



CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

Mediante el presente documento se certifica que la investigación titulada **“EL TIPO DE CAMBIO Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFÉ EN GRANO ENTRE EL AÑO 1993-2021”** presentada por el bachiller **MARILYN ROSARIO ALCÁZAR MAMANI**, para optar el título profesional de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, presentando un **29% de similitud** con otros documentos considerados en la base de datos del sistema Turnitin, por lo que se le concede el presente certificado haciendo notar que el trabajo mencionado reúne las condiciones para declararlo como documento original.

Se extiende el presente certificado a solicitud de la interesada para los fines que estime convenientes.

Tacna, 15 de diciembre de 2023



Coord. Unidad de Investigación FACEM

EL TIPO DE CAMBIO Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFÉ EN GRANO ENTRE EL AÑO 1993-2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

29%

INDICE DE SIMILITUD

27%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upt.edu.pe Fuente de Internet	7%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	www.redalyc.org Fuente de Internet	2%
4	www.extenda.es Fuente de Internet	2%
5	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.una.ac.cr Fuente de Internet	1%
7	www.cien.adexperu.org.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja	1%

EL TIPO DE CAMBIO Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFÉ EN GRANO ENTRE EL AÑO 1993-2021

por Alcázar Mamani Marilyn Rosario

Fecha de entrega: 27-dic-2023 10:14a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2263164464

Nombre del archivo: TESIS_Marilyn_27.12.23.pdf (725.28K)

Total de palabras: 21600

Total de caracteres: 110516

21 CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La tasa de cambio determina el valor de una divisa en comparación con otra; en nuestro caso, del dólar estadounidense frente al nuevo sol peruano. En un régimen de flotación, esta tasa evidencia las variaciones en la oferta y demanda de divisas. Por lo tanto, este indicador es afectado por elementos como la evolución de los términos de intercambio, las estadísticas de comercio global, los flujos de capital y los cambios en las decisiones de inversión de personas, corporaciones y organismos financieros (Banco Central de Reservas del Perú, 2018).

Castañeda (2020), argumenta que la política económica neoliberal de los años 90, impulsada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, expuso a la economía a la intensa competencia del mercado global, demandando que nuestra economía transite de un enfoque interno, siguiendo el modelo de sustitución de importaciones de la CEPAL, a una orientación externa. Esto obligó a todos los sectores económicos a incrementar su competitividad, en cuyo marco la tasa de cambio se convirtió en un elemento crucial para alcanzar dicha competitividad.

En Perú, el café sobresale como el producto agrícola más importante en términos de exportación, ocupando la novena posición a nivel mundial. Con 425,416 hectáreas destinadas a su cultivo, las cuales constituyen el 6% del terreno agrícola nacional y el 25% del área amazónica, y con presencia en 17 regiones, 67 provincias y 338 distritos, este cultivo genera empleo para 223,738 familias peruanas (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2017).

Arroyo y Rodríguez (2021), señalan que Perú no ha estado exento de los efectos de la pandemia de covid-19, lo que ha obligado a reconsiderar las estrategias de exportación de diversos sectores del país y a diseñar nuevos planes sectoriales centrados en las realidades emergentes causadas por el cierre de fronteras y el confinamiento. Las exportaciones del sector agroexportador, en particular, han tenido que superar múltiples retos para poder sostenerse.

Se observa que en las transacciones internacionales existe una dependencia con el tipo de cambio, y en estos últimos años ha existido una tendencia del alza del dólar; por todos los problemas políticos y sanitarios; generándose volatilidad en el tipo de cambio y esto ocasionaría efectos negativos para los participantes del comercio exterior. El café siendo uno de los productos más exportados en el Perú y solicitado mundialmente estos años, influye notablemente en nuestra economía. Finalmente, ante la problemática identificada y en calidad de investigador se decide iniciar este trabajo de investigación, con el objetivo de determinar la relación entre el tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 2016 y 2021.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre el tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es la relación entre la inflación y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021?
2. ¿Cuál es la relación entre el PBI y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021?

3. ¿Cuál es la relación entre las reservas internacionales netas y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación entre el tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar la relación entre la inflación y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.
2. Determinar la relación entre el PBI y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.
3. Determinar la relación entre las reservas internacionales netas y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

1.4. Justificación e importancia de la investigación

1.4.1. Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica respecto al aporte teórico, práctico y metodológico.

Para comenzar, el presente trabajo de investigación tiene una justificación teórica, ya que para poder llevar a cabo su desarrollo requiere la revisión de diversas teorías relacionadas a las variables intervinientes; en este caso con el tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano, realizadas en otros entornos geográficos u otro sector empresarial. De tal manera que dichas teorías puedan ser contrastadas en las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

Asimismo, tiene justificación práctica debido a que con los resultados se logra obtener un diagnóstico real y actualizado, el cual explica ²⁹ la relación existente entre el tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano entre el periodo 1993 a 2021. Con estos resultados el estado peruano mediante las instituciones pertinentes podrá elaborar estrategias y acciones inmediatas para lograr controlar ² el tipo de cambio, mitigando el alza del dólar, moneda usada generalmente para este tipo de transacciones.

Para finalizar, el presente trabajo de tesis presenta justificación metodológica, ya que el documento propuesto, plantea en primer lugar la identificación de la problemática, seguidamente determina el planteamiento de problema, definición de objetivos y finalmente la generación de hipótesis. De tal forma la metodología aplicada en la presente tesis pueda ser utilizada por futuros investigadores que quieran desarrollar algún tipo de investigación que implique el estudio ¹ del tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano.

1.4.2. Importancia

La realización del presente estudio a nivel de investigación, pretende que el proyecto contribuya con el proceso de exportación de café en grano a mercados internacionales, bajo la base del tipo de cambio que se genere en el mercado ⁸⁶ internacional y que afecta al mercado interno.

Además se podrá contar con un análisis evolutivo detallado del tipo de cambio y su comportamiento frente al mercado exportador.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

2.1.1. A nivel Internacional

Giraldo (2020), presentó la tesis "Incidencia de la tasa de cambio en las exportaciones colombianas durante el periodo (2000 - 2018)", de la Fundación Universidad de América, en Bogotá, Colombia. El propósito principal de esta investigación fue analizar el impacto de la tasa de cambio en exportaciones de Colombia en los años 200 al 2018. La metodología empleada fue descriptiva y exploratoria. La muestra analizada incluyó las exportaciones colombianas de dicho periodo. La evaluación de los resultados se efectuó a cabo a través un modelo econométrico. Los hallazgos mostraron que, durante la fase de revaluación, la tasa de cambio tuvo un efecto directo en las exportaciones, ya que las empresas percibían menores ingresos y enfrentaban costos de producción considerablemente altos; en cambio, en el periodo de devaluación, la influencia no fue significativa debido a la presencia de variables más relevantes en las exportaciones previamente mencionadas y también por el bajo nivel de competitividad de las empresas. Finalmente, se concluyó que elementos como el precio a nivel internacional, el incremento de la producción a nivel nacional y la demanda de esta producción en los mercados internacionales pueden ejercer un impacto más significativo en las exportaciones que la tasa de cambio. Esto se debe a que estas variables están más directamente relacionadas con el desempeño de las exportaciones.

Becerra y Peña (2018), realizaron el trabajo titulado "Relación del tipo de cambio vs las exportaciones de las industrias extractivas en Colombia", de la Universitaria Agustiniiana, en Bogotá, Colombia. La meta de esta investigación fue examinar la relación entre las exportaciones de la industria extractiva en Colombia y

la tasa de cambio. El método utilizado fue descriptivo correlacional y el diseño, no experimental longitudinal. La muestra abarcó el valor histórico de la tasa de cambio en Colombia desde 1992 hasta 2017, con promedios anuales. Los hallazgos indicaron que las políticas colombianas en materia de regulaciones de exportaciones, políticas mineras y macroeconómicas se enfocan en los sectores según los tipos de productos exportados. De acuerdo con el DANE, en su informe técnico del 2 de marzo de 2017, estos sectores se agruparon en cuatro categorías principales: agropecuarios, alimentos y bebidas, combustibles y productos de la industria extractiva, y manufacturas. Aunque estas políticas generalizan el comportamiento de los productos, la investigación descubrió que los tres minerales (carbón, ferróníquel y petróleo), todos de la industria extractiva, reaccionaron de manera diferente ante la devaluación y revaluación del peso de Colombia. No todos reaccionaron de la misma manera al precio mundial y a la demanda de estos bienes.

Quisbert (2017), desarrolló la investigación "El tipo de cambio en las exportaciones de los productos no tradicionales en Bolivia: periodo 1996 – 2015", de la UMSA, en La Paz, Bolivia. Este estudio tuvo como objetivo determinar la relevancia del Tipo de Cambio en las Exportaciones de Productos no Tradicionales. La metodología de investigación fue descriptiva, explicativa y longitudinal. La muestra consistió en datos estadísticos del tipo de cambio de las exportaciones de productos no tradicionales en Bolivia durante el período 1996-2015. La recolección de datos se realizó utilizando estadísticas descriptivas, matemáticas y econometría para establecer una comparación económica. El análisis de los resultados se efectuó a través de la descripción, explicación y comparación de las variables. Los resultados del estudio llevaron a la conclusión de que, de acuerdo con la teoría económica aplicada, el Tipo de Cambio Flexible (TCF) se utiliza para optimizar el rendimiento

de las exportaciones. Sin embargo, en el primer periodo en Bolivia, marcado por la hiperinflación, se adoptó el Tipo de Cambio Flexible, pero esto no llevó a un aumento en el nivel de exportación. Durante el segundo periodo, caracterizado por una Economía Plural, se implementó un sistema de Tipo de Cambio Fijo Ajustable. Todas estas dinámicas estuvieron influenciadas por las políticas del Banco Central de Bolivia y el desempeño de las Exportaciones de Productos no Tradicionales (XPNT).

2.1.2. A nivel Nacional

Aranda y Collazos (2021), presentaron la tesis "Incidencia del Tipo de Cambio Real en las Agroexportaciones no tradicionales en el Perú durante el periodo 2005 – 2019", de la UPAO, en Trujillo. El propósito central de este estudio fue evaluar la influencia del Tipo de Cambio Real en las agroexportaciones no tradicionales de Perú durante el periodo 2005-2019. La metodología de la investigación fue básica, con un enfoque correlacional para la contrastación, y a su vez descriptiva y analítica. Se utilizaron datos estadísticos trimestrales del Tipo de Cambio Real y de las agroexportaciones no tradicionales de Perú para dicho periodo. Estos datos se obtuvieron del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) y la Asociación de Exportadores (ADEX). El análisis reveló que el Tipo de Cambio Real no presenta una significación estadística en relación con las agroexportaciones no tradicionales peruanas. Por ende, se añadieron otras variables explicativas, como el PBI de Estados Unidos, principal socio comercial, y los términos de intercambio, con el fin de mejorar la especificación del modelo. Tanto el PBI estadounidense como los términos de intercambio demostraron una relación directa y significativa con las agroexportaciones no tradicionales peruanas, resaltando el PBI estadounidense como una variable altamente correlacionada con la variable de estudio.

Salinas (2020), ¹ realizó la investigación titulada "Tipo de cambio y competitividad de las exportaciones: el caso peruano 2002-2016", de la UNC, en Lima. ³⁹ El objetivo de esta investigación fue determinar los factores que afectan la competitividad internacional de las exportaciones no tradicionales de alto valor agregado, incluyendo el tipo de cambio real. La metodología aplicada fue de tipo básica, utilizando un modelo econométrico. La muestra incluyó a las 10 principales empresas exportadoras del período 2002 a 2016 a nivel nacional, seleccionadas en función de la disponibilidad de data financiera auditada completa. La información empresarial se obtuvo de fuentes como el Sistema del Mercado de Valores y la Bolsa ⁹ de Valores de Lima, entre otras. Tras la tabulación y análisis correspondiente, ¹ los resultados indicaron que el Tipo de Cambio Mínimo Competitivo (TCMC) que rige para las empresas exportadoras (no tradicionales, ajustando sus niveles de productividad según la valoración internacional de sus productos), posibilita la generación de una Ganancia significativa por Tipo de Cambio (GANTC), la cual aumenta la rentabilidad de las exportaciones no tradicionales incluso en escenarios de volatilidad cambiaria.

Llaque (2020), elaboró la tesis titulada "Influencia del tipo de cambio en las exportaciones en el Perú: periodo 2000 - 2017", ¹ de la Universidad Nacional de Cajamarca. ¹⁰ El propósito principal de este estudio fue determinar el impacto del tipo de cambio en el grado de exportaciones en Perú durante el periodo 2000-2017. La investigación adoptó un enfoque descriptivo correlacional y un diseño no experimental longitudinal. La muestra abarcó datos estadísticos trimestrales provenientes ² de la serie del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), cubriendo ¹ desde el primer trimestre del año 2000 hasta el último trimestre del 2017. Los análisis de los resultados revelaron ² que el tipo de cambio en el periodo analizado mostró oscilaciones variables,

alcanzando su mayor valoración en 2015 con un incremento del 12.2%, mientras que la caída más pronunciada se dio en 2008 con una disminución porcentual de -6.5%. También se notó ² que las exportaciones tradicionales tuvieron un mayor dinamismo en comparación con las no tradicionales. Finalmente, se estableció una correlación ⁵ directa entre el tipo de cambio y las exportaciones: una alteración del 1% en el tipo de cambio ¹ real multilateral resulta en un cambio del 0.79% en las exportaciones, corroborando así la teoría ⁵ de la condición Marshall-Lerner que postula que un incremento en el tipo de cambio favorece un aumento en las exportaciones.

2.1.3. A nivel Local

Ramos (2021), presentó la tesis "El tipo de cambio y su influencia en la exportación de cobre de Perú, 2016 - 2020", de la UPT. La finalidad ⁶³ principal de esta investigación fue analizar cómo las variaciones en el tipo de cambio inciden en las exportaciones de cobre, los gastos de las compañías que extraen cobre y el precio al que Perú ofrece el cobre en los mercados internacionales. La metodología aplicada fue descriptiva, causal o explicativa, con un enfoque no experimental y longitudinal. La muestra abarcó ¹ el tipo de cambio, los volúmenes de exportación de cobre, el precio del cobre y su producción en Perú, en el periodo 2016-2020. Se utilizó un análisis documental para reunir datos sobre el tipo de cambio y las exportaciones de cobre. ¹ Los resultados indicaron que la influencia del tipo de cambio en las exportaciones, el costo de producción y el precio de exportación del cobre es inversa. Las conclusiones apuntan a que ¹ el tipo de cambio tuvo una relevancia considerable en las exportaciones de cobre, considerando que las empresas evalúan los costos de extracción y el precio a que pueden comercializar el cobre en el ámbito internacional.

Pari (2021), realizó el estudio titulado "Evolución del tipo de cambio y su relación con el nivel de exportaciones de orégano, periodo 2015-2021 en el Perú", de

la UPT. El objetivo de este estudio fue determinar la relación entre la evolución del tipo de cambio y el nivel de exportación de orégano en Perú durante el periodo 2015-2021. Se empleó una metodología correlacional básica con un diseño longitudinal no experimental. La muestra incluyó datos del tipo de cambio y las exportaciones de orégano desde 2015 hasta 2021. Estos datos se procesaron mediante el software estadístico IBM SPSS Statistics 19. El análisis concluyó que hay una relación significativa entre el tipo de cambio y el nivel de exportación de orégano en Perú. Esta conclusión se apoyó en un p-valor (0.000) menor que el valor alfa (0.025) y un coeficiente de correlación de Spearman de 0.570, indicando así una relación media alta y positiva.

Marca (2020), elaboró la tesis titulada "El tipo de cambio y su influencia en las exportaciones definitivas del Perú", de la UPT. Su objetivo general fue establecer la influencia existente "de la variable independiente tipo de cambio sobre la variable dependiente exportaciones definitivas" en el periodo señalado. La investigación adoptó un enfoque básico, utilizando un test estadístico de Regresión Lineal y un diseño no experimental longitudinal. La muestra consistió en series temporales del tipo de cambio y de las exportaciones definitivas, abarcando el periodo 2017-2019. Los datos fueron recolectados del "Banco Central de Reserva y SUNAT". La técnica de observación fue empleada para la recopilación de la información. Para evaluar el efecto del tipo de cambio en las exportaciones definitivas, se aplicó la correlación de Pearson seguida de un análisis de regresión lineal. Este proceso resultó en la aceptación de la hipótesis principal que sostiene que el tipo de cambio efectivamente influye en las exportaciones definitivas del Perú en el periodo 2017-2019.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Tipo de cambio

Según López (2019), el tipo de cambio es el precio de una moneda extranjera frente a la moneda nacional. Por ejemplo, cuando nos referimos a la tasa sol-dólar, corresponde a la cantidad de soles requeridos que se demandan para comprar 1 dólar. En el caso del cambio de sol a euro, nos referimos a la cantidad de soles necesarios para comprar un euro.

Por otro lado, ICIRED (2018) indica que el tipo de cambio corresponde a una relación justa entre el comportamiento audaz de las dos monedas. Todos los tipos de intercambios muestran las unidades que se necesitan para otorgarse una con otra.

Asimismo, Fondo Monetario Internacional (FMI) (2010), ubrayó que el tipo de cambio indica el valor de una moneda frente a otra. Usualmente, esta conversión se presenta como la cantidad de unidades de la moneda nacional que se pueden obtener con una unidad de divisa extranjera. En este caso específico, sería la cantidad de soles peruanos que se pueden conseguir por cada dólar estadounidense.

Subino (1991), señala que el tipo de cambio se refiere a los precios de una moneda en relación con otra. Estos tipos de cambio son datos cruciales que orientan las transacciones internacionales de bienes, capital y servicios. Las cotizaciones entre las monedas más usadas se publican diariamente, reflejando el valor que tienen una respecto a la otra, aunque frecuentemente hay una divisa predominante que sirve de referencia para determinar el valor del resto.

Finalmente, Balassa (1988) argumenta que el tipo de cambio se caracteriza como la cantidad de unidades monetarias que se requieren para obtener una unidad de divisa extranjera.

De acuerdo a Web y Empresas (2021), el tipo de cambio es esencial porque **permite comparar los precios de bienes y servicios producidos en distintos países**. Facilita la determinación del costo real, es decir, cuánto paga un país por bienes en la moneda usada en transacciones internacionales. Permite convertir precios expresados en moneda extranjera a su equivalente en moneda nacional y contribuye a establecer el valor de una moneda respecto a otra. Además, **el tipo de cambio es un indicador clave para evaluar la salud del sistema económico de un país y, por ende, el bienestar de sus habitantes**.

El tipo de cambio es una herramienta vital para cotejar los precios de productos y servicios entre diversas naciones. Cuando una persona viaja o un negocio compra productos extranjeros, el tipo de cambio es el medio por el cual se traducen los valores monetarios de una nación a otra. Por ejemplo, si un ciudadano estadounidense planea un viaje a Europa, debe considerar cómo **el tipo de cambio entre el dólar norteamericano y el euro** afectará su capacidad de compra en el extranjero.

Una moneda fuerte, o **un tipo de cambio favorable**, significa **que** un ciudadano estadounidense obtendrá más euros por cada dólar, lo que hace que los bienes y servicios en Europa sean más accesibles. Por otro lado, si la moneda estadounidense se debilita en comparación con el euro, los precios de los productos y servicios en Europa pueden volverse prohibitivos. Esto demuestra cómo **el tipo de cambio tiene influencia directa en las decisiones de compra y, por lo tanto, en el nivel de vida de las personas**.

La competitividad económica de una nación está íntimamente vinculada con su tipo de cambio. Un tipo de cambio favorable puede aumentar **la competitividad de las exportaciones en los mercados internacionales**, dado que **los productos nacionales** resultan más económicos para los compradores extranjeros. Esto puede estimular la

producción y el empleo en el país exportador, promoviendo así el **crecimiento económico**. Por otro lado, un tipo de cambio desfavorable **puede hacer que las importaciones sean** más atractivas, lo cual podría tener un impacto negativo en la industria local.

El tipo de cambio también es esencial para determinar el **costo real de los bienes y servicios** adquiridos en transacciones internacionales. Cuando las empresas importan productos de otros países, deben calcular el costo total en su moneda nacional. El tipo de cambio es el factor clave **que determina cuánta moneda** local se necesita para comprar bienes extranjeros.

Se puede imaginar una empresa en Japón que importa componentes electrónicos de Estados Unidos. Si el yen japonés se debilita frente al dólar estadounidense, la empresa japonesa deberá gastar más y, por lo tanto, incurrir en costos adicionales para adquirir los mismos componentes. Esto puede afectar la rentabilidad de la empresa y, en última instancia, el precio que los consumidores japoneses pagan por productos electrónicos.

El tipo de cambio es una herramienta **esencial para la conversión de precios expresados en moneda extranjera** a precios correspondientes **en moneda nacional**. Esta dinámica es fundamental en un mundo cada vez más globalizado, en el cual tanto empresas como consumidores disponen de un vasto abanico de productos y servicios procedentes de distintas partes del globo (Web y Empresas, 2021).

Por ejemplo, al comprar en línea en sitios web extranjeros, los consumidores pueden ver los precios en la moneda de su elección, lo que les permite tomar decisiones de compra informadas. Sin el tipo de cambio, sería extremadamente difícil comparar precios y tomar decisiones basadas en el valor real de los productos y servicios.

² El tipo de cambio no solo se utiliza para comparar monedas y precios, sino que también es una herramienta crucial para establecer el valor relativo de una moneda en relación con otra. Cuando una moneda se fortalece frente a otra, su valor en los mercados internacionales aumenta. Esto puede estar relacionado con una serie de factores, como una economía sólida, tasas de interés más altas y una balanza comercial positiva.

La determinación del valor de una moneda es un proceso complejo y multifacético que involucra a inversores, especuladores y participantes ¹ en el mercado de divisas. Los movimientos en el tipo de cambio pueden ser influenciados por una variedad de eventos y noticias económicas, desde informes de empleo hasta decisiones de política monetaria.

La política monetaria de una nación y su tipo de cambio están estrechamente relacionados. Los bancos centrales tienen la capacidad de tener influencia en el tipo de cambio a través de diversas estrategias. Se puede mencionar como ejemplo la intervención en el mercado de divisas adquiriendo o traspasando su propia moneda para influir en su valor. También pueden ajustar las tasas de interés, lo que a su vez puede afectar la demanda de la moneda nacional (Web y Empresas, 2021).

Una política monetaria restrictiva, que implica tasas de interés más altas, a menudo atraerá inversores extranjeros que buscan rendimientos más altos. Esto ¹⁷ aumenta la demanda de la moneda nacional y puede llevar a una apreciación de la misma. Por otro lado, una política monetaria de expansión, con tasas de interés más bajas, puede debilitar la moneda, lo que puede ser beneficioso para las exportaciones, pero potencialmente problemático en términos de inflación.

³³ El tipo de cambio además se utiliza como un indicador de la salud económica de una nación. Un tipo de cambio estable y saludable es un signo de una economía

fuerte y bien gestionada. Por otro lado, una moneda que se deprecia constantemente puede ser un indicio de problemas económicos subyacentes, como altos niveles de inflación o déficits comerciales insostenibles.

La percepción de la salud económica de un país influye en la confianza de los inversores y en las decisiones de inversión extranjera. Cuando los inversores ven que una moneda es estable y fuerte, están más dispuestos a invertir en ese país, lo que puede impulsar el crecimiento económico y el empleo. Además, una moneda fuerte tiende a mantener la inflación bajo control, lo que beneficia a los consumidores y a la estabilidad económica en general.

En resumen, el comercio (importaciones y exportaciones) se ve influenciado por los tipos de cambio, ya que la mayor parte de los consumidores solo consideran el precio de los bienes en su propia moneda (Web y Empresas, 2021).

¹ Según Vargas (2010), existen principalmente 03 tipos de cambio que son los que más se utilizan por los diferentes países. *El tipo de cambio flotante* es el más prevalente a nivel global y se distingue por permitir que ⁶ las fuerzas de oferta y ³ demanda de divisas actúen libremente en el mercado cambiario, sin intervención directa del banco central. No obstante, es evidente que en situaciones extremas, si el banco central decide reducir la oferta de divisas o incrementarla, interviniendo en el mercado para ajustar su precio, se busca ³ siempre el equilibrio y la estabilidad del tipo de cambio, así como el fortalecimiento de la economía. Claro está, siempre que no ³ haya políticas monetarias inadecuadas o factores externos que perturben la estabilidad y ³ robustez del tipo de cambio. En un contexto ideal, un tipo de cambio flotante puede ser un mecanismo eficaz para preservar la competitividad y fomentar el crecimiento económico.

El tipo de ³ cambio de banda es el menos común en los mercados cambiarios internacionales debido a sus características particulares. Se trata de un sistema híbrido que opera bajo la supervisión de un banco central, el cual establece límites mínimos y máximos para ⁷⁹ el valor de la moneda. En este sistema, el mercado de divisas tiene libertad de fluctuar siempre y cuando el valor se mantenga dentro de estos límites preestablecidos. Si el precio excede ³ los extremos de la banda, el banco central interviene para ³ ajustar esta desviación. Si el precio de mercado supera ³ el límite superior, el banco central actúa vendiendo divisas para reducir su precio y mantenerlo dentro del rango establecido. Por el contrario, cuando el precio de una moneda ³ cae por debajo del límite inferior, el banco central interviene comprando moneda extranjera para elevar su valor y situarlo de nuevo dentro de la banda. Sin embargo, esta política debe adaptarse a las tendencias del mercado. Si hay una tendencia alcista, el banco central podría necesitar ajustar los parámetros aumentando los límites de la banda. En caso de una tendencia bajista, se requiere la modificación de la banda bajando sus límites. Para que ³¹ el sistema de tipo de cambio de banda funcione eficazmente, es crucial que el banco central disponga de reservas suficientes tanto en moneda extranjera como nacional. (Vargas, 2010).

Según Vargas (2010), un ³ tipo de cambio fijo es una forma en que el banco central fija el precio de la moneda extranjera de acuerdo con las metas y objetivos establecidos por el gobierno, y puede adoptar una economía de tipo de cambio fijo que ³ priorice el equilibrio y la estabilidad de la balanza comercial en paridad del tipo de ⁵³ cambio, lo que abarata las importaciones para satisfacer los requisitos internos. Por lo tanto, un tipo de cambio fijo puede tomar una de tres opciones: un tipo de cambio fijo ²³ de equilibrio, un tipo de cambio fijo sobrevaluado y un tipo de cambio fijo subvaluado.

El tipo de cambio fijo equilibrado es el valor de la divisa extranjera, específicamente el dólar estadounidense (USD), que sostiene el equilibrio de la balanza comercial y asegura la competitividad de la economía. Mientras esta situación permanezca estable, no existe motivo para modificar el tipo de cambio. Al igual que Perú frente al dólar estadounidense, se ha mantenido sin cambios durante cuatro años consecutivos desde 2006 hasta el 2019, lo que ha resultado en estabilidad y crecimiento económico. Un tipo de cambio fijo valorado excesivamente es una táctica donde predominan razones políticas y económicas de corto alcance. Esta valoración elevada puede mejorar la situación demográfica al incrementar los ingresos de los empleados en divisa extranjera, aun cuando sus salarios no cambien en su moneda local. Adicionalmente, puede permitir a los trabajadores de sectores populares incrementar la capacidad de compra de sus ingresos, adquirir más dólares y usarlos para comprar una mayor cantidad de bienes y servicios importados, generando una percepción de mayor satisfacción de sus necesidades. Se podría argumentar que, en un período corto, la sobrevaloración actúa como un engaño, ocultando deficiencias propias y descontento, e intentando persuadir a la población de que sus situaciones de vida mejoren (Vargas, 2010).

Continuando con lo expresado por Vargas (2010), la valoración excesiva de una divisa impacta en todos los productos del país. Como consecuencia, los bienes locales destinados a la exportación se tornan más costosos en términos de monedas extranjeras, mientras que las importaciones resultan más económicas para los consumidores locales. Esto tiene un impacto severo en los siguientes indicadores macroeconómicos de un país:

- a) Balanza Comercial: El alza de los precios de las exportaciones va acompañada de una caída de los precios de los productos importados, que se manifiesta en un

empeoramiento de la balanza comercial, que puede reducir los superávits o aumentar los déficits, con un mayor impacto negativo en el comportamiento económico.

Cuando los precios de las exportaciones de un país aumentan, generalmente es una señal positiva para su economía. Esto puede deberse a una serie de razones, como la demanda creciente de sus productos en los mercados internacionales, la escasez de recursos similares en otros lugares o la mejora de la calidad de los productos exportados. En cualquier caso, un aumento en los precios de las exportaciones suele tener efectos beneficiosos para la balanza comercial y el crecimiento económico.

Un alza en los precios de las exportaciones tiende a aumentar el valor de las ventas de un país en el extranjero. Esto puede traducirse en un superávit comercial, lo que significa que el valor de las exportaciones es mayor que el de las importaciones. Un superávit comercial fortalece la posición financiera de un país en el escenario internacional y puede generar ingresos adicionales para el gobierno y las empresas.

Un superávit comercial derivado de un aumento en los precios de las exportaciones puede inyectar capital en la economía nacional. Este capital adicional puede utilizarse para financiar proyectos de inversión, estimular la demanda interna y fomentar la creación de empleo. Como resultado, el crecimiento económico tiende a fortalecerse. Sin embargo, es importante considerar que la caída de los precios de los productos importados, aunque a menudo es vista como negativa, también tiene efectos que deben ser analizados con detalle.

Cuando los precios de los productos importados caen, las empresas nacionales que dependen de insumos extranjeros a menudo experimentan una reducción de los costos de producción. Esto puede hacer que sus productos sean más competitivos en los mercados locales e internacionales, lo que, a su vez, puede impulsar la demanda de sus productos (Vargas, 2010).

La caída de los precios de las importaciones puede ayudar a controlar la inflación. Los productos importados más baratos pueden mantener los precios al consumidor bajo control, lo que beneficia a los consumidores y permite a los bancos centrales mantener tasas de interés estables.

El vínculo entre el alza ¹ de los precios de exportación y la caída ²⁸ de los precios de importación se hace evidente en ¹⁶ la balanza comercial de un país. Cuando los precios de exportación aumentan y los precios de importación caen, el país tiende a experimentar un superávit comercial más sólido. Sin embargo, esta dinámica puede ser de doble filo, y aquí es donde se encuentra el impacto negativo en el comportamiento económico.

Aunque un superávit comercial puede ser beneficioso ¹⁶ en el corto plazo, un aumento constante en el valor de la moneda nacional debido a un superávit comercial robusto puede tener efectos perjudiciales a largo plazo. Una moneda fuerte puede hacer que las exportaciones sean menos competitivas y aumentar las importaciones, lo que eventualmente puede erosionar el superávit comercial.

Si bien la caída ³⁸ de los precios de las importaciones puede reducir los costos de producción y beneficiar a las empresas, también puede afectar la producción nacional y la demanda de bienes locales. Cuando los productos importados son significativamente más baratos, los consumidores pueden optar por comprar productos extranjeros en lugar de productos nacionales, lo que puede dañar a las empresas locales y afectar el empleo (Vargas, 2010).

Una economía que depende en exceso de un superávit comercial puede ser vulnerable a choques externos, como la reducción de la demanda de sus bienes en el extranjero. En un entorno global cambiante, donde ⁸⁹ los precios de las materias primas

y la demanda de bienes pueden ser volátiles, una economía orientada hacia la exportación puede enfrentar desafíos significativos.

b) Deuda Externa: Como parte de una cadena de efectos, otra variable afectada por la sobrevaloración ³ de la moneda nacional es la deuda externa. Esta tiende a incrementarse debido al déficit en la balanza comercial y generalmente requiere ser financiada mediante crédito externo, a menos que la nación posea amplias Reservas Netas Internacionales, lo que le permitiría manejar esta situación sin perjudicar su moneda nacional. El apoyo a la moneda y la estabilidad económica compensan los déficits en la balanza comercial (Vargas, 2010).

Cuando la moneda nacional está sobrevaluada, las exportaciones pueden volverse menos competitivas en los mercados internacionales, lo que puede llevar a un déficit en la balanza comercial. ⁹⁸ El déficit en la balanza comercial significa que el país está importando más de lo que está exportando, lo que conlleva la necesidad de financiar ese déficit de alguna manera. La forma más común de financiar un déficit comercial es a través de la deuda externa.

Cuando un país incurre en un déficit comercial crónico debido a la sobrevaluación de su moneda, tiende a depender más del crédito externo para cubrir sus necesidades de financiamiento. Esta deuda externa puede ser en forma de préstamos de organismos internacionales, bonos emitidos en los mercados internacionales o créditos bilaterales con otros países.

La gestión de la deuda externa y su impacto en la moneda nacional depende en gran medida de las Reservas Netas Internacionales (RNI) del país. Las RNI son una medida crítica de la capacidad de un país para hacer frente a sus obligaciones de deuda externa. Se calculan restando la deuda externa bruta de las reservas internacionales disponibles.

Si un país tiene RNI sustanciales, significa que tiene suficientes reservas para respaldar sus compromisos de deuda externa sin tener que recurrir a medidas drásticas, como la devaluación de su moneda nacional. En este escenario, las RNI actúan como un colchón financiero que permite al país mantener la estabilidad de su moneda y evitar la depreciación extrema (Vargas, 2010).

Pérdida de mercados: Se refiere al **incremento en los precios de los bienes y servicios** locales cuando **se cotizan en** moneda extranjera, traduciéndose en una disminución de las exportaciones por la pérdida de competitividad en los mercados exteriores. Además, el mercado interno se contrae ya que los consumidores compran productos importados más baratos, sustituyendo productos nacionales, y pierden dos mercados: el mercado interno y el mercado externo, lo cual es una consecuencia inevitable de la pérdida de competitividad (Vargas, 2010).

El **incremento de los precios de los productos y servicios nacionales en moneda extranjera** reduce la competitividad de las exportaciones del país. Esto sucede porque los productos se vuelven más costosos para los compradores internacionales. Las empresas nacionales enfrentan dificultades para mantener o aumentar sus cuotas de mercado en el extranjero, lo que puede llevar a una disminución de las exportaciones y, en última instancia, a **un impacto negativo en la balanza comercial**.

La pérdida de competitividad en los mercados internacionales también tiene un impacto directo en el mercado interno. Los consumidores tienden a comprar productos importados más baratos en lugar de los productos nacionales, lo que puede provocar una contracción de la demanda interna. Esta situación afecta negativamente a las empresas locales y puede generar desafíos en términos de empleo y producción (Vargas, 2010).

La pérdida de competitividad tiene un efecto especialmente perjudicial porque resulta en una doble pérdida de mercados para las empresas nacionales. Por un lado, enfrentan dificultades en el mercado internacional, donde su capacidad para competir se ve socavada por los precios más altos. Por otro lado, también enfrentan competencia en el mercado interno de productos importados más económicos. Esta doble presión puede ser particularmente desafiante ⁸⁵ para las empresas y la economía en su conjunto.

En respuesta a la pérdida de competitividad, las empresas nacionales a menudo se ven obligadas a reevaluar sus estrategias comerciales y de producción. Esto puede implicar la búsqueda de formas de reducir costos, mejorar la calidad de los productos o diversificar sus mercados objetivo. La adaptación a un entorno competitivo cambiante es esencial para mantener la viabilidad de las empresas.

La política económica y la gestión del tipo de cambio desempeñan un papel crucial en la mitigación de los efectos negativos de la pérdida de competitividad. Los gobiernos pueden tomar medidas para mantener ³ un tipo de cambio competitivo que promueva tanto las exportaciones como la producción local. Esto puede incluir intervenciones en el mercado de divisas o ajustes en las tasas de interés (Vargas, 2010).

c) Contracción del PIB: Las pérdidas en los mercados externos e internos afectan el comportamiento del PIB, obligándolo a contraerse cuando la demanda cae; tanto externa como internamente, lo que lleva a un menor crecimiento económico y posiblemente incluso ³ a un proceso recesivo que empeore el nivel de vida de la población, especialmente de los más vulnerables (Vargas, 2010).

d) Cambio de salarios: Cuando una divisa está sobrevalorada, los ingresos medidos en moneda extranjera suben aunque los salarios en la moneda local ³ se mantengan constantes. Con este aumento de los ingresos en divisa extranjera, la competitividad económica disminuye, llevando a la pérdida de mercados tanto

internos como externos, lo que tiene el efecto de reducir la producción y hacer que la economía sea menos atractiva para la inversión nacional y extranjera; como sucedió en Argentina en la década de 1990. En este escenario, la inversión extranjera se ha ido del país y no ha llegado nueva inversión, afectando gravemente la salud de la economía del país (Vargas, 2010).

e) **Empleo:** El mercado laboral funciona como cualquier otro mercado donde se encuentran la oferta y la demanda de trabajo, manteniendo una relación directa con los salarios reales que se perciben y se abonan, basados en la productividad. Las personas en edad de trabajar están dispuestas a emplearse a cambio de un salario; es decir, cuanto más remuneración ofrecen, más dispuestas están a vender su puesto de trabajo. Pero los empleadores, a su vez, dicen que contratan más trabajadores cuando los salarios reales son bajos y menos empleados cuando los salarios verdaderos son altos (Vargas, 2010).

f) **Inversiones:** Como efecto de la pérdida de competitividad en los mercados externo e interno, el resultado es una inversión deprimente, un grave impacto en el crecimiento económico, desempleo, reducción de los ingresos fiscales o incremento del déficit fiscal, con evidentes consecuencias ocultas (Vargas, 2010).

g) **Reservas Internacionales Netas (RIN):** Otro impacto significativo de la sobrevaloración es la merma de las reservas internacionales netas, resultado directo y lógico tanto de la pérdida de competitividad como del déficit comercial. Las reservas internacionales netas, en general, dependen de la competitividad de una economía y, por lo tanto, del saldo de la balanza comercial. Es decir, si el superávit comercial se incrementa, también lo hacen las reservas internacionales netas, y viceversa, si disminuyen, las reservas también se reducen (Vargas, 2010).

h) Deuda Interna: Sin duda, la pérdida de competitividad, en forma de ⁴⁸ disminución de las exportaciones y aumento de las importaciones, afecta no solo a la producción y al empleo, sino también al país, que pierde ingresos fiscales ya que es imposible obtener más ingresos fiscales de las empresas que ya quebraron o trabajaron ³ por debajo de su capacidad instalada. Los desempleados tampoco pueden pagar impuestos, en cambio, los subsidios deben ser pagados por el estado a los desempleados (Vargas, 2010).

i) Déficit fiscal: El déficit fiscal también tiene un impacto negativo en el estado del presupuesto, que tiene que enfrentar un mayor gasto tras verse afectado por una caída en los ingresos, ampliando la brecha del déficit. Todos sabemos que cualquier déficit, si es fiscal, tiene que ser cubierto con aumentos de impuestos, lo cual es socialmente impopular y resistido por la población. Otra opción es optar por el préstamo interno o externo, que es más sencillo y factible, ³ mediante la venta de los bonos del tesoro general del país (Vargas, 2010).

El déficit fiscal puede tener múltiples causas, y es importante comprenderlas para abordar eficazmente este problema:

Crisis Económicas: Durante periodos de recesión económica o crisis financiera, los ingresos del gobierno suelen decrecer a causa de la reducción en la actividad económica y el empleo. Paralelamente, los gastos gubernamentales pueden incrementarse con el objetivo de estimular la economía o brindar asistencia a los ciudadanos afectados.

Gastos Públicos Excesivos: Si el gobierno aumenta sus gastos sin un aumento correspondiente en los ingresos fiscales, esto puede dar lugar a un déficit fiscal. Esto puede deberse a políticas de gasto público excesivas o ineficientes.

Reducción de Ingresos Fiscales: La evasión fiscal, la elusión fiscal y las políticas de reducción de impuestos pueden reducir los ingresos fiscales disponibles para el gobierno, lo que contribuye al déficit fiscal.

Gastos Inesperados: Eventos inesperados, como desastres naturales o emergencias de salud pública, pueden generar gastos adicionales que no estaban previstos en el presupuesto gubernamental, lo que puede llevar a un déficit (Vargas, 2010).

Por otro lado, el déficit fiscal tiene varias consecuencias importantes:

Deuda Pública: Para cubrir el déficit, el gobierno a menudo debe tomar préstamos, tanto internos como externos. Esto da lugar a un aumento en la deuda pública, que debe ser pagada en el futuro con intereses.

Aumento de Impuestos: A menudo, el gobierno recurre al aumento de impuestos para generar ingresos adicionales y cubrir el déficit. Esto puede ser impopular entre la población y afectar negativamente la economía.

Reducción de Gastos: En algunos casos, el gobierno puede optar por reducir sus gastos para abordar el déficit. Esto puede tener implicaciones en programas y servicios públicos, lo que puede ser políticamente controvertido.

Impacto en la Economía: Un déficit fiscal crónico puede afectar la confianza de los inversores y la estabilidad económica en general. Puede aumentar los costos de endeudamiento, disminuir la inversión y frenar el crecimiento económico (Vargas, 2010).

j) ³ Liquidez y costo del dinero: El desafío del déficit fiscal puede abordarse a corto plazo a través de la muestra y comercialización de bonos del Tesoro. Sin embargo, un inconveniente de esta estrategia es que compete por recursos financieros dentro del mercado interno, disminuyendo la liquidez del sector privado y, al mismo tiempo,

incrementando las tasas de interés. Esta situación puede reprimir y disminuir el crecimiento económico, ya que se considera la inversión privada como la principal fuente de este. Además, puede influir negativamente en casi todas las demás variables macroeconómicas (Vargas, 2010).

k) Inestabilidad económica: Cuando el déficit, la contracción de la demanda, la disminución de la inversión y la caída del empleo se propagan por toda la economía, afectando a todas las variables macroeconómicas como si se tratase de un contagio a todos los sectores, significa que la economía ha alcanzado el punto más crítico de la crisis. En este escenario, la estabilidad del crecimiento económico, que depende principalmente del sector privado, se ve seriamente comprometida (Vargas, 2010).

l) Inestabilidad social: El mayor problema de la inestabilidad económica es que no tiene fronteras nacionales, y sus consecuencias se extienden al sector social, creando inestabilidad social, manifestada en huelgas de trabajadores, manifestaciones masivas de desocupados. Diversos colectivos sociales tienden a bloquear vías públicas y finalmente atacan supermercados, atacando la seguridad y poniendo a prueba la legitimidad del gobierno (Vargas, 2010).

m) Inestabilidad política: En última instancia, este proceso culmina en una especie de ciclo pernicioso que se inicia con la inestabilidad económica, seguida de la inestabilidad social, luego la inestabilidad política, y finalmente desemboca en un cambio de gobierno (Vargas, 2010).

El autor Kozikowski (2013), cita principalmente 03 modelos teóricos para la determinación del tipo de cambio. Se describen a continuación:

a) Teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA): La teoría se fundamenta en la influencia de los precios relativos sobre los tipos de cambio, donde se distinguen dos variantes de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA): absoluta y relativa. Esta teoría

se apoya en la ley del precio único, que sostiene que en un mercado competitivo, en ausencia de costos de transporte y barreras comerciales, el mismo producto debería tener el mismo precio en una moneda dada en diferentes países. En este sentido, se dice que el precio de cualquier artículo tendrá el mismo precio en otro país.

Formalmente, se tiene la siguiente ecuación:

$$p = e * p^*$$

Donde e representa el tipo de cambio expresado como el precio de la moneda nacional por una unidad de moneda extranjera; p denota el precio del bien en el país nacional y p^* indica el precio del bien en el país extranjero. (Kozikowski, 2013).

b) Teoría de los mercados de divisas: Parte de la premisa de que los inversionistas deben elegir entre su moneda nacional y activos financieros en varias monedas corresponde a la obtención de una tasa de retorno cuantificada en tasas de interés. La teoría de la paridad de la tasa de interés vincula las tasas de interés y los tipos de cambio de la siguiente forma:

$$ST (1 + iT) = (1 + iT^*)$$

Donde:

ST = tipo de cambio al contado en el periodo t .

iT = tasa de interés nominal interna en el periodo t .

iT^* = tasa de interés nominal externa en el periodo t .

FT = tipo de cambio futuro, determinado en el periodo t (Kozikowski, 2013).

c) Teoría de la balanza de pagos de los tipos de cambio: Conforme a esta teoría, el tipo de cambio se modifica para balancear los ingresos y egresos

provenientes del comercio internacional de bienes y servicios, excluyendo los bienes de capital. Por lo tanto, el saldo de la cuenta corriente es influenciado por el tipo de cambio, dado que este modifica los precios relativos, afectando así la competitividad y el capital, y por ende, impactando en la cuenta. Su efecto en las perspectivas de inversión es considerable. La fluctuación del tipo de cambio depende del mantenimiento del equilibrio entre la oferta y la demanda de divisas. La teoría se centra en las preocupaciones de movilidad internacional. Se expresa según la siguiente fórmula:

$$B = 0 = C(P^*/P, Y, Y^*) + K(r, r^*, s)$$

Donde:

B = Balanza de Pagos

P^*/P = Es el precio relativo de los bienes

C = Balanza por cuenta corriente

K = Entradas netas de capital

r, r^* = tasas de interés nominal nacional y del mundo, respectivamente

Y, Y^* = Rentas de la Economía nacional y del mundo, respectivamente

s = variable especulativa (Kozikowski, 2013).

2.2.1.1. Inflación

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) describe la inflación como el aumento continuo en el nivel promedio de precios en la economía, lo que lleva a una reducción en la capacidad de compra de la moneda. Comúnmente, se evalúa mediante el cambio en el Índice de Precios al Consumidor (IPC). La tasa de inflación mide el cambio porcentual en este índice entre períodos, y puede ser calculada tanto mensual como anualmente:

$$V_{IPC_t} = \left(\frac{IPC_t - IPC_{t-1}}{IPC_{t-1}} \right) * 100$$

Es importante destacar que el incremento del costo de un solo producto o servicio no se clasifica como inflación. Para entender el concepto de inflación, es fundamental diferenciar entre un aumento aislado y un incremento sostenido, es decir, si la inflación es elevada o si se trata de una hiperinflación (Poroma, 2015).

Principales causas de la inflación según Morales (2012), son las siguientes:

a) **Inflación por el lado de la Demanda:** Morales (2012) señala que un aumento en la cantidad de dinero, dependiendo de su método de medición, no implica necesariamente un crecimiento en la demanda y, por lo tanto, no ejerce una influencia directa en los precios. Esto se debe a que los componentes de la masa monetaria incluyen tanto el efectivo en circulación como los depósitos bancarios. Dichos depósitos pueden permanecer estáticos durante periodos prolongados, incluso si están disponibles de forma inmediata para sus titulares. Si no existe una demanda significativa de crédito para inversión o consumo, estos depósitos no contribuyen al aumento de la demanda general.

El principio esencial que sustenta la inflación de demanda es la premisa de que todos los recursos productivos, tales como el capital y la fuerza laboral, están completamente empleados. Bajo estas circunstancias, la economía llega a un punto de equilibrio entre la demanda agregada y la oferta agregada. La demanda agregada comprende el consumo privado, el gasto público, las inversiones y las exportaciones netas. Cuando no hay otros mecanismos para restablecer este equilibrio macroeconómico, la única forma de hacerlo es mediante el aumento de los precios. En

resumen, la inflación de demanda ocurre cuando el poder adquisitivo de la sociedad supera lo ofertable o capacidad productiva de la economía, (Gutiérrez Andrade & Zurita Moreno, 2006).

b) **Inflación por el lado de la Oferta:** Si la inflación se origina en el lado de la oferta, puede deberse a incrementos exógenos en los costos de producción, como el aumento en el precio de importación de materias primas o insumos intermedios. También puede ser causada por condiciones climáticas adversas que reducen la oferta mientras la demanda se mantiene constante (Evia Vizcarra & Méndez Morales, 2008).

Cuando la inflación es provocada por fenómenos climáticos, existe la preocupación de que los agricultores pierdan capital, disminuyendo sus programas de siembra para los años siguientes. Sin embargo, este problema puede mitigarse mediante programas de apoyo para emergencias. Una vez resueltos los problemas que afectaron la oferta, los precios pueden retornar a su nivel previo. En este escenario, el movimiento inflacionario no necesita estar acompañado por un aumento en la cantidad de dinero, ya que el alza de precios vendría acompañada por una disminución del consumo, manteniendo así constantes las transacciones de consumo (Ramírez Távora, 2019).

En resumen, la inflación de costos explica el incremento de precios a partir del aumento de los salarios y otros componentes de los costos de producción.

2.2.1.2. Producto Bruto Interno

Sachs y Larrain (2004) explican que el Producto Bruto Interno (PBI) representa el valor total de la producción actual de bienes y servicios finales dentro de un país durante un periodo específico, generalmente un trimestre o un año. El PBI integra todos estos elementos en una única medida estadística de la producción total.

De acuerdo con Cruz Rocca (2019), el PBI es el valor monetario total tanto de la producción de bienes como de servicios en un país durante un periodo determinado. El PBI nominal se refiere al valor monetario de todos los bienes y servicios producidos en una economía a precios actuales en el año de producción. Por otro lado, el PBI real se define como el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos, valorados a precios constantes, es decir, ajustados a los precios de un año base seleccionado para las comparaciones.

Una variante del PBI que se relaciona más estrechamente con el bienestar social es el Producto Bruto Interno per cápita. Este concepto se define como la relación entre el PBI y la población de un país en un año específico. Generalmente, se utiliza para medir el nivel de desarrollo relativo de un país (BCRP, 2011).

Los autores tienen coincidencia en que el PBI es el indicador macroeconómico más empleado en la actualidad y que su importancia reside en su composición y en las variables asociadas a él.

2.2.1.3. Reservas Internacionales Netas

Según Mishkin y Gomez (2008) indican que las reservas internacionales juegan un papel crucial en la estabilidad económica de un país, tanto en el ámbito externo como interno. Estas reservas, compuestas principalmente por activos financieros en monedas fuertes como el dólar, actúan como un mecanismo de ahorro y respaldo frente a posibles crisis o problemas económicos externos que puedan surgir. El nivel de las reservas varía en función de los saldos netos del comercio internacional.

El volumen de reservas que posee un país influye significativamente en el tipo de cambio de su moneda nacional. Cuando los niveles de reservas son altos, la moneda tiende a fortalecerse, ya que cuenta con un respaldo más robusto, lo que conduce a una valorización de la moneda. Por el contrario, cuando las reservas son bajas, la moneda

nacional puede depreciarse más fácilmente. Los bancos centrales tienen la responsabilidad de custodiar ¹³ las reservas internacionales. En el caso de Perú, el banco central es autónomo y lleva a cabo políticas monetarias, ya sean expansivas o restrictivas, dependiendo del contexto económico. Estas políticas se implementan ¹³ mediante instrumentos de mercado abierto o emisiones de moneda, ajustándose a las metas de inflación previstas (Trujillo Figueroa, 2017).

⁷⁵ 2.2.2. Exportaciones

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) (2011), ⁴² la exportación se define como un régimen aduanero que autoriza la salida de mercancías nacionales o ya nacionalizadas del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el extranjero. También se describe como el traspaso efectivo de bienes desde el ¹ territorio de un país hacia el territorio aduanero de otro, constituyendo así la forma convencional de exportación definitiva.

Por otro lado, ICESI (2008) señala ⁵² que la exportación es la salida de bienes y servicios del territorio nacional o de las zonas francas, cumpliendo con todos los requisitos legales para su uso en el país de que se trate, y generando como contrapartida ingresos en divisas. Hay dos tipos de bienes exportables: tradicionales y no tradicionales.

Finalmente, SUNAT (2004) define a la exportación como ² es un régimen aduanero aplicable a las mercancías de libre comercio que salen del territorio aduanero, para uso en el exterior o para consumo final, que no están gravadas en el mercado local.

De acuerdo al MIDAGRI (2022), primeramente hay que indicar que las exportaciones son una serie de actividades económicas (comerciales) de un país, caracterizada ⁹ por la venta de bienes o servicios a mercados fuera del país de

producción. En concepto económico, el comercio exterior es el intercambio de bienes y servicios entre países. Se presentan las siguientes oportunidades:

- Vender en mercados favorecidos y demandados por ciertas ventajas comparativas.
- Vender excedentes que el mercado interno no puede comprar o que quedan.

MINAGRI (2015), sostiene que existen 02 clases de exportación: la indirecta y la directa. A continuación, se desarrolla cada una de ellas:

a) Exportación Indirecta: Las exportaciones pueden efectuarse mediante ventas a clientes nacionales, quienes a su vez exportan el producto. Este método es similar a vender a cualquier cliente de otro país. Aquí, es otra entidad la que determina qué productos son viables para los mercados internacionales, encargándose de la investigación de mercado y la gestión de las exportaciones. Esta modalidad representa una manera innovadora de introducir productos propios en mercados extranjeros. En este contexto, los productores (proveedores) deben identificar con precisión a las empresas que podrían estar interesadas en sus productos y establecer relaciones estrechas con ellas. El éxito comercial del proveedor dependerá de su habilidad para comprender las necesidades de las empresas exportadoras. Este enfoque integra de manera efectiva los procesos de producción y refuerza las alianzas comerciales. También es importante que los productores comprendan completamente las tendencias del mercado en el que las empresas vendedoras colocan sus productos, ya que esto les permite desarrollar estrategias relevantes para ellos y sus clientes de exportación. Es importante señalar que los productores pueden encontrar oportunidades de exportación directa. A través de un intermediario. En este caso, la empresa exporta, por ejemplo, a través de un "comercio" (empresa intermediaria) que encuentra o tiene

compradores en mercados extranjeros. Esta forma de exportación es utilizada por empresas más pequeñas que se sienten incapaces de apostar por exportaciones directas; o empresas que ya han exportado, pero optaron por una vía intermediaria hacia nuevos mercados (MINAGRI, 2015).

La ventaja principal de la exportación indirecta para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) radica en que ofrece un acceso a los mercados internacionales sin tener que lidiar con las complejidades asociadas a la exportación directa. Sin embargo, una desventaja significativa es la necesidad de identificar intermediarios adecuados que posean las capacidades específicas para comercializar el producto. La selección del intermediario es crucial, dado que el productor o la empresa dependerán completamente de la eficiencia y habilidad de venta de este intermediario. Una alternativa a considerar es la formación de una cooperativa comercial para distintas PYMES productivas, un enfoque similar al que se puede encontrar en un consorcio o grupo exportador.

Estas agrupaciones son particularmente beneficiosas para las PYME, ya que sus capacidades para el comercio internacional suelen ser restringidas por sí solas. En estos grupos de comercialización, diversas empresas productoras unen esfuerzos y recursos para incursionar conjuntamente en los mercados internacionales. Estos equipos de marketing también son muy eficaces para abordar cuestiones de producción y control de calidad. Constituyen una herramienta eficiente para "potenciar" las capacidades individuales de las empresas que los integran. Por ejemplo, las organizaciones dentro del grupo pueden coordinar actividades de publicidad y promoción en mercados específicos, algo que muchas empresas no podrían llevar a cabo por sí mismas.

De esta manera, competidores dentro del mercado nacional pueden transformarse en socios exitosos en el ámbito de las exportaciones, un fenómeno común en el comercio internacional. Por tanto, es fundamental que los empresarios participen activamente y fomenten la creación de este tipo de organizaciones, donde los miembros puedan ejercer un control más directo sobre las operaciones que si dependieran de un intermediario (MINAGRI, 2015).

b) Exportación Directa: El modelo de exportación directa es el más ambicioso y exige que los exportadores administren todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta la recolección de los ingresos de las ventas. Las ventajas de la exportación directa incluyen un mayor control sobre todo el proceso de exportación, la posibilidad de obtener ganancias más elevadas, y una relación directa con el mercado y los clientes. Este enfoque de exportación es el más directo para incrementar los beneficios y lograr un crecimiento empresarial sólido a medio y largo plazo. Cuando una empresa decide emprender la exportación directa, debe considerar el canal de distribución más adecuado para sus necesidades y objetivos. Estos canales de distribución pueden incluir (MINAGRI, 2015):

a) **Agentes:** Los agentes son "tomadores de órdenes de compra". Envían muestras, proporcionan documentos, transmiten órdenes de compra, pero no compran los artículos en sí. En términos generales, los agentes trabajan "a comisión", no toman posesión del producto, no tienen ninguna responsabilidad ante el comprador y representan múltiples líneas de productos complementarios no competitivos. En este modelo, se emplea un contrato a término, el cual es renovable en función de los resultados obtenidos. En este contrato se deben especificar aspectos como el territorio de actuación, las condiciones de venta, el método de compensación, los motivos y procedimientos para la resolución del contrato, entre otros. Los agentes pueden operar

con o sin exclusividad. Es recomendable detallar explícitamente en el contrato si se otorga al agente la autoridad legal para representar y actuar en nombre de la corporación (MINAGRI, 2015).

b) ⁵⁴ Distribuidores: Un distribuidor es un empresario extranjero que compra productos a exportadores peruanos y los vende en los mercados que opera. Como regla general, los distribuidores mantienen un inventario adecuado de productos y son responsables del servicio de preventa y postventa, eximiendo a los productores de tales actividades. Los distribuidores, que tienen poca exposición a los consumidores finales y normalmente sirven al mercado minorista, a menudo completan sus ofertas a través de ¹ otros bienes y/o marcas adicionales ² que no son competitivas unas con otras. Las condiciones de pago y la naturaleza de la relación entre el exportador y el distribuidor extranjero están reguladas por el contrato establecido entre ambas partes. (MINAGRI, 2015).

Un distribuidor es un empresario extranjero que actúa como intermediario entre el exportador y los clientes en mercados internacionales. Su función principal es comprar productos a los exportadores y luego venderlos a clientes en los mercados que operan. Los distribuidores suelen ser responsables de mantener un inventario adecuado de productos, gestionar la logística y el almacenamiento, y proporcionar servicios de preventa y postventa. Esta relación permite a los productores centrarse en la fabricación y la calidad del producto mientras confían en los distribuidores para llevar sus productos al mercado.

Los distribuidores suelen tener una presencia local en el mercado objetivo y conocen bien las dinámicas y preferencias locales. Esto les permite llegar a una amplia base de clientes y establecer relaciones sólidas en el mercado. A menudo, los distribuidores atienden al mercado minorista y pueden trabajar con tiendas,

supermercados, restaurantes u otros negocios locales para distribuir los productos del exportador.

Una estrategia común entre los distribuidores es ofrecer una gama de productos y marcas complementarias. Estos productos no son competitivos entre sí, lo que significa que pueden ofrecer una variedad de opciones a los clientes y aumentar sus oportunidades de ventas. Por ejemplo, un distribuidor de equipos de cocina podría ofrecer una variedad de marcas de electrodomésticos y utensilios de cocina para satisfacer las necesidades de diferentes segmentos de clientes.

Las condiciones de pago y el tipo de relación entre el exportador y el distribuidor extranjero se rigen por un contrato entre las partes. Estos contratos establecen los términos y condiciones de la relación, incluyendo el precio de compra, el plazo de entrega, las condiciones de pago y los términos de exclusividad (si los hubiera). Los contratos también pueden abordar cuestiones como las garantías de calidad, la responsabilidad por daños y la resolución de disputas (MINAGRI, 2015).

c) **Minoristas:** El crecimiento comercial significativo en las grandes cadenas minoristas crea una excelente oportunidad para dichas ventas. Los exportadores contactan directamente con los responsables de compras de estas cadenas. Este tipo de venta se puede apoyar con el envío de catálogos, folletos, etc. Existen nuevos métodos informatizados que ayudan a llegar a un público más amplio, reduciendo en cierta medida los gastos de viaje y las comisiones pagadas a los intermediarios. Sin embargo, se debe tener en cuenta que el contacto personal con los clientes potenciales sigue siendo la herramienta más efectiva (MINAGRI, 2015).

El comercio minorista ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas, con la proliferación de grandes cadenas de tiendas y supermercados en todo el mundo. Estas cadenas minoristas ofrecen una amplia variedad de productos,

desde alimentos y ropa hasta productos electrónicos y bienes de consumo duraderos. Su expansión ha llevado a una mayor competencia en el mercado y a una demanda constante de nuevos productos y proveedores.

Una de las principales ventajas de la exportación a minoristas es la posibilidad de establecer un contacto directo con los responsables de compras de estas cadenas. Esto significa que los exportadores pueden negociar acuerdos comerciales y condiciones directamente con los tomadores de decisiones clave en lugar de depender de intermediarios. Esta relación directa puede ser beneficiosa para ambas partes, ya que permite una comunicación más eficiente y una comprensión más profunda de las necesidades y expectativas mutuas.

Los exportadores pueden respaldar sus esfuerzos de exportación a minoristas mediante el uso de herramientas como catálogos, folletos y presentaciones personalizadas. Estos materiales pueden ayudar a mostrar los productos de manera atractiva y destacar sus características y ventajas. Además, en la era digital, existen métodos informatizados que permiten llegar a un público más amplio a través de plataformas en línea y ⁹⁷ sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM). Estas herramientas pueden ser especialmente útiles para llegar a minoristas en diferentes ubicaciones geográficas.

A pesar de los avances en la comunicación digital y la automatización, ² el contacto personal con los clientes potenciales sigue siendo una herramienta fundamental y efectiva en la exportación a minoristas. Las reuniones cara a cara permiten establecer relaciones sólidas y construir la confianza necesaria para cerrar acuerdos comerciales exitosos. Además, proporcionan una plataforma para la resolución de dudas y la discusión de detalles específicos que pueden ser cruciales en la toma de decisiones de compra (MINAGRI, 2015).

d) Venta directa a consumidores finales: Las compañías tienen la opción de comercializar ² sus productos directamente a los consumidores finales en otros países. Este método es comúnmente empleado por las empresas más grandes, dado que la exportación directa demanda un considerable esfuerzo en términos de mercadeo. ⁷³ En esta modalidad, el exportador se encarga de todas las actividades relacionadas con el transporte ²⁰ de la mercancía, su importación en el mercado de destino, la prestación de servicios previos y posteriores a la venta, la propia venta, la recolección de pagos, entre otras tareas (MINAGRI, 2015).

La venta directa ²⁰ a consumidores finales en otros países es una estrategia de exportación que implica que las empresas vendan sus productos directamente a los clientes en el extranjero, sin intermediarios en el proceso. Aunque puede requerir un esfuerzo significativo de comercialización y logística, esta estrategia ofrece ventajas únicas y oportunidades para las empresas en el mercado global. En esta exploración detallada, analizaremos en profundidad lo que implica la venta directa a consumidores finales, sus beneficios y desafíos, y cómo las empresas pueden aprovechar al máximo esta estrategia.

La venta directa a consumidores finales en otros países es una estrategia en la que las empresas exportan sus productos sin recurrir a intermediarios, como distribuidores o agentes. En este enfoque, el exportador asume la responsabilidad de todas las actividades relacionadas con la exportación, que incluyen la logística de transporte; ²⁰ la importación en el mercado de destino, la prestación de servicios previos y posteriores a la venta, la comercialización y la venta directa a los consumidores finales (MINAGRI, 2015).

Esta estrategia de exportación ofrece una serie de beneficios significativos para las empresas:

Control Total: La venta directa permite a las empresas tener un control total sobre todo el proceso de exportación, desde la producción hasta la entrega final al cliente. Esto garantiza la calidad del producto y la experiencia del cliente.

Mayor Margen de Beneficio: Al eliminar intermediarios, las empresas pueden obtener un margen de beneficio más alto por cada venta, lo que puede aumentar significativamente su rentabilidad en el mercado internacional.

Conexión Directa con el Cliente: Esta estrategia permite a las empresas establecer una conexión directa con los consumidores extranjeros. Esto puede llevar a una mayor lealtad del cliente y la oportunidad de recopilar comentarios y datos valiosos del mercado (MINAGRI, 2015).

Flexibilidad en la Comercialización: Las empresas pueden adaptar fácilmente sus estrategias de comercialización y promoción para satisfacer las preferencias y necesidades específicas de los consumidores extranjeros.

Diversificación de Mercados: La venta directa a consumidores finales en otros países permite a las empresas diversificar sus mercados y reducir su dependencia de un solo mercado o distribuidor.

Asimismo, el MINAGRI (2015) indica que La Ley General de Aduanas considera las siguientes modalidades de exportación:

a) Exportación Temporal: Sucede cuando las mercancías se envían a mercados internacionales bajo condiciones aduaneras específicas, en las que se estipula que los bienes serán almacenados o utilizados por un período y destino concretos, tras lo cual serán devueltos al país de origen donde han sido nacionalizados. Un ejemplo de esto sería el envío de maquinaria pesada al extranjero para su mantenimiento, en casos donde el país de origen no cuenta con las instalaciones o capacidades necesarias para realizar dicha tarea (MINAGRI, 2015).

Una de las aplicaciones más comunes de la exportación temporal es el envío de maquinaria y equipo pesado al extranjero para su mantenimiento y reparación. Esta estrategia es particularmente valiosa cuando el país de origen no cuenta con las capacidades técnicas o infraestructura necesarias para llevar a cabo estas tareas de manera eficiente y efectiva. En tales casos, la exportación temporal permite aprovechar la experiencia y la tecnología disponibles en otros países, lo que resulta en un mantenimiento de mayor calidad y una mayor vida útil de los activos.

La exportación temporal también puede generar importantes ahorros de costos y recursos para las empresas. En lugar de invertir en la construcción o actualización de instalaciones y equipos costosos en el país de origen, las empresas pueden aprovechar las capacidades existentes en el extranjero ⁹ de manera más eficiente. Esto se traduce en una mayor eficiencia de costos y en la capacidad de asignar recursos a otras áreas críticas del negocio.

La exportación temporal también puede abrir nuevas oportunidades de mercado en el extranjero. Cuando se envían productos para su exhibición en ferias comerciales o eventos internacionales, las empresas pueden ganar visibilidad y acceso a nuevos clientes y socios comerciales. Esto puede ser especialmente beneficioso para las empresas que buscan expandirse internacionalmente o diversificar su base de clientes (MINAGRI, 2015).

Una de las ventajas clave de la exportación temporal son los beneficios aduaneros y fiscales que ofrece. Por lo general, las mercancías enviadas temporalmente no están sujetas a aranceles ni impuestos de importación en el país de destino, siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos y se devuelvan dentro del período especificado. Esto puede resultar en ahorros significativos para las empresas, lo que aumenta su competitividad en el mercado internacional.

Es importante destacar que la exportación temporal está sujeta a normativas y procedimientos aduaneros específicos tanto en el país de origen como en el país de destino. Las empresas deben cumplir con requisitos como la obtención de permisos temporales, la presentación de garantías y la documentación adecuada para asegurarse de que las mercancías sean exportadas y reimportadas de manera adecuada y legal. El incumplimiento de estas normativas puede dar lugar a sanciones y costos adicionales.

La exportación temporal puede tener un impacto en la balanza comercial de un país. En el corto plazo, el envío de mercancías al extranjero puede parecer una disminución en las exportaciones, ya que las mercancías eventualmente regresarán al país de origen. Sin embargo, en el largo plazo, esta estrategia puede contribuir al fortalecimiento de la balanza comercial al ⁷¹ mejorar la calidad y la competitividad de los productos nacionales y al facilitar la expansión de las empresas en los mercados internacionales (MINAGRI, 2015).

b) Exportación Definitiva: Este escenario se da ¹ cuando las mercancías se envían al mercado internacional con el propósito exclusivo de ser consumidas en el exterior. Por lo tanto, estos bienes salen de manera definitiva del país de origen y no se prevé su retorno, a menos que el exportador no cumpla con las condiciones contractuales de venta, lo que podría resultar en el envío de retorno de los productos por parte del comprador (MINAGRI, 2015).

La exportación definitiva presenta las siguientes características:

Destino Permanente: La característica fundamental de la exportación definitiva es que las mercancías enviadas al mercado internacional están destinadas a permanecer allí de manera permanente. No se espera que regresen al país de origen para su uso o venta posterior, a menos que se produzcan circunstancias excepcionales o incumplimientos contractuales.

Consumo en el Extranjero: Las mercancías exportadas definitivamente se envían al extranjero con la intención de ser consumidas, utilizadas o revendidas en el mercado internacional. Esto contrasta con otras formas de exportación, como la exportación temporal, donde las mercancías eventualmente regresan al país de origen.

Cumplimiento de Contratos: En muchas exportaciones definitivas, existe un contrato de venta internacional que estipula las condiciones y los términos de la transacción. El incumplimiento de estas condiciones por parte del comprador puede dar lugar a la devolución de las mercancías al país de origen.

Por otro lado, la exportación definitiva tiene un impacto económico significativo tanto en el país de origen como en el mercado internacional. Aquí se destacan algunas de sus implicaciones más importantes:

Balanza Comercial: La exportación definitiva contribuye a la balanza comercial positiva de un país, ya que representa un ingreso de divisas a través de la venta de productos en el extranjero. Esto puede fortalecer la posición financiera de un país y respaldar su moneda.

Crecimiento Económico: El ingreso de divisas generado por la exportación definitiva puede estimular el crecimiento económico al proporcionar recursos adicionales para inversión y desarrollo. Esto puede impulsar la creación de empleo y la expansión de la producción en el país de origen (MINAGRI, 2015).

Competitividad Internacional: La capacidad de una nación para exportar productos de manera eficiente y competitiva en los mercados internacionales es un indicador de su fortaleza económica. La exportación definitiva requiere que los productos cumplan con estándares de calidad y precio que les permitan competir en el extranjero.

La exportación definitiva puede involucrar una amplia variedad de productos y sectores económicos. Aquí se presentan algunos ejemplos que ilustran su alcance:

Automóviles: Las compañías automotrices exportan vehículos terminados a mercados internacionales para su venta y uso en el extranjero.

Productos Electrónicos: Las empresas de tecnología exportan dispositivos electrónicos, como teléfonos inteligentes y computadoras, a nivel mundial.

Productos Agrícolas: Los productos agrícolas, como granos, frutas y carne, se exportan definitivamente a mercados internacionales para su venta y consumo. (MINAGRI, 2015).

1 c) **Exportación sin valor comercial**: Estos **se** refieren a transacciones **de** bajo valor **que** abarcan **equipaje** personal, artículos domésticos, **10** donaciones, así como **muestras**, regalos, correo **internacional** y otras mercancías cuyo valor FOB es **de** hasta **\$2,000** (MINAGRI, 2015).

Logisber (2019), explica que los Incoterms 2020, comúnmente conocidos como "Incoterms", son un conjunto de definiciones y normas ampliamente aceptadas que rigen las transacciones comerciales internacionales. Estos términos son publicados por **1** **la Cámara de Comercio Internacional (ICC)**, que actualiza los **Incoterms** aproximadamente **cada diez años**. **La** versión más reciente antes de 2020 fue la de 2010, por lo que la Cámara de Comercio Internacional introdujo los Incoterms 2020. Esta nueva edición incorpora actualizaciones en las normas que definen las responsabilidades **1** **de compradores y vendedores en** el comercio internacional. **Los Incoterms 2020** establecen **reglas de** acción comunes que regirán durante los próximos diez años. La tabla a continuación resume **1** **los Incoterms vigentes hasta la fecha**:

Tabla I

INCOTERMS 2020

Numero del INCOTERM EXW – Ex works	Descripción
FCA – Free Carrier	Las cotizaciones EXW son solo para el origen y el vendedor acepta entregar los bienes al comprador en el lugar especificado en la fecha acordada o dentro del período especificado. Todos los demás gastos corren a cargo del comprador. (Obligación Máxima del Comprador).
CPT – Carriage Paid to	O también (conocido como puerto interno). Se aplica solo a los puntos de embarque interiores designados. El vendedor es responsable de cargar la mercancía en el transportista y el comprador es responsable de todos los costos posteriores.
CPA – Carriage Paid at	Según los términos del CPT, el riesgo y la responsabilidad del vendedor por las condiciones de fin de carga terminan cuando la mercancía se entrega al primer transportista. El Vendedor debe pagar todos los gastos de envío hasta el destino especificado por el Comprador.
CIP – Carriage, Insurance and Paid	Indica que el riesgo y la responsabilidad del vendedor por el estado de la mercancía finaliza cuando la mercancía se entrega al primer transportista. El vendedor debe pagar todos los gastos de envío hasta el destino acordado por el comprador. El vendedor es responsable de proporcionar el seguro. El vendedor solo paga el seguro mínimo, por lo que se recomienda al comprador que compre un seguro adicional.
CIF – Carriage, Insurance and Freight	Indica que el riesgo y la responsabilidad del vendedor por el estado de la mercancía finaliza cuando la mercancía se entrega al primer transportista. El vendedor debe pagar todos los gastos de envío hasta el destino acordado por el comprador. El vendedor es responsable de proporcionar el seguro. El vendedor solo paga el seguro mínimo, por lo que se recomienda al comprador adquirir un seguro adicional.
DPU – Delivered at Place	Se puede usar para cualquier transporte: marítimo, terrestre, aéreo u otro. Traducir la DPU al español habilita la entrega y descarga de mercancías en el lugar acordado. Esto significa que el exportador es responsable de casi toda la logística, costos y riesgos, hasta el país de destino.
DAP – Delivered at Place	Esto significa que las obligaciones del vendedor terminan cuando la mercancía se entrega en el destino convenido y se pone a disposición del comprador y está autorizado para exportar en lugar de importar. El comprador y el vendedor deben acordar cuál de los dos se encargará de la descarga.
DDP – Delivery Duty Paid	El vendedor entrega la mercancía, paga los derechos de importación, incluido el transporte terrestre desde el punto de importación hasta la ubicación del comprador. El comprador es responsable de recibir la mercancía en destino estar de acuerdo, la entrega.

FAS - -Free alongside ship	El exportador cotiza las mercancías, incluido el costo de entrega de las mercancías a lo largo del barco en el puerto. El vendedor se encarga de la descarga y los gastos de terminal; la carga, el flete marítimo y el seguro son proporcionados por comprador.
FOB - -Free on board o libre a bordo	Aplica solo para carga a bordo. La compañía del vendedor tiene en cuenta todos los costos, incluida la entrega de la mercancía en un buque transoceánico designado por el comprador.
CPR - -Cost and freight o costo y flete a un Puerto de importación convenido	El vendedor cotiza la mercancía, incluidos los gastos de envío hasta el puerto de ultramar. El costo del seguro y la elección de la compañía de seguros son responsabilidad del comprador.
CFR - -Cost, insurance and freight o Costo, seguro y flete a un Puerto de importación en el extranjero	El precio cotizado por el vendedor incluye seguro, todo el transporte y gastos imprevistos hasta el desembarque. Si se utiliza transporte no acuático, el término es CPT o CIP.

Nota: DSV (2019)

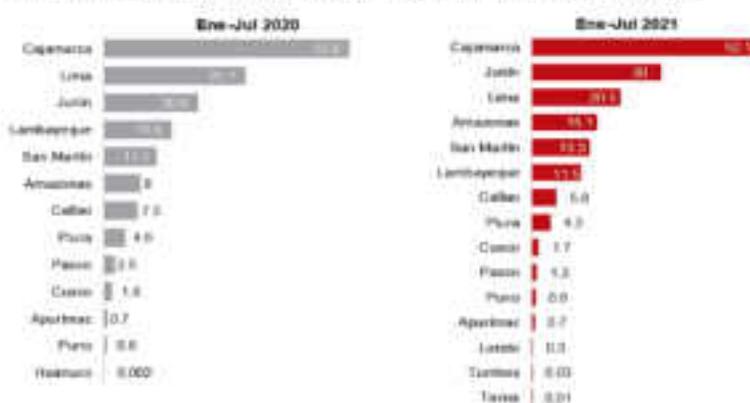
Según el análisis realizado por COMEXPERÚ (2021), revela que el café es una de las principales exportaciones agrícolas de Perú, proporcionando empleo a 233.000 hogares, según datos de MIDAGRI. Sin embargo, su rendimiento ha mostrado una tendencia decreciente en los últimos años sin signos evidentes de recuperación. Desde el pico en 2011, considerado el año más exitoso para las exportaciones de café peruano, las exportaciones han disminuido a menos de la mitad, pasando de \$1.598 millones a \$646 millones en 2020, de acuerdo con la SUNAT. De enero a julio de 2021, las exportaciones de café alcanzaron un valor de \$157 millones, lo que representa una disminución del 0,2% y 13,8% en comparación con el mismo período de 2020 y 2019, respectivamente, marcando los envíos más bajos de la última década.

Por otro lado, datos de la SUNAT indican que entre enero y julio de 2021, el café peruano se exportó a más de 40 países. Estados Unidos fue el principal destino, con el 25,9% de las exportaciones, totalizando \$40,8 millones, lo que supone un incremento del 6% respecto a 2020. Le siguieron Alemania con \$27,8 millones (una disminución del 27%), Colombia con \$14,7 millones (un aumento del 82,9%), Canadá con \$12,3 millones (un incremento del 141%) y Bélgica con \$11,0 millones (una disminución del 30%). Estos países constituyen el 67,8% del mercado total de exportación de café de Perú.

Figura 1*Exportaciones peruanas de café 2010-2021 (US\$ millones)*

Nota. COMEXPERÚ (2021)

Por otro lado, según el Departamento de Origen, en los últimos años Cajamarca se ha convertido en un importante sector exportador de granos. Envío \$ 52,1 millones (37% del total) entre enero y julio de 2021, un 3,3% menos que en el mismo período de 2020. Le siguen Junín (\$30 millones; +45%), Lima (\$20,5 millones; -34,1%) y Amazon (\$15,2 millones; +89%).

Figura 2*Exportaciones peruanas de café, según departamentos (US\$ millones)*

Nota. COMEXPERÚ (2021)

El rendimiento de las exportaciones de café peruano ha experimentado una desaceleración durante la última década. Los motivos iniciales de esta disminución incluyen el agotamiento de las plantaciones, el cambio climático y la presencia de la roya amarilla, un hongo que daña directamente los cultivos. Posteriormente, la situación se vio afectada por la sobreproducción de café en Brasil y Vietnam, como se ha discutido en ediciones anteriores de Semanal (números 770, 883 y 997).

Ante este escenario adverso, resulta crucial evaluar las oportunidades que ofrece el mercado internacional. De acuerdo con la Organización Internacional del Café (OIC), uno de los factores a considerar es el reciente incremento en los precios del café, que alcanzaron un máximo en agosto del año pasado. Este aumento se atribuye a las preocupaciones sobre el suministro futuro, dadas las condiciones climáticas adversas en los principales países productores, como Brasil y Colombia, así como al fenómeno global del aumento de los costos de transporte.

Figura 3

Evolución del precio internacional del café



Nota: COMEXPERÚ (2021)

Aparte de los factores externos mencionados, es esencial evaluar y mejorar el desempeño productivo interno para incrementar la productividad agrícola en el sector del café. El café peruano enfrenta problemas estructurales que limitan su

competitividad en el mercado internacional. ⁵ Por ejemplo, según MIDAGRI, el 68% de los productores de café en Perú no están asociados y solo el 6% de ellos tienen familiares con educación superior.

En respuesta a estos desafíos, Perú está implementando el ³⁶ Plan Nacional del Café Peruano 2019-2030 (PNA Café), que busca mejorar la competitividad agrícola y la sostenibilidad social y ambiental de la cadena de valor del café. La creación del Comité Ejecutivo Nacional del Café, que supervisará y dará seguimiento a la implementación del PNA Café, es un paso positivo en esta dirección.

Además, el Consejo Nacional del Café señala que ⁵ está pendiente la promulgación de la Ley de Cooperativas Agropecuarias, lo que sería un avance significativo para la asociación de productores. Se espera regularizar a 250,000 pequeños productores en los próximos cinco años. También se anticipa la creación del Instituto Nacional del Café y del Cacao, en una alianza público-privada que colaborará con los productores para mejorar la caficultura nacional, aunque aún no está claro cómo se desarrollará este proyecto.

Otra necesidad urgente es incrementar la resiliencia de los granos de café a través del ⁵ uso de variedades resistentes a plagas como la roya. Según el Consejo Nacional del Café, las restricciones impuestas por la pandemia de COVID-19 han ¹² limitado las cosechas y han llevado a un aumento de plagas. Se estima que más del 5% de la producción anual se verá afectada, lo que representa una pérdida de 300,000 quintales. Ante esto, se sugiere reconsiderar el uso de semillas mejoradas en los próximos años (COMEXPERÚ, 2021).

2.2.2.1. Valor FOB

¹⁷ La cotización FOB, que significa "Free on Board" (Franco a bordo en español), es una cláusula de compraventa que se diferencia del valor CIF en que los costos de

transporte y seguro son asumidos por el comprador, es decir, por el país de procedencia. El vendedor cumple con la obligación de entregar la mercancía en el medio de transporte designado por el comprador. En los contratos o documentos, el valor FOB se identifica con la palabra "libre", indicando que el vendedor está liberado de mayores obligaciones aparte de entregar los bienes en un lugar designado para su transferencia o a un Carrier (Operador Económico Autorizado, 2020).

Otra definición establece que el precio FOB es el valor de la mercancía puesta a bordo de un transporte marítimo, que incluye tres aspectos: el costo de la mercancía en la nación de origen, el transporte de los bienes y los derechos de exportación. Este término, vinculado al Incoterm FOB, se usa exclusivamente para transporte marítimo o fluvial. Aquí, el vendedor entrega la mercancía en el puerto de embarque y asume los costos de trámites aduaneros de exportación y la licencia de exportación. Por su parte, el comprador gestiona la importación, organiza el transporte desde el puerto de embarque y asume los costos relacionados con la entrega de la mercancía (descarga, flete, despacho, etc.). El precio FOB se determina en función de los costos de exportación.

La tabla No. 2 muestra el comportamiento de las exportaciones peruanas de café en grano verde de 2016 a 2020, evidenciando en términos de volumen un desarrollo oscilante que refleja la evolución de la producción nacional, con una marcada caída en 2020. En términos de valor, se observa el comportamiento de los precios internacionales. El mayor valor FOB registrado en 2016 no se ha replicado en años subsiguientes, notándose en 2019 el impacto de la caída de precios internacionales y en 2020 una reducción significativa de las exportaciones debido a la pandemia de COVID-19.

Es relevante mencionar que el 25% de las exportaciones totales corresponden a café certificado (comercio justo y orgánico) y el 20% a cafés especiales de alta calidad, que han obtenido mejores precios. Estos tipos de café permiten diferenciarse de los precios de commodities cotizados en la Bolsa de Nueva York para el café Arábica, donde a menudo se fija un precio menor debido a la sobreproducción mundial del café convencional.

Tabla 2

Exportaciones totales del Perú al Mundo, S.P.N 0901.11.90.00, 2016-2020

Años	2016	2017	2018	2019	2020
Valor FOB (Miles US\$)	756,000	705,000	680,000	635,000	300,000
Peso Neto (Tn)	239,000	245,000	261,000	232,000	124,000
Precio Promedio	3.16	2.88	2.6	2.73	2.9

Nota SUNAT (2016-2020)

2.2.2.2. Destino de Exportaciones

Los principales mercados de destino para las exportaciones de café incluyen Estados Unidos, Alemania, Bélgica, Canadá, Suecia y Corea del Sur, entre otros. Estos destinos se especifican con mayor detalle en la tabla 3.

Tabla 3

Países de destino de las exportaciones de café peruano en 2016

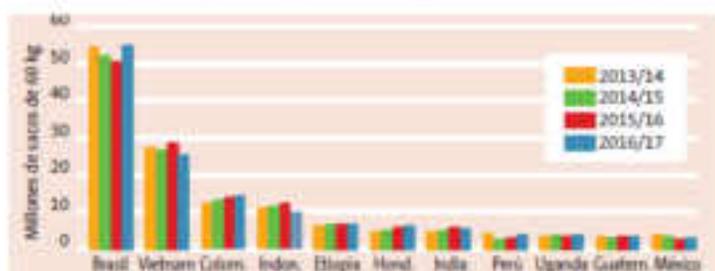
N°	PAIS	Valor (COP (M\$))	Peso (Tm)	Precio Promedio (\$/kg)
1	Estados Unidos	216 897 537,00	1 433 900	153,40
2	Alemania	193 166 892,00	1 284 374	150,40
3	Bélgica	79 742 614,00	509 323	156,57
4	Suecia	40 175 221,00	244 928	164,03
5	Canadá	34 689 209,00	202 870	170,99
6	Corea del Sur	26 732 520,00	196 093	136,33
7	Italia	24 427 364,00	172 574	141,55
8	Reino Unido	23 140 363,00	136 095	170,03
9	Francia	22 468 355,00	154 002	146,90
10	Países Bajos	16 729 666,00	105 047	159,26
11	México	14 841 223,00	107 989	88,37
12	Colombia	9 364 989,00	152 048	48,76
13	Australia	6 042 025,00	35 969	167,98
14	Rusia	5 776 479,00	43 502	132,79
15	Japón	5 553 850,00	34 045	163,13
16	España	5 226 036,00	39 320	132,91
17	Grecia	4 723 566,00	33 092	142,74
18	Irlanda	3 494 240,00	59 508	58,72
19	Paraguay	3 156 256,00	22 398	142,71
20	Egipto	2 716 198,00	25 525	106,45
21	República Dominicana	2 425 596,00	27 538	87,79
22	Irlanda	2 188 637,00	11 138	196,51
23	Dinamarca	1 434 613,00	8 853	161,47
24	Nueva Zelanda	1 271 605,00	5 871	216,59
25	Ecuador	1 008 830,00	12 164	82,93
	Otros	8 186 108,00	60 970	134,26
	Total general	715 594 056,00	5 158 911	140,34

Nota ADUANAS, Elaboración: PCV-PNUD

Según estudios de mercado realizados por PROMPERU en 2015, se ha confirmado un interés creciente de China por el café peruano, y se ha estado promocionando el producto en otros mercados emergentes. Respecto a las exportaciones, Perú pasó de ocupar el sexto puesto en 2010 al décimo en 2015, siendo superado por países como Honduras, Uganda y Guatemala. Sin embargo, con la recuperación de la producción en 2016, Perú avanzó dos posiciones en el ranking internacional, tal como se indica en la figura 12.

Figura 4

Producción de algunos países exportadores (periodos 2013-2014 y 2016-2017)



Nota ICO - Reporte Anual 2015

2.3. Definición de conceptos básicos

a) **Exportación definitiva:** Sucede cuando las mercancías son enviadas al mercado internacional con la intención de ser consumidas en el extranjero, saliendo de forma permanente del país de origen, a menos que el exportador no cumpla con las condiciones contractuales de venta y el comprador las devuelva (MINAGRI, 2015).

b) **Exportación directa:** En este caso, los exportadores gestionan todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta la recolección de los productos vendidos. Las ventajas de la exportación directa incluyen un mayor control sobre todo el proceso de exportación, posibles ganancias mayores y una relación directa con el mercado y los clientes (MINAGRI, 2015).

c) **Exportación indirecta:** Las exportaciones se realizan vendiendo a clientes nacionales, quienes posteriormente exportan el producto. Es similar a vender a cualquier cliente de otro país (MINAGRI, 2015).

d) **Exportación temporal:** Ocurre cuando las mercancías se envían al mercado internacional en condiciones aduaneras que implican que las mercancías se conservarán por un tiempo y con un destino específico, tras lo cual regresarán al mercado nacional (MINAGRI, 2015).

- e) **Exportación:** Es un régimen aduanero que permite la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero para su uso o consumo final en el extranjero. También se define como la salida efectiva de mercancías del territorio de un país al territorio aduanero de otro país, que es la forma típica de exportación final (MINCETUR, 2011).
- f) **Grano de café:** Son las semillas que se encuentran en el interior de los frutos comestibles del café. Posteriormente, los granos verdes se tuestan en diversos grados para obtener el sabor deseado antes de molerlos y preparar el café (Philips, 2022).
- g) **INCOTERMS 2020:** Son un conjunto de definiciones y reglas ampliamente aceptadas que rigen las actividades comerciales a nivel global. La Cámara de Comercio Internacional (ICC) es la entidad encargada de actualizar los INCOTERMS cada década. La versión más reciente es la de 2020, lanzada por la Cámara de Comercio Internacional (Logisber, 2019).
- h) **Tipo de cambio de banda:** Es un sistema menos común en los mercados cambiarios globales debido a sus características, que incluyen la participación de un banco central que establece los límites mínimos y máximos del tipo de cambio (Vargas, 2010).
- i) **Tipo de cambio fijo:** Se trata de una forma en que el banco central fija el valor de la moneda extranjera de acuerdo con los objetivos y metas establecidos por el gobierno. Puede adoptarse un régimen de tipo de cambio fijo para priorizar el equilibrio y la estabilidad de la balanza comercial en términos del tipo de cambio (Vargas, 2010).
- j) **Tipo de cambio flotante:** El tipo de cambio flotante es el más común a nivel mundial y se caracteriza por permitir el libre movimiento de las fuerzas de oferta y

demanda de divisas en el mercado cambiario, sin intervención del banco central (Vargas, 2010).

k) **Tipo de cambio:** Corresponde al valor de una moneda extranjera en relación con la moneda nacional. Por ejemplo, cuando se hace referencia a la tasa de cambio entre el sol y el dólar, se refiere a la cantidad de soles necesarios para adquirir 1 dólar. En el caso de la conversión de sol a euro, se indica la cantidad de soles requeridos para comprar un euro (López, 2019).

l) **Inflación:** Es el proceso en el que el nivel de precios aumenta y, como resultado, el valor del dinero disminuye (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2005).

m) **Estabilidad económica:** Se denomina al equilibrio que existe entre las variables que conforman tanto la política fiscal como monetaria (Llonch & Joaquín, 1989).

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Hipótesis General

El tipo de cambio se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

3.2. Hipótesis Específicas

- La inflación se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.
- El PBI se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.
- Las reservas internacionales netas se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

3.3. Operacionalización de variables

Para el caso de la medición del tipo de cambio se utilizó el modelo de Kozikowski (2013); asimismo, para la medición de las exportaciones peruanas se utilizará el modelo de la Ley General de Aduanas aprobada (MINAGRI, 2015).

Tabla 4

Operacionalización de variables

VARIABLES	INDICADORES
Variable I: Tipo de cambio	Inflación
	PBI
	Reservas internacionales netas
Variable II: Exportaciones	Valor FOB
	Peso

Nota: Elaboración propia

3.4. **Tipo de Investigación**

El trabajo de investigación fue básico, ya que según su comportamiento permaneció sobre planteamientos teóricos previos, los cuales fueron llevados a contraste en el entorno estudiado, con la finalidad de generar nuevo conocimiento sobre los mismos.

No obstante, el trabajo de investigación pudo ser tomado como referencia para futuros investigadores que deseaban abordar el estudio de alguna de las variables intervinientes, asimismo pudieron usar la metodología para su respectivo estudio (Hernández & Mendoza, 2018).

3.5. **Nivel de Investigación**

El nivel de investigación fue correlacional, partiendo de una relación de interdependencia entre las variables tipo de cambio y las exportaciones peruanas de café en grano entre los años 1993-2021 (Hernández & Mendoza, 2018).

3.6. **Diseño de la Investigación.**

Respecto al diseño del trabajo de investigación, fue longitudinal, debido a que para desarrollarlo se enfocó en estudiar diferentes periodos de tiempo, en este caso entre los años 1993 a 2021. Para tal, se consideraron periodos anuales.

3.7. **Población y Muestra del estudio**

La población y muestra para el trabajo de investigación estuvo compuesta por series de tiempo correspondientes al tipo de cambio entre el periodo 1993-2021, contabilizando 29 series correspondientes a la población y muestra de estudio.

3.8. **Técnicas e Instrumentos de recolección de Datos**

Como técnica a utilizar en el presente trabajo e investigación fue la observación y como instrumento se diseñó una ficha de observación, la cual permitió

plasmar en físico los reportes encontrados en las instituciones involucradas, tal como, el BCRP y Aduanas.

Para el caso de la variable tipo de cambio se basó en el modelo establecido por Kozikowski (2013) y para el caso de las exportaciones se basó en La Ley General de Aduanas (MINAGRI, 2015).

3.9. **Ámbito de la Investigación**

El ámbito de aplicación del presente trabajo de investigación fue sobre Aduanas y el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en los cuales se llevará a cabo la recopilación de información histórica útil para el desarrollo de la presente tesis.

3.10. **Procesamiento y análisis de información**

Para el procesamiento de los datos recopilados se llevó a cabo utilizando el programa estadístico IBM SPSS Windows XXI. Con dicho programa se logró elaborar las tablas que representen la información recopilada por el instrumento de investigación aplicado.

De la misma manera, se utilizó el programa de Microsoft Excel 2013 para elaborar los gráficos respectivos y relacionados al análisis del tiempo establecido para el presente trabajo de tesis.

En relación a la comprobación de las hipótesis, se ejecutó a través del programa estadístico mencionado, mediante el cual, se realizó la prueba de regresión lineal, determinando el análisis de la relación entre las variables intervinientes.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros

Para presentar los datos, a partir de la recopilación de información mediante fuentes del Banco Central de Reservas y Aduanas, se procedió a ordenar los resultados según variables, abordando en cada uno de los indicadores.

Variable I: Tipo de cambio

1. Inflación
2. PBI
3. Reservas Internacionales Neta

Variable II: Exportaciones

1. Valor FOB
2. Destino de las Exportaciones

4.2. Presentación de resultados

4.2.1. Tipo de cambio

4.2.1.1. Análisis general del tipo de cambio

En relación al tipo de cambio se tiene que, respecto al promedio de periodo interbancario, existen de comportamiento al alza, habiendo por tanto depreciación del sol frente al dólar, pasando de 1993 a 2021, de 1.93 (S/. por US\$) en 1993 a 3.88 (S/. por US\$) en 2021, en tanto que entre 2002 a 2008 se registró apreciación del sol frente al dólar, pasando de 3.51 (S/. por US\$) a 2.92 (S/. por US\$), como también entre 2016 a 2017, en el que se registró una apreciación del sol frente al dólar, pasando de 3.38 (S/. por US\$) en 2016 a 3.26 (S/. por US\$) en 2021.

Entre 1993 a 2021, el año con mayor apreciación del sol frente al dólar corresponde al año 1993, en el que el tipo de cambio fue de 1.98 (S/. por US\$), en tanto que el año 2021 presentó el mayor registro de depreciación del sol frente al dólar con 3.88 (S/. por US\$).

Se aprecia que los valores del tipo de cambio son bastante similares según las diferentes cotizaciones, y el comportamiento registrado es mayormente al alza del dólar frente al sol, lo que es indicador que la moneda nacional se ha depreciado en el periodo de análisis.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos al ³⁷ tipo de cambio

Tabla 5

Evolución del tipo de cambio interbancario peruano de 1993 a 2021

Año	Tipo de cambio interbancario
Año 1993	1.989066909
Año 1994	2.196406385
Año 1995	2.255815013
Año 1996	2.454291234
Año 1997	2.66398814
Año 1998	2.9293818
Año 1999	3.384495268
Año 2000	3.489898994
Año 2001	3.508112643
Año 2002	3.517656815
Año 2003	3.479206638
Año 2004	3.413820026
Año 2005	3.296689527
Año 2006	3.274568174
Año 2007	3.128960499
Año 2008	2.925918304
Año 2009	3.012204403
Año 2010	2.825785486
Año 2011	2.754708722
Año 2012	2.638192472
Año 2013	2.702781988
Año 2014	2.839381133
Año 2015	3.186090711
Año 2016	3.377125553
Año 2017	3.262164796
Año 2018	3.288133747
Año 2019	3.338758034
Año 2020	3.497201659

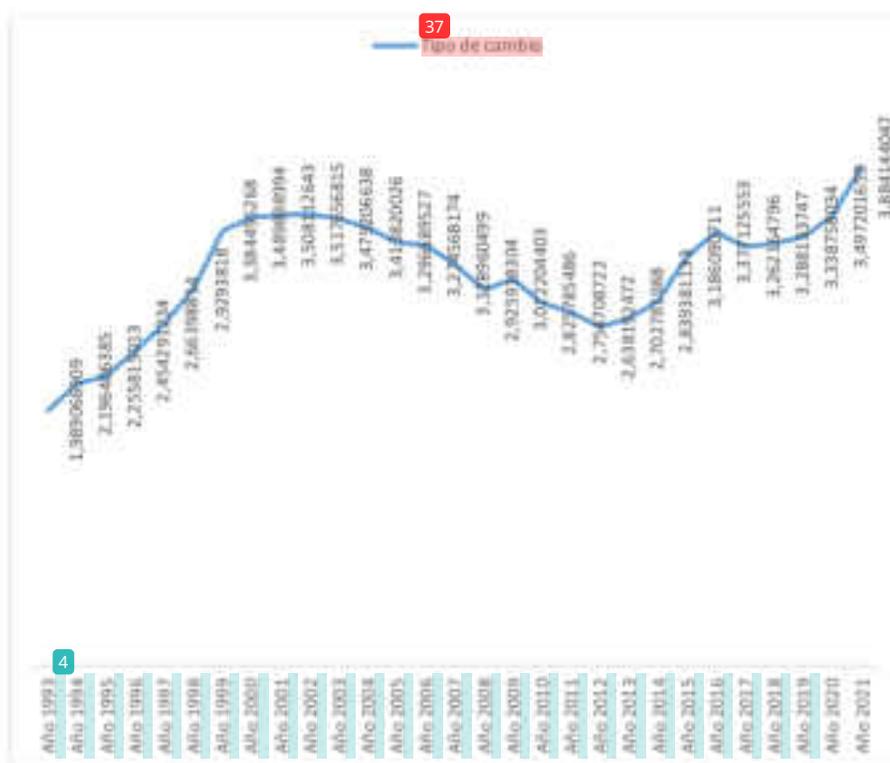
Año 2021	3.884144047
----------	-------------

Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Así mismo, los hallazgos pueden representarse en la siguiente figura:

Figura 5

Evolución del tipo de cambio interbancario peruano de 1993 a 2021



Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

4.2.1.2. Análisis general de la inflación

En cuanto a la inflación, el cual se expresa conforme a la variación de los índices de precio del consumidor (IPC), se puede apreciar una tendencia a la baja, entre el año 1993 a 2021, siendo el periodo con mayor registro el año 1993 con 39.48%, la misma que mostró una tendencia a la baja hasta el año 2001, año en el que

se registró deflación con -0.13% , y cuya tendencia hasta el año 2008 fue al alza, llegando a 6.65% . A partir del año 2009, se registra niveles de inflación fluctuantes y que oscilaron entre 2 a 4% , pero con una tendencia de cambio hacia el 2021, año en el que se registró un significativo incremento, alcanzando el 6.43% ; y el cual se vio influenciado principalmente ⁴⁹ por la crisis de la pandemia de la covid-19 y el cambio de gobierno.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos a la inflación:

Tabla 6

⁹ *Evolución de la inflación en el Perú de 1993 a 2021*

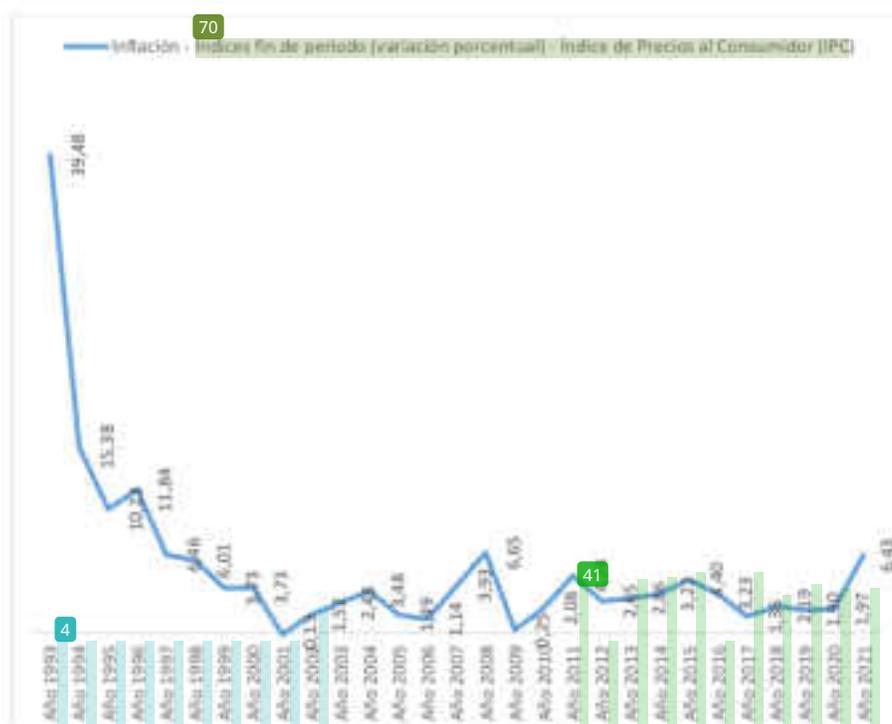
Año	Inflación - Índices fin de período (variación porcentual) - Índice de Precios al Consumidor (IPC)
4	39.48
Año 1994	15.38
Año 1995	10.23
Año 1996	11.84
Año 1997	6.46
Año 1998	6.01
Año 1999	3.73
Año 2000	3.73
Año 2001	-0.13
Año 2002	1.52
Año 2003	2.48
Año 2004	3.48
Año 2005	1.49
Año 2006	1.14
Año 2007	3.93
Año 2008	6.65
Año 2009	0.25
Año 2010	2.08
Año 2011	4.74
Año 2012	2.65
Año 2013	2.86
Año 2014	3.22
Año 2015	4.40
Año 2016	3.23
Año 2017	1.36

Año 2018	2,19
Año 2019	1,90
Año 2020	1,97
Año 2021	6,43

Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 5

9 **Evolución de la inflación en el Perú de 1993 a 2021**



Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

4.2.1.3. Análisis general del PBI

En relación al PBI, expresado en millones de soles, la tendencia ha sido al alza entre el año 1993 a 2021, pasando de S/.162,093.00 millones a S/. 552,526.32 millones. Cabe indicar que el año con mayor registro de PBI correspondió al año 2019,

alcanzando los S/. 546,605.00 millones, y el cual, hacia el 2020 mostró un comportamiento significativo a la baja, principalmente marcado ⁴⁹ por la crisis de la pandemia de la covid-19, en el cual se logró un PBI de S/. 486,402.09 millones, y con tendencia hacia la recuperación en 2021, con S/.552,526.32 millones.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos al PBI:

Tabla 7

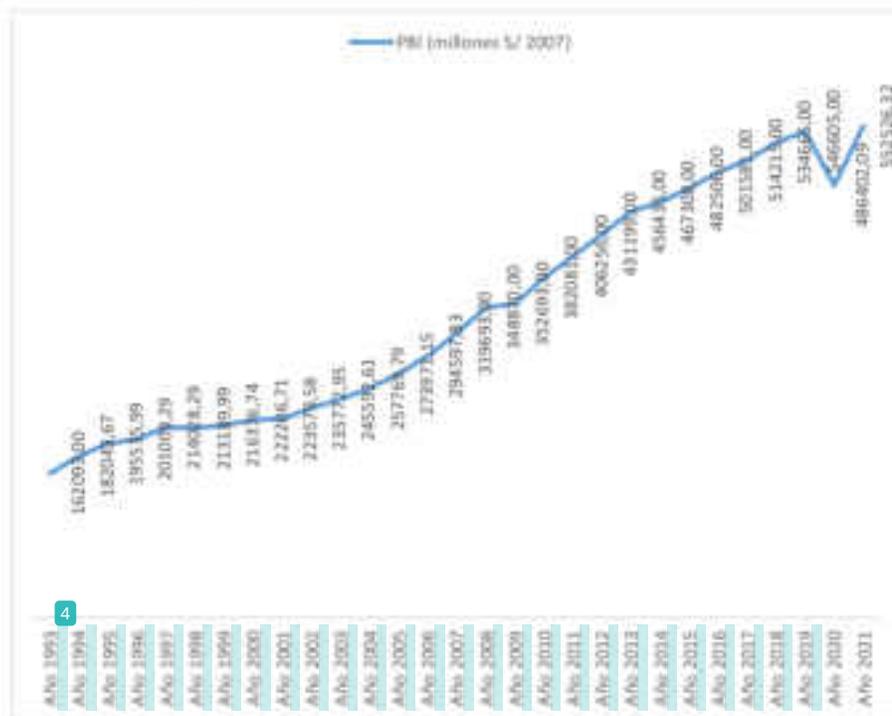
Evolución del PBI en el Perú de 1993 a 2021

Año	PBI (millones S/ 2007)
Año 1993	162093.00
Año 1994	182043.67
Año 1995	195535.99
Año 1996	201009.29
Año 1997	214028.29
Año 1998	213189.99
Año 1999	216376.74
Año 2000	222206.71
Año 2001	223579.58
Año 2002	235772.95
Año 2003	245592.61
Año 2004	257769.79
Año 2005	273971.15
Año 2006	294597.83
Año 2007	319693.00
Año 2008	348870.00
Año 2009	352693.00
Año 2010	382081.00
Año 2011	406256.00
Año 2012	431199.00
Año 2013	456435.00
Año 2014	467308.00
Año 2015	482506.00
Año 2016	501581.00
Año 2017	514215.00
Año 2018	534665.00
Año 2019	546605.00
Año 2020	486402.09
Año 2021	552526.32

Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 6

9 *Evolución de la inflación en el Perú de 1993 a 2021*



Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

11 4.2.1.4. Análisis general de las Reservas Internacionales Netas

En cuanto a los registros de Reservas Internacionales Netas (RIN) del Perú, se muestra una tendencia alcista entre 1993 a 2021, el cual pasó de US\$ 2741.5 millones

16

a US\$ 78495.49 millones. Así mismo, se puede destacar que en el periodo de evaluación se registró una ligera tendencia a la baja entre el año 1997 al 2000, pasando de US\$ 10169.07 millones a US\$ 8179.97 millones, lo que coincide con la emergencia del fenómeno del niño entre 1997 a 1998. A partir del año 2000 se tiene registros con tendencia a incrementar el RIN, lo que responde a políticas del BCR para aumentar el ahorro.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos al RIN:

Tabla 8

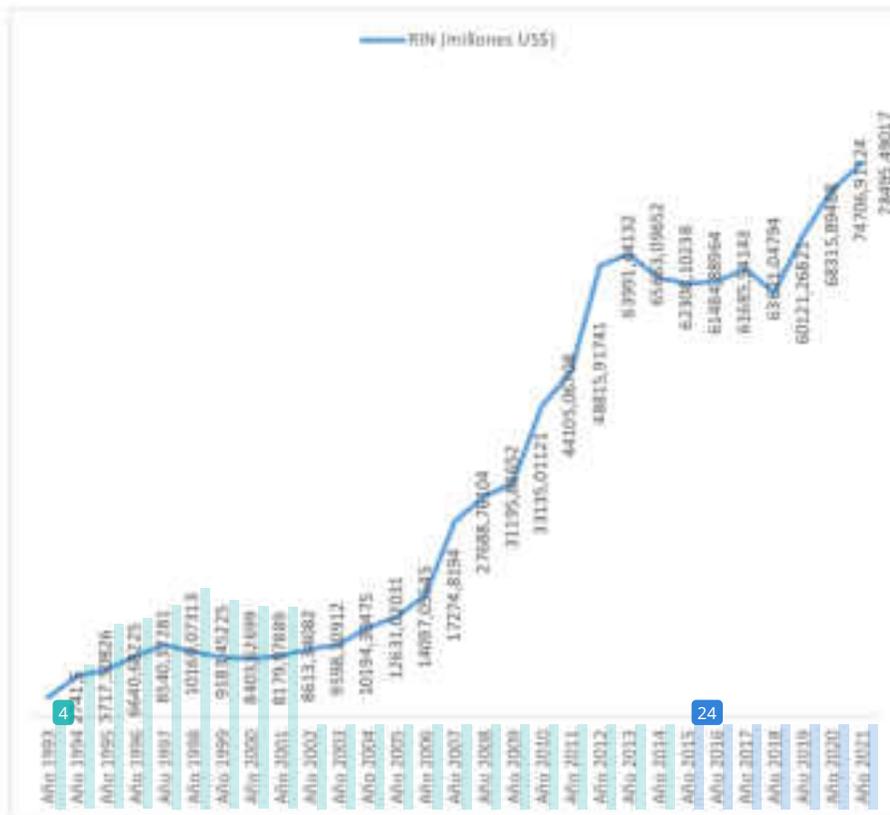
13 *Evolución de las Reservas Internacionales Netas del Perú de 1993 a 2021*

Año	RIN (millones US\$)
Año 1993	2741.5
Año 1994	5717.50826
Año 1995	6640.68225
Año 1996	8540.37281
Año 1997	10169.07313
Año 1998	9183.45225
Año 1999	8403.62699
Año 2000	8179.97889
Año 2001	8613.34082
Año 2002	9598.10912
Año 2003	10194.30475
Año 2004	12631.02031
Año 2005	14097.05545
Año 2006	17274.8194
Año 2007	27688.76104
Año 2008	31195.88652
Año 2009	33135.01121
Año 2010	44105.06708
Año 2011	48815.91741
Año 2012	63991.44132
Año 2013	65663.09652
Año 2014	62308.10238
Año 2015	61484.88964
Año 2016	61685.54143
Año 2017	63621.04794
Año 2018	60121.26821
Año 2019	68315.89468
Año 2020	74706.91124
Año 2021	78495.49017

13
Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 7

13
Evolución de las Reservas Internacionales Netas del Perú de 1993 a 2021



Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022).

4.2.2. Exportaciones

4.2.2.1. Análisis general de las exportaciones según valor FOB

En cuanto a las exportaciones de café en grano, el valor FOB presentó una evolución negativa entre 1993 a 2021, pasando de US\$2,203,730.07 millones a US\$81,266.50 millones, pero con tendencias irregulares, siendo el último registro de fluctuación positiva en el año 2019, con US\$258,490.74 millones. En tanto, el año con el mayor registro fue 1993 en el cual se exportó un valor FOB de 2,203,730.07 millones de dólares, mientras que el año 1997 presentó los menores registros con US\$ 3,455.70 millones.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos a las exportaciones de café en grano según valor FOB:

Tabla 9

Evolución de las exportaciones de café en grano según valor FOB en dólares entre 1993-2021

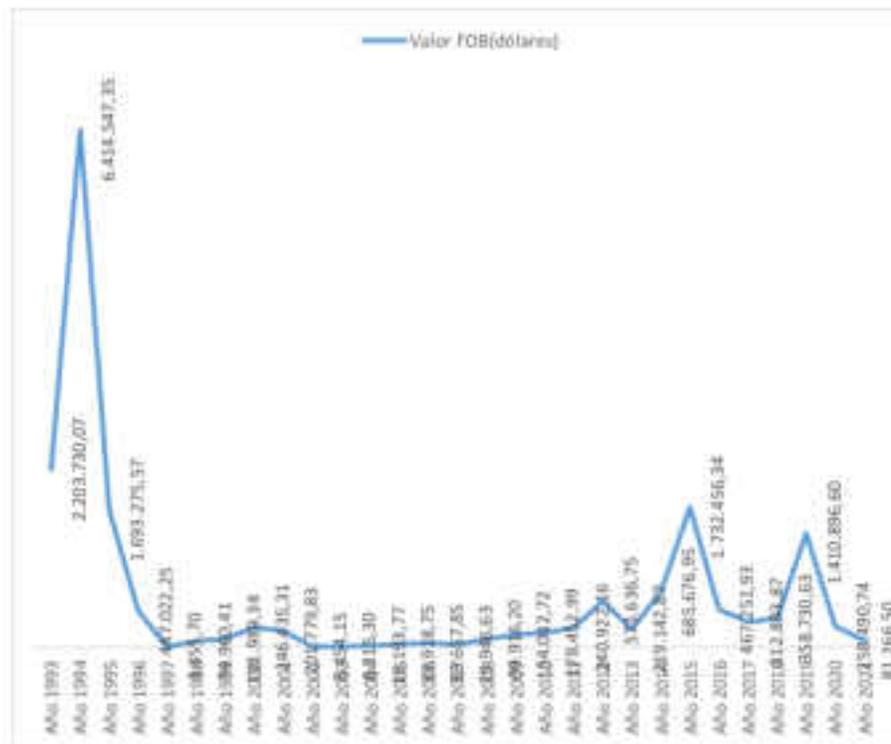
Año	Valor FOB(millones de dólares)
Año 1993	2,203,730.07
Año 1994	6,414,547.35
Año 1995	1,693,275.57
Año 1996	447,022.25
Año 1997	3,455.70
Año 1998	74,960.41
Año 1999	101,989.34
Año 2000	246,435.31
Año 2001	201,779.83
Año 2002	5,454.15
Año 2003	8,315.30
Año 2004	16,193.77
Año 2005	39,918.75
Año 2006	53,657.85
Año 2007	29,946.63
Año 2008	99,916.20
Año 2009	154,042.72
Año 2010	178,452.99
Año 2011	240,922.16

Año 2012	573,636.75
Año 2013	219,142.87
Año 2014	685,676.95
Año 2015	1,732,456.34
Año 2016	467,251.93
Año 2017	312,803.87
Año 2018	358,730.63
Año 2019	1,410,896.60
Año 2020	258,490.74
Año 2021	81,266.50

Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 8

7 Evolución de las exportaciones de café en grano según valor FOB en dólares entre 1993-2021



Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

4.2.2.2. Análisis general de las exportaciones según peso neto (kilos)

En cuanto a las exportaciones de café en grano, el valor exportado en kilos según peso neto presentó una evolución negativa entre 1993 a 2021, pasando de 1,729,799.39 kilos a 15,375.00 kilos, pero con tendencias irregulares, en las que el último registro de fluctuación positiva correspondió al año 2019, con 339,738.01 kilos. Por otro lado, el año con el mayor registro fue 1993 en el cual se exportó 1,729,799.39 kilos, mientras que el año 1997 presentó los menores registros con 799.35 kilos.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos a las exportaciones de café en grano según peso neto:

Tabla 10

Evolución de las exportaciones de café en grano según peso neto en kilos entre 1993-2021

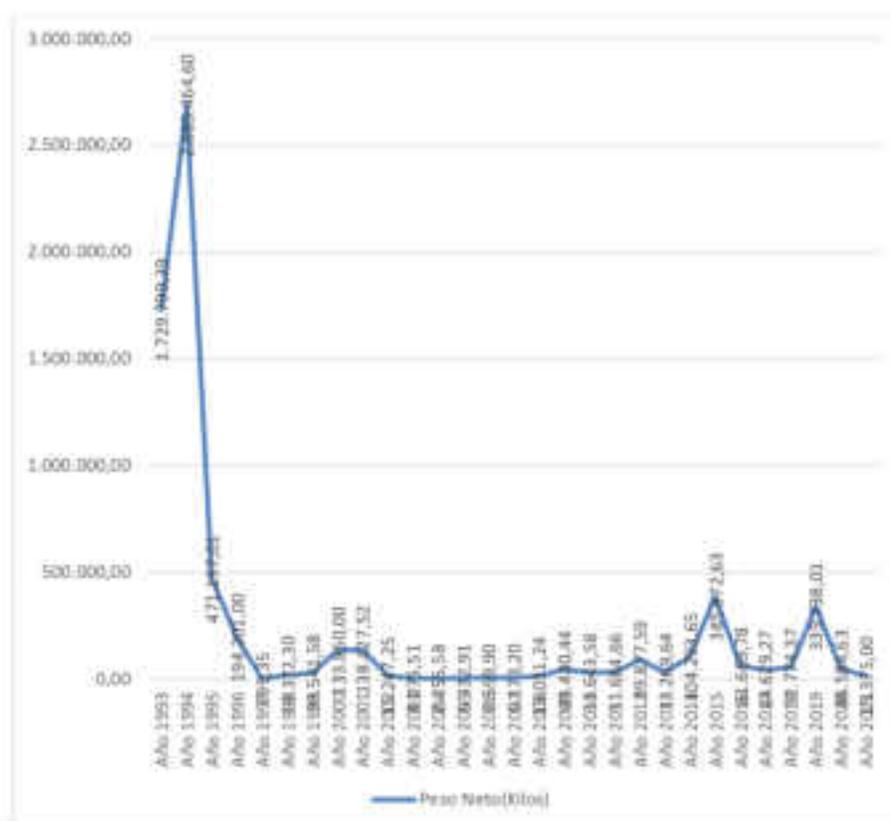
Año	Peso Neto(Kilos)
Año 1993	1,729,799.39
Año 1994	2,685,464.60
Año 1995	471,197.01
Año 1996	194,201.00
Año 1997	799.35
Año 1998	19,372.30
Año 1999	28,541.58
Año 2000	133,860.00
Año 2001	138,427.52
Año 2002	15,247.25
Año 2003	3,075.51
Año 2004	2,255.58
Año 2005	5,332.91
Año 2006	7,599.90
Año 2007	5,173.20
Año 2008	15,031.24
Año 2009	45,440.44

24	
Año 2010	31,643.58
Año 2011	31,684.66
Año 2012	89,877.59
Año 2013	33,269.64
Año 2014	104,293.65
Año 2015	385,972.63
Año 2016	61,669.78
Año 2017	44,629.27
Año 2018	52,774.37
Año 2019	339,738.01
Año 2020	46,584.63
Año 2021	15,375.00

Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 9

7
Evolución de las exportaciones de café en grano según peso neto en kilos entre 1993-2021



Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

4.2.2.3. Análisis general de las exportaciones según peso bruto (kilos)

En cuanto a las exportaciones de café en grano, el valor exportado en kilos según peso bruto presentó una evolución negativa entre 1993 a 2021, pasando de 1.832.714.59 kilos a 15.790.00 kilos, pero con tendencias irregulares, en las que el último registro de fluctuación positiva correspondió al año 2019, con 347.432.77 kilos.

Así mismo, el año con el mayor registro fue 1993 en el cual se exportó 1.832.714.59 kilos, mientras que el año 1997 presentó los menores registros con 820.48 kilos.

En la siguiente tabla se presentan los hallazgos referidos a las exportaciones de café en grano según peso neto:

Tabla 11

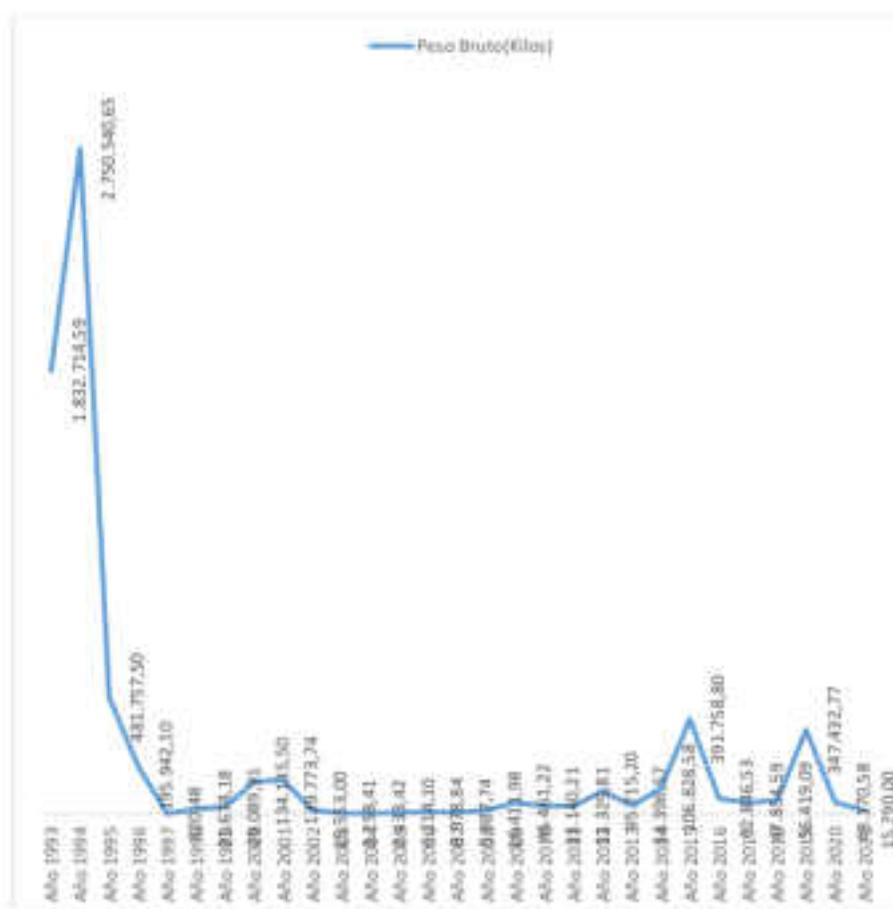
Evolución de las exportaciones de café en grano según peso bruto en kilos entre 1993-2021

Año	Peso Bruto(Kilos)
Año 1993	1,832,714.59
Año 1994	2,750,540.65
Año 1995	481,757.50
Año 1996	195,942.10
Año 1997	820.48
Año 1998	21,678.18
Año 1999	29,089.91
Año 2000	134,135.50
Año 2001	139,773.74
Año 2002	15,553.00
Año 2003	3,258.41
Año 2004	2,433.42
Año 2005	6,214.10
Año 2006	8,978.84
Año 2007	5,987.74
Año 2008	16,411.98
Año 2009	46,461.22
Año 2010	33,140.21
Año 2011	33,329.81
Año 2012	95,715.20
Año 2013	34,396.57
Año 2014	106,828.58
Año 2015	391,758.80
Año 2016	62,846.53
Año 2017	47,854.59
Año 2018	56,419.09
Año 2019	347,432.77
Año 2020	48,170.58
Año 2021	15,790.00

Nota. Banco Central de Reservas del Perú (2022)

Figura 10

Evolución de las exportaciones de café en grano según peso bruto en kilos entre 1993-2021



Nota: Banco Central de Reservas del Perú (2022)

4.3. Comprobación de hipótesis

1

A fin de establecer la prueba de correlación con mejor ajuste, se ejecuta la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, siendo el resultado:

Tabla 12

68

Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Tipo de cambio	.946	29	.147
Exportaciones	.507	29	.000

Nota. Elaborado con el programa IBM SPSS Windows XXIV

Debido a que el valor de significancia hallado, para el caso de la variable tipo de cambio es mayor a 0.05, en tanto que para la variable exportaciones es menor. Dado ello, se tiene que no existe distribución normal, por tanto, se comprueba que dicho constructo requiere de ejecutar una prueba no paramétrica para determinar la relación entre variables.

En tal sentido se ejecuta la prueba de Rho-Spearman para establecer la relación entre variables.

4.3.1. Contraste de hipótesis general

La hipótesis plantea:

H0: El tipo de cambio no se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

H1: El tipo de cambio se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

Ejecutando la prueba de correlación de Rho-Spearman se tiene:

Tabla 13*Correlación de Rho-Spearman para la hipótesis general*

			Variable 1: Tipo de cambio	Variable 2: Exportaciones
Rho de Spearman	Variable 1: Tipo de cambio	12 Coeficiente de correlación	1.000	-.432(*)
		Sig. (bilateral)	.	.019
		N	29	29
	Variable 2: Exportaciones	Coeficiente de correlación	-.432(*)	1.000
		Sig. (bilateral)	.019	.
		N	29	29

1 Nota. Elaborado con el programa IBM SPSS Windows XXIV

1 El valor de significancia calculado es menor de 0.05, por lo cual se explica que si existe relación entre las variables.

Es así que se da por aprobada la hipótesis alterna formulada.

4.3.2. Contraste de hipótesis específicas

4.3.2.1. Prueba de hipótesis específica 1

La hipótesis plantea:

1 H0: La inflación no se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

H1: La inflación se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

8 Ejecutando la prueba de correlación de Rho-Spearman se tiene:

Tabla 14*Correlación de Rho-Spearman para la hipótesis específica 1*

			Inflación	Variable 2: Exportaciones
8	Rho de Spearman	Inflación	1.000	.250
				.191
		N	29	29
	Variable 2: Exportaciones		.250	1.000
			.191	
		N	29	29

1 Nota. Elaborado con el programa IBM SPSS Windows XXIV

8 El valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo cual se explica que no existe relación entre las variables.

Es así que se da por aprobada la hipótesis nula formulada. Y se rechaza la hipótesis alterna.

1 4.3.2.2. Prueba de hipótesis específica 2

La hipótesis plantea:

H0: El PBI no se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

H1: El PBI se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

8 Ejecutando la prueba de correlación de Rho-Spearman se tiene:

Tabla 15*Correlación de Rho-Spearman para la hipótesis específica 2*

			PBI	Variable 2: Exportaciones
8	Rho de Spearman	PBI	1.000	.130
				.503
		N	29	29
	Variable 2: Exportaciones	Coeficiente de correlación	.130	1.000
		Sig. (bilateral)	.503	-
		N	29	29

1
Nota. Elaborado con el programa IBM SPSS Windows XXIV

8
El valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo cual se explica que no existe relación entre las variables.

Es así que se da por aprobada la hipótesis nula formulada. Y se rechaza la hipótesis alterna.

8 4.3.2.3. Prueba de hipótesis específica 3

La hipótesis plantea:

H0: Las reservas internacionales netas no se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

1
H1: Las reservas internacionales netas se relaciona de forma significativa con las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021.

8
Ejecutando la prueba de correlación de Rho-Spearman se tiene:

Tabla 16*Correlación de Rho-Spearman para la hipótesis específica 3*

			RIN (millones US\$)	Variable 2: Exportaciones
Rho de Spearman	RIN (millones US\$)	12 Coeficiente de correlación	1.000	.087
		Sig. (bilateral)	.	.655
		N	29	29
	Variable 2: Exportaciones	Coeficiente de correlación	.087	1.000
		Sig. (bilateral)	.655	.
		N	29	29

1 Nota. Elaborado con el programa IBM SPSS Windows XXIV

8 El valor de significancia calculado es mayor de 0.05, por lo cual se explica que no existe relación entre las variables.

Es así que se da por aprobada la hipótesis nula formulada. Y se rechaza la hipótesis alterna.

4.4. Discusión de resultados

Los resultados han demostrado que a corto plazo el tipo de cambio no guarda relación con las exportaciones de café en grano, no habiendo indicios de una relación significativa entre las variables. De la igual forma, una ampliación de dicha medición

si permitió determinar una relación significativa, tomando en consideración data entre el año 1993 al 2021.

En cuanto a otros indicadores de mercado, tales como ⁷⁷ la balanza de pagos, balanza de pagos por cuenta corriente, tasa de interés, precios de los combustibles, y renta de factores, ⁵⁷ tanto a corto plazo como a largo plazo, según la disponibilidad de data, no tienen relación directa con las exportaciones de café en grano.

Estos hallazgos pueden contrastarse con otros estudios, citando como ejemplo a Giraldo (2020), quien, en su caso aplicado a Colombia, demostró de forma similar que ¹ el tipo de cambio se reacciona directamente con las exportaciones, habiendo una relación directa y que denota que las empresas exportadoras pueden ver condicionadas sus operaciones comerciales de acuerdo al valor cambiario en el mercado.

De igual forma, Becerra y Peña (2018), relacionaron en su estudio el tipo de cambio con las exportaciones, tomando una base temporal desde el año 1992 al 2017, y demostrando que las empresas exportadoras responden de diferente forma al tipo de cambio, marcadas principalmente por las regulaciones del estado, y que condicionan sus ofertas exportables, por lo que la relación con el tipo de cambio dependerá básicamente del rubro empresarial.

En tanto, en relación a Quisbert (2017), quien analizó la relación entre el periodo 1996 a 2015 en el caso de Bolivia, determinó la existencia de una relación pero con la salvedad de desplazamientos de las exportaciones a partir del tipo de cambio flexible y diferenciado del fijo ajustado, las mismas que, según las

regulaciones del Banco Central de Reservas, pueden condicionar las exportaciones de dicho país.

En cuanto a Aranda y Collazos (2021), empleó, de forma similar, una correlación para explicar ⁸¹ la relación entre el tipo de cambio y las agroexportaciones, tomando como horizonte de evaluación el 2005 al 2019, y demostrando con ello que, a diferencia del estudio, ² el tipo de cambio no es estadísticamente significativo para incidir sobre las exportaciones tradicionales peruanas, por lo que se puede entender que en gran medida ello dependerá del rendimiento del mercado y competitividad a nivel internacional, habiendo en este caso una relación con el PBI americano, según su rendimiento, el mismo que si guarda relación directa y significativa con las exportaciones.

Por otro lado, como precisa Salinas (2020), se relacionó el tipo de cambio con las exportaciones entre 2002 a 2016, según un enfoque de competitividad, demostrándose que las empresas exportadoras, según su rendimiento, tienden a verse inferidos a partir de los tipos de cambio, el mismo que incrementa la rentabilidad, según la volatilidad cambiaria, como también pueden generar pérdidas significativas, demostrándose por tanto dicha relación.

Por otro lado, Llanque (2020), relacionó el tipo de cambio con ² las exportaciones entre el periodo 2000 a 2017, evidenciándose que existe una asociación entre ambas variables, en las que a medida que el tipo de cambio aumenta, ⁵⁰ las exportaciones también lo hacen, y lo que implica que la condición de Marshal-Lerner se pueda contrastar.

En tanto, como indica Ramos (2021), realizó un estudio para determinar la relación entre el tipo de cambio con las exportaciones de cobre entre 2016 a 2020, denotando que el tipo de cambio si tuvo un impacto sobre las exportaciones, y que aterrizan en un análisis de los costes de extracción del cobre y precios de exportaciones para la comercialización en el mercado internacional. A diferencia del caso de estudio, se puede apreciar que la relación entre estas variables, a corto plazo, dependerá en gran medida del rubro o sector, toda vez que, como se demostró con el caso del café en grano, el mercado ha visto en los últimos años caídas en su comercialización, siendo el único país de destino a la fecha Chile; y con menores cantidades demandadas, marcadas e gran medida por el coronavirus y crisis externas que afectan la economía mundial y nacional.

Por su lado, Pari (2021), realizó un estudio sobre la relación entre el tipo de cambio y las exportaciones de orégano, entre 2015 a 2021, denotándose una relación significativa, y que, de forma similar, fue medida según la prueba de Rho-Spearman, lo que permite ampliar la argumentación que dicha relación dependerá del mercado o rubro en evaluación en el corto plazo.

Por último, en relación a Marca (2020), quien analizó dicha relación en cuanto a las exportaciones definitivas entre 2017 a 2019, determinó que el tipo de cambio influye sobre las exportaciones, empleando, de forma diferenciada la regresión lineal para establecer dicha relación, pero con similitudes en cuanto a las fuentes de datos recurridas, como son el Banco Central de Reservas del Perú y las Aduanas.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que, entre 1993 a 2021, existe una relación significativa entre las variables, de acuerdo a un valor de significancia menor de 0.05, de acuerdo a la prueba Rho-Spearman. En tal sentido, en un largo plazo las exportaciones de café en grano se ven relacionadas con el tipo de cambio, existiendo una relación estadísticamente significativa entre las variables.
2. Se determinó que no existe relación significativa entre la inflación y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021, lo que se establece según el valor de significancia mayor de 0.05, en función de la prueba Rho-Spearman. Así mismo cabe indicar que respecto a la inflación entre el periodo de estudio se denota una tendencia a la baja, siendo el periodo con mayor registro el año 1993 con 39.48%, la misma que mostró una tendencia a decreciente hasta el año 2001, año en el que se registró deflación con -0.13%.
3. Se determinó que no existe relación significativa entre el PBI y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021, lo que se comprobó según el valor de significancia mayor de 0.05, en función de la prueba Rho-Spearman. En relación al PBI cabe agregar que la tendencia entre el año 1993 a 2021 fue al alza, pasando de S/.162,093.00 millones a S/. 552,526.32 millones, de los cuales el año con mayor registro de PBI correspondió al año 2019, alcanzando los S/. 546,605.00 millones, y el cual, hacia el 2020 mostró un comportamiento significativo a la baja, principalmente

marcado por la crisis de la pandemia de la covid-19, en el cual se logró un PBI de S/. 486,402.09 millones, y con tendencia hacia la recuperación en 2021, con S/. 552,526.32 millones.

13
4. Se determinó que no existe relación significativa entre las reservas internacionales netas y las exportaciones peruanas de café en grano entre el año 1993-2021, lo que se contrastó según el valor de significancia mayor de 0.05, en función de la prueba Rho-Spearman. Así mismo, respecto al RIN, se puede precisar que en el periodo de evaluación se observó una ligera tendencia a la baja entre el año 1997 al 2000, pasando de US\$ 169.07 millones a US\$ 8179.97 millones, lo que coincide con la emergencia del fenómeno del niño entre 1997 a 1998, en tanto que a partir del año 2000 se tiene registros con tendencia a incrementar el RIN, lo que responde a políticas del BCR para aumentar el ahorro.

SUGERENCIAS

1. Es necesario que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo considere realizar un estudio para establecer cuáles son los factores de producción y competitividad que pueden estar afectando las exportaciones de café en grano, las mismas que han visto registros negativos en los últimos periodos, y a partir de ello realizar recomendaciones que doten a las empresas de competitividad y motiven a que se logre ampliar la oferta exportable a diferentes países, más allá de Chile, ampliando así la cartera de negocios. Al mismo tiempo, dichas recomendaciones deben considerar capacitaciones sobre temas financieros y económicos, que permitan a los empresarios proyectar el tipo de cambio, según un análisis objetivo.
2. Es necesario que, por medio del Ministerio de Economía y Finanzas, se fortalezcan los compromisos de pago de deuda y préstamos que ha asumido el gobierno, de forma que estas no tiendan a condicionar a futuro el establecimiento de mayores imposiciones para el sector cafetalero, que incluya barreras de salida y/o condiciones sus operaciones internas, de forma que ellas no generen algún efecto negativo sobre las operaciones exportables. Por otro lado, se sugiere que el Ministerio de Economía y Finanzas, se promueva programas de capacitación dirigido a los sectores exportadores, y en particular al cafetalero, en el que se promuevan la inteligencia financiera, a partir del entendimiento del manejo de la tasa de interés como herramienta para ahorrar y/o hacerse de préstamos, dirigidos principalmente para inversiones, y que estos, una vez otorgados sean pagaderos

según los plazos, con responsabilidad y prontitud, y que no condicionen las exportaciones.

3. Es preciso que las empresas exportadoras de café en grano, ¹ consideren realizar un análisis de costos en los que incluyan el pago de diferentes servicios y se racionalicen a fin de lograr mayor eficiencia, y ellas a su vez permitan reducir los costos que comprometan los precios de venta y operaciones exportables. En tal sentido, un mejor análisis ⁵⁷ de los costos asumidos, según los precios relativos de los bienes, permitirá mejorar su competitividad para lograr precios mucho más competitivos acordes al mercado internacional. Ello debe además contar con el ¹⁰⁰ soporte del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, para que promueva la industrialización de los sectores cafetaleros, brindándoles información y capacitándolos sobre las técnicas adecuadas para mejorar la calidad de su oferta exportable y que apunten a la diversificación de su oferta. En tal sentido, la industrialización permitirá mejorar la capacidad generadora de rentas de las empresas exportadoras y con ello generar mayores aportes para la atención del estado.
4. Es preciso que ⁹¹ el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecute programas que motiven a las empresas y emprendedores a exportar, en las que se priorice dichas actividades como uno de los pilares de la economía y se invite, en el caso de los productores de café en grano, a la industrialización de su oferta, de tal forma que ella permita generar mayores ingresos a partir de las exportaciones y ello contribuya a la vez a ampliar las cuentas corrientes generadas en el país. De igual forma es preciso que dicha institución eleve propuestas que apuesten por el libre mercado y las entradas de capital, coordinando de forma directa con el Poder Ejecutivo dichas medidas que permitan la liberalización de diferentes sectores en

EL TIPO DE CAMBIO Y SU RELACIÓN CON LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE CAFÉ EN GRANO ENTRE EL AÑO 1993-2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

29%

INDICE DE SIMILITUD

27%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upt.edu.pe Fuente de Internet	7%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	www.redalyc.org Fuente de Internet	2%
4	www.extenda.es Fuente de Internet	2%
5	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.una.ac.cr Fuente de Internet	1%
7	www.cien.adexperu.org.pe Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja	1%

9	www.coursehero.com Fuente de Internet	1 %
10	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	1 %
11	repositorio.umsa.bo Fuente de Internet	1 %
12	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1 %
13	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.unjbg.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.uniagustiniana.edu.co Fuente de Internet	<1 %
16	www.signumresearch.com Fuente de Internet	<1 %
17	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
18	Submitted to unach Trabajo del estudiante	<1 %
19	repository.uamerica.edu.co Fuente de Internet	<1 %
20	minagri.gob.pe	

Fuente de Internet

<1 %

21

issuu.com

Fuente de Internet

<1 %

22

Submitted to Universidad de Lima

Trabajo del estudiante

<1 %

23

docplayer.es

Fuente de Internet

<1 %

24

verbodivino.es

Fuente de Internet

<1 %

25

repositorio.unac.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

26

Submitted to Universidad Alas Peruanas

Trabajo del estudiante

<1 %

27

estudiosarabes.org

Fuente de Internet

<1 %

28

repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

29

Submitted to Universidad Nacional de San
Cristóbal de Huamanga

Trabajo del estudiante

<1 %

30

de.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

31

idoc.pub

Fuente de Internet

<1 %

32

www.pcram.net

Fuente de Internet

<1 %

33

www.clubensayos.com

Fuente de Internet

<1 %

34

Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru

Trabajo del estudiante

<1 %

35

ahorraseguros.pe

Fuente de Internet

<1 %

36

news.dniproavia.com

Fuente de Internet

<1 %

37

contrainformacion.es

Fuente de Internet

<1 %

38

pt.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

39

repositorio.unas.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

40

Submitted to Centro Europeo de Postgrado - CEUPE

Trabajo del estudiante

<1 %

41

Submitted to ITESM: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

Trabajo del estudiante

<1 %

42	www.diariodelexportador.com Fuente de Internet	<1 %
43	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
44	asocex.es Fuente de Internet	<1 %
45	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
46	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
47	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
48	wiki2.org Fuente de Internet	<1 %
49	dspace.umh.es Fuente de Internet	<1 %
50	repositorio.uan.edu.co Fuente de Internet	<1 %
51	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
52	www.lexcolombia.com Fuente de Internet	<1 %
53	www.scribd.com	

Fuente de Internet

<1 %

54

Submitted to ADEN University

Trabajo del estudiante

<1 %

55

Submitted to Centro de Formación Técnica
CENCO S.A.

Trabajo del estudiante

<1 %

56

www.eclac.cl

Fuente de Internet

<1 %

57

www.universidadabierta.edu.mx

Fuente de Internet

<1 %

58

Submitted to Universidad EAN

Trabajo del estudiante

<1 %

59

Submitted to Pontificia Universidad Católica
del Ecuador - PUCE

Trabajo del estudiante

<1 %

60

clubdelcafe.net

Fuente de Internet

<1 %

61

filadd.com

Fuente de Internet

<1 %

62

apirepositorio.unh.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

63

es.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

64	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
65	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
66	glisc.info Fuente de Internet	<1 %
67	monitoreomediterraneo.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
68	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
69	santodomingo.usembassy.gov Fuente de Internet	<1 %
70	www.cajasullana.pe Fuente de Internet	<1 %
71	www.observatoriosocial.com.ar Fuente de Internet	<1 %
72	www.uazuay.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
73	Submitted to Instituto de Empress S.L. Trabajo del estudiante	<1 %
74	Submitted to Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo Trabajo del estudiante	<1 %
75	documentop.com	

Fuente de Internet

<1 %

76

repository.eafit.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

77

tr-ex.me

Fuente de Internet

<1 %

78

www.imf.org

Fuente de Internet

<1 %

79

es.dailyforex.com

Fuente de Internet

<1 %

80

gerentesvirtuales2014.blogspot.com

Fuente de Internet

<1 %

81

<http://207.3.116.108/print.php?sid=67>

Fuente de Internet

<1 %

82

repositorio.ujcm.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

83

www.full-movie.us

Fuente de Internet

<1 %

84

www.indetec.gob.mx

Fuente de Internet

<1 %

85

www.miscelaneasdecuba.net

Fuente de Internet

<1 %

86

"Inter-American Yearbook on Human Rights /
Anuario Interamericano de Derechos

<1 %

Humanos, Volume 25 (2009)", Brill, 2013

Publicación

87 blog-de-traduccion.trustedtranslations.com <1 %
Fuente de Internet

88 broker.ebankinter.com <1 %
Fuente de Internet

89 espectador.com <1 %
Fuente de Internet

90 mail.polodelconocimiento.com <1 %
Fuente de Internet

91 portaldeturismo.pe <1 %
Fuente de Internet

92 repositorio.uchile.cl <1 %
Fuente de Internet

93 repositorio.uncp.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

94 Submitted to udep <1 %
Trabajo del estudiante

95 www.amadeus.com <1 %
Fuente de Internet

96 www.cam.educaciondigital.net <1 %
Fuente de Internet

97 www.cisin.com <1 %
Fuente de Internet

98 www.estesur.com <1 %
Fuente de Internet

99 www.europastar.es <1 %
Fuente de Internet

100 www.peru.com <1 %
Fuente de Internet

101 www.researchgate.net <1 %
Fuente de Internet

102 www.theibfr.com <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 10 words