, prácticas inadecuadas de mantenimiento y promoción,
 - Rentas subsidiadas y otros servicios
 - Controles engorrosos
 - Estructuras administrativas inadecuadas o demasiados agentes intervinientes en la administración de la ZEE
- Deficiente coordinación entre constructores privados y gobiernos en la provisión de infraestructura

Tabla 2*Marco de políticas básicas para las ZEE*

Políticas	Estándar Internacional
Concepto de extraterritorialidad	Fuera del territorio aduanero; elegibilidad para certificados de origen, elegibilidad para participar en los acuerdos y tratados nacionales
Elegibilidad para los beneficios	Sin requerimiento mínimo de exportaciones, manufactura y servicios, empresas extranjeras y locales sin diferenciación.
Propiedad de empresas locales y extranjeras	Sin limitaciones trato igual para ambas
Desarrollo privado de la ZEE	Definidas claramente en la normativa y trato igualitario en cuanto a su competencia con las entidades administradas por el gobierno.
Ventas al mercado domestico	Libres en su totalidad en vez de caso por caso; tratamiento de importación y

	sujeto al pago de impuestos
Compras del mercado domestico	Tratamiento de exportaciones y sujeto a beneficios indirecto de las mismas
Políticas laborales	Acorde a los estándares internacionales laborales según Organización Internacional del Trabajo (OIT), mecanismo de disputa especializado

- Breve historia de las Zonas Francas en el Perú

El 29 de setiembre de 1989 se promulgo la ley de bases de Zonas Francas y Zonas de Tratamiento Especial bajo la Ley N.º 25100 posteriormente derogada por la Primera Disposición Final del Decreto Legislativo N.º 704, publicado el 13 noviembre 1991, en la Ley N°25100 mediante la cual se dispone declarar de necesidad y utilidad pública, la creación y establecimiento de Zonas Francas Industriales y de Zonas de Tratamiento Especial en el país, con la finalidad de coadyuvar a promover y fomentar el crecimiento socio-económico armónico mediante el desarrollo industrial y el comercio de bienes y servicios, bajo esa premisa se establece en el Perú por primera vez la creación de un sistema conocido como el de Zona Franca, para el cual se plantean objetivos específicos en aras del crecimiento económico postulando:

- Estimular la generación de nuevos puestos de trabajo y el empleo de mano de obra;
- Contribuir a la generación de divisas para el país;
- Propiciar el desarrollo de nuevas industrias de exportación;
- Impulsar la creación de polos de desarrollo para generar el desarrollo regional y fortalecer la descentralización industrial;
- Fomentar la generación de mayor valor agregado industrial nacional, optimizando el uso de los recursos del país, a través de la integración vertical del proceso productivo;
- Lograr la transferencia tecnológica de los recursos productivos industriales y de servicios;
- Facilitar el abastecimiento de bienes para el proceso productivo del país o para su reexportación a terceros países; y,
- Propiciar la integración de las zonas fronterizas a la economía nacional.

Bajo la siguiente Ley es que logramos una primera definición de Zona Franca en el País mediante la cual se le define como Zonas Francas Industriales, aquellas áreas geográficas del territorio nacional perfectamente delimitadas, que gozan de un régimen especial en materia aduanera, tributaria, cambiaria, laboral y financiera y proporcionándole en una primera instancia como propósito promover y desarrollar el proceso de industrialización de bienes y servicios destinados al mercado externo.

Es en ese mismo año en el que bajo Decreto Supremo N. ° 089-89 PCM que se dictan normas para promover el fortalecimiento y desarrollo de las

industrias de la Región Moquegua - Tacna – Puno, mediante la que se dispone la creación de la Zona de Tratamiento Especial de Tacna denominada ZOTAC, con la finalidad de promover el desarrollo socio-económico de la región Moquegua-Tacna-Puno, mediante el fomento de las actividades comerciales, industriales y turísticas

Posteriormente en el año 1996 declaran de interés prioritario el desarrollo de la zona sur del país y crean centros de exportación, transformación, industria, comercialización y servicios en Ilo, Matarani y Tacna, en el cual se dispone la creación sobre la base del área e infraestructura de las Zonas Francas Industriales de Ilo y Matarani y de la Zona de Tratamiento Especial Comercial de Tacna - ZOTAC, los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios - CETICOS de Ilo, Matarani y Tacna en donde se les dota la posibilidad de prestar servicios de reparación, reacondicionamiento de mercancías, modificaciones, mezcla, envasado, maquila, transformación, perfeccionamiento activo, distribución y almacenamiento de mercancías. Es en esta norma donde podemos presenciar algunas limitaciones puestas por el gobierno en cuanto al ingreso y salida de mercancías desde y hacia los CETICOS, siendo solo las mercancías desembarcadas únicamente en los puertos de Ilo o Matarani las que estén exentas del pago de derechos arancelarios y demás tributos que gravan las mismas y de la misma forma el ingreso de mercancías al resto del territorio nacional, provenientes de los CETICOS, estarían sujetos a los derechos arancelarios y demás tributos de importación.

Finalmente, en el 2002 mediante la Ley N. ° 27688 la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna modificada por la Ley N. ° 30446 publicada

el 03 de junio del 2016 y finalmente modificada por la Ley N. ° 30976 publicada el 03 de julio del 2019, marco normativo vigente por el cual se rige la Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, dicho sea de paso, la única Zona Franca reconocida en el país. Bajo tal efecto es que se define a la Zona franca como “parte del territorio nacional perfectamente delimitada en la que las mercancías que en ella se internen se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria” dotándola por primera del principio de extraterritorialidad aduanera y constituyéndola sobre el área física de CETICOS de Tacna. Y se define a la Zona Comercial de Tacna como “la actual Zona de Comercialización de Tacna que comprende el distrito de Tacna de la provincia de Tacna, así como el área donde se encuentran funcionando los mercadillos en el distrito del Alto de la Alianza de la provincia de Tacna”

Para efectos de entender los cambios históricos de las Zonas Francas en el Perú es que en referencia a la última Ley vigente la Ley N. ° 30976 publicada el 03 de julio del 2019 es en la que se modifican los artículos 5, 6, 7, 8, 11-A, 14, 20, 24, 25, 41 y 42 de la Ley principal de creación o la Ley N. ° 27688

Dentro de los cambios más relevantes establecidos en dicha ley encontramos en el Artículo 5 referido a las Zonas de Extensión en el que se le considera al Parque Industrial del Departamento de Tacna como Zona de Extensión, extendiéndose los beneficios establecidos en la ley para la ZOFRATACNA cuya área debe estar perfectamente delimitada y dotando al

MEF, MINCETUR y Ministerio de la Producción, la facultad de delimitar nuevas áreas consideradas como Zona de Extensión.

En el Artículo 6 referido a Áreas de terreno e infraestructura de la Zona Franca especifica como los usuarios previamente calificados por el Operador o el Comité de Administración de la ZOFRATACNA pueden recibir onerosamente, en cesión en uso, los lotes de terrenos de la ZOFRATACNA y de ser el caso, con sus edificaciones, mediante subasta pública exclusivamente para el desarrollo de las actividades señaladas en el artículo 7, lo que nos lleva al Artículo 7 y el más importante en el que se detalla las actividades permitidas dentro del recinto amurallado conocido como ZOFRATACNA siendo estas:

- Actividades industriales definida como el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas e insumos en productos elaborados o semielaborados; las cuales también incluye el soporte técnico, reparación, reconstrucción, re manufactura, repotenciación, mantenimiento y reciclaje de mercancías excluyendo las actividades de reparación o reacondicionamiento de vehículos automotores usados.
- Actividades agroindustriales definida como actividades productivas dedicadas a la transformación de productos agropecuarios.
- Actividades de ensamblaje definidas como actividades que consisten en acoplar partes, piezas, subconjuntos o conjuntos que al ser integrados dan como resultado un producto con características distintas a los insumos.
- Actividades de maquila definidas como proceso productivo de prestación de servicios de fabricación o ensamblaje, por encargo de terceros.

- Servicios logísticos: Almacenamiento, transporte, distribución, comercialización de mercancías, consolidación y desconsolidación de mercancías, manipuleo, desembalaje, embalaje, envasado, rotulado, etiquetado, división, exhibición, fraccionamiento, packing, preparación o conservación de mercancías para su transporte; clasificación de mercancías, entre otros.
- Servicio de tecnología de la información: Servicios de centros de contacto como call center, centro de procesamientos de datos como data center, desarrollo de software y aplicaciones, alojamiento de infraestructura tecnológica e información, conectividad y otros que se deriven de las tendencias tecnológicas.
- Servicio de investigación y desarrollo científico y tecnológico: Actividad orientada a realizar análisis, ensayos, certificaciones, descubrimientos, investigación, aumentar el conocimiento, capacitar, desarrollar soluciones, crear o mejorar procesos para cualquier campo de la industria productiva, extractiva, de bienes o servicios.
- Servicio de investigación en salud humana: Actividad de investigación orientada a la salud humana, biotecnología y farmacología.
- Servicio de desarrollo de infraestructura la cual comprende la implementación de infraestructura para el desarrollo de las actividades autorizadas y su posterior arrendamiento o venta, incluye instalaciones de saneamiento, energía y comunicaciones.

2.2.4. El Arancel

Del arancel especial según la Ley N.º 27688 y su modificatoria la Ley N.º 30446 es que se dispone que el arancel especial, su distribución, la relación de bienes susceptibles de ingresar a la Zona Comercial de Tacna y la franquicia de compra se actualizarán cada dos años mediante decreto supremo, teniendo como base la propuesta del Comité de Administración de la ZOFRATACNA y es así que mediante decreto supremo N.º 142-2008-EF se dispone establecer en 6% el Arancel Especial y que este se aplique sobre el valor CIF aduanero o sobre el valor de adquisición de los bienes por el usuario de la Zona Comercial de Tacna o en todo sentido el que resulte mayor.

2.3 Definición de términos básicos

- Arancel

El arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. (MEF, s. f.)

(OMC, s. f.) Define a los aranceles como los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías los cuales proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos

- Arancel especial

Es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes importados con destino a la Zona Comercial de Tacna el cual según Decreto Supremo N° 142-2008-EF establece que será un porcentaje del 6%

- Competencia Imperfecta

La competencia imperfecta se refiere a los mercados en los que no existe competencia perfecta, porque al menos un vendedor (o un comprador) es suficientemente grande para influir en el precio de mercado y, por tanto, tiene una curva de demanda (o de oferta) de pendiente negativa

- Competitividad

Se define a la competitividad es la medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal, es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aun aumentando al mismo tiempo, la renta real de sus ciudadanos. (Ivancevich y Lorenzi, 1997, según lo citado por Labarca, 2007)

- Deposito Franco Particular

Según Decreto Supremo N° 002-2006-MINCETUR se define al Deposito Franco Particular como cuando aquel deposito esta destinados a realizar actividades únicamente sobre mercancías del propio usuario autorizado por la Administración de la ZOFRATACNA.

- Deposito Franco Público

Según Decreto Supremo N° 002-2006-MINCETUR se define al Deposito Franco Publico cuando el Depósito está destinado a prestar

actividades de servicio a cualquier usuario autorizado por la Administración de la ZOFRATACNA. La administración de estos Depósitos está a cargo de la Administración de la ZOFRATACNA, la que podrá otorgarla en concesión a terceros, bajo responsabilidad.

- Dividendos

La RAE define al dividendo como una cantidad que ha de dividirse por otra y dentro de esta definición incluye a los dividendos activos y a los dividendos pasivos que los define como una cuota que corresponde a cada acción o como una cantidad parcial que se compromete a satisfacer el suscriptor de una acción u obligación a requerimiento de la entidad emisora de la acción.

- Entorno

Se define a entorno como espacio físico, social y cultural donde se habita cotidianamente (vivienda, escuela, lugar de trabajo, vecindario, vereda, municipio, ciudad) y donde se establecen relaciones sociales que determinan una manera de vivir y de ser.

La RAE define al entorno como el ambiente o lo que rodea a una persona. Sin embargo, en términos económicos o empresariales Kotler divide al entorno en el microentorno y en el macroentorno

- Exportación

La SUNAT define a la exportación como el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o

nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior la cual no está afectada a tributo alguno.

- Importación

Según SUNAT la importación es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

- Incentivo

El incentivo es definido como la promesa de una compensación por realizar cierta acción que desea quien ofrece el incentivo (Laffont y Mortimer, 2002, según lo citado por Gorbaneff et al., 2009).

Y también se define a incentivo como la recompensa total, que abarca los aspectos financieros y no financieros, condicionada a la medición del resultado de un trabajo o a la observancia de ciertas normas de conducta (Town et al., 2004, según lo citado por Gorbaneff et al., 2009).

- Producción

Se entiende por producción como la adición de valor a un bien (producto o servicio) por efecto de una transformación. Para lo que se entiende que producir es extraer o modificar los bienes para cumplir con ciertas necesidades de los consumidores

- Productividad

Se puede definir a la productividad como un indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios. Podemos definirla también como la relación que existe entre recursos utilizados y productos obtenidos y denota la eficiencia con la cual los recursos humanos, capital, tierra, etc. son usados para producir bienes y servicios en el mercado.

- Territorio aduanero

Según la Ley General de aduanas se entiende por territorio aduanero como una parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera. Las fronteras del territorio aduanero coinciden con las del territorio nacional.

La circunscripción territorial sometida a la jurisdicción de cada Administración Aduanera se divide en zona primaria y zona secundaria.

- Valor CIF

Los INCOTERMS 2020 definen al valor CIF como el valor que agrupa los costos, el seguro y el flete hasta puerto de llegada y que determina hasta qué punto son las obligaciones y el riesgo que se asume en una transacción internacional

2.4 Sistema de hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

- El tratamiento del Arancel Especial en Zona Franca influye en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020

2.4.2 Hipótesis específicas

- La variación porcentual del arancel especial se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio.
- El porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio.

2.5 Sistema de variables

Tabla 3

Operacionalización de la variable dependiente

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Comportamiento Económico	- Producto Bruto Interno - PBI per Cápita - Inflación	Variación del PBI del Sector Comercio	Ratio

Tabla 4 Operacionalización de la variable independiente

Variable Independiente	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Tratamiento del Arancel especial en Zona Franca	- Sujeto - Objeto - Hecho Imponible - Base Gravable - Tasa	Recaudación Mensual en dólares USD	Numérica

CAPITULO III

3. Metodología

3.1 Tipo de investigación

Se optó por una investigación pura o básica, donde se hizo uso de teorías y conceptualizaciones para poder definir tanto las variables en el estudio como los indicadores de las mismas y así lograr un análisis en línea a los objetivos que se plantean en el trabajo

3.2 Nivel de Investigación

El nivel de investigación es causal-explicativo, ya que el objetivo es determinar si existe o no influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio para los periodos 2004-2020

3.3 Diseño de investigación

La investigación desarrollada es de carácter no experimental y longitudinal. Es no experimental, ya que las variables son analizadas en su contexto real y no existe una manipulación de las variables que se encuentran siendo analizadas y es longitudinal, puesto que analiza los datos comprendidos en el periodo 2004 - 2020, en consecuencia, hace un estudio de serie de tiempo. Para obtener la información se utilizará la base del Banco Central de Reserva del Perú, así como también el SIGO (Sistema Integrado de Gestión Operativa) el cual se usa en la ZOFRATACNA como medio de control para las operaciones que se realizan en la institución.

3.4 Población y muestra

En la presente investigación, para la población se utilizará una serie de tiempo de las variables de investigación.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas que fueron utilizadas para la recolección de los datos fueron las de observación y a su vez las de análisis documental, visto que fue necesario obtener el integro de la información, siendo ésta reportes y data histórica que ilustró el comportamiento de las variables de estudio que caracterizaron al presente trabajo de investigación.

3.6 Técnicas de procesamiento de datos

Las técnicas de procesamiento de datos que fueron utilizadas en el presente trabajo de investigación fueron a través de herramientas informáticas que a través de tablas y graficas diseñadas en Microsoft Excel, fueron utilizadas para ilustrar comportamientos y tendencias de indicadores y variables.

Posteriormente se utilizó la estadística inferencial para realizar los análisis de comprobaciones de hipótesis planteadas dependiendo la naturaleza de cada una de ellas, tal es así que las pruebas de regresión lineal y correlación fueron utilizadas para tal fin. Por último, se realizó las respectivas interpretaciones y discusiones características de un trabajo de investigación.

CAPITULO IV

4. Resultados y Discusión

4.1 Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

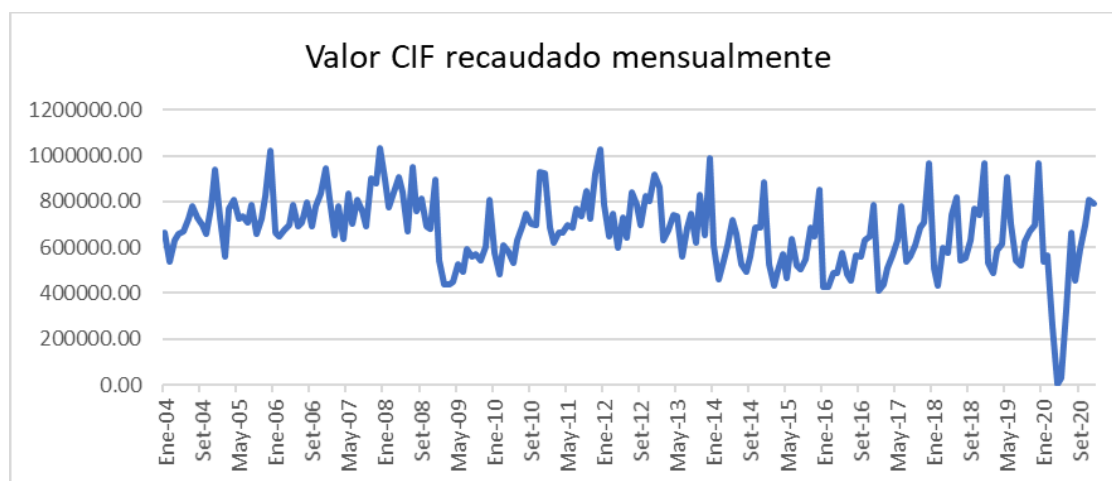
Se elaboró los gráficos correspondientes después de haber realizado el análisis de la información recopilada con la finalidad de poder ilustrar el comportamiento de las variables en estudio, de acuerdo con los periodos definidos para la presente investigación. Debemos precisar que el análisis se realizó detalladamente considerando tanto las variables de estudio como los indicadores de cada una de ellas, información que permite poder apreciar cómo es que se han comportado el crecimiento económico del sector comercio en relación con factores como lo son el tratamiento de aranceles especiales y las variaciones porcentuales del mismo.

4.1.1 Tratamiento del Arancel especial en Zona Franca

(a) Análisis por Dimensión

Figura 9

Valor CIF recaudado mensualmente



Como se puede apreciar en la figura 9, muestra una tendencia lateral, lo que significa que la recaudación se mantuvo a lo largo de los años oscilada en un determinado rango, sin embargo, el periodo en el que menos se recaudó fue en el mes

de abril del año 2020, esto a raíz del impacto negativo en distintos sectores de la crisis originada por la pandemia, asimismo, mediante el Decreto Supremo N° 051-2020-EF, publicado el 14 de marzo del 2020, se aprobó la reducción temporal a 0% de la tasa de pago de aranceles ad valorem CIF a la importación a 65 subpartidas que incluían medicamentos, insumos e implementos médicos, que son consideradas bienes necesarios para poder afrontar la pandemia del COVID-19.

Figura 10

Variación porcentual del arancel especial 2004-2019

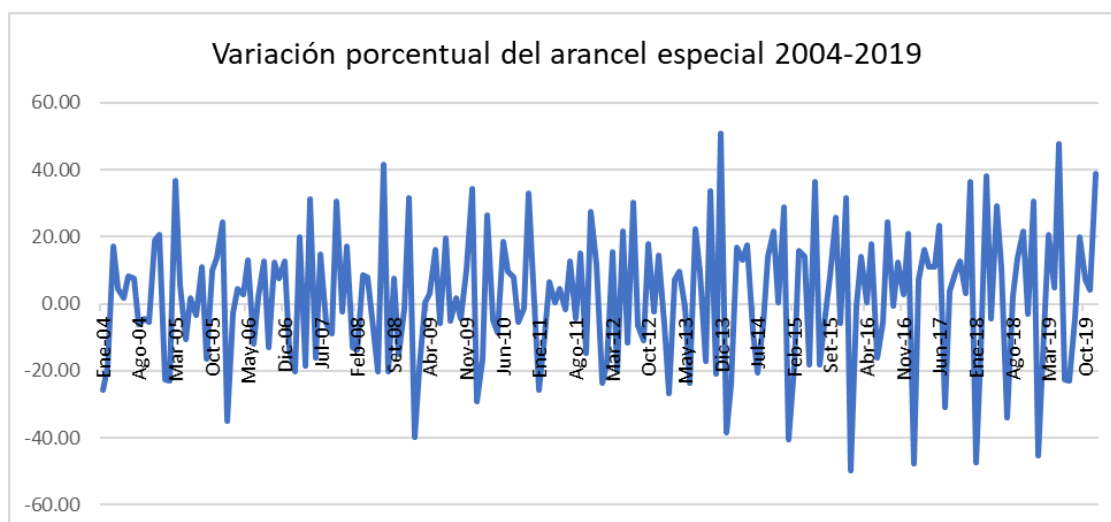


Figura 11

Variación porcentual del arancel especial 2020



Como se puede apreciar en las Figuras 10 y 11, muestran que el indicador más alto de arancel especial fue en el mes de mayo del año 2020, sin embargo, muestra una tendencia lateral desde el año 2004 al 2019 pues en Tacna se tiene un tratamiento especial por lo que es una región que se sustenta especialmente en la actividad comercial y de servicios que fueron los más afectados por la adopción de medidas por el gobierno peruano para contener la pandemia. Progresivamente, se comenzaron a ejecutar medidas que permitieron mitigar los impactos económicos de la pandemia a corto, mediano y a largo plazo para poder reactivar los sectores más afectados.

Figura 12

Porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la Zona Franca



Como se puede apreciar en la Figura 12, muestra que el indicador más bajo de arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) fue en el mes de abril del año 2020, esto debido a que se cerraron las fronteras y se decretó confinamiento obligatorio en todo el Perú, pero fue aumentando mes a mes ya que a través del Decreto Supremo N° 080-2020-PCM, se aprobó la Fase 1 de la “Reanudación de Actividades”, la cual iniciaría en el mes de mayo del 2020.

Figura 13

Valor FOB de las Importaciones hacia las Zonas Francas en millones de USD



Como se puede apreciar en la Figura 13, muestra que el indicador más bajo fue en el mes de abril del año 2020, esto a raíz de la rápida propagación del virus y las medidas que adoptó el gobierno peruano, el comercio exterior (exportaciones e importaciones) se vio afectado, cierre de fronteras, menos vehículos, tanto de transporte de carga como para el uso personal; mayores restricciones productivas y de movilización; menos combustibles, entre otros. Es decir, una menor actividad económica en el Perú.

4.1.2 Comportamiento Económico

(a) Análisis por Dimensión

Figura 14

Variación porcentual del PBI del sector comercio

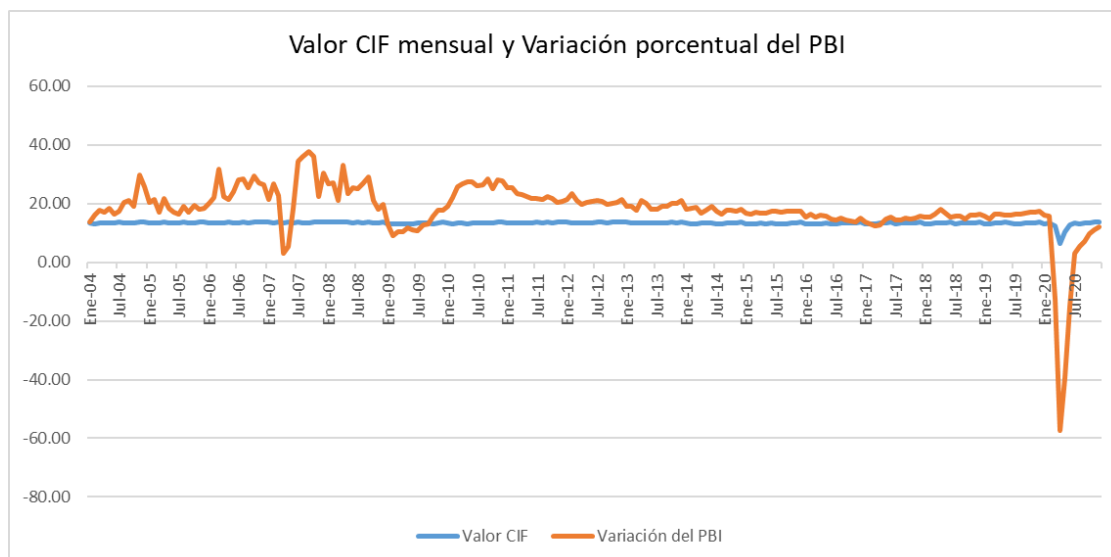


Como se puede apreciar en la Figura 14, muestra que la variación más baja del PBI en el sector comercio se tuvo en el mes de marzo del año 2020, esto debido a las medidas adoptadas por la pandemia del COVID-19 como el aislamiento social obligatorio y la limitación de las actividades económicas lo cual generó la disminución del empleo y los ingresos de la economía, repercutiendo en la demanda externa e interna, sub sectores tales como: alojamiento, restaurantes, transporte, turismo, publicidad e investigación de mercados, entre otros, pudieron verse afectados por estas medidas.

4.1.3 Análisis General

Figura 15

Valor CIF mensual y Variación porcentual PBI



Como se puede apreciar en la Figura 15, muestra que tanto el Valor CIF mensual y la variación porcentual del PBI cayeron en el primer trimestre del año 2020, reflejando un comportamiento similar, resulta importante mencionar que como se detalló en las figuras anteriores sobre los problemas derivados por las medidas adoptadas por la pandemia, se suscitaron también implicancias en la falta de un adecuado relacionamiento en los distintos actores como entre las autoridades encargadas de la supervisión y control de las operaciones de comercio exterior en el Perú.

En definitiva, se siguió implementado medidas para contrarrestar los efectos negativos, la cadena logística internacional fue completándose a pesar que comprendieron ciertas limitaciones operativas, se comenzó a operar superando poco a poco las dificultades que se dieron a un inicio.

4.2 Presentación de resultados

La presentación de resultados en la presente investigación se realizó bajo los parámetros estadísticos necesarios, los cuales se detallan e interpretan a continuación.

4.3 Contraste de Hipótesis.

Considerando que, las hipótesis fueron planteadas en el presente trabajo de investigación para ver cómo se da la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio, en donde los datos fueron sometidos a pruebas estadísticas pudiendo afirmar que el tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020.

4.3.1 Hipótesis General

El tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020.

(a) Formulación de Hipótesis General

Para determinar la interpretación estadística, se detalla lo siguiente:

Hipótesis Nula

H0: El tratamiento del arancel especial en Zona Franca no influye en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020.

Hipótesis Alterna

H1: El tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020.

(b) Análisis de regresión

Tabla 5*Resumen del modelo*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
	,594 ^a	,353	,350	7,12251

a. Predictores: (Constante), Valor_CIF_Recaudado

Tabla 6*ANOVA del modelo*

ANOVA^a					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	5594,760	1	5594,760	110,285	,000 ^b
Residuo	10247,489	202	50,730		
Total	15842,249	203			

a. Variable dependiente: Crecimiento_sector_comercio

b. Predictores: (Constante), Valor_CIF_Recaudado

Tabla 7*Coefficientes del modelo*

Coefficientes						
Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	-17,551	2,177		-8,062	,000
	Valor_CIF_Recaudado	3,319E-	,000	,594	10,502	,000

a. Variable dependiente: Crecimiento_sector_comercio

Se considera que el análisis de regresión nos da un coeficiente R de 59,4% de grado de relación que existe entre las variables tratamiento del arancel especial en Zona Franca y comportamiento económico del sector Comercio. Asimismo, la variable

Crecimiento del sector comercio es explicada en un 35,3% por la Variable Tratamiento del Arancel Especial.

De la lectura del p-valor se tiene que presentar a un nivel de confianza del 95% el coeficiente determinado resulta 0,000 menor al 0,05 por lo que podemos afirmar en adición al análisis de causalidad, que la variable tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye significativamente en el comportamiento económico del sector Comercio.

Por lo que, queda comprobada la hipótesis general de la presente investigación.

4.3.2 Hipótesis Especifica 1

La variación porcentual del arancel especial se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

(a) Formulación Hipótesis Especifica 1

Para determinar la interpretación estadística, se detalla lo siguiente:

Hipótesis Nula

H0: La variación porcentual del arancel especial no se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

Hipótesis Alterna

H1: La variación porcentual del arancel especial se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

Tabla 8*Matriz de correlación de Hipótesis Específica 1*

		Correlaciones	
		Var_Arancel_E special	Crecimiento_se ctor_comercio
Var_Arancel_Especial	Correlación de Pearson	1	-,457**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	204	204
Crecimiento_sector_comercio	Correlación de Pearson	-,457**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	204	204

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

El análisis de correlación realizado entre la variación porcentual del arancel especial y el comportamiento económico del sector Comercio nos muestra que el p-valor encontrado equivale a 0,000 siendo este valor menor que el nivel de significancia estipulado del 0,05. Por lo que procedemos a rechazar la hipótesis nula y podemos afirmar que sí existe una relación entre la variación porcentual del arancel especial y el comportamiento económico del sector Comercio.

Asimismo, los índices de correlación muestran un 45,7%, considerado como una relación moderada entre ambas variables, indicadores que confirman lo hallado en la hipótesis general y da indicios que ayudan a argumentar y fundamentar las variables que se asocian con el crecimiento económico de un sector tan importante en la economía.

Por último, podemos decir que el sentido de la relación encontrada corresponde a una relación inversa o negativa de intensidad media.

4.3.3 Hipótesis Específica 2

El porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

(a) Formulación de Hipótesis Específica 2

Para determinar la interpretación estadística, se detalla lo siguiente:

Hipótesis Nula

H0: El porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA no se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

Hipótesis Alterna

H1: El porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020.

Tabla 9

Matriz de correlación de Hipótesis Específica 2

Correlaciones			
		Crecimiento_sector_comercio	Porcentaje arancel especial_salidas
Crecimiento_sector_comercio	Correlación de Pearson	1	,454**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	204	204
Porcentaje arancel especial_salidas	Correlación de Pearson	,454**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	204	204

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Para el presente caso, el análisis de correlación realizado entre el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (Valor CIF) desde la ZOFRATACNA y el comportamiento económico del sector Comercio nos muestra un p-valor encontrado equivalente a 0,000 siendo este valor menor que el nivel de significancia estipulado del 0,05. Por lo que procedemos a rechazar la hipótesis nula y podemos afirmar que sí existe una relación entre el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (Valor CIF) desde la ZOFRATACNA y el comportamiento económico del sector Comercio.

La correlación muestra un grado de 45,4%, considerado como una relación moderada entre ambas variables y con un sentido positivo y de intensidad media

Por tal motivo, podemos dar por aceptada y probada la hipótesis planteada.

4.4 Discusión de resultados

Los resultados obtenidos han sido identificados mediante rigurosos procedimientos estadísticos, los cuales nos permiten apreciar y confirmar lo que otras investigaciones plasmaron en los antecedentes descritos en la presente investigación.

Tenemos que (Galeano Villa, 2015) concluye que existe una falta de direccionamiento institucional de la Zona Franca y que el marco institucional es un aspecto importante para generar competitividad dentro del territorio donde se sitúa la Zona Franca y de la misma forma generar el desarrollo económico local, investigación que confirma que los resultados obtenidos son de mucha importancia pues éstos han explicado en parte el análisis de la variable comportamiento económico del sector comercio, entre los periodos 2004 y 2020 más aún que esto representa a su vez el desarrollo económico local, caracterizado por la alta diversidad de empresas de reducido tamaño vinculadas al sector comercio.

Nuestra investigación también encontró que existen moderadas relaciones entre la variación porcentual del arancel especial y el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA en función al comportamiento económico del sector comercio, con valores porcentuales de 45,7% y 45,4% respectivamente, haciendo mención a que la asociación determinante entre la primera de las variables mencionadas previamente contiene características de relaciones inversas al comportamiento económico del sector comercio.

Debemos hacer mención que las causas relacionadas a la problemática del crecimiento y desarrollo económico en diversos sectores de la economía peruana debe ser preocupación y punto de partida de investigaciones como el caso de (Calderon & Sanchez, 2012), que en su artículo publicado y denominado como “Crecimiento económico y política industrial en México”, llega a la conclusión que existen dos causas para el pobre crecimiento económico de México entre los años 1982-2010 en el cual se estima que solo creció alrededor de un 2.1% a nivel de PBI anual y que a nivel de PBI per cápita solo logro desarrollarse un 0.46% anual, valores que se encuentran por debajo de los promedios de países de la región. Sin embargo, en situaciones actuales y que coinciden con el estudio del tema conducente al presente trabajo, la variación promedio desde al año 2004 hasta el punto de quiebre en toda economía como lo es la emergencia sanitaria producto del Covid 19 es de 5,97%, indicando sí que desde el año 2018 hasta antes del estado de emergencia se mantuvieron en promedios alrededor de 2,81%.

Ya posteriormente al inicio del estado de emergencia y de aceptar las consecuencias de medidas, el crecimiento económico promedio de decrecimiento fue de -19,83% con tendencia a la recuperación como se puede apreciar en la primera parte del capítulo 4 del presente trabajo de investigación.

Finalmente confirmamos también que los resultados hallados por otras investigaciones ya sean de índole internacional y nacional se asemejan a indicios de comportamiento de la variable crecimiento económico del sector comercio. Los resultados al ponerlos en contraste con otros medios y estudios reflejan la importancia del análisis de variables económicas como pilar fundamental del planteamiento de mejoras en las políticas locales ante la alta vulnerabilidad de las condiciones dadas para el correcto funcionamiento de las actividades comerciales, más aún en periodos de crisis y de emergencias sanitarias.

CONCLUSIONES

Primera. Se determinó mediante el coeficiente de correlación de Pearson que las variables se relacionan significativamente en un 59,4% y mediante el análisis factorial (ANOVA) se concluye que el Crecimiento del sector comercio es explicado en un 35,3% por el Tratamiento del Arancel Especial.

Asimismo, podemos identificar un p-valor de 0.000 menor al 0.05 el cual representa un 95% de confianza y nos indica que la variable tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye significativamente y de manera positiva en el comportamiento económico del sector Comercio, resultado que es respaldado y corrobora lo encontrado por (Jones et al., 2003) en su artículo “Growth and regional inequality in China during the reform era” el cual concluye que las políticas del gobierno chino que dan tratamiento preferencial a ciertas ciudades, promoviendo la apertura comercial pueden explicar en gran parte las diferencias en las tasas de crecimiento entre las mismas.

Segundo. Se determinó con el coeficiente de correlación de Pearson que existe una relación moderada entre la variación porcentual del arancel especial y el comportamiento económico del Sector Comercio, de esta misma forma se estableció que la relación es 45,7% y es inversa, para lo que se puede decir que a mayores variaciones porcentuales del arancel especial (positivas o negativas), ocurrirá un efecto contrario en la otra variable de análisis.

El mantener una recaudación del Arancel Especial positiva y exponencial, generaría un menor impacto en cuanto al desarrollo del Sector Comercio y permitiría que este se desarrolle de la misma manera, lo cual corroboraría lo que (Del Castillo Condor, 2017) en su tesis titulada “El Sistema de Zonas Económicas Especiales en el Perú: ¿Mito o

realidad?” nos da a conocer que las Zonas Económicas Especiales a pesar de tener veinticinco años de creación no han obtenido los resultados esperados debido a su regulación desactualizada y dispersa, la mala administración por parte de diversas instituciones y principalmente, por no contar con una estrategia del Gobierno Central a largo plazo, lo cual genera cambios estructurales y normativos y generan fluctuaciones en las inversiones de pequeños emprendedores y al mismo tiempo en la recaudación del Arancel Especial.

Tercero. Se identificó con el coeficiente de correlación de Pearson que existe una relación entre el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (Valor CIF) desde la ZOFRATACNA y el comportamiento económico del sector Comercio, dicha relación entre ambas variables es de 45,4% la cual es moderada y positiva.

Para lo que podemos concluir que, si ocurren variaciones positivas en el porcentaje de arancel especial recaudado con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF), este tendrá un efecto positivo en el comportamiento del sector comercio. Lo cual es entendible partiendo de la premisa que el Sector Comercio nacional se basa en la venta de bienes al por mayor, al por menor y de vehículos. De esta misma manera las mercancías de las cuales se recauda arancel son las destinadas a la zona de tratamiento especial (denominada la Zona Comercial de Tacna) comprendida en la totalidad del distrito de Tacna, zona en la cual se plasman los mercadillos y en las cuales el comercio al por menor de mercancía proveniente de la Zona Franca, es el sustento de los miles de usuarios que tienen puestos de venta en la misma.

RECOMENDACIONES

Primera. Se recomienda que se repotencie a las Zonas Económicas Especiales del país, entre estas las Zonas Francas como la Zona Franca de Tacna, que a través de los años han fallado en cumplir su objetivo principal que consta de la atracción de inversión extranjera, el desarrollo económico de la zona en la que se posicionan y en desarrollo de negocios dentro de ella. Para esto se necesita un trabajo en conjunto y de concientización de los beneficios que brindan las Zonas Económicas Especiales tomando como referencia las diferentes ZEE del mundo para así generar los cambios necesarios en los marcos normativos mediante los cuales fueron constituidas estas zonas económicas especiales en el país y de esta misma forma lograr la injerencia económica que estas suelen tener en las regiones en las que se encuentran.

Segunda. Como demostrado en el trabajo el Tratamiento del arancel especial en Zona Franca se relaciona significativamente con un coeficiente de Pearson R de 59.4% con el comportamiento del sector comercio y que de la misma forma la variable Crecimiento del sector comercio es explicada en un 35,3% por la Variable Tratamiento del Arancel Especial y es por esta razón que necesita expandir el mercado en el cual se sitúa la Zona de Tratamiento Especial ya que al estar limitada a la región de Tacna se limitan las opciones de recaudación del Arancel especial y genera que otras regiones que ven atractivo el comercio de la región de Tacna tengan que optar por medidas comerciales ilegales como el contrabando. Hoy en día el comercio internacional está orientado a la mayor liberación de aranceles e impuestos siendo la Zona de Tratamiento Especial una Zona la cual tiene como atractivo un arancel menor al del mercado nacional es recomendable el replicarla a otras zonas o regiones que tengan

posibilidad de brindar un mayor mercado a los productos provenientes de la Zona Franca.

Tercera. Para finalizar se recomienda que se propongan desde el gobierno local, regional y en el congreso o a través del gobierno central y la presidencia, políticas que mantengan una estabilidad normativa en cuanto a Zonas Francas y Zonas Económicas Especiales en el país así se evitaran variaciones significativas que afecten los diferentes sectores económicos como el sector comercio. De esta misma forma se recomienda una mayor autonomía para las Zonas Económicas Especiales y que estas puedan destinar un mayor porcentaje de la recaudación de aranceles en el desarrollo de su infraestructura y atraer una mayor inversión extranjera directa para que la misma desarrolle positivamente la región sur.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acuña Castañeda, R. (2018). Impacto de las Importaciones de Régimen para el Consumo en la Competitividad de las Importaciones de Zofratacna Destinadas a la Zona Comercial de Tacna, Año 2012 – 2016. *Universidad Privada de Tacna*.
<http://localhost:8080/xmlui/handle/UPT/581>
- Alvarado, R., & Iglesias, S. (2017). SECTOR EXTERNO, RESTRICCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN ECUADOR. *Problemas del Desarrollo*, 48(191), 83-106. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2017.11.005>
- Banco Mundial. (2020). *Perú Panorama general*.
<https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Calderon, C., & Sanchez, I. (2012). *Crecimiento económico y política industrial en México*.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362012000300006
- Castro García, C. H. (2018). Análisis de la Implementación de la Zona Económica Especial de Puno y su Relación con el Crecimiento Económico de la Región, Año 2017. *Universidad Católica de Santa María - UCSM*.
<http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/1139453>
- CEPAL. (2019). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* [Text]. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/bp>
- Del Castillo Condor, M. A. (2017). El sistema de Zonas Económicas Especiales en el Perú: ¿mito o realidad? *Repositorio de Tesis - PUCP*.
<http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/1458482>
- El Comercio, & Salas Oblitas, L. (2020). *Sector comercio entraría en fase de crecimiento en el segundo trimestre de 2021 | venta por mayor y menor | autos | supermercados | prendas de vestir | tiendas por departamento | vacuna contra COVID-19 | ncze | ECONOMIA | EL COMERCIO PERÚ*. <https://elcomercio.pe/economia/sector->

comercio-entraria-en-fase-de-crecimiento-en-el-segundo-trimestre-de-2021-venta-por-mayor-y-menor-autos-supermercados-prendas-de-vestir-tiendas-por-departamento-vacuna-contra-covid-19-ncze-noticia/

- Galeano Villa, J. S. (2015). *Las zonas francas y el desarrollo económico local: Encadenamientos en el caso de la zona franca de Rionegro, Colombia*.
<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/55598>
- Galindo-Martín, M. Á., Méndez-Picazo, M. T., & Castaño-Martínez, M. S. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(1), 62-68. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2016.01.006>
- García-Caceres, R. G., & Ospina-Estupiñan, H. R. (2017). *Evolución del modelo de zonas francas permanentes en el mundo: Con un énfasis en el caso Latinoamericano*.
<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/60350>
- GOKHAN, A., & CRITTLE, J. (2008). *Special economic zone: Performance, lessons learned, and implication for zone development* [Text/HTML]. World Bank.
<https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/343901468330977533/Special-economic-zone-performance-lessons-learned-and-implication-for-zone-development>
- Gómez Zaldívar, F., Molina, E., Gómez Zaldívar, F., & Molina, E. (2018). Zonas Económicas Especiales y su impacto sobre el desarrollo económico regional. *Problemas del desarrollo*, 49(193), 11-32. <https://doi.org/10.22201/ieec.20078951e.2018.193.61285>
- Gorbaneff, Y., Torres, S., & Cardona, J. F. (2009). El concepto de incentivo en administración: Una revisión de la literatura. *Revista de economía institucional*, 11(21), 73-91.
- Gutierrez, A. (2019). *Análisis comparativo de los beneficios que ofrece Panamá Pacífico y la Zona Franca de Bogotá D.C. para el desarrollo comercial del país*.
<https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/23252>

- Herrera, J. A., & ODEB. (2016). *Importancia económica de las zonas francas*. Observatorio de Desarrollo Económico. <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/comercio-exterior/importancia-economica-de-las-zonas-francas>
- IPE. (2013, abril 10). Crecimiento económico. *Instituto Peruano de Economía*.
<https://www.ipe.org.pe/portal/crecimiento-economico/>
- Jiménez, F. (2011). Crecimiento económico: Enfoques y modelos. En *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Fondo Editorial.
<http://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/46611>
- Jones, D. C., Li, C., & Owen, A. L. (2003). Growth and regional inequality in China during the reform era. *China Economic Review*, 14(2), 186-200.
[https://doi.org/10.1016/S1043-951X\(03\)00022-1](https://doi.org/10.1016/S1043-951X(03)00022-1)
- Kwan-Yiu, W., & David K. Y., C. (1984). Export Processing Zones and Special Economic Zones as Generators of Economic Development: The Asian Experience. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 66(1), 1-16.
<https://doi.org/10.1080/04353684.1984.11879496>
- Labarca, N. (2007). Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial. *Omnia*, 13(2), 158-184.
- Mattos, C. de. (2000). Evolución de las teorías de crecimiento y crisis de la enseñanza en la planificación urbano-regional. *Quivera Revista de Estudios Territoriales*, 2(3), 37-50.
- MEF. (s. f.). *Conoce los conceptos Basicos para comprender la economia del país*. Recuperado 21 de marzo de 2021, de
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100694&view=article&catid=23&id=61&lang=es-ES
- OMC. (s. f.). *OMC | Aranceles—Portada*. Recuperado 5 de abril de 2021, de
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Pancorbo, S., & Raquell, E. (2021). ¿Cumplen la ZOFRATACNA y la Zona Comercial de Tacna los objetivos para los cuáles fueron creados? *Pontificia Universidad Católica del Perú*. <http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/1592739>

- Rivas Aceves, S., & Puebla Menez, A. D. (2016). *Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico*. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-53462016000200051&script=sci_arttext
- Salazar Sánchez, R. M. (2019). La Relación entre el Nivel de Importaciones de Bienes de Capital y el Crecimiento Económico de Perú en el Periodo 2008-2018. *Universidad Privada de Tacna*. <http://localhost:8080/xmlui/handle/UPT/1197>
- Urquiza Tapia, K. gianella. (2019). Las Exportaciones no Tradicionales y su Influencia en el Crecimiento Económico a Nivel Nacional en el Perú, Periodo 2000—2018. *Universidad Privada de Tacna*. <http://localhost:8080/xmlui/handle/UPT/1211>
- Ururi Laura, D. L. (2017). El Régimen de Zona Franca y la Inversión en Actividad Industrial de Tacna, 2016. *Universidad Privada de Tacna*. <http://localhost:8080/xmlui/handle/UPT/324>
- Vargas Ruiz, A. P. (2018). Crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en Perú: Evidencias de causalidad 1990-2016. *Repositorio Institucional - USIL*. <http://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/1340642>

APENDICES

Apéndice A – MATRIZ DE CONSISTENCIA

Matriz de Consistencia

Problema Principal+C3:G6	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿Cuál es la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020?	Determinar la influencia del tratamiento del arancel especial en Zona Franca en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020	El tratamiento del arancel especial en Zona Franca influye en el comportamiento económico del sector Comercio, 2004-2020	Variable independiente 1 El tratamiento del arancel especial en Zona Franca Indicadores <ul style="list-style-type: none"> • Valor CIF recaudado mensualmente. • Variación porcentual del arancel especial. • Porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la Zona Franca. Variable independiente 2 Importaciones en Zona Franca Indicadores <ul style="list-style-type: none"> • Valor FOB de las Importaciones hacia las Zonas Francas en millones de USD 	Tipo: Pura o básica Diseño: No experimental – longitudinal Nivel: Explicativo Población y muestra: La población para esta investigación estará comprendida de series con periodicidad mensual expresadas en millones y miles de las importaciones, aranceles y producto bruto interno en los periodos 2004 – 2020. Técnicas: Observación
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Dependiente	
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se relaciona la variación porcentual del arancel especial con el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020? • ¿Cómo se relaciona el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA con el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020? 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar la relación entre la variación porcentual del arancel especial con el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020 • Determinar la relación entre el porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA con el comportamiento económico del sector Comercio 	<ul style="list-style-type: none"> • La variación porcentual del arancel especial se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020 • El porcentaje del arancel especial con respecto a la totalidad de salidas (VALOR CIF) desde la ZOFRATACNA se relaciona con en el comportamiento económico del sector Comercio, periodo 2004-2020 	Variable Dependiente Comportamiento económico del sector Comercio Indicadores <ul style="list-style-type: none"> • Variación porcentual del PBI en el Sector Comercio 	Instrumento: Guía de análisis documental Método estadístico: Descriptivo e inferencial

Apéndice B – FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

FICHA DE ANALISIS DE DOCUMENTAL RESUMEN						
PERIODO	AÑO	VALOR CIF RECAUDADO MENSUALMENTE	VARIACION PORCENTUAL MENSUAL DEL ARANCEL ESPECIAL	PORCENTAJE DEL ARANCEL ESPECIAL CON RESPECTO A LA TOTALIDAD DE SALIDAS (VALOR CIF) DESDE LA ZONA FRANCA SEGUN PRINCIPALES DESTINOS.	Valor FOB de las Importaciones hacia las Zonas Francas en millones de USD	Variación porcentual del PBI del sector comercio
ene-04	2004	\$ 662.303,00	-25,80	4,23	7,91	0,40
feb-04	2004	\$ 538.014,00	-18,77	3,85	6,66	2,70
mar-04	2004	\$ 629.595,00	17,02	4,23	7,29	4,36
abr-04	2004	\$ 657.620,00	4,45	4,53	7,70	3,81
may-04	2004	\$ 668.074,00	1,59	5,15	7,65	5,03
jun-04	2004	\$ 722.543,00	8,15	4,68	8,38	2,96
jul-04	2004	\$ 777.657,00	7,63	5,01	8,78	3,75
ago-04	2004	\$ 728.758,00	-6,29	4,73	8,63	6,83
sep-04	2004	\$ 696.630,00	-4,41	4,38	8,08	7,45
oct-04	2004	\$ 657.658,00	-5,59	5,31	8,36	5,57
nov-04	2004	\$ 781.034,00	18,76	4,58	9,08	16,07
dic-04	2004	\$ 941.499,00	20,55	4,86	10,62	11,98
ene-05	2005	\$ 728.108,00	-22,67	4,61	8,64	6,83
feb-05	2005	\$ 560.884,00	-22,97	4,11	6,65	8,29
mar-05	2005	\$ 766.336,00	36,63	4,64	8,93	3,47
abr-05	2005	\$ 809.444,00	5,63	4,84	9,21	8,24
may-05	2005	\$ 722.532,00	-10,74	4,84	8,27	4,76
jun-05	2005	\$ 733.870,00	1,57	4,78	8,38	3,56
jul-05	2005	\$ 708.996,00	-3,39	4,44	8,03	2,95

ago-05	2005	\$	786.373,00	10,91	4,43	9,13	5,58
sep-05	2005	\$	658.088,00	-16,31	4,27	7,71	3,59
oct-05	2005	\$	723.944,00	10,01	4,70	8,25	5,94
nov-05	2005	\$	822.762,00	13,65	4,74	9,44	4,27
dic-05	2005	\$	1.023.420,00	24,39	5,02	11,50	4,59
ene-06	2006	\$	664.691,00	-35,05	3,98	8,18	6,51
feb-06	2006	\$	646.954,00	-2,67	4,06	7,56	8,63
mar-06	2006	\$	676.508,00	4,57	3,94	7,96	18,38
abr-06	2006	\$	695.252,00	2,77	4,41	9,68	8,85
may-06	2006	\$	786.922,00	13,19	4,44	9,02	7,77
jun-06	2006	\$	692.104,00	-12,05	4,43	7,75	10,70
jul-06	2006	\$	705.991,00	2,01	3,99	8,19	14,76
ago-06	2006	\$	795.749,00	12,71	3,99	8,92	14,82
sep-06	2006	\$	692.815,00	-12,94	3,65	7,93	11,85
oct-06	2006	\$	778.753,00	12,40	3,80	9,03	15,73
nov-06	2006	\$	837.331,00	7,52	3,91	9,32	13,34
dic-06	2006	\$	944.173,00	12,76	3,86	10,59	12,75
ene-07	2007	\$	815.491,00	-13,63	3,56	9,51	7,70
feb-07	2007	\$	650.916,00	-20,18	3,67	7,55	13,22
mar-07	2007	\$	781.533,00	20,07	3,45	9,23	9,15
abr-07	2007	\$	637.381,00	-18,44	3,61	7,15	-10,25
may-07	2007	\$	836.591,00	31,25	3,89	9,45	-8,41
jun-07	2007	\$	702.860,00	-15,99	3,72	7,91	5,05
jul-07	2007	\$	806.986,00	14,81	3,68	9,26	20,81
ago-07	2007	\$	760.032,00	-5,82	3,47	8,60	22,39
sep-07	2007	\$	691.771,00	-8,98	3,36	8,01	24,19

oct-07	2007	\$	902.762,00	30,50	3,49	10,23	22,49
nov-07	2007	\$	881.763,00	-2,33	3,92	9,57	8,79
dic-07	2007	\$	1.032.575,00	17,10	4,48	11,21	16,48
ene-08	2008	\$	897.942,00	-13,04	3,77	11,32	13,12
feb-08	2008	\$	773.769,00	-13,83	3,19	8,86	13,65
mar-08	2008	\$	839.872,00	8,54	3,59	9,54	7,44
abr-08	2008	\$	907.078,00	8,00	3,39	10,20	19,38
may-08	2008	\$	838.698,00	-7,54	3,66	9,63	9,73
jun-08	2008	\$	670.524,00	-20,05	3,25	8,35	12,08
jul-08	2008	\$	948.654,00	41,48	3,79	11,28	11,21
ago-08	2008	\$	757.335,00	-20,17	3,05	8,93	13,08
sep-08	2008	\$	814.823,00	7,59	3,40	9,37	15,35
oct-08	2008	\$	691.777,00	-15,10	3,52	7,92	7,61
nov-08	2008	\$	681.976,00	-1,42	2,96	7,69	4,65
dic-08	2008	\$	897.353,00	31,58	3,11	9,78	5,96
ene-09	2009	\$	540.523,00	-39,76	2,01	9,01	-0,58
feb-09	2009	\$	436.725,00	-19,20	2,01	6,91	-3,90
mar-09	2009	\$	437.694,00	0,22	2,18	7,16	-2,46
abr-09	2009	\$	451.200,00	3,09	2,07	7,21	-2,80
may-09	2009	\$	524.690,00	16,29	2,22	8,43	-1,56
jun-09	2009	\$	494.642,00	-5,73	2,11	7,95	-1,98
jul-09	2009	\$	591.286,00	19,54	2,23	9,40	-2,65
ago-09	2009	\$	560.753,00	-5,16	2,19	9,23	-0,64
sep-09	2009	\$	571.075,00	1,84	2,43	11,03	-0,07
oct-09	2009	\$	544.958,00	-4,57	2,35	9,25	2,37
nov-09	2009	\$	602.026,00	10,47	2,53	10,66	4,35

dic-09	2009	\$	809.094,00	34,40	2,81	14,03	4,23
ene-10	2010	\$	574.354,00	-29,01	2,65	10,01	5,70
feb-10	2010	\$	480.513,00	-16,34	2,15	8,60	9,02
mar-10	2010	\$	607.718,00	26,47	2,27	10,04	12,29
abr-10	2010	\$	579.136,00	-4,70	2,59	9,46	13,51
may-10	2010	\$	530.495,00	-8,40	2,34	9,69	14,09
jun-10	2010	\$	629.034,00	18,57	2,80	10,53	14,18
jul-10	2010	\$	690.585,00	9,79	2,91	10,59	12,53
ago-10	2010	\$	746.372,00	8,08	3,15	12,25	12,79
sep-10	2010	\$	705.102,00	-5,53	2,98	11,09	14,85
oct-10	2010	\$	696.276,00	-1,25	2,83	10,74	11,61
nov-10	2010	\$	926.318,00	33,04	3,00	13,91	14,24
dic-10	2010	\$	924.019,00	-0,25	3,35	14,43	13,87
ene-11	2011	\$	685.788,00	-25,78	2,66	10,57	12,11
feb-11	2011	\$	621.561,00	-9,37	3,49	9,30	12,15
mar-11	2011	\$	662.991,00	6,67	2,70	11,33	10,15
abr-11	2011	\$	665.289,00	0,35	3,20	10,25	9,77
may-11	2011	\$	695.131,00	4,49	3,23	9,89	9,07
jun-11	2011	\$	683.723,00	-1,64	4,04	9,72	8,43
jul-11	2011	\$	770.280,00	12,66	3,80	11,21	8,32
ago-11	2011	\$	737.061,00	-4,31	3,51	11,03	7,97
sep-11	2011	\$	847.648,00	15,00	3,22	13,01	8,72
oct-11	2011	\$	724.112,00	-14,57	3,31	11,37	8,20
nov-11	2011	\$	921.899,00	27,31	3,30	13,26	6,75
dic-11	2011	\$	1.029.675,00	11,69	3,94	15,13	6,95
ene-12	2012	\$	785.083,00	-23,75	3,57	12,45	7,75

feb-12	2012	\$	646.058,00	-17,71	3,04	10,08	9,94
mar-12	2012	\$	746.744,00	15,58	2,95	11,10	7,54
abr-12	2012	\$	599.015,00	-19,78	2,87	9,28	6,41
may-12	2012	\$	728.559,00	21,63	2,87	11,73	6,75
jun-12	2012	\$	644.076,00	-11,60	3,01	9,89	7,47
jul-12	2012	\$	838.611,00	30,20	3,50	12,25	7,26
ago-12	2012	\$	785.082,00	-6,38	3,02	12,70	7,00
sep-12	2012	\$	698.699,00	-11,00	2,75	11,29	6,26
oct-12	2012	\$	822.669,00	17,74	2,64	12,85	6,33
nov-12	2012	\$	803.071,00	-2,38	2,86	12,04	6,65
dic-12	2012	\$	918.675,00	14,40	3,46	13,86	7,78
ene-13	2013	\$	861.229,00	-6,25	3,47	17,52	5,30
feb-13	2013	\$	629.629,00	-26,89	2,49	19,98	5,70
mar-13	2013	\$	675.161,00	7,23	2,68	20,08	4,34
abr-13	2013	\$	740.179,00	9,63	2,38	24,71	7,59
may-13	2013	\$	733.886,00	-0,85	2,97	19,15	6,59
jun-13	2013	\$	561.105,00	-23,54	2,92	15,44	4,95
jul-13	2013	\$	685.481,00	22,17	3,56	15,43	4,50
ago-13	2013	\$	748.099,00	9,13	2,81	20,08	5,59
sep-13	2013	\$	620.739,00	-17,02	2,68	19,27	5,58
oct-13	2013	\$	829.145,00	33,57	2,66	23,26	6,33
nov-13	2013	\$	655.279,00	-20,97	2,31	21,04	6,71
dic-13	2013	\$	988.288,00	50,82	3,55	21,87	7,13
ene-14	2014	\$	607.592,00	-38,52	2,54	18,73	4,68
feb-14	2014	\$	462.140,00	-23,94	3,03	11,74	5,26
mar-14	2014	\$	540.678,00	16,99	2,29	17,02	5,56

abr-14	2014	\$	611.376,00	13,08	2,59	19,28	3,52
may-14	2014	\$	719.015,00	17,61	2,93	20,31	4,22
jun-14	2014	\$	658.946,00	-8,35	3,07	17,00	5,52
jul-14	2014	\$	524.136,00	-20,46	2,43	15,43	4,21
ago-14	2014	\$	493.224,00	-5,90	2,74	14,13	3,23
sep-14	2014	\$	562.208,00	13,99	2,86	15,68	4,53
oct-14	2014	\$	684.515,00	21,75	2,29	21,78	4,15
nov-14	2014	\$	687.152,00	0,39	1,88	24,44	3,78
dic-14	2014	\$	885.829,00	28,91	3,09	21,13	4,52
ene-15	2015	\$	528.381,00	-40,35	2,75	15,17	3,56
feb-15	2015	\$	431.548,00	-18,33	2,20	13,51	3,35
mar-15	2015	\$	499.360,00	15,71	1,86	20,12	3,94
abr-15	2015	\$	569.558,00	14,06	2,76	13,35	3,53
may-15	2015	\$	465.420,00	-18,28	2,88	13,13	3,74
jun-15	2015	\$	635.421,00	36,53	2,92	17,79	4,08
jul-15	2015	\$	519.115,00	-18,30	2,53	15,45	4,32
ago-15	2015	\$	503.999,00	-2,91	2,51	15,59	4,02
sep-15	2015	\$	546.089,00	8,35	2,28	17,43	4,11
oct-15	2015	\$	686.491,00	25,71	2,46	21,02	4,03
nov-15	2015	\$	646.959,00	-5,76	2,12	21,08	4,14
dic-15	2015	\$	851.278,00	31,58	2,53	22,89	3,60
ene-16	2016	\$	429.239,00	-49,58	2,43	14,32	2,58
feb-16	2016	\$	425.900,00	-0,78	2,43	13,92	3,40
mar-16	2016	\$	486.476,00	14,22	1,99	15,34	2,36
abr-16	2016	\$	487.430,00	0,20	2,21	15,79	3,11
may-16	2016	\$	575.016,00	17,97	2,48	16,76	2,29

jun-16	2016	\$	481.860,00	-16,20	2,45	15,19	1,54
jul-16	2016	\$	454.860,00	-5,60	2,23	15,21	1,22
ago-16	2016	\$	565.146,00	24,25	2,18	24,92	1,82
sep-16	2016	\$	560.870,00	-0,76	2,63	17,91	1,30
oct-16	2016	\$	630.718,00	12,45	2,25	19,80	0,73
nov-16	2016	\$	647.971,00	2,74	2,27	21,36	0,47
dic-16	2016	\$	783.140,00	20,86	2,69	21,53	1,34
ene-17	2017	\$	410.272,00	-47,61	2,30	13,00	0,95
feb-17	2017	\$	439.886,00	7,22	2,26	14,55	0,17
mar-17	2017	\$	511.250,00	16,22	2,32	15,64	-0,77
abr-17	2017	\$	567.395,00	10,98	2,83	14,48	-0,56
may-17	2017	\$	630.482,00	11,12	2,62	16,93	1,51
jun-17	2017	\$	777.474,00	23,31	3,04	18,44	1,73
jul-17	2017	\$	536.482,00	-31,00	2,56	14,20	1,21
ago-17	2017	\$	557.121,00	3,85	2,15	17,12	1,24
sep-17	2017	\$	607.873,00	9,11	2,06	21,39	1,62
oct-17	2017	\$	685.902,00	12,84	2,36	20,46	1,37
nov-17	2017	\$	708.222,00	3,25	2,19	24,16	1,74
dic-17	2017	\$	965.728,00	36,36	3,46	21,55	1,93
ene-18	2018	\$	508.457,00	-47,35	2,52	13,35	2,38
feb-18	2018	\$	434.243,00	-14,60	1,98	13,72	2,55
mar-18	2018	\$	600.349,00	38,25	2,41	16,58	3,14
abr-18	2018	\$	574.216,00	-4,35	2,31	16,21	4,92
may-18	2018	\$	741.279,00	29,09	2,94	18,10	3,28
jun-18	2018	\$	820.592,00	10,70	3,57	18,46	1,61
jul-18	2018	\$	541.699,00	-33,99	2,51	15,08	2,66

ago-18	2018	\$	554.524,00	2,37	2,38	17,94	2,52
sep-18	2018	\$	631.019,00	13,79	2,69	17,95	1,41
oct-18	2018	\$	766.655,00	21,49	2,74	20,67	2,57
nov-18	2018	\$	741.996,00	-3,22	2,25	24,11	2,40
dic-18	2018	\$	967.859,00	30,44	3,06	20,25	2,53
ene-19	2019	\$	530.784,00	-45,16	2,36	15,58	2,46
feb-19	2019	\$	487.197,00	-8,21	2,39	15,95	1,77
mar-19	2019	\$	587.547,00	20,60	2,46	16,40	3,02
abr-19	2019	\$	615.219,00	4,71	2,70	17,28	2,98
may-19	2019	\$	908.218,00	47,63	3,32	20,18	2,34
jun-19	2019	\$	703.178,00	-22,58	3,06	17,47	2,73
jul-19	2019	\$	541.561,00	-22,98	2,49	16,80	3,19
ago-19	2019	\$	519.150,00	-4,14	2,23	18,22	3,14
sep-19	2019	\$	623.067,00	20,02	2,54	18,20	3,44
oct-19	2019	\$	667.851,00	7,19	2,34	22,02	3,54
nov-19	2019	\$	695.366,00	4,12	2,35	22,46	3,47
dic-19	2019	\$	965.988,00	38,92	3,60	19,02	3,65
ene-20	2020	\$	537.279,00	-44,38	2,79	13,48	2,72
feb-20	2020	\$	565.692,00	5,29	2,51	16,56	2,57
mar-20	2020	\$	258.261,00	-54,35	2,21	8,78	-25,12
abr-20	2020	\$	535,00	-99,79	0,05	0,32	-63,56
may-20	2020	\$	31.791,00	5842,24	0,70	2,24	-49,56
jun-20	2020	\$	330.870,00	940,77	2,78	9,51	-27,84
jul-20	2020	\$	665.192,00	101,04	3,27	16,05	-10,45
ago-20	2020	\$	452.521,00	-31,97	2,51	15,15	-7,68
sep-20	2020	\$	590.219,00	30,43	2,24	19,04	-6,14

oct-20	2020	\$	697.719,00	18,21	2,46	19,49	-3,81
nov-20	2020	\$	807.515,00	15,74	2,94	22,27	-2,46
dic-20	2020	\$	790.144,00	-2,15	2,66	22,84	-1,63

RECAUDACION MENSUAL DEL ARANCEL ESPECIAL 2004-2020												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2004	\$ 662.303,00	\$ 538.014,00	\$ 629.595,00	\$ 657.620,00	\$ 668.074,00	\$ 722.543,00	\$ 777.657,00	\$ 728.758,00	\$ 696.630,00	\$ 657.658,00	\$ 781.034,00	\$ 941.499,00
2005	\$ 728.108,00	\$ 560.884,00	\$ 766.336,00	\$ 809.444,00	\$ 722.532,00	\$ 733.870,00	\$ 708.996,00	\$ 786.373,00	\$ 658.088,00	\$ 723.944,00	\$ 822.762,00	\$ 1.023.420,00
2006	\$ 664.691,00	\$ 646.954,00	\$ 676.508,00	\$ 695.252,00	\$ 786.922,00	\$ 692.104,00	\$ 705.991,00	\$ 795.749,00	\$ 692.815,00	\$ 778.753,00	\$ 837.331,00	\$ 944.173,00
2007	\$ 815.491,00	\$ 650.916,00	\$ 781.533,00	\$ 637.381,00	\$ 836.591,00	\$ 702.860,00	\$ 806.986,00	\$ 760.032,00	\$ 691.771,00	\$ 902.762,00	\$ 881.763,00	\$ 1.032.575,00
2008	\$ 897.942,00	\$ 773.769,00	\$ 839.872,00	\$ 907.078,00	\$ 838.698,00	\$ 670.524,00	\$ 948.654,00	\$ 757.335,00	\$ 814.823,00	\$ 691.777,00	\$ 681.976,00	\$ 897.353,00
2009	\$ 540.523,00	\$ 436.725,00	\$ 437.694,00	\$ 451.200,00	\$ 524.690,00	\$ 494.642,00	\$ 591.286,00	\$ 560.753,00	\$ 571.075,00	\$ 544.958,00	\$ 602.026,00	\$ 809.094,00
2010	\$ 574.354,00	\$ 480.513,00	\$ 607.718,00	\$ 579.136,00	\$ 530.495,00	\$ 629.034,00	\$ 690.585,00	\$ 746.372,00	\$ 705.102,00	\$ 696.276,00	\$ 926.318,00	\$ 924.019,00
2011	\$ 685.788,00	\$ 621.561,00	\$ 662.991,00	\$ 665.289,00	\$ 695.131,00	\$ 683.723,00	\$ 770.280,00	\$ 737.061,00	\$ 847.648,00	\$ 724.112,00	\$ 921.899,00	\$ 1.029.675,00
2012	\$ 785.083,00	\$ 646.058,00	\$ 746.744,00	\$ 599.015,00	\$ 728.559,00	\$ 644.076,00	\$ 838.611,00	\$ 785.082,00	\$ 698.699,00	\$ 822.669,00	\$ 803.071,00	\$ 918.675,00
2013	\$ 861.229,00	\$ 629.629,00	\$ 675.161,00	\$ 740.179,00	\$ 733.886,00	\$ 561.105,00	\$ 685.481,00	\$ 748.099,00	\$ 620.739,00	\$ 829.145,00	\$ 655.279,00	\$ 988.288,00
2014	\$ 607.592,00	\$ 462.140,00	\$ 540.678,00	\$ 611.376,00	\$ 719.015,00	\$ 658.946,00	\$ 524.136,00	\$ 493.224,00	\$ 562.208,00	\$ 684.515,00	\$ 687.152,00	\$ 885.829,00
2015	\$ 528.381,00	\$ 431.548,00	\$ 499.360,00	\$ 569.558,00	\$ 465.420,00	\$ 635.421,00	\$ 519.115,00	\$ 503.999,00	\$ 546.089,00	\$ 686.491,00	\$ 646.959,00	\$ 851.278,00
2016	\$ 429.239,00	\$ 425.900,00	\$ 486.476,00	\$ 487.430,00	\$ 575.016,00	\$ 481.860,00	\$ 454.860,00	\$ 565.146,00	\$ 560.870,00	\$ 630.718,00	\$ 647.971,00	\$ 783.140,00
2017	\$ 410.272,00	\$ 439.886,00	\$ 511.250,00	\$ 567.395,00	\$ 630.482,00	\$ 777.474,00	\$ 536.482,00	\$ 557.121,00	\$ 607.873,00	\$ 685.902,00	\$ 708.222,00	\$ 965.728,00
2018	\$ 508.457,00	\$ 434.243,00	\$ 600.349,00	\$ 574.216,00	\$ 741.279,00	\$ 820.592,00	\$ 541.699,00	\$ 554.524,00	\$ 631.019,00	\$ 766.655,00	\$ 741.996,00	\$ 967.859,00
2019	\$ 530.784,00	\$ 487.197,00	\$ 587.547,00	\$ 615.219,00	\$ 908.218,00	\$ 703.178,00	\$ 541.561,00	\$ 519.150,00	\$ 623.067,00	\$ 667.851,00	\$ 695.366,00	\$ 965.988,00
2020	\$ 537.279,00	\$ 565.692,00	\$ 258.261,00	\$ 535,00	\$ 31.791,00	\$ 330.870,00	\$ 665.192,00	\$ 452.521,00	\$ 590.219,00	\$ 697.719,00	\$ 807.515,00	\$ 790.144,00

TOTAL DE SALIDAS (VALOR CIF) DESDE LA ZOFRATACNA SEGÚN PRINCIPALES DESTINOS 2004-2020												
MES	EL RESTO DEL TERRITORIO NACIONAL		EXPORTACION	LA ZONA DE TRATAMIENTO ESPECIAL		OTRO CETICOS	REEXPEDICION	TOTAL				
ene-04	S/.	6.909.207,99	S/.	16.503,34	S/.	7.911.464,85	S/.	5.704,92	S/.	830.273,69	S/.	15.673.154,79
feb-04	S/.	6.671.264,37	S/.	5.932,21	S/.	6.514.211,09	S/.	22.358,41	S/.	772.793,54	S/.	13.986.559,62
mar-04	S/.	6.216.871,13	S/.	-	S/.	7.455.297,97	S/.	2.245,90	S/.	1.199.993,33	S/.	14.874.408,33
abr-04	S/.	5.439.317,26	S/.	8.203,00	S/.	7.840.841,90	S/.	16.986,95	S/.	1.226.195,82	S/.	14.531.544,94
may-04	S/.	4.318.262,70	S/.	-	S/.	7.765.156,98	S/.	-	S/.	896.290,81	S/.	12.979.710,49
jun-04	S/.	6.258.275,14	S/.	10.503,00	S/.	8.522.792,20	S/.	-	S/.	655.599,85	S/.	15.447.170,19
jul-04	S/.	5.208.403,46	S/.	28.584,30	S/.	8.951.357,07	S/.	25.887,96	S/.	1.312.816,22	S/.	15.527.049,00
ago-04	S/.	5.927.228,16	S/.	9.115,59	S/.	8.830.410,31	S/.	4.908,11	S/.	629.848,56	S/.	15.401.510,73
sep-04	S/.	7.047.852,68	S/.	11.214,30	S/.	8.197.267,84	S/.	24.745,33	S/.	609.053,36	S/.	15.890.133,51
oct-04	S/.	4.195.074,07	S/.	7.360,00	S/.	7.804.809,08	S/.	5.997,33	S/.	368.916,79	S/.	12.382.157,28
nov-04	S/.	7.022.390,41	S/.	-	S/.	9.233.615,38	S/.	11.031,19	S/.	778.223,70	S/.	17.045.260,67
dic-04	S/.	7.706.019,23	S/.	11.246,33	S/.	10.795.329,58	S/.	8.212,42	S/.	858.593,22	S/.	19.379.400,78
ene-05	S/.	6.132.161,68	S/.	-	S/.	8.761.867,77	S/.	1.642,48	S/.	895.374,50	S/.	15.791.046,43
feb-05	S/.	6.264.896,81	S/.	-	S/.	6.681.415,61	S/.	22.211,25	S/.	692.159,69	S/.	13.660.683,36
mar-05	S/.	6.715.311,37	S/.	6.928,00	S/.	9.097.225,54	S/.	4.889,00	S/.	701.205,06	S/.	16.525.558,97
abr-05	S/.	6.597.312,51	S/.	-	S/.	9.387.119,48	S/.	8.212,42	S/.	730.187,91	S/.	16.722.832,32
may-05	S/.	5.619.788,39	S/.	-	S/.	8.442.493,23	S/.	-	S/.	861.196,01	S/.	14.923.477,64
jun-05	S/.	5.482.859,41	S/.	2.775,00	S/.	8.503.473,72	S/.	17.562,09	S/.	1.355.409,56	S/.	15.362.079,78
jul-05	S/.	6.828.056,75	S/.	-	S/.	8.227.776,70	S/.	-	S/.	911.227,27	S/.	15.967.060,71
ago-05	S/.	7.615.415,35	S/.	-	S/.	9.326.904,09	S/.	16.619,10	S/.	809.202,15	S/.	17.768.140,69
sep-05	S/.	6.839.551,99	S/.	-	S/.	7.774.719,29	S/.	31.971,84	S/.	769.483,16	S/.	15.415.726,28
oct-05	S/.	6.163.472,45	S/.	-	S/.	8.388.886,53	S/.	12.483,13	S/.	832.852,17	S/.	15.397.694,28
nov-05	S/.	7.276.224,83	S/.	2.740,00	S/.	9.527.177,15	S/.	7.849,76	S/.	549.629,70	S/.	17.363.621,44

dic-05	S/.	8.185.923,41	S/.	-	S/.	11.451.992,39	S/.	16.484,50	S/.	736.875,42	S/.	20.391.275,71
ene-06	S/.	7.375.287,50	S/.	16.651,20	S/.	8.215.570,52	S/.	13.520,38	S/.	1.062.011,50	S/.	16.683.041,10
feb-06	S/.	7.089.518,95	S/.	11.487,71	S/.	7.719.407,42	S/.	4.353,98	S/.	1.102.111,37	S/.	15.926.879,43
mar-06	S/.	8.262.899,32	S/.	2.200,00	S/.	8.110.356,59	S/.	-	S/.	793.378,66	S/.	17.168.834,57
abr-06	S/.	6.488.191,98	S/.	-	S/.	8.190.117,15	S/.	-	S/.	1.098.644,31	S/.	15.776.953,44
may-06	S/.	7.494.104,36	S/.	-	S/.	9.402.562,40	S/.	42.929,19	S/.	766.993,31	S/.	17.706.589,27
jun-06	S/.	6.950.436,73	S/.	-	S/.	8.009.197,34	S/.	1.913,91	S/.	657.817,31	S/.	15.619.365,29
jul-06	S/.	8.002.554,48	S/.	-	S/.	8.627.364,08	S/.	2.571,46	S/.	1.073.782,06	S/.	17.706.272,09
ago-06	S/.	9.682.573,52	S/.	-	S/.	9.279.612,14	S/.	17.031,39	S/.	962.072,34	S/.	19.941.289,39
sep-06	S/.	9.596.439,56	S/.	2.554,00	S/.	8.238.235,21	S/.	-	S/.	1.155.713,17	S/.	18.992.941,93
oct-06	S/.	10.232.190,75	S/.	-	S/.	9.348.869,76	S/.	43.185,93	S/.	887.683,65	S/.	20.511.930,09
nov-06	S/.	10.425.672,30	S/.	7.518,00	S/.	9.811.048,24	S/.	-	S/.	1.165.029,12	S/.	21.409.267,65
dic-06	S/.	12.021.331,11	S/.	636,96	S/.	11.321.033,22	S/.	70.574,58	S/.	1.027.755,55	S/.	24.441.331,43
ene-07	S/.	11.824.929,56	S/.	3.574,00	S/.	9.853.213,48	S/.	16.219,40	S/.	1.238.971,58	S/.	22.936.908,02
feb-07	S/.	8.933.023,90	S/.	-	S/.	7.712.955,47	S/.	30.842,23	S/.	1.044.185,24	S/.	17.721.006,84
mar-07	S/.	11.692.421,27	S/.	-	S/.	9.285.453,28	S/.	221.966,53	S/.	1.463.429,74	S/.	22.663.270,82
abr-07	S/.	9.556.946,47	S/.	-	S/.	7.467.819,95	S/.	9.840,69	S/.	639.483,15	S/.	17.674.090,26
may-07	S/.	10.395.154,52	S/.	6.199,00	S/.	9.988.644,64	S/.	-	S/.	1.111.202,16	S/.	21.501.200,32
jun-07	S/.	9.772.001,59	S/.	27.498,69	S/.	8.208.299,15	S/.	63.581,17	S/.	817.845,91	S/.	18.889.226,50
jul-07	S/.	10.793.002,01	S/.	23.467,25	S/.	9.833.242,89	S/.	13.191,11	S/.	1.260.572,46	S/.	21.923.475,72
ago-07	S/.	11.014.030,34	S/.	-	S/.	9.124.833,55	S/.	-	S/.	1.733.994,60	S/.	21.872.858,49
sep-07	S/.	11.328.348,57	S/.	16.608,00	S/.	8.172.622,14	S/.	2.388,72	S/.	1.096.894,61	S/.	20.616.862,03
oct-07	S/.	13.300.140,21	S/.	-	S/.	10.704.291,83	S/.	-	S/.	1.855.394,54	S/.	25.859.826,58
nov-07	S/.	11.207.872,04	S/.	91.200,00	S/.	10.277.167,48	S/.	79.496,20	S/.	849.875,53	S/.	22.505.611,25
dic-07	S/.	9.431.451,62	S/.	180.272,00	S/.	11.995.228,75	S/.	-	S/.	1.418.061,55	S/.	23.025.013,92
ene-08	S/.	11.808.708,13	S/.	102.805,60	S/.	10.745.654,67	S/.	33.527,91	S/.	1.110.788,24	S/.	23.801.484,55

feb-08	S/.	11.895.771,05	S/.	-	S/.	9.157.457,11	S/.	65.591,87	S/.	3.173.153,40	S/.	24.291.973,43
mar-08	S/.	11.205.610,63	S/.	170.970,25	S/.	9.588.610,18	S/.	42.194,95	S/.	2.405.574,04	S/.	23.412.960,05
abr-08	S/.	14.633.102,51	S/.	304.031,36	S/.	10.698.640,76	S/.	-	S/.	1.139.886,64	S/.	26.775.661,28
may-08	S/.	11.740.861,58	S/.	377.237,41	S/.	9.663.015,81	S/.	92.437,97	S/.	1.047.039,13	S/.	22.920.591,90
jun-08	S/.	10.682.363,74	S/.	526.814,22	S/.	8.240.204,02	S/.	-	S/.	1.209.559,57	S/.	20.658.941,55
jul-08	S/.	12.169.738,50	S/.	574.846,50	S/.	10.854.363,00	S/.	-	S/.	1.408.956,86	S/.	25.007.904,85
ago-08	S/.	13.748.622,92	S/.	513.388,42	S/.	9.171.651,11	S/.	19.439,54	S/.	1.417.589,88	S/.	24.870.691,86
sep-08	S/.	13.258.817,18	S/.	211.156,00	S/.	9.320.501,01	S/.	46.827,85	S/.	1.122.290,13	S/.	23.959.592,17
oct-08	S/.	9.888.010,24	S/.	762.170,22	S/.	8.182.377,32	S/.	60.144,30	S/.	766.083,81	S/.	19.658.785,89
nov-08	S/.	13.115.129,62	S/.	198.515,00	S/.	7.857.599,54	S/.	10.448,66	S/.	1.834.803,63	S/.	23.016.496,45
dic-08	S/.	14.462.152,00	S/.	551.560,54	S/.	10.478.220,74	S/.	73.562,23	S/.	3.272.976,51	S/.	28.838.472,03
ene-09	S/.	14.403.547,74	S/.	435.524,02	S/.	8.848.365,24	S/.	12.179,00	S/.	3.174.070,07	S/.	26.873.686,07
feb-09	S/.	11.932.171,01	S/.	388.832,60	S/.	6.949.306,20	S/.	5.340,95	S/.	2.430.777,24	S/.	21.706.427,99
mar-09	S/.	11.696.341,68	S/.	237.462,15	S/.	6.946.592,87	S/.	5.498,50	S/.	1.147.814,10	S/.	20.033.709,31
abr-09	S/.	12.688.037,46	S/.	634.902,33	S/.	7.043.280,88	S/.	46.850,13	S/.	1.412.500,93	S/.	21.825.571,73
may-09	S/.	14.388.832,65	S/.	341.310,02	S/.	8.062.517,44	S/.	26.713,67	S/.	800.999,20	S/.	23.620.372,98
jun-09	S/.	13.755.109,80	S/.	758.146,74	S/.	7.836.969,80	S/.	16.625,90	S/.	1.116.349,34	S/.	23.483.201,58
jul-09	S/.	15.568.832,30	S/.	164.033,48	S/.	9.232.397,08	S/.	15.792,00	S/.	1.526.700,35	S/.	26.507.755,22
ago-09	S/.	14.335.306,33	S/.	301.268,97	S/.	8.575.817,15	S/.	85.783,87	S/.	2.279.462,54	S/.	25.577.638,87
sep-09	S/.	12.836.977,70	S/.	291.129,08	S/.	8.927.881,14	S/.	6.003,91	S/.	1.411.026,65	S/.	23.473.018,48
oct-09	S/.	12.158.229,01	S/.	142.149,44	S/.	8.429.730,80	S/.	-	S/.	2.417.576,32	S/.	23.147.685,56
nov-09	S/.	12.003.865,23	S/.	176.833,77	S/.	9.439.787,52	S/.	2.591,90	S/.	2.177.683,70	S/.	23.800.762,12
dic-09	S/.	12.291.808,75	S/.	820.180,52	S/.	12.771.756,51	S/.	-	S/.	2.858.828,56	S/.	28.742.574,35
ene-10	S/.	11.255.234,12	S/.	99.600,00	S/.	9.012.967,15	S/.	26.998,29	S/.	1.245.248,20	S/.	21.640.047,76
feb-10	S/.	13.642.338,49	S/.	252.542,24	S/.	7.529.598,12	S/.	11.359,68	S/.	936.363,13	S/.	22.372.201,66
mar-10	S/.	16.005.705,87	S/.	171.399,82	S/.	9.463.690,22	S/.	-	S/.	1.155.475,25	S/.	26.796.271,16

abr-10	S/.	11.717.459,82	S/.	232.557,08	S/.	9.003.840,99	S/.	-	S/.	1.390.884,65	S/.	22.344.742,54
may-10	S/.	11.639.705,99	S/.	160.012,69	S/.	8.328.729,04	S/.	25.785,31	S/.	2.469.425,40	S/.	22.623.658,43
jun-10	S/.	11.405.739,53	S/.	220.400,00	S/.	9.800.570,36	S/.	-	S/.	1.001.984,63	S/.	22.428.694,52
jul-10	S/.	11.367.932,55	S/.	346.694,92	S/.	10.694.664,09	S/.	-	S/.	1.310.642,73	S/.	23.719.934,28
ago-10	S/.	10.919.170,15	S/.	335.757,36	S/.	11.661.283,93	S/.	9.079,70	S/.	740.155,17	S/.	23.665.446,30
sep-10	S/.	10.974.082,58	S/.	357.864,81	S/.	11.253.323,40	S/.	-	S/.	1.110.458,15	S/.	23.695.728,95
oct-10	S/.	10.920.624,92	S/.	314.041,69	S/.	10.817.774,40	S/.	19.941,51	S/.	2.553.342,60	S/.	24.625.725,12
nov-10	S/.	13.351.894,18	S/.	440.834,21	S/.	14.255.542,05	S/.	-	S/.	2.840.310,64	S/.	30.888.581,08
dic-10	S/.	10.092.178,58	S/.	311.624,00	S/.	14.360.269,87	S/.	2.937,80	S/.	2.789.899,57	S/.	27.556.909,81
ene-11	S/.	10.832.673,04	S/.	317.025,77	S/.	10.853.645,29	S/.	44.006,45	S/.	3.772.627,95	S/.	25.819.978,49
feb-11	S/.	6.197.101,07	S/.	298.809,49	S/.	9.356.828,58	S/.	903,30	S/.	1.947.922,66	S/.	17.801.565,09
mar-11	S/.	11.092.650,11	S/.	366.819,12	S/.	10.364.210,85	S/.	127.939,54	S/.	2.582.856,51	S/.	24.534.476,14
abr-11	S/.	7.591.257,51	S/.	886.357,61	S/.	10.415.568,66	S/.	10.476,02	S/.	1.907.207,88	S/.	20.810.867,68
may-11	S/.	7.180.149,78	S/.	1.594.939,89	S/.	10.482.625,96	S/.	38.760,65	S/.	2.198.820,89	S/.	21.495.297,18
jun-11	S/.	5.740.331,18	S/.	1.361.822,08	S/.	9.209.120,57	S/.	4.142,56	S/.	593.397,09	S/.	16.908.813,48
jul-11	S/.	6.638.369,66	S/.	444.698,13	S/.	11.969.606,81	S/.	40.958,27	S/.	1.195.573,36	S/.	20.289.206,22
ago-11	S/.	7.938.117,74	S/.	357.257,22	S/.	11.396.001,63	S/.	84.790,14	S/.	1.225.223,91	S/.	21.001.390,64
sep-11	S/.	8.761.287,23	S/.	575.557,44	S/.	12.853.185,51	S/.	24.790,00	S/.	4.126.274,62	S/.	26.341.094,80
oct-11	S/.	8.046.422,59	S/.	343.761,99	S/.	11.270.507,76	S/.	38.818,33	S/.	2.204.414,02	S/.	21.903.924,69
nov-11	S/.	10.995.608,66	S/.	501.385,76	S/.	14.085.957,86	S/.	12.285,79	S/.	2.356.954,00	S/.	27.952.192,08
dic-11	S/.	6.126.789,35	S/.	710.160,43	S/.	15.836.208,45	S/.	14.126,54	S/.	3.437.106,29	S/.	26.124.391,06
ene-12	S/.	8.071.555,18	S/.	626.644,34	S/.	12.252.979,69	S/.	59.583,71	S/.	994.202,90	S/.	22.004.965,82
feb-12	S/.	7.997.669,50	S/.	324.056,06	S/.	10.007.736,79	S/.	14.762,27	S/.	2.899.828,77	S/.	21.244.053,39
mar-12	S/.	9.919.801,92	S/.	842.132,13	S/.	11.318.980,64	S/.	-	S/.	3.213.800,57	S/.	25.294.715,25
abr-12	S/.	8.917.317,10	S/.	764.333,74	S/.	9.432.513,73	S/.	3.439,00	S/.	1.758.966,05	S/.	20.876.569,63
may-12	S/.	9.713.542,09	S/.	655.304,92	S/.	11.408.842,92	S/.	28.646,75	S/.	3.565.227,48	S/.	25.371.564,15

jun-12	S/.	8.379.812,44	S/.	540.446,47	S/.	10.075.296,21	S/.	-	S/.	2.411.194,35	S/.	21.406.749,46
jul-12	S/.	8.740.264,43	S/.	517.904,21	S/.	12.914.514,89	S/.	10.147,73	S/.	1.767.450,97	S/.	23.950.282,22
ago-12	S/.	10.063.109,12	S/.	620.363,30	S/.	12.322.610,71	S/.	41.419,16	S/.	2.914.688,94	S/.	25.962.191,23
sep-12	S/.	11.152.630,30	S/.	438.653,81	S/.	10.674.483,72	S/.	10.440,18	S/.	3.138.579,86	S/.	25.414.787,86
oct-12	S/.	13.348.840,41	S/.	596.425,38	S/.	12.742.419,25	S/.	36.530,00	S/.	4.463.463,99	S/.	31.187.679,03
nov-12	S/.	12.790.929,40	S/.	340.743,38	S/.	12.328.395,93	S/.	53.151,45	S/.	2.562.187,95	S/.	28.075.408,11
dic-12	S/.	8.600.760,18	S/.	404.450,50	S/.	14.508.010,01	S/.	36.977,76	S/.	3.036.881,66	S/.	26.587.080,10
ene-13	S/.	8.794.330,30	S/.	342.312,84	S/.	13.290.928,43	S/.	-	S/.	2.377.498,73	S/.	24.805.070,31
feb-13	S/.	12.878.194,47	S/.	199.373,06	S/.	9.428.343,50	S/.	-	S/.	2.748.313,08	S/.	25.254.224,11
mar-13	S/.	10.827.042,82	S/.	365.967,52	S/.	10.620.362,86	S/.	-	S/.	3.366.347,29	S/.	25.179.720,49
abr-13	S/.	15.057.115,23	S/.	179.873,13	S/.	11.656.328,41	S/.	-	S/.	4.251.506,76	S/.	31.144.823,54
may-13	S/.	9.529.985,76	S/.	141.221,87	S/.	11.265.971,23	S/.	-	S/.	3.812.084,47	S/.	24.749.263,34
jun-13	S/.	7.506.384,37	S/.	76.564,56	S/.	9.070.250,80	S/.	-	S/.	2.554.434,84	S/.	19.207.634,57
jul-13	S/.	6.168.162,97	S/.	272.566,59	S/.	10.845.091,86	S/.	-	S/.	1.985.825,34	S/.	19.271.646,76
ago-13	S/.	9.865.209,11	S/.	101.227,50	S/.	11.706.198,90	S/.	-	S/.	4.938.206,83	S/.	26.610.842,34
sep-13	S/.	11.159.657,61	S/.	350.877,38	S/.	9.672.360,22	S/.	-	S/.	2.020.861,99	S/.	23.203.757,20
oct-13	S/.	11.804.089,51	S/.	282.724,69	S/.	12.855.441,46	S/.	-	S/.	6.255.018,15	S/.	31.197.273,82
nov-13	S/.	12.602.562,94	S/.	755.277,15	S/.	9.846.873,82	S/.	-	S/.	5.194.992,28	S/.	28.399.706,19
dic-13	S/.	8.794.653,59	S/.	759.324,64	S/.	14.459.824,71	S/.	-	S/.	3.837.026,08	S/.	27.850.829,02
ene-14	S/.	10.586.914,88	S/.	1.563.481,33	S/.	9.525.066,60	S/.	-	S/.	-	S/.	21.675.462,80
feb-14	S/.	5.337.041,61	S/.	166.485,66	S/.	7.231.335,79	S/.	-	S/.	-	S/.	12.734.863,07
mar-14	S/.	9.782.667,52	S/.	218.171,03	S/.	8.269.270,58	S/.	-	S/.	-	S/.	18.270.109,12
abr-14	S/.	11.356.336,30	S/.	206.800,00	S/.	9.062.026,37	S/.	-	S/.	-	S/.	20.625.162,67
may-14	S/.	11.099.110,45	S/.	154.943,62	S/.	10.596.308,10	S/.	-	S/.	-	S/.	21.850.362,17
jun-14	S/.	8.726.875,44	S/.	209.937,98	S/.	9.635.958,43	S/.	2.855,55	S/.	-	S/.	18.575.627,40
jul-14	S/.	8.416.785,76	S/.	78.952,00	S/.	8.261.962,90	S/.	-	S/.	-	S/.	16.757.700,67

ago-14	S/.	7.513.906,04	S/.	155.100,00	S/.	7.705.270,67	S/.	-	S/.	-	S/.	15.374.276,71
sep-14	S/.	8.140.075,47	S/.	65.280,00	S/.	8.348.900,08	S/.	-	S/.	-	S/.	16.554.255,56
oct-14	S/.	12.569.854,23	S/.	216.484,65	S/.	10.548.854,55	S/.	-	S/.	-	S/.	23.335.193,42
nov-14	S/.	15.550.790,73	S/.	273.520,00	S/.	10.269.585,38	S/.	-	S/.	-	S/.	26.093.896,10
dic-14	S/.	9.136.574,27	S/.	225.920,00	S/.	13.143.524,51	S/.	-	S/.	-	S/.	22.506.018,78
ene-15	S/.	7.668.155,79	S/.	235.074,00	S/.	8.360.380,54	S/.	-	S/.	2.930.828,22	S/.	19.194.438,56
feb-15	S/.	7.678.812,31	S/.	51.700,00	S/.	6.845.051,22	S/.	-	S/.	4.999.248,45	S/.	19.574.811,99
mar-15	S/.	13.734.970,10	S/.	50.263,49	S/.	7.598.896,04	S/.	-	S/.	5.421.424,71	S/.	26.805.554,35
abr-15	S/.	5.597.601,36	S/.	312.488,67	S/.	8.624.137,21	S/.	-	S/.	6.102.628,45	S/.	20.636.855,69
may-15	S/.	6.924.418,46	S/.	179.041,87	S/.	6.825.320,71	S/.	-	S/.	2.218.947,27	S/.	16.147.728,32
jun-15	S/.	9.473.108,15	S/.	127.033,80	S/.	9.185.054,09	S/.	-	S/.	2.986.429,65	S/.	21.771.625,69
jul-15	S/.	8.544.016,19	S/.	86.680,12	S/.	8.193.137,29	S/.	-	S/.	3.697.935,08	S/.	20.521.768,68
ago-15	S/.	8.365.284,34	S/.	125.221,87	S/.	8.061.082,84	S/.	-	S/.	3.533.541,54	S/.	20.085.130,58
sep-15	S/.	9.916.524,76	S/.	257.590,06	S/.	8.329.779,00	S/.	-	S/.	5.499.408,50	S/.	24.003.302,32
oct-15	S/.	11.579.615,46	S/.	219.278,65	S/.	10.495.925,36	S/.	-	S/.	5.595.206,67	S/.	27.890.026,15
nov-15	S/.	12.559.237,62	S/.	511.626,50	S/.	9.630.715,71	S/.	-	S/.	7.775.367,14	S/.	30.476.946,98
dic-15	S/.	11.609.506,34	S/.	197.350,80	S/.	12.545.694,12	S/.	-	S/.	9.330.894,49	S/.	33.683.445,75
ene-16	S/.	8.320.225,19	S/.	51.700,00	S/.	6.910.665,05	S/.	-	S/.	2.407.660,28	S/.	17.690.250,51
feb-16	S/.	7.770.267,70	S/.	133.445,20	S/.	6.690.737,70	S/.	-	S/.	2.956.915,86	S/.	17.551.366,46
mar-16	S/.	12.244.496,94	S/.	111.483,91	S/.	7.307.306,87	S/.	-	S/.	4.785.162,91	S/.	24.448.450,62
abr-16	S/.	9.162.304,63	S/.	119.857,70	S/.	7.350.693,93	S/.	-	S/.	5.414.828,62	S/.	22.047.684,88
may-16	S/.	8.979.675,67	S/.	97.263,74	S/.	8.593.772,14	S/.	-	S/.	5.535.813,01	S/.	23.206.524,55
jun-16	S/.	8.838.291,76	S/.	75.075,00	S/.	6.990.639,13	S/.	-	S/.	3.768.754,35	S/.	19.672.760,24
jul-16	S/.	8.885.257,50	S/.	22.620,00	S/.	7.178.970,35	S/.	-	S/.	4.276.166,05	S/.	20.363.013,90
ago-16	S/.	9.858.914,84	S/.	106.372,55	S/.	8.986.709,75	S/.	-	S/.	6.962.049,07	S/.	25.914.046,22
sep-16	S/.	10.361.423,11	S/.	100.352,37	S/.	8.510.806,97	S/.	-	S/.	2.391.665,62	S/.	21.364.248,07

oct-16	S/.	11.562.193,54	S/.	69.010,67	S/.	9.289.570,18	S/.	-	S/.	7.122.553,45	S/.	28.043.327,83
nov-16	S/.	12.712.303,58	S/.	85.846,60	S/.	9.602.476,00	S/.	-	S/.	6.180.687,53	S/.	28.581.313,70
dic-16	S/.	11.078.725,63	S/.	160.076,08	S/.	11.378.582,78	S/.	-	S/.	6.470.979,28	S/.	29.088.363,77
ene-17	S/.	7.313.977,30	S/.	128.259,52	S/.	6.469.762,91	S/.	-	S/.	3.920.667,85	S/.	17.832.667,58
feb-17	S/.	8.267.345,77	S/.	23.695,00	S/.	6.851.913,78	S/.	-	S/.	4.316.441,45	S/.	19.459.396,00
mar-17	S/.	8.538.073,54	S/.	34.894,11	S/.	7.778.324,54	S/.	-	S/.	5.661.322,26	S/.	22.012.614,45
abr-17	S/.	7.318.211,55	S/.	-	S/.	8.112.028,84	S/.	-	S/.	4.605.134,93	S/.	20.035.375,33
may-17	S/.	8.642.233,81	S/.	68.442,55	S/.	8.976.851,60	S/.	-	S/.	6.374.026,08	S/.	24.061.554,05
jun-17	S/.	9.116.520,91	S/.	303.405,72	S/.	10.362.322,57	S/.	-	S/.	5.807.766,56	S/.	25.590.015,76
jul-17	S/.	6.192.293,47	S/.	187.028,38	S/.	8.572.357,19	S/.	-	S/.	6.004.666,37	S/.	20.956.345,41
ago-17	S/.	9.319.923,37	S/.	104.883,25	S/.	8.679.995,95	S/.	-	S/.	7.812.953,49	S/.	25.917.756,05
sep-17	S/.	13.622.881,17	S/.	345.733,57	S/.	8.942.855,63	S/.	-	S/.	6.664.746,95	S/.	29.576.217,33
oct-17	S/.	11.606.042,56	S/.	314.201,81	S/.	9.947.819,75	S/.	-	S/.	7.189.239,02	S/.	29.057.303,15
nov-17	S/.	15.132.410,28	S/.	251.082,59	S/.	10.114.398,28	S/.	-	S/.	6.833.656,92	S/.	32.331.548,06
dic-17	S/.	9.878.135,84	S/.	292.903,08	S/.	13.267.412,14	S/.	-	S/.	4.506.594,72	S/.	27.945.045,78
ene-18	S/.	7.089.446,68	S/.	88.170,44	S/.	8.082.739,95	S/.	-	S/.	4.947.761,02	S/.	20.208.118,09
feb-18	S/.	7.586.081,35	S/.	342.557,48	S/.	6.858.569,90	S/.	-	S/.	7.171.426,50	S/.	21.958.635,23
mar-18	S/.	9.342.702,83	S/.	309.380,32	S/.	8.278.468,25	S/.	-	S/.	7.000.070,51	S/.	24.930.621,91
abr-18	S/.	8.796.059,66	S/.	484.793,22	S/.	8.570.525,81	S/.	-	S/.	6.963.964,41	S/.	24.815.343,10
may-18	S/.	8.504.744,31	S/.	366.355,87	S/.	10.327.997,41	S/.	-	S/.	6.036.163,41	S/.	25.235.261,01
jun-18	S/.	8.689.269,27	S/.	553.410,76	S/.	10.472.735,95	S/.	-	S/.	3.252.636,29	S/.	22.968.052,27
jul-18	S/.	7.142.714,41	S/.	604.355,46	S/.	8.609.124,02	S/.	-	S/.	5.186.265,84	S/.	21.542.459,73
ago-18	S/.	10.145.674,97	S/.	490.773,48	S/.	8.583.284,61	S/.	-	S/.	4.073.525,14	S/.	23.293.258,20
sep-18	S/.	9.863.943,63	S/.	989.908,13	S/.	8.867.351,81	S/.	-	S/.	3.706.034,71	S/.	23.427.238,28
oct-18	S/.	11.220.917,45	S/.	449.805,37	S/.	10.604.900,02	S/.	-	S/.	5.684.252,23	S/.	27.959.875,06
nov-18	S/.	15.168.875,91	S/.	501.560,84	S/.	10.103.678,12	S/.	-	S/.	7.218.300,35	S/.	32.992.415,23

dic-18	S/.	9.580.513,78	S/.	394.442,02	S/.	12.190.713,18	S/.	-	S/.	9.438.651,02	S/.	31.604.320,00
ene-19	S/.	8.637.028,23	S/.	414.563,35	S/.	8.445.007,25	S/.	-	S/.	5.038.545,14	S/.	22.535.143,96
feb-19	S/.	9.526.200,21	S/.	99.164,89	S/.	7.152.127,10	S/.	-	S/.	3.636.996,15	S/.	20.414.488,35
mar-19	S/.	8.639.998,86	S/.	604.245,39	S/.	8.600.549,15	S/.	4.666,00	S/.	6.001.267,09	S/.	23.850.726,49
abr-19	S/.	9.866.272,43	S/.	223.440,78	S/.	8.170.060,46	S/.	12.380,00	S/.	4.502.388,91	S/.	22.774.542,58
may-19	S/.	9.854.750,50	S/.	710.586,82	S/.	11.181.606,20	S/.	-	S/.	5.617.223,29	S/.	27.364.166,81
jun-19	S/.	9.550.487,99	S/.	534.962,92	S/.	8.746.644,58	S/.	64.856,08	S/.	4.068.921,29	S/.	22.965.872,86
jul-19	S/.	9.058.973,39	S/.	343.226,06	S/.	8.499.532,20	S/.	81.885,60	S/.	3.798.628,62	S/.	21.782.245,87
ago-19	S/.	10.863.418,00	S/.	898.195,56	S/.	8.168.653,54	S/.	16.587,21	S/.	3.375.578,06	S/.	23.322.432,37
sep-19	S/.	10.404.880,34	S/.	634.364,04	S/.	8.626.749,19	S/.	-	S/.	4.851.183,13	S/.	24.517.176,70
oct-19	S/.	14.369.557,40	S/.	498.949,42	S/.	9.135.611,89	S/.	-	S/.	4.525.259,26	S/.	28.529.377,97
nov-19	S/.	13.864.287,21	S/.	136.264,41	S/.	9.645.962,67	S/.	-	S/.	5.891.001,79	S/.	29.537.516,08
dic-19	S/.	7.945.039,41	S/.	484.775,54	S/.	12.236.226,83	S/.	38.914,63	S/.	6.140.819,39	S/.	26.845.775,79
ene-20	S/.	5.760.947,81	S/.	568.386,26	S/.	8.587.918,30	S/.	-	S/.	4.337.029,83	S/.	19.254.282,20
feb-20	S/.	9.258.098,83	S/.	464.118,99	S/.	8.100.685,98	S/.	-	S/.	4.728.506,95	S/.	22.551.410,75
mar-20	S/.	5.391.232,26	S/.	315.123,37	S/.	3.883.262,65	S/.	-	S/.	2.082.282,48	S/.	11.671.900,75
abr-20	S/.	325.662,43	S/.	355.122,21	S/.	12.567,55	S/.	-	S/.	369.479,75	S/.	1.062.831,94
may-20	S/.	2.121.604,12	S/.	455.191,16	S/.	547.015,55	S/.	-	S/.	1.406.597,34	S/.	4.530.408,17
jun-20	S/.	4.886.116,72	S/.	116.499,78	S/.	5.211.098,03	S/.	16.844,50	S/.	1.683.051,33	S/.	11.913.610,36
jul-20	S/.	8.000.166,28	S/.	300.133,27	S/.	8.825.591,30	S/.	-	S/.	3.215.993,70	S/.	20.341.884,55
ago-20	S/.	9.398.131,88	S/.	374.637,41	S/.	6.579.154,07	S/.	-	S/.	1.687.809,31	S/.	18.039.732,67
sep-20	S/.	11.394.930,14	S/.	760.153,43	S/.	8.811.657,78	S/.	16.890,00	S/.	5.312.714,76	S/.	26.296.346,11
oct-20	S/.	11.027.954,69	S/.	522.998,10	S/.	9.560.869,83	S/.	20.297,00	S/.	7.264.814,61	S/.	28.396.934,22
nov-20	S/.	12.290.934,88	S/.	418.091,12	S/.	10.925.121,73	S/.	-	S/.	3.822.672,70	S/.	27.456.820,43
dic-20	S/.	12.782.447,57	S/.	527.601,50	S/.	11.284.121,43	S/.	20.521,69	S/.	5.114.413,86	S/.	29.729.106,03

	VALOR FOB DE LAS IMPORTACIONES HACIA LAS ZONAS FRANCAS EN MILLONES DE USD 2004-2020											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2004	7,91	6,66	7,29	7,70	7,65	8,38	8,78	8,63	8,08	8,36	9,08	10,62
2005	8,64	6,65	8,93	9,21	8,27	8,38	8,03	9,13	7,71	8,25	9,44	11,50
2006	8,18	7,56	7,96	9,68	9,02	7,75	8,19	8,92	7,93	9,03	9,32	10,59
2007	9,51	7,55	9,23	7,15	9,45	7,91	9,26	8,60	8,01	10,23	9,57	11,21
2008	11,32	8,86	9,54	10,20	9,63	8,35	11,28	8,93	9,37	7,92	7,69	9,78
2009	9,01	6,91	7,16	7,21	8,43	7,95	9,40	9,23	11,03	9,25	10,66	14,03
2010	10,01	8,60	10,04	9,46	9,69	10,53	10,59	12,25	11,09	10,74	13,91	14,43
2011	10,57	9,30	11,33	10,25	9,89	9,72	11,21	11,03	13,01	11,37	13,26	15,13
2012	12,45	10,08	11,10	9,28	11,73	9,89	12,25	12,70	11,29	12,85	12,04	13,86
2013	17,52	19,98	20,08	24,71	19,15	15,44	15,43	20,08	19,27	23,26	21,04	21,87
2014	18,73	11,74	17,02	19,28	20,31	17,00	15,43	14,13	15,68	21,78	24,44	21,13
2015	15,17	13,51	20,12	13,35	13,13	17,79	15,45	15,59	17,43	21,02	21,08	22,89
2016	14,32	13,92	15,34	15,79	16,76	15,19	15,21	24,92	17,91	19,80	21,36	21,53
2017	13,00	14,55	15,64	14,48	16,93	18,44	14,20	17,12	21,39	20,46	24,16	21,55
2018	13,35	13,72	16,58	16,21	18,10	18,46	15,08	17,94	17,95	20,67	24,11	20,25
2019	15,58	15,95	16,40	17,28	20,18	17,47	16,80	18,22	18,20	22,02	22,46	19,02
2020	13,48	16,56	8,78	0,32	2,24	9,51	16,05	15,15	19,04	19,49	22,27	22,84

VARIACION PORCENTUAL MENSUAL DEL PBI SECTOR COMERCIO 2004-2020												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
2004	0,40	2,70	4,36	3,81	5,03	2,96	3,75	6,83	7,45	5,57	16,07	11,98
2005	6,83	8,29	3,47	8,24	4,76	3,56	2,95	5,58	3,59	5,94	4,27	4,59
2006	6,51	8,63	18,38	8,85	7,77	10,70	14,76	14,82	11,85	15,73	13,34	12,75
2007	7,70	13,22	9,15	-10,25	-8,41	5,05	20,81	22,39	24,19	22,49	8,79	16,48
2008	13,12	13,65	7,44	19,38	9,73	12,08	11,21	13,08	15,35	7,61	4,65	5,96
2009	-0,58	-3,90	-2,46	-2,80	-1,56	-1,98	-2,65	-0,64	-0,07	2,37	4,35	4,23
2010	5,70	9,02	12,29	13,51	14,09	14,18	12,53	12,79	14,85	11,61	14,24	13,87
2011	12,11	12,15	10,15	9,77	9,07	8,43	8,32	7,97	8,72	8,20	6,75	6,95
2012	7,75	9,94	7,54	6,41	6,75	7,47	7,26	7,00	6,26	6,33	6,65	7,78
2013	5,30	5,70	4,34	7,59	6,59	4,95	4,50	5,59	5,58	6,33	6,71	7,13
2014	4,68	5,26	5,56	3,52	4,22	5,52	4,21	3,23	4,53	4,15	3,78	4,52
2015	3,56	3,35	3,94	3,53	3,74	4,08	4,32	4,02	4,11	4,03	4,14	3,60
2016	2,58	3,40	2,36	3,11	2,29	1,54	1,22	1,82	1,30	0,73	0,47	1,34
2017	0,95	0,17	-0,77	-0,56	1,51	1,73	1,21	1,24	1,62	1,37	1,74	1,93
2018	2,38	2,55	3,14	4,92	3,28	1,61	2,66	2,52	1,41	2,57	2,40	2,53
2019	2,46	1,77	3,02	2,98	2,34	2,73	3,19	3,14	3,44	3,54	3,47	3,65
2020	2,72	2,57	-25,12	-63,56	-49,56	-27,84	-10,45	-7,68	-6,14	-3,81	-2,46	-1,63