

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres Domitila y Sixto con todo mi amor y cariño, por su apoyo y comprensión en mí decisión de haber estudiado una carrera diferente a toda la familia; por los consejos, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos, a ustedes por siempre mi corazón.

A mis hermanos mayores Rony y Eliana por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar este logro, son un gran ejemplo para mí, ustedes son parte de mi motivación, inspiración y felicidad.

A mis maestros que en este andar por la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarme como una persona de bien y preparada para los retos que pone la vida, a todos y cada uno de ellos les dedico cada una de estas páginas de mi tesis.

Saber no es suficiente; tenemos que aplicarlo. Tener voluntad no es suficiente: tenemos que implementarla.
(Goethe)

Transforming purpose into achievement-Transformando propósitos en logros.
(MC HIKE AIESEC PERÚ)

AGRADECIMIENTOS

A todas las personas que participaron e hicieron posible este proyecto,
muchas gracias por su apoyo y enseñanza:

Primeramente agradecer a mi Universidad y Escuela Profesional de
Administración en Negocios Internacionales, por acogerme y dar fé de mi
vocación profesional.

A todos mis maestros de los cinco años de pre grado, por transmitirme sus
enseñanzas, conocimientos, y experiencia profesional.

A mi asesora Gabriela Mori, por lo consejos y detalles que tuvo durante todo
el proceso de la investigación de la Tesis.

A mis tres jurados: Doc. Javier Hurtado; Dr. Walter Valderrama y Mag.
Ximena Gomez, por ser piezas claves para obtener el resultado de la
investigación.

A quienes participaron en la fase de investigación:
Empresas Industriales de ZOFRATACNA, la población
AZOFRA –Asociación de Industrias de ZOFRATACNA

A la Gerencia de Operaciones de ZOFRATACNA
Ing. Sammy Mogrovejo, por su confianza y apoyo incondicional durante todo
el proceso de investigación.

A la Gerencia de Negocios de ZOFRATACNA
Ing. Daniel Miranda, permitirme conocer más sobre la realidad de las
Industrias en ZOFRATACNA y su apoyo en la idea de realizar esta
investigación.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

ÍNDICE GENERAL	3
ÍNDICE DE CUADROS	6
ÍNDICE DE GRAFICOS.....	7
INDICE DE ANEXOS.....	10
RESUMEN.....	11
INTRODUCCIÓN	12
ASPECTOS GENERALES	14
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	14
CARACTERÍSTICAS DEL PROBLEMA.....	15
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:.....	16
PROBLEMA GENERAL:.....	16
PROBLEMAS ESPECÍFICOS:	16
OBJETIVOS DE A INVESTIGACIÓN.....	17
OBJETIVO GENERAL.....	17
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.....	18
HIPÓTESIS GENERAL	18
HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	18
IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN	19
IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	19
ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN	19
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	20
1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.1.1. INVESTIGACIONES A NIVEL NACIONAL.....	20

1.1.2. INVESTIGACIONES A NIVEL INTERNACIONAL	23
1.2. BASES TEÓRICAS	27
1.2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	27
1.2.2. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	37
1.3. RELACIÓN TEORÍA REALIDAD	42
CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL CONTEXTO LOCAL, NACIONAL E	
INTERNACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS	44
2.1. DEFINICIONES Y TIPOS DE ZONAS FRANCAS.....	44
2.2. SITUACIÓN MUNDIAL DE LAS ZONAS FRANCAS	47
2.2.1. LAS ZONAS FRANCAS EN LATINOAMÉRICA	53
2.3. SITUACIÓN NACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS	56
2.4. SITUACION LOCAL DE LA ZONA FRANCA DE TACNA.....	58
2.4.1. ANTECEDENTES DE LA ZOFRATACNA.....	59
2.4.2. ACTIVIDAD INDUSTRIAL DE ZOFRATACNA	61
2.4.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS, ADUANEROS Y LOGÍSTICOS.....	62
2.4.5. FILOSOFÍA DE ZOFRATACNA.....	64
CAPÍTULO III: LA INVERSIÓN PRIVADA GENERADA POR LA ACTIVIDAD	
INDUSTRIAL DEL SISTEMA ZOFRATACNA.....	65
3.1. USUARIOS DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.....	65
3.2. INVERSIÓN EN MAQUINARIA	68
3.3. INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA.....	72
3.4. INVERSIÓN EN INSUMOS	76
3.5. VENTAS	78
3.6. NÚMERO DE TRABAJADORES	82
CAPÍTULO IV: CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA REGIÓN TACNA.....	83
4.1. PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LA REGIÓN	83
4.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO POR PRODUCCIÓN	86
4.3. EXPORTACIONES.....	98
4.4. IMPORTACIONES.....	100
4.5. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.....	102
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	104

5.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	104
5.2.	POBLACIÓN.....	104
5.3.	INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN.....	105
5.4.	PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	106
CAPÍTULO VI: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADO		109
6.1.	PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	109
6.1.1.	<i>LA INVERSIÓN PRIVADA GENERADA POR LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL DEL SISTEMA ZOFRATAACNA.....</i>	109
6.1.2.	<i>CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA REGIÓN TACNA</i>	120
6.2.	ANÁLISIS DE LOS DATOS MEDIANTE EL MÉTODO DE REGRESIÓN LINEAL	135
6.3.	COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS	175
6.3.1.	<i>HIPÓTESIS GENERAL.....</i>	175
6.3.2.	<i>HIPÓTESIS ESPECÍFICA:.....</i>	182
CONCLUSIONES		197
SUGERENCIAS		198
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		200
ANEXOS.....		203

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en maquinarias.....	109
CUADRO N° 03: distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en insumos.....	111
CUADRO N° 02. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en infraestructura del 2008 al 2013.....	112
CUADRO N° 04. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según el total de ventas.	114
CUADRO N° 05. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según ventas (exportaciones)	115
CUADRO N° 06. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según ventas nacionales	117
CUADRO N° 07. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según número de trabajadores	118
CUADRO N° 08. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno del 2008 al 2013	120
CUADRO N° 09. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores del 2008 al 2013	121
CUADRO N° 10: PBI por Sectores (%).....	123
CUADRO N° 11. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el exportaciones del 2008 al 2013	130
CUADRO N° 12. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según las importaciones del 2008 al 2013	131
CUADRO N° 13. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según la población económicamente activa del 2008 al 2013	133

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO N° 01. Usuarios industriales según el tipo de industria	65
GRÁFICO N° 02. Número de Usuarios industriales.	66
GRÁFICO N° 03. Estado de los Usuarios industriales periodo 2008-2013.	67
GRÁFICO N° 04. Ingreso anuales de mercancía de las industrias.	77
GRÁFICO N° 05. Salida anual de mercancía de las industrias por destino.	79
GRÁFICO N° 06. Exportaciones anuales de las Industrias por países.	80
GRÁFICO N° 07. Nro. de trab. fijos y event de las Industrias de ZT.	82
GRÁFICO N° 08. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en maquinarias.	110
GRÁFICO N° 09. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en maquinarias	111
GRÁFICO N° 10. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en insumos.	113
GRÁFICO N° 11. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según el total de ventas.	114
GRÁFICO N° 12. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según ventas (exportaciones).	116
GRÁFICO N° 13. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según ventas nacionales	117
GRÁFICO N° 14. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según número de trabajadores.....	119
GRÁFICO N° 15. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno	120
GRÁFICO N° 16. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores.....	122

GRÁFICO N° 17. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores.....	130
GRÁFICO N° 18. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según las importaciones.....	132
GRÁFICO N° 19. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según la población económicamente activa	133
GRÁFICO N° 20. Dispersión entre la variable de inversión en Maquinaria y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna.....	136
GRÁFICO N° 21. Dispersión entre la variable de inversión en Infraestructura y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna.....	138
GRÁFICO N° 22. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna.....	140
GRÁFICO N° 23. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna.	142
GRÁFICO N° 24. Dispersión entre número de trabajadores y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna.	144
GRÁFICO N° 25. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de Pesca.	146
GRÁFICO N° 26. Dispersión entre la variable de inversión en maquinaria el Producto Bruto Interno de manufactura.....	148
GRÁFICO N° 27. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de manufactura.....	150
GRÁFICO N° 28. Dispersión entre la variable de inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de Electricidad.	152
GRÁFICO N° 29. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de Electricidad.	154

GRÁFICO N° 30. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de Electricidad.....	155
GRÁFICO N° 31. Dispersión entre la variable de inversión de insumos y el Producto Bruto Interno de construcción.....	158
GRÁFICO N° 32. Dispersión entre la variable de Ventas y el Producto Bruto Interno de construcción.....	160
GRÁFICO N° 33. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.....	162
GRÁFICO N° 34. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.....	164
GRÁFICO N° 35. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de transporte.....	166
GRÁFICO N° 36. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de transporte.....	168
GRÁFICO N° 37. Dispersión entre la inv. en insumos y las export.....	170
GRÁFICO N° 38. Dispersión entre las ventas de la ZT y las export.....	172
GRÁFICO N° 39. Dispersión entre número de trabajadores y la Población Económicamente Activa.....	174
GRÁFICO N°40. Comprobación de la hipótesis específica con respecto a la inversión privada de los usuarios Industriales durante el periodo 2008-2013..	194

INDICE DE ANEXOS

ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN	203
ANEXO B: TIPO DE CAPITAL DE LOS USUARIOS INDUSTRIALES	204
ANEXO C: SOLICITUD DIRIGIDA AL PRESIDENTE DE ZOFRATACNA.....	205
ANEXO D: SOLICITUD DIRIGIDA AL DIRECTOR DE DIREPRO.....	206
ANEXO E: RESPUESTA DE LA DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN TACNA.....	207
ANEXO F: MATRIZ DE CORRELACIÓN DE VARIABLES	208

RESUMEN

La ZOFRATACNA es un organismo público descentralizado del Gobierno Regional y fue creada con el objetivo de incrementar el crecimiento económico de la región, atrayendo inversiones privadas a su plataforma para que puedan generar actividades de maquila, ensamblaje y la más importante, actividad Industria. Sin embargo durante todo este tiempo no se ha registrado una dinámica constante con respecto a esta actividad y tampoco tenemos de conocimiento cuanto es la influencia de las inversiones de las industrias instaladas y operativas hasta el año 2013.

Objetivo: Determinar la influencia de la inversión privada que ha generado la actividad Industrial de ZOFRATACNA en el crecimiento económico de la región Tacna.

Método: Se utilizó un diseño descriptivo - correlacional y el método estadístico de regresión lineal; además de instrumentos oficiales como base de datos y Boletines estadísticos de las industrias entregadas por la gerencia de negocios y operaciones del Comité de Administración de ZOFRATACNA; Compendio Estadístico del Instituto Nacional de Estadística e Informática y el documento de Diagnóstico Industrial elaborado por la Dirección regional de producción.

Resultados: Se identificó que la relación entre la variable dependiente e independiente es poco significativa, siendo solo la inversión en insumos y las ventas nacionales las variables con relación directa al crecimiento económico de la región Tacna.

Palabras Claves: Inversión, Industrias, Exportaciones, Producto Bruto Interno, Crecimiento Económico, Ventas.

INTRODUCCIÓN

Las zonas francas se han constituido en un instrumento importante de generación de empleo, atracción de inversión extranjera, de aumento del comercio internacional, de nuevas tecnologías y de desarrollo regional; instrumento además con el cual cuenta la mayoría de los países alrededor del mundo.

Tacna tiene el privilegio de contar con una Zona Franca en su territorio a comparación de otras ciudades del País. La Zona Franca es un área delimitada dentro del territorio nacional , en la cual existen condiciones especiales que promueven y buscan el desarrollo del comercio exterior y de la industrialización, donde las mercancías que ingresan al complejo gozan de extraterritorialidad aduanera y exenciones en el pago de impuestos, o pagan solamente una parte de ellos.

La Zona Franca de Tacna actualmente ya tiene 24 años de creación, teniendo mayor participación durante todo estos años los Usuarios de Comercio y se ha desarrollado algunas actividades Industriales, Agroindustriales, Maquila, y otras actividades económicas permitidas, pero en menor proporción. No cumpliéndose con el Objetivo completamente de generar Industrias para convertirse en una plataforma de comercio Exterior y tampoco se ha generado ningún tipo de estudio y/o informe sobre la Influencia que ha tenido la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA en el crecimiento de la región Tacna durante todo estos años.

Es por ello que nace el interés del estudio como consecuencia de la inexistencia de información sobre la participación activa de la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en la Región.

Luego de la introducción; en el Capítulo I se identifica el Marco Teórico del estudio, una revisión de las investigaciones previas sobre el tema y se expone teorías económicas que tienen relación con la Zonas Francas, se propone un marco teórico que ayudará a determinar importancia de desarrollar este Sistema y los beneficios que genera; en el Capítulo II se revisan brevemente los antecedentes de las ZOFRATACNA, en el marco histórico internacional, luego en América Latina y finalmente se describe el surgimiento de este Sistema en Tacna. Posteriormente se ilustra el estado de las ZOFRATACNA en la actualidad, explicando el marco legal y las ventajas que representa el régimen; en el Capítulo III. se explica la variable independiente “Inversión Privada generada por la Actividad Industrial del Sistema de ZOFRATACNA”, donde se describe cada indicador y como ha sido la participación que ha tenido durante los seis años de estudio; En el Capítulo IV se explica la variable dependiente “Crecimiento Económico de la Región Tacna”, donde se describe cada indicador y como ha sido el crecimiento por sectores económicos durante los seis años de estudio; en el Capítulo V, se explica la metodología de la investigación y finalmente en el Capítulo VI se describe el análisis e interpretación de los resultados a la partir de la correlación de la variable dependiente e independiente. Por último, se presentan las conclusiones y sugerencias de la investigación, de las cuales se pretende obtener un resultado que vaya de acuerdo a los Objetivos planteados

ASPECTOS GENERALES

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La Zona Franca de Tacna se creó con el objetivo de contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible de la Región Tacna a través de la promoción de las inversiones y desarrollo tecnológico, gracias a una serie de beneficios tributarios y servicios que son importantes y atractivos para la inversión privada.

ZOFRATACNA cuenta con un Comité de Administración que se encarga de fortalecer y dinamizar el sistema; una de sus funciones es gestionar acciones relacionadas a la actividad industrial, como por ejemplo la invitación a diferentes empresas industriales e interesados para realizar visitas a la Ciudadela y así atraer posibles inversionistas.

Sin embargo, pese a que cuentan con personal profesional trabajando, no se tiene ningún tipo de estudio o estadísticas que señale la influencia que brinda la actividad industrial bajo el Sistema de ZOFRATACNA en el crecimiento Económico de la Región de Tacna, los cuales son de importancia para conocer la realidad de las empresas en el sector.

Por ello, la presente investigación pretende analizar de la influencia de la inversión privada de la actividad industrial bajo el sistema de Zona Franca en el crecimiento económico de la región Tacna, partiendo de indicadores como: inversión en infraestructura, inversión en insumos, inversión en maquinaria, ventas, número de trabajadores.

A partir de esta investigación se pretende tener resultados concretos de cómo ha estado la situación de la actividad Industrial de la ZOFRATACNA durante el periodo 2008 -2013 y servir como un instrumento para que en futuras gestiones institucionales se puedan proponer proyectos productivos de impacto Industrial.

CARACTERÍSTICAS DEL PROBLEMA

- No hay estudios, información concreta o estadísticas que permitan conocer la dinámica de la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en el crecimiento de la Región Tacna desde su creación.
- Los Usuarios Industriales suspenden Operaciones en tiempos cortos y no hay sostenibilidad en sus industrias.
- Escasa inversión extranjera en la Actividad Industrial de ZOFRATACNA.
- Problema con respecto a la normativa de SUNAT – Aduanas referido los regímenes de exportación e importación, procedimientos de ingreso y salida de mercancías y cómo acceder a los beneficios tributarios y arancelarios que goza la Zona Franca.
- El sector manufacturero de la región Tacna se encuentra en vías de desarrollo.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:

Problema General:

¿Cómo ha influido la inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en el Crecimiento económico de la Región Tacna?

Problemas específicos:

- a) ¿Cómo es el nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en la Región?
- b) ¿Cómo ha sido el crecimiento económico de la región Tacna?

OBJETIVOS DE A INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Determinar la influencia que representa la inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en el crecimiento económico de la Región Tacna.

Objetivos Específicos

- a) Determinar el nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA.
- b) Analizar el crecimiento económico de la Región Tacna para que la inversión privada tenga un mayor desarrollo.

FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Hipótesis General

La inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA tiene relación directa con el crecimiento económico de la Región Tacna.

Hipótesis Específicas

- a) El nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA es poco significativa.

- b) El crecimiento económico de la Región Tacna ha sido ascendente.

IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

Importancia de la Investigación

La presente investigación va a permitir realizar un análisis más concreto acerca del desarrollo de la actividad industrial en ZOFRATACNA, considerando que además de los beneficios que influyen en el crecimiento regional. La importancia también se encuentra presente en otros aspectos como:

Aspecto económico, se podrá determinar cómo ha ido incrementando la inversión económica de las industrias, de esa manera realizar proyecciones a partir de este punto.

Aspecto social, la actividad Industrial conduce a una serie de beneficios a la población como el empleo (seguro de salud, sistema de pensiones, CTS, asignación familiar), mano de obra directa e indirecta.

Aspecto educativo y cultural, inducir a la población en conocer más acerca del beneficio de la Zona Franca en la ciudad de Tacna.

Alcances de la Investigación

La trascendencia de esta investigación radica en permitir informar a los empresarios, profesionales y estudiantes, específicamente a los jóvenes emprendedores, sobre la ventaja de invertir en una Actividad Industrial bajo el Sistema de la Zona Franca de Tacna. Además, presentar un análisis de la influencia en el crecimiento económico de la Región Tacna.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Al hacer la revisión de estudios de investigación se lograron encontrar similares trabajos al que se ha abordado, para los cuales se emplea en mucho de ellos las mismas variables y en otros una población similar. Entre ellos tenemos los siguientes:

1.1.1. INVESTIGACIONES A NIVEL NACIONAL

a) Ley de Zona Franca y Zona Comercial de TACNA (Ley N° 27688, 2002)

La Ley tiene el objeto de promover las inversiones en la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA), para la realización de actividades Industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios, y de la Zona Comercial, con la finalidad de contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión de desarrollo tecnológico. Este Régimen Especial de Zona Franca es especificado en el Título II, Capítulo I, Art° 7 al Art°17.

b) Libros

En el libro Zonas Francas y Estrategia Regional (Arocutipa, 2001), nos habla de lo importante que es una Zona Franca para el crecimiento económico de la región y el Sur del Perú. Tomando como ejemplo a seguir ZOFRI-Iquique y los CETICOS ya existentes en

otras ciudades de nuestro país. La propuesta de este documento explica es conocer qué y cómo piensan los actores involucrados dentro de la creación de la Zona Franca. Los actores de este grupo son: el grupo de la Comisión Técnica, AJU ZOTAC, congresistas Ronny Jurado y Tito Chocano.

c) El Proyecto UE-PERÚ/PENX

(PENX, 2008) Cuyo estudio tiene como objetivo la elaboración de una propuesta a nivel conceptual que permita luego definir una política de atracción y promoción de inversiones en general, y de un conjunto de mecanismos para el desarrollo de parques tecnológicos ligados a la agregación de valor, alta productividad, innovación, desarrollo de nuevos productos y a la generación de patentes.

Principales conclusiones

Promoción de inversiones: Existe antecedente de compromiso gubernamental de largo plazo que da estabilidad al marco legal-normativo establecido para atracción de inversiones en sectores como la minería e infraestructura pública de transporte terrestre. Similar actuación podría instrumentalizarse para la atracción de inversiones en parques tecnológicos. Hace falta una política integral de innovación potente que favorezca la conversión de Perú en una plataforma exportadora competitiva. Esto implica: política industrial, política de pequeñas y medianas empresas innovadoras, política de I+D+i, y política comercial.

Zonas Francas y CETICOS: Las zonas económicas especiales no lograron desarrollarse debido a la falta de sostenibilidad normativa; la inconsistencia de las normas; y la escasa promoción de inversiones en industrias innovadoras.

Sistema Nacional de Innovación: Los fondos de ciencia y tecnología contribuyen al desarrollo de proyectos tecnológicos. Por ello, si el Perú no negocia la segunda fase de FINCYT, habrá pocos recursos pues el 80% ya está comprometido, y con el 20% restante es limitado lo que se puede hacer.

En las regiones, no existe presencia de grandes empresas o unidades de negocio de estas que realicen las actividades de mayor valor agregado y puedan jugar el rol de empresas ancla en la formación de clusters regionales.

Se ha avanzado con desarrollar instrumentos para favorecer la innovación, como son los CITEs, que están en regiones como Tacna, Arequipa, Ica, Piura, Ucayali y Loreto, los cuales están facilitando el nexo entre la empresa y la universidad, para el desarrollo de productos con mayor valor agregado. No obstante, estos son instrumentos de soporte tecnológico, principalmente para las empresas de menor tamaño.

d) Las Zonas Francas en el Mercosur

Dentro del cronograma de medidas tendientes a cumplir con los objetivos previstos en el Tratado de Asunción, se conformó un subgrupo de trabajo para examinar las disposiciones legales, reglamentarias y normativas que los países miembros tenían con relación al establecimiento de ZF y áreas aduaneras especiales.

Entre 1992 y 1994 se intercambiaron las legislaciones sobre el tema, se analizaron las asimetrías y los tratamientos concedidos a los bienes producidos en estas áreas y se elaboró un procedimiento común. Ese último año, el CMC aprobó la Decisión N°8/94 sobre las “Zonas Francas, las Zonas de Procesamiento de Exportaciones y las Áreas Aduaneras Especiales” que disponía la aplicación del AEC a las mercaderías provenientes de las Zonas Francas de sus países miembros, o en el caso de que se tratase de un bien excepcionado, el arancel nacional vigente. Es decir que los bienes producidos en Zona Franca pierden origen.

1.1.2. INVESTIGACIONES A NIVEL INTERNACIONAL

- a) Kleiner C.M **“Implicaciones de la Política Tributaria en las Zonas Francas de Colombia, 2006”**. Universidad de Medellín 2006.

Realizó una tesis con el objetivo principal de establecer las implicaciones de la Política Tributaria en las zonas francas de Colombia con el fin de incidir en el mejoramiento y la eficacia de dichas políticas.

El autor explica que para ese año Colombia contaba con 11 zonas francas, ubicadas estratégicamente, pues están cerca de

aeropuertos, puertos o vías terrestres que facilitan el transporte de las mercancías.

La última reglamentación tributaria para zonas francas fueron la ley 1004 de 2005, la cual establece una tarifa en renta del 15% para los usuarios de las Zonas Francas, y una tarifa del 35% para los usuarios comerciales y una exención del impuesto a las ventas para los que vendan materias primas, partes e insumos desde el territorio aduanero nacional, de usuarios industriales de bienes y de servicios de Zonas francas o entre estos.

El autor concluyó que el 7.5% de las exportaciones colombianas no tradicionales, se originan en las Zonas francas Industriales y que esas zonas vienen creciendo a un ritmo del 25% anual y generando mucho empleo.

- b) Yamile A.G. **“Zonas Francas como mecanismo de Incentivo para la Inversión en el Ecuador, 2009.** Escuela Superior Politécnica del Litoral – ESPOL, 2009.

Realizó una tesis sobre la Zona Franca como opción de atracción a la inversión extranjera en el Ecuador con el objetivo de determinar que este régimen especial representa ventajas potenciales en el ámbito comercial y socioeconómico para el país, y que el sacrificio de tributos en esta opción de inversiones sería compensado con los beneficios que traen consigo estas zonas de tratamiento especial tentando a mayores inversiones para el desarrollo de la nación.

El autor concluyó que el aprovechamiento de las Zonas Francas en el Ecuador contribuye al desarrollo y crecimiento económico del país

fomentando la inversión y si son empleadas correctamente estas áreas se convierten en instrumentos efectivos para el incremento en la generación de empleo, transferencia tecnológica, apoyo a las exportaciones de bienes y servicios, apoyo a las zonas deprimidas del Ecuador y la atracción de inversión para producción y prestación de servicios; todo esto, regido por un marco normativo que respeta las reglas del comercio internacional. Por otro lado el autor resaltó que el sacrificio fiscal no es perjudicial si se aplica correctamente, dicho sacrificio se recupera en otro tipo de beneficios, tales como los causados por actividades portuarias, de transporte, bancarias, de seguros, mano de obra, servicios profesionales, comunicaciones, fabril por el suministro de insumos nacionales a las actividades industriales y de valor agregado, entre otros; todo esto genera un mayor poder adquisitivo en las familias y dinamizando la economía del país.

El autor también menciona que a pesar del desmonte del beneficio de la exención de renta a partir del 2007, las Zonas francas seguirán vivas porque son indispensables para enfrentar con éxito los retos que se avecinan con acuerdos como el T.L.C. entre Colombia y Estados Unidos, las zonas francas han mejorado gracias a la privatización y a la inversión de empresarios movidos por los beneficios tributarios, arancelarios y cambiarios presentados.

- c) Rodrigo C. S. **“Las Zonas económicas especiales de China como estrategia de desarrollo regional para las Zonas extremas de Chile, 2012”**. Universidad de Concepción.

Realizo una tesis con el objetivo central determinar los lineamientos y variables primordiales de una política de incentivo para las zonas extremas y regiones con rezago económico de Chile, como instrumento efectivo de desarrollo regional, con foco en la experiencia de China. La metodología utilizada fue de carácter cualitativo y cuantitativo y comprende técnicas de recolección y de análisis de documentos oficiales.

El autor concluye que las Zonas Francas de Chile (Iquique y Punta Arenas) carecen ya de estímulos profundos para la economía local y nacional, donde la intervención del Estado ya no está resultando en un incremento sustancial de la producción por consecuencia de las medidas implementadas.

En síntesis, el Gobierno de Chile debe elaborar las políticas de incentivos mediante la incorporación de la opinión de los diversos actores involucrados en la política; debe elaborar un conjunto de políticas con todos los actores relacionados con la problemática; debe disponer del mejor equipo profesional y técnico a disposición de la resolución eficiente del problema y de esta forma transformarlo efectivamente en una política; y debe estudiar e involucrarse en cada tema ya que no existe una estrategia única para abordar cada problema porque los actores y situaciones son siempre distintas según el caso (como sucede entre Chile y China donde no puede replicarse exactamente el modelo) y sólo de esta forma se elaborará una política de incentivos que responda efectivamente a las demandas y necesidades de los sectores involucrados.

1.2. BASES TEÓRICAS

1.2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1.1. TEORÍA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Las teorías de comercio internacional, desde el pensamiento clásico de (Smith, 1776) y (Ricardo, 1817), pasando por los economistas neoclásicos y las nuevas teorías del comercio internacional sostienen, con variados enfoques, que el libre intercambio contribuye al crecimiento económico de los países.

(Smith, 1776) Introdujo el concepto de ventajas absolutas y la división internacional del trabajo como explicación del comercio internacional, determinando así que los países deben especializarse en la producción de aquellos bienes cuyo costo sea menor, comprando al resto del mundo las mercancías que son más caras de producir localmente.

De esta forma, puso de manifiesto que el libre comercio aumentaba el bienestar del conjunto y no había razones para restringirlo. (Ricardo, 1817) Planteó que la especialización y el comercio incrementan el bienestar aun cuando un país tenga ventajas absolutas en la producción de todos los bienes. Las ganancias de la especialización tienen lugar cuando cada país produce y exporta aquellos bienes en cuya producción es relativamente más eficiente e importa las mercancías en las cuales los socios son relativamente más productivos. En este caso, la ventaja comparativa refleja el costo de oportunidad de la producción de un bien en términos de otros.

La teoría neoclásica realizó importantes avances en el análisis del comercio internacional en la primera parte del siglo XX, justificando las bases del comercio en las diferencias internacionales de precios relativos –condición necesaria para la existencia de ventajas comparativas- que surgen de distintas condiciones de oferta y/o de demanda. Más específicamente, el modelo de Heckscher y Ohlin (HO) explica las diferencias en las condiciones de oferta basándose en los conceptos de la abundancia factorial relativa y la intensidad factorial relativa. Es decir, los precios relativos de los factores difieren porque son distintas las dotaciones factoriales de los países (un país dispone relativamente más de un factor que su socio) y la producción de cada bien utiliza relativamente más de un factor que de otro. De esta manera, se justifica el comercio internacional en la escasez relativa de factores de producción: el factor abundante será más barato en relación con el factor escaso y, por lo tanto, los precios de los bienes intensivos en el factor abundante tendrán un precio relativo menor. El comercio produce la convergencia de los precios relativos de los bienes, y por lo tanto de los factores, produciendo cambios en la distribución de la renta al interior del país.

1.2.1.2. TEORÍA NEOCLÁSICA DE COMERCIO INTERNACIONAL

(HO, 1919) La teoría neoclásica de comercio internacional fue una de las primeras en analizar las Zonas Francas como herramientas de política comercial. Teniendo en cuenta que el mayor bienestar se alcanza a través del libre comercio, la creación de Zona Franca es un “second-best” para la inserción de los países en la división

internacional del trabajo sin tener que liberalizar completamente sus economías. Es decir, que se focaliza en la reducción de las distorsiones en un sector de la economía.

(Hamada, 1974) Construye un modelo basado en los supuestos de HO. Supone un país que posee abundancia relativa del factor trabajo y que protege aquella industria en la que no tiene ventaja comparativa, en este caso la intensiva en capital. El precio interno del bien cuya industria está protegida a través de un arancel es mayor que el precio de dicho bien en el mercado internacional.

El autor define una Zona Franca como una porción del país que se une a los mercados externos, mientras que el resto del territorio doméstico queda bajo la protección de aranceles y otros controles. El punto principal de estas teorías es la reducción del precio del bien final por la remoción de la tarifa de protección. Consecuentemente, como la Zona Franca enfrenta la competencia de los precios internacionales, el retorno del capital es menor que en la zona protegida. Las empresas nacionales no van a elegir producir en la Zona Franca pues perderían la protección y las firmas extranjeras tendrían que estar dispuestas a obtener un retorno menor por su inversión que en la zona doméstica.

Por lo tanto, la creación de una Zona Franca desincentiva la inversión. En el caso particular de que la inversión extranjera ocurra, aumenta la dotación relativa de capital dentro de la Zona Franca. El autor explica que el trabajo necesario para la producción de los

bienes intensivos en capital es absorbido del sector doméstico. Como consecuencia la producción del bien intensivo en capital se incrementa, mientras que disminuye la producción interna de la mercancía intensiva en trabajo, generando una distorsión hacia la producción hacia la producción menos eficiente.

Los resultados a los que arriba Hamada se basan en el Teorema Rybczynski, que sostiene que cuando se incrementa de manera sesgada la dotación de un factor en un país pequeño, la producción del bien intensivo en ese factor se expande mientras que la producción de los demás bienes se contrae. Por lo tanto, concluye que el consumo potencial de un país no mejora, necesariamente, por la introducción de mayor inversión en una Zona Franca.

1.2.1.3. TEORÍAS DE LA INVERSIÓN

Se denomina inversión a los gastos realizados por los empresarios en fábricas, maquinarias y otras formas de bienes de producción. La decisión de invertir surge de la expectativa de que tal inversión resultará lucrativa.

El aliciente para la inversión, según (Keynes, 1936) está determinado por el análisis que realizan los empresarios acerca del beneficio que esperan obtener de la inversión en relación con el tipo de interés que deben pagar por los fondos prestados para tal inversión. El beneficio previsto de la nueva inversión se denomina "eficacia marginal del

capital". La inversión se realizará en tanto que el tipo de rendimiento esperado exceda al tipo de interés.

Si el costo de construir un nuevo bien de capital (suponiendo que pagamos una tasa de interés por el préstamo solicitado para adquirirlo) es menor que el precio del mismo bien comprado en el mercado, será lucrativo construir uno nuevo.

La Inversión como importante Factor Determinante del Empleo

En una sociedad caracterizada por una gran desigualdad de la riqueza y la renta, la capacidad económica de la comunidad para consumir es limitada. Los ricos tienen más renta que la que desean consumir, y los pobres tienen tan poca renta que su capacidad de consumo está restringida. Como consecuencia de esta situación hay un exceso potencial de recursos superiores a los necesarios para producir bienes de consumo. Este exceso debe canalizarse, para poder ser utilizado totalmente, a la producción de bienes que no sean de consumo habitual. Esta producción, que excede lo que se consume habitualmente, es lo que (Keynes, 1936) llama inversión. La inversión comprende actividades tales como: construir nuevas fábricas, casas, ferrocarriles, maquinarias; y otros tipos de bienes que no han de ser consumidos con tanta rapidez como se producen.

La distinción entre consumo e inversión es fundamental para Keynes. Su teoría afirma que el empleo depende de la cantidad de inversión, o, lo que es lo mismo, el paro es originado por una insuficiencia de inversión. No sólo obtienen empleo los obreros encargados de la construcción de nuevas fábricas, casas, ferrocarriles, otros, sino que

los obreros, así como los empleados gastan su dinero en los productos de las fábricas ya construidas, pagan el alquiler de las casas ya construidas, viajan en ferrocarril, etc. En resumen, podemos decir que el empleo en la actividad de inversión ayuda a mantener la demanda de la producción existente de bienes de consumo y servicios.

1.2.1.4. NUEVAS TEORÍAS DEL CRECIMIENTO

En el marco de las nuevas teorías del crecimiento, (Johansson, 1994) crítica en particular el supuesto de la teoría neoclásica de acceso parejo de los países a la tecnología y al conocimiento. Este análisis cuestiona la apertura total simultánea de una economía como herramienta de inserción internacional, resaltando que por sí sola no basta para acceder a los mercados y crear la respuesta exportadora. En este sentido, la creación de Zona Francas puede actuar como parte de una estrategia de apertura gradual de la economía. Las empresas multinacionales que invierten en las Zonas Francas pueden jugar un rol importante no solo incrementando el capital, que se supone escaso, sino también la experiencia y la habilidad -ausente en las firmas locales- de generar oferta exportable. Adicionalmente, las multinacionales proveen los canales de acceso a los mercados internacionales.

De esta forma se incorporan al análisis los efectos de demostración y aprendizaje en el estudio de las Zona Franca. La autora reconoce que

por el tipo de estructura (enclave) de las Zona Francas y el tipo de producción que normalmente realizan (baja calificación), las transferencias de tecnología y sus externalidades han sido dejadas de lado. No obstante, destaca que existen externalidades del tipo “learning-by-doing” que resultan importantes en el proceso del crecimiento. Las empresas multinacionales atraídas a la Zona Francas pueden estimular a las firmas locales a empezar a exportar, mostrándoles como producir, introducirse en el mercado, vender y distribuir bienes manufacturados en los mercados mundiales, generando así un efecto catalizador. Es decir, la firma extranjera puede funcionar como una pionera que inicia y transmite la capacidad de generar una oferta exportadora en el país anfitrión.

(Johannsson & Nilsson, 1997) muestran que las economías que lograron un efecto catalizador a través de la creación de Zonas Francas cumplen ciertos requisitos: atraen inversión extranjera, la producción es destinada a los mercados internacionales, no existe sesgo antiexportador en el resto de la economía, están localizadas en regiones favorables con oferta de mano de obra calificada, en cercanías a grandes ciudades y canales de distribución, entre otros-, son promocionadas por los gobiernos y, además, cumplen con los principios básicos de las Zonas Francas (importación libre de aranceles, procedimientos burocráticos mínimos, repatriación de capital sin restricciones, infraestructura de telecomunicaciones, electricidad, agua, etc.). En contraposición, los autores encuentran que las Zonas Francas que fracasaron fueron aquellas creadas como herramienta de desarrollo regional instaladas en regiones rurales o

con mayores necesidades- con escaso planeamiento y diseño, bajo procedimientos complicados, con promoción insuficiente, pocas políticas de incentivos por parte del gobierno y con fallas administrativas.

La aplicación de modelos gravitacionales para analizar el efecto de la creación de una Zona Franca en el comercio ha permitido agregar variables que explican su desempeño en diferentes lugares. (Johannsson & Nilsson, 1997) lo aplican al caso de Malasia encontrando que la localización de las Zonas Francas cerca de grandes ciudades (cercanía a empresas, capital y trabajo calificado) que permita la generación de eslabonamientos, la calidad de la infraestructura (redes de transporte, puertos y aeropuertos) y la existencia de un clima de negocios amigable contribuyen al desarrollo exitoso de esas Zonas Francas. En otras palabras, los costos de transacción obstaculizan el comercio, por lo que su reducción favorecería los flujos. Así, pues, los servicios de logística aparecen como factores centrales en el desempeño de las Zonas Francas.

1.2.1.5. NUEVAS TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las nuevas teorías del comercio internacional introducen elementos en el análisis que permiten explicar por un lado, los beneficios que se derivan de la concentración geográfica de la producción, y por otro, la importancia de las políticas públicas en la motivación de actividades estratégicas.

En cuanto a los supuestos del modelo neoclásico de rendimientos constantes, mercados perfectamente competitivos y ausencia de externalidades, las nuevas teorías explican el comercio internacional más allá de la ventaja comparativa, a través de elementos tales como la existencia de economías de escala, la competencia imperfecta y la diferenciación de productos.

Cuando hay economías de escala los costos medios decrecen a medida que aumenta la cantidad producida, dando lugar a beneficios extraordinarios para las firmas a causa de la especialización. Existen dos tipos de economías de escala: internas y externas a la firma.

En el primer caso, la reducción del costo unitario depende de la cantidad producida la empresa individual y usualmente se observa en actividades con elevados costos fijos (ej. industria siderúrgica, automotriz, naval, etc.), por lo cual suelen existir solo una o pocas empresas (monopolio u oligopolio, respectivamente). Cabe destacar que la existencia de poder de mercado es incompatible con el supuesto de mercados perfectos, en el que las empresas son precio-aceptantes y todas iguales en importancia.

Las economías de escala externas, en contraste, tienen lugar cuando la disminución del costo medio depende de la cantidad producida por la industria en su totalidad y no por cada empresa a nivel individual.

En estos casos, la obtención de las economías de escala se suele vincular con las externalidades positivas derivadas de la

concentración geográfica de la producción (ej. clusters). Así, pues, las empresas localizadas cerca de sus competidoras se favorecen del desarrollo de proveedores especializados que permiten acceder a insumos y servicios a menor costo y de mejor calidad, un mercado laboral calificado y externalidades tecnológicas como la transferencia formal e informal de conocimiento entre empresas. Dado que no se requieren grandes volúmenes de producción por parte de las firmas individuales, las economías de escala externas pueden vincularse a estructuras de mercado tendientes a la competencia monopolística, es decir donde existe un gran número de firmas que producen bienes diferenciados (Krugman & Obstfeld, 2006).

Los beneficios extraordinarios de los mercados oligopólicos producto de las economías de escala y las externalidades convierten a ciertos sectores en estratégicos para el desarrollo de una economía. Teniendo en cuenta la importancia de las políticas públicas en la motivación de actividades estratégicas, en este marco teórico existen dos argumentos que justifican la aplicación de políticas que estimulen la inversión en determinadas industrias. El primero, a través de la apropiación de mayor parte de los beneficios extraordinarios; y el segundo, incentivando las actividades que generen externalidades. En esta última categoría pueden incluirse las Zonas Francas, debido a que son implementadas con el objetivo de generar externalidades positivas hacia el resto de la economía.

En este caso las externalidades serían la innovación y la difusión de conocimiento, podrían incentivar el desarrollo de proveedores y mano

de obra especializados, crowding-in de la inversión doméstica, entre otros. Como el beneficio social supera al beneficio privado, ya que la sociedad y las demás empresas se favorecen de las externalidades generadas por algunas de las empresas y éstas no se pueden apropiar de todo el rendimiento que generan sus externalidades, dedican menos recursos de lo que sería óptimo a, por ejemplo la Investigación y Desarrollo (I&D) en el caso de la innovación. El rol de la política en este caso, a través de la creación de una Zona Franca es otorgar los estímulos necesarios para incentivar las actividades que generen dichas externalidades. De esta forma, la teoría justifica el rol del Estado en otorgar los incentivos para la instalación de un enclave industrial-tecnológico en su territorio.

1.2.2. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

2.2.2.1. ACTIVIDAD INDUSTRIAL

(ONU, 2009) Actividades industriales manufactureras comprendidas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme – CIIU, implica la transformación de materias primas mediante la aplicación de procesos tecnológicos que les agreguen mayor valor y los conviertan en productos manufacturados.

1.2.2.1. CLUSTER

(PENX, 2008) Es una concentración geográfica de empresas e instituciones interconectadas que se ubican en una actividad o campo

similar, que incluye no sólo a los fabricantes de la familia de productos finales, sino también a proveedores de materias primas, insumos, maquinaria y equipos e infraestructura. Se extiende hacia delante, hacia los canales de comercialización y los propios consumidores, y también lateralmente hacia los productores de bienes complementarios. Incluye al gobierno, las universidades, las empresas consultoras, las instituciones entrenamiento y capacitación y las asociaciones empresariales.

1.2.2.2. CETICOS

(PENX, 2008) Los CETICOS son organismos públicos descentralizados del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, tienen personería jurídica de derecho público, con autonomía administrativa, técnica, económica, financiera y operativa. Dentro de los objetivos de los CETICOS se encuentran, el de generar polos de desarrollo a través del incremento de la mano de obra directa e indirecta, los niveles de consumo en las zonas de influencia, el nivel de exportaciones en general y la consolidación del desarrollo socio económico regional. De acuerdo a su marco legal están ubicados en las zonas de Ilo, Matarani y Paita, pudiendo instalarse en sus áreas, toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, a las cuales se les considera usuarios, y que pueden celebrar un contrato de cesión en uso oneroso de espacios físicos o adquirir la propiedad, a través de un contrato de compraventa para desarrollar cualquiera de las actividades permitidas en los mismos.

1.2.2.3. CIU

(ONU, 2009) La Clasificación Internacional Industrial Uniforme en inglés, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (abreviada como ISIC), es la clasificación sistemática de todas las actividades económicas cuya finalidad es la de establecer su codificación armonizada a nivel mundial. Es utilizada para conocer niveles de desarrollo, requerimientos, normalización, políticas económicas e industriales, entre otras utilidades.

1.2.2.4. CRECIMIENTO ECONÓMICO:

(Keynes, 1936) señala que es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado período (generalmente en un año).

1.2.2.5. DESARROLLO ECONÓMICO

Es la capacidad de los países para generar riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no

solo depender de las condiciones internas de un país.¹ Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

1.2.2.6. EMPLEO

Es la concreción de una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. En las sociedad presente, los trabajadores comercian su capacidades en el denominado mercado laboral, que está regulado por las potestades del estado para evitar conflictos. La empresa sería el lugar donde las facultades de los distintos trabajadores interactúan con la finalidad de percibir una ganancia.

1.2.2.7. PARQUE INDUSTRIAL

(PENX, 2008) Es un espacio territorial en el cual se agrupa una serie de actividades industriales, que pueden o no estar relacionadas entre sí. Los parques industriales tienen la particularidad de contar con una serie de servicios comunes, como pueden ser: abastecimiento de energía eléctrica, abastecimiento de agua con diversos tipos de tratamiento, en función del uso que se le quiera dar, como, por ejemplo, para uso potable, para calderas, o para enfriamiento, etc. Sin embargo, estos se encuentran orientados hacia la producción más que a la innovación tecnológica.

1.2.2.8. PRODUCTO BRUTO INTERNO

(INEI, Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Anual, 2012) señala que el PBI es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período

determinado. Producto se refiere a valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

1.2.2.9. REGION

(CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE ZOFRATACNA Y GOBIERNO REGIONAL, 2011) Es una persona jurídica de derecho público con autonomía política, económica y administrativa en asuntos de su competencia y tiene por finalidad esencial fomentar el desarrollo Regional Integral sostenible, promoviendo inversión pública y privada y el empleo, así como garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de los habitantes, de acuerdo a los Planes y Programas Nacionales, Regionales y Locales de Desarrollo.

1.2.2.10. USUARIO

(Comercial, 2002) Se considera usuario a toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que celebra contrato de cesión en uso oneroso de espacios físicos y/o usuario con el Operador.

1.2.2.11. ZOFRATACNA

(CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE ZOFRATACNA Y GOBIERNO REGIONAL, 2011) Es un organismo público descentralizado, adscrito al Gobierno Regional de Tacna que administra el sistema ZOFRATACNA, con autonomía técnica, económica, financiera, administrativa y operativa, otorgada por la Ley

No. 27688, destinado a generar un polo de desarrollo en la zona, constituyéndose en una plataforma de servicios de comercio exterior en la zona sur del país, apoyando entre otros aspectos, a las actividades de producción y servicios de exportación.

1.2.2.12. ZONA FRANCA

(Ley N° 27688, 2002) Según La Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, se entenderá por Zona Franca a la parte del territorio nacional perfectamente delimitada en la que las mercancías que en ella se internen se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria.

1.3. RELACIÓN TEORÍA REALIDAD

En el ámbito estratégico, se presentan importantes teorías estratégicas que nos permiten entender la realidad actual de la Zona Franca de Tacna.

Entre ellas cabe destacar la importancia de desarrollar Industrias y los beneficios que se derivan de la concentración geográfica de la producción, y por otro, la importancia de las políticas públicas en la motivación de actividades estratégicas.

La situación actual de la ZOFRATACNA, es producto de la realidad que vive el país; ello también se encuentra explicado en el modelo de Desarrollo Neoliberal, la cual es una denominación del liberalismo económico, cuyos defensores apoyan la liberalización económica, el libre comercio, los mercados abiertos, la privatización, la desregulación y la disminución del tamaño del sector público incrementando la influencia del sector privado en la sociedad moderna.

Por otro lado, la teoría la nueva teoría del crecimiento presenta a la Zonas Francas como oportunidades donde funciona como una estrategia de apertura gradual a una economía de escala. Para la Región de Tacna es importante contar con una plataforma de este nivel en su territorio y es una ventaja a comparación de otras ciudades, las empresas multinacionales que se instalen e inviertan en las Zonas Francas pueden jugar un rol importante no solo incrementando el capital, que se supone escaso, sino también la experiencia y la habilidad de generar oferta exportable. Adicionalmente, las Industrias proveen los canales de acceso a los mercados internacionales.

Es vital promover la Zona Franca de Tacna pero con nuevas connotaciones, como el potenciamiento de los recursos humanos, marketing del complejo ZOFRATACNA, y solicitar mayor apoyo a las autoridades representantes de la Región.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL CONTEXTO LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS.

2.1. DEFINICIONES Y TIPOS DE ZONAS FRANCAS

En el contexto histórico del sistema económico internacional las Zonas Francas han ido asumiendo diferentes denominaciones según la naturaleza, características y fines que los países han perseguido en su quehacer económico. Todas ellas han tenido como denominador común un “Régimen Especial”; es decir, se presume que operan en un ámbito de extraterritorialidad aduanera.

En tal sentido, las Zonas Francas, que también se les denomina “Áreas arancelarias Exentas”, “ Zonas o Puertos libres”, “Zonas económicas especiales”, “Zonas de desarrollo”; “Zonas de producción y comercialización”, “ Zonas de comercio exterior”, “ Zonas de promoción de Inversiones”, etc., responden a regímenes especiales que se aplican a determinadas áreas donde pueden adoptarse franquicias de carácter integral, se beneficia a una ciudad, o de carácter parcial si responde a una parte de la ciudad, puerto o zona designada la que es aislada del resto del territorio aduanero nacional.

Según el convenio de Kyoto se define a las Zonas Francas como:

“La parte del territorio de un estado en la que las mercancías que en ella se introduzcan se consideren generalmente como si no estuvieran en el

territorio aduanero con respecto a los derechos e impuestos de importación y no están sometidos al control habitual de la aduana”.

Igualmente ALADI define a la Zona Franca como:

“El régimen aduanero que permite recibir mercancías en un espacio delimitado de un Estado, sin el pago de gravámenes a la importación por considerarse que no se encuentran en el territorio aduanero y donde no están sujetas el control habitual de la aduana. La naturaleza de las operaciones que pueden someterse las mercancías en el interior de una Zona Franca determina que puede ser clasificada como Zona Franca Industrial y Comercial.

En general, puede expresarse que, una Zona Franca se la define como un área o superficie del territorio nacional, que cuenta con la infraestructura física de servicios adecuados, destinada al establecimiento y desarrollo de actividades industriales, turísticas, comerciales o financieras según sea el caso, las cuales actúan bajo un régimen especial en los campos tributario, aduanero, comercio exterior, financiero, tratamiento al capital extranjero, cambiario y laboral. Si bien, la gestión de la Zona Franca, se está pública o privada, es autónoma respecto al régimen general que opera en el territorio aduanero nacional, sin embargo, ello no significa que se desvincule totalmente de la actividad contralora o fiscalizadora y planificadora del estado.

Clasificación de las ZF en base de criterios seleccionados

Criterio de Clasificación	Tipo	Descripción
Según Objetivos	Logística	Constituyen un centro de almacenamiento y distribución ubicados en cercanías a nodos de transporte, y buscan disminuir los costos de logística y transacción.
	Comerciales	Se crean con el fin de promover el comercio exterior, especialmente las exportaciones, y fomentar el ingreso de divisas.
	Económico-productivos	Buscan dar impulso a la competitividad de la industria de exportación y de la economía en general, disminuir los costos de producción generar empleo, diversificar la plataforma productiva y atraer inversiones extranjeras.
	De desarrollo regional	Fomentan la utilización de bienes y servicios locales a través de la generación de eslabonamientos con la región donde se establece la ZF.
Según Actividad	Almacenamiento	La mercadería solo puede ser objeto de las operaciones necesarias para su conservación y manipulación para mejorar su presentación o calidad comercial, o bien se puede someter a reacondicionamiento para su ulterior transporte.
	Comerciales	Las ZF actúan como centros de distribución, dedicándose a la compra y venta de bienes que no sufren transformación mientras se encuentran en tránsito, salvo procesos mínimos como fraccionamiento, empaquetado, control de calidad, limpieza, reacondicionamiento, etc.
	Industriales	Los bienes son sometidos a procesos de transformación, que incluye el ensamblaje y armado de productos
	Mixtos	Realizan actividades industriales y comerciales.
Según Sector económico	Servicios	Se dedican a la provisión de servicios, por ejemplo de informática y telecomunicaciones, financieros o bancarios, seguros, turismo, etc
	Bienes	Se almacenan, comercian y/o fabrican productos tangibles
Según el acceso al mercado	Internacional únicamente	Los productos fabricados o depositados en ellas solo pueden ser exportados o reexportados a otros países.
	Internacional y doméstico	Permiten ingresar la mercadería al mercado interno, luego de pagar los derechos aduaneros correspondientes
Según el régimen de explotación	Públicas	La explotación de la zona se encuentra bajo la administración del Estado nacional, provincial o municipal.
	Privadas	La explotación de la zona la realiza una o varias empresas del sector privado.
	Mixtas	La explotación la realiza una entidad conformada por el Estado y una o varias empresas del sector privado.

Fuente: Elaboración propia

2.2. SITUACIÓN MUNDIAL DE LAS ZONAS FRANCAS

Las Zonas Económicas han tenido un rápido crecimiento durante los últimos 20 años. A finales de los años sesenta, existían 10 zonas en el mundo, la mayoría en Asia (Taiwán, Singapur, Hong Kong y la India) y en América Latina (México, Colombia y República Dominicana). A mediados de los setenta, las zonas establecidas sumaban 79, localizadas en 25 países. En 1986, la OIT (Organización Mundial de Trabajo) reportó 176 zonas en 47 países. En el año 2004 operaban en el mundo 3.000 ZEE en 120 países. Para el año 2006 ya existían 3.500 zonas en 130 países.

La primera Zona Procesadora de Exportaciones se estableció en 1959 en Irlanda, cerca del aeropuerto de Shannon y fue fundada para contrarrestar la tendencia a la disminución del tráfico aéreo en dicho aeropuerto. Tenía como objetivo la creación de un enclave industrial en el cual las empresas extranjeras establecieran industrias que necesitaran utilizar las facilidades de carga del aeropuerto, para la importación de componentes y bienes semi-acabados y la exportación de productos terminados. El desarrollo de Shannon fue lento en un inicio, pero en 1980 las empresas en la ZEE empleaban cerca de 4.700 trabajadores y habían contribuido a crear o mantener otros 1.800 puestos de trabajo en el aeropuerto y 800 en la ciudad. (UNCTAD, 2003)

Este enorme crecimiento se produce a pesar de la existencia de muchas zonas que no han cumplido sus objetivos, sin embargo, hay una serie de zonas que contribuyen significativamente a la Inversión Extranjera Directa (IED), a las exportaciones y el empleo, y desempeñando un rol de catalizador en la integración al comercio mundial y en la transformación estructural, incluyendo la industrialización y la modernización.

Ha existido un largo debate sobre el real valor de las Zonas Económicas como instrumento de política. Las perspectivas políticas ortodoxas no ven las zonas como la primera alternativa para el desarrollo, prefiriendo en su lugar, la liberalización del comercio y la inversión en toda la economía. Sin embargo, otros investigadores y generadores de políticas (policymakers) señalan el potencial de las Zonas Económicas para alcanzar la coordinación de los agentes económicos nacionales, superar los fallos de mercado y para actuar como catalizadores, tanto de las fuerzas del mercado como de las reformas político-económicas.

Por otro lado, a pesar de tres décadas de investigaciones sobre las Zonas Económicas, muchas preguntas importantes siguen sin respuesta. Existe una falta sistemática en el análisis sobre el desempeño de las zonas económicas en todo el mundo, los políticos y autoridades están obligados a confiar en el mismo pequeño puñado de estudios de casos (algunos de diez o veinte años de antigüedad) al examinar o evaluar las Zonas Económicas Especiales (ZEE). Esto también puede responder a que cada zona económica se establece en realidades o contextos incomparables, así como también –en algunos casos- lineamientos estratégicos muy diversos.

Las ZEE son un concepto más moderno que el de Zonas Francas, Zonas de Libre Producción o Zonas de Comercio Libres de Impuestos. Las ZEE son similares a las Zonas Francas pero con una nueva orientación y dirigidas al desarrollo productivo, al encadenamiento productivo con las economías nacionales, a la generación de empleo y al comercio. Se localizan en determinados sectores del país para cumplir fines logísticos, de transferencia tecnológica y de diversificación industrial. En las ZEE se

aplican facilidades aduaneras, de transporte y beneficios fiscales para atraer las inversiones productivas.

El Presidente de la República de Ecuador, Rafael Correa , afirmó en este mismo sentido que "con adecuados estímulos creemos que podríamos concentrar y atraer muchísima carga de la zona del sudeste asiático", y que esa iniciativa tendrá como objetivo "diversificar e incrementar la exportación industrial, exportar valor agregado". En Ecuador recientemente (2010) han promulgado una ley para la creación de Zonas Económicas Especiales que se empezaron a constituir desde enero de 2011, y tienen también el objetivo de crear otro "clúster" o zona de concentración con facilidades económicas, la cual se dedicará al desarrollo del conocimiento y la transferencia tecnológica, en base a que su país tiene un gran potencial en el área de la creación de software, agricultura y biotecnología, según señaló el mandatario.

En Ecuador se han creado más de 50 Zonas Francas las cuales no han contribuido al desarrollo nacional y no han cumplido con su objetivo de incentivar las exportaciones. Por lo que por estas razones, el Gobierno de Ecuador ya está desarrollando Zonas Económicas Especiales con fuertes controles del Estado, en lugar de Zonas Francas, que funcionan con mayor liberalización fiscal y arancelaria, además de que estas tienen "patente de corso"⁶¹ para la explotación laboral, así como también para no pago de impuestos y falta de controles.

Las ZEE actúan como un enclave territorial en el cual se pretende crear condiciones privilegiadas en beneficio de la actividad del capital privado, fundamentalmente extranjero, cuyos productos están básicamente orientados a la exportación. Estas zonas se han considerado como una

vía para sustituir importaciones, atraer inversiones extranjeras directas, lograr una efectiva transferencia de tecnologías, producir vínculos durables con las empresas nacionales y generar empleos permanentes.

Los incentivos ofrecidos por las ZEE son principalmente de naturaleza fiscal, financiera y comercial. Los de naturaleza fiscal derivan de exenciones sobre impuestos, incentivos sobre las amortizaciones, compensación de pérdidas, deducciones por reinversión, entre otras. En el aspecto financiero, las motivaciones básicas pueden estar asociadas a la inexistencia o alta liberalización del control de cambios, la libertad de las remesas de beneficios, así como la garantía de la repatriación del capital invertido.

Aunque originalmente los gobiernos nacionales pretenden promover la exportación de las producciones generadas en estas zonas, desde el punto de vista comercial, una motivación adicional para la inversión directa puede ser el hecho de que se facilite la venta en los mercados locales o se permita el acceso a los mercados domésticos para realizar transacciones con subproductos o desechos. Además, se ofrecen precios preferenciales o subvenciones por servicios básicos como agua, electricidad, alquileres, etc.

Otro incentivo para atraer la inversión extranjera directa a estas zonas, puede ser la flexibilidad en cuanto a la legislación laboral, que permite la fácil contratación y despido de los trabajadores, con lo que se reducen los costos de las empresas, pero a la vez se perjudican los derechos laborales y el ingreso económico de las familias.

En las ZEE se suelen aplicar regímenes que están condicionados al cumplimiento de metas fijadas en el contrato y se refieren al volumen de exportaciones, la generación de determinado número y tipo de empleos, la incorporación de tecnologías avanzadas, los encadenamientos con la industria nacional, la permanencia en la zona, la producción limpia, entre otros aspectos económicos, sociales, culturales y medioambientales considerados prioritarios por las autoridades nacionales o locales. Los condicionamientos sobre el cumplimiento de metas, ventas y exportaciones, pueden incidir en la calidad de las producciones de las zonas especiales.

Las ZEE pueden ser públicas o privadas. Las primeras zonas creadas solían ser administradas por el gobierno, pero en los últimos años, un número creciente de zonas están siendo desarrolladas y administradas por entidades privadas. Otra característica que prevalece es que la actividad de la zona económica tiende a estar dominada por una actividad industrial específica.

Las ZEE se han aplicado en países con diferentes niveles de desarrollo industrial. Algunos, como Mauritania y Namibia, las introdujeron en la primera etapa de su desarrollo industrial, con el objetivo de que se convirtieran en los motores del crecimiento y posibilitaran la industrialización de la economía. Otros como Corea del Sur, Taiwán y algunos países industrializados como los Estados Unidos, las han puesto en práctica, en etapas más avanzadas de su desarrollo y relacionadas con determinados sectores que se pretende promocionar. En Chile por otro lado, las zonas francas se aplicaron en condiciones de bajo desarrollo industrial, pero actualmente se están configurando estas

condiciones más avanzadas para implementar zonas especiales promocionando sectores actualmente importantes que no lo fueron en el pasado cuando se establecieron las Zonas Francas.

Generalmente, las ZEE han logrado promover la entrada de importantes montos de Inversiones Extranjeras Directas (IED). Por ejemplo, en Corea, el 27% de las entradas de IED se concentró en las ZEE en la década de los setenta. En Costa Rica, a fines de los ochenta, cerca del 70% de las empresas extranjeras que se establecieron en el país, lo hicieron en estas zonas. En cuanto al destino geográfico de la IED⁶³ dentro de Chile, el 38,9% de la inversión materializada entre 1974 y 2010 se ha destinado a proyectos multirregionales, mientras que un 24,7% se invirtió en la Región Metropolitana. Las regiones del norte del país Antofagasta, Atacama y Tarapacá, acumularon un 14,1%, 6,5% y 4,4% de los flujos totales, respectivamente.

En las regiones del norte, los montos se explican a su vocación productiva minera; la inversión multirregional, en cambio, responde a la naturaleza transversal de los proyectos de energía, telecomunicaciones y servicios financieros, que usualmente requieren pasar por diversas zonas del país.

En Asia, los gobiernos han promovido activamente los vínculos con el resto de la economía, se ha incrementado la utilización de insumos nacionales y el valor agregado de los bienes producidos en las zonas. Las actividades han dejado de ser intensivas en mano de obra y se han diversificado. Además, las administraciones de las zonas han ofrecido capacitación y asistencia técnica a los trabajadores, logrando incrementar el valor agregado de las producciones

2.2.1. LAS ZONAS FRANCAS EN LATINOAMÉRICA

El Comité de Zonas Francas de las Américas (CZFA)

Es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro y apolítica, que apoya al fortalecimiento de las zonas francas de América Latina y su adaptación a las cambiantes condiciones del comercio mundial. (AZFS)

El objetivo fundamental del Comité es el de constituirse en una herramienta de cambio, que propicie y promueva la consolidación y el perfeccionamiento de las Zonas francas del continente.

Entre los servicios más importantes que brinda el Comité se encuentran:

1. Desarrollo de oportunidades de negocios entre zonas francas y con organismos de apoyo financiero.
2. Representación ante organismos internacionales (OMC, CAFTA, CAN, BID, ALCA).
3. Fuente primaria de información y referencia sobre el régimen de zonas francas.
4. Establecimiento de convenios de cooperación entre zonas francas.

Debido a la importancia que adquirieron las zonas francas a inicios del siglo XX, 13 países de Latinoamérica, en los cuales existen zonas francas, decidieron integrar el Comité de Zonas Francas de las Américas con el propósito de contar con una organización, en donde se analice la problemática, la normativa y la operación de las zonas francas en un entorno globalizado. El Gobierno de Costa Rica reformuló la ley de zonas francas para adecuarse a las exigencias de la Organización mundial de

Comercio (OMC), que ha establecido que los países deberán adaptar su legislación antes del 2009.

Las empresas instaladas en las zonas francas de Costa Rica exportan casi 3.700 millones de dólares al año (2.740 millones de euros), por lo que las autoridades justifican la necesidad de mantener el sistema.

Las autoridades expresaron el apoyo con “premios o incentivos” para las empresas que tengan un elevado número de empleados o para aquéllas que se instalen en zonas deprimidas, puesto que van a generar empleos.

En América Latina casi todos los países han elaborado legislación especial para impulsar los regímenes de zonas francas. Son ejemplo de zonas francas exitosas las de Panamá y Chile en lo comercial, Brasil, República Dominicana y México en el procesamiento industrial. Argentina y Paraguay son los últimos países en legislar sobre zonas francas en 1994 y 1995 respectivamente.

En Latinoamérica el desarrollo de estas zonas es notable, República Dominicana cuenta con zonas francas, en su gran mayoría privadas, las cuales generan en promedio 150,000 empleos directos y más de 600 millones de dólares en exportaciones anuales. Costa Rica cuenta con 15 zonas francas privadas, que generan 70,000 empleos y 220 millones de dólares en exportaciones anuales.¹³

En estas zonas francas se emplearon alrededor de 171.000 personas, el 70% de las cuales trabajan en el sector de confecciones de textiles, electrónico, tabacalero, y de productos de plásticos. La mayor fuerza de trabajo que se emplea es femenina a nivel nacional, pero sólo tiene un impacto marginal en las tasas de empleo para varones, pues ellos

encuentran mayores oportunidades laborales en otros sectores de la economía dominicana.

Puerto Rico

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos expandió a los 17 municipios de la isla la zona libre, la cual provee exención de arbitrios en la importación de componentes y materias primas para la manufactura en la misma. La Megazona, aprobada en octubre de 1999 abarca 136 parques industriales.

Panamá

La zona libre de Colón, cuenta con un importante centro financiero internacional, una vasta infraestructura, gran número de incentivos fiscales, lo cual ha permitido la instalación de unas 1,700 empresas que generan 11 mil millones de dólares anuales.

Argentina

Cuenta con una legislación de zonas francas que data de 1856. Debido al crecimiento reciente de éstas, en 1994 se dictó una ley que regula su funcionamiento, con el propósito de generar polos de desarrollo económico regional y el crecimiento de las exportaciones industriales. Hasta la fecha, de las 28 zonas francas que han sido autorizadas, se han

licitado 14, estimándose que al final de las licitaciones se invertirán en infraestructura más de 1,000 millones de dólares.

Ecuador

La zona franca de Esmeraldas, fue la pionera en el régimen franco, aprobada por Decreto del 8 de noviembre de 1985, la cual fue manejada por una compañía de economía mixta para el desarrollo de empresas industriales, comerciales y de servicios para el crecimiento de la provincia. Ésta gozaba de exoneración de aranceles, todo tipo de impuestos, gravámenes y cuenta con disponibilidad de lotes de todo tipo, vías de acceso, tecnología, cercanía al puerto comercial, etc. Su propósito era la creación de una vía interoceánica que principie en la costa del Ecuador y que cruce toda Sudamérica a través del río Amazonas, para ligarla con la zona libre de Manaus en Brasil y desembocar en el Océano Atlántico.

Ecuador, junto con Paraguay y Argentina, fueron los últimos países en dictar la legislación de Zonas Francas para dinamizar su comercio exterior y la actividad económica de regiones determinadas. Estos países tuvieron la ventaja de utilizar la experiencia del resto, sin la necesidad de incurrir en los costos de medidas erróneas, o en la utilización de instrumentos de política económica no testados en la realidad.

2.3. SITUACIÓN NACIONAL DE LAS ZONAS FRANCAS

La Iniciativa de crease ZFI en el Perú se remonta al inicio de la difusión del concepto entre los países en desarrollo, hacia la segunda mitad de los setenta. Sin embargo políticas de protección implementadas durante esa época impidió implementar dichas medidas (Arocutipa, 2001).

Durante el gobierno del General Morales Bermúdez concentra sus esfuerzos en la promoción exportaciones industriales no tradicionales, de voluntad política de establecer las ZFI, comienza a consolidarse.

El lema exportar o morir ganaba auge. Es así que a finales de los setenta, el gobierno promulga un decreto ley autorizando la creación de ZFI en el territorio nacional: El Decreto Ley 22342 de noviembre de 1978, establece en su artículo 28 lo siguiente:

“Autorízase el establecimiento de Zonas Francas en el territorio nacional con la finalidad de fomentar la instalación y/o funcionamiento de las industrias cuya producción destine exclusivamente a la exportación. Asimismo para facilitar el abastecimiento de insumos y repuestos industriales, se autoriza a establecer instalaciones para el almacenamiento de mercancías y almacenes generales de depósito”.

Debemos decir que si bien esta disposición no fue una declaración sirve como precedente para posteriores esfuerzos de establecer ZFI, en el Perú.

Durante la administración del Arquitecto Belaunde, el Ministerio de Industrias remitió al parlamento un proyecto de Ley de la creación de ZFI elaborado por los funcionarios del Fondo de Promoción de las Exportaciones No Tradicionales (FOPEX), los estudios recomendaban que el lugar más apropiado para la instalación de una ZFI era la región de Pisco. El proyecto del poder Ejecutivo no recibió apoyo político necesario y quedó finalmente encapetado.

Luego al instalarse el gobierno del Dr. García el tema de las ZFI volvió a ocupar un lugar importante en la agenda política. El congreso consideró

cuando menos tres proyectos de ley contemplando la creación de ZFI
“Ley de Inversión Extranjera y Ley General de Comercio Exterior”.

2.4. SITUACION LOCAL DE LA ZONA FRANCA DE TACNA

El gobierno de Dr. Alan Garcia dictó un Decreto Supremo al amparo del artículo 211, inciso 20, de la constitución, creando la Zona de Tratamiento Especial de Tacna, en la que se autoriza la instalación de actividades Industriales (D.S. Nro 071-89-PCM de 1ero de Septiembre de 1989 publicado en el diario Oficial el Peruano del 2 de Septiembre de 1989).

Posteriormente con fecha 28 de Septiembre de 1989, se promulga la “Ley de Bases de Zonas Francas y Zonas de Tratamiento Especial”, Ley 25100, creándose conjuntamente las siguientes Zonas Francas y de Tratamiento Especial:

1. Zona Franca Industrial de Matarani; Con Decreto Supremo N°1045 - 89-PCM del 23.12.89.
2. Zona Franca Industrial de Ilo, con Decreto Supremo N°105-89 del 24.12.89.
3. Zona Franca Industrial de Chimbote; con DS 058-90-PCM del 25.04.90.
4. Zona Franca Industrial de Trujillo; con DS 059-90-PCM del 26.04.90
5. Zona Franca Industrial de Pisco; con DS 082-90-PCM del 26.07.90
6. Zona Franca de Paita; con DS 086-90-PCM del 26.07.90
7. Zona de Tratamiento Especial de Tumbes ZOTUM; con D.S. 089-90-PCM de 26.07.90

Seguidamente la Ley N° 25100 fue modificada por Decreto Legislativo N°704 del 13 de noviembre de 1991 denominado “Ley de Zonas Francas de Tratamiento Especial Comercial y Zonas Especiales de Desarrollo del Perú”, estableciéndose 5 Zonas Francas Industriales: Paita, Trujillo, Pisco, Matarani e Ilo y 02 Zonas de Tratamiento Comercial: ZOTAL (Tacna) y ZOTUM (Tumbes).

Mediante Decreto Legislativo N°842 se declara de interés prioritario la Zona Sur del País, convirtiéndose las ZONAS FRANCAS en CETICOS, para lo cual se crean los Centros de Exportación, transformación, Industrial, Comercialización y Servicios de Ilo, Matarani y Tacna.

En los últimos años, mediante Decreto Legislativo N°864 se crea CETICOS –Paita teniendo como ámbito el desarrollo la Zona Norte: Paita-Piura-Sullana-Tumbes, finalmente, mediante la Ley N°26953, se creó el CETICOS-LORETO para el ámbito de la Zona Oriente.

2.4.1. ANTECEDENTES DE LA ZOFRATACNA

La Zona Franca de Tacna tiene un historial que data del año 1989 cuando el gobierno crea la ZOTAC empezando a operar en el año 1990, La zona de Tratamiento Especial Comercial, o Zona Franca Comercial de Tacna, se creó con la intención de combatir el contrabando y reducir la gran influencia económica que en esta ciudad fronteriza ejercía la vecina ciudad de Arica, estableciendo un régimen aduanero especial para los artículos ingresados por el puerto de Ilo y el aeropuerto de Tacna, que pagaban un arancel de sólo 10% en lugar del usual 25%.

Los comerciantes, además, gozarían de la exoneración del impuesto general a las ventas – 18 % (hoy 19%) para los artículos comercializados dentro de Tacna.

La Zotac tuvo tal acogida que, al cumplirse el primer año de su establecimiento, los comerciantes ariqueños ya expresaban su preocupación por que el volumen normal de sus ventas se había reducido en un 50%; asimismo, en Tacna se había recaudado para entonces más de ocho millones de dólares por concepto del arancel del 10%. La Zotac no sólo redujo radicalmente el contrabando proveniente del eje Iquique-Arica, sino que generó importantes ingresos aduaneros, con los que se construyó la recientemente terminada carretera costanera Tacna-Ilo.

La ley de creación de la Zotac preveía que este régimen preferencial duraría 15 años; pero, debido a limitaciones en el desarrollo de las actividades industriales, En el año 1995 se cambió la ley de ZOTAC por la de CETICOS Tacna (Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios) que planteaba el desarrollo de Ilo-Matarani-Tacna, y otorgaba a las industrias establecidas en la zona las mismas facilidades que ofrecía la ZOTAC (exoneración del Impuesto a la Renta y Arancel Cero), pero con la condición de exportar como mínimo el 90% de la producción; si el industrial quería introducir parte de su producción en el mercado nacional, debería pagar todos los impuestos vigentes.

Estos sistemas no tuvieron la repercusión esperada por el pueblo de Tacna, finalmente a partir del mes de diciembre de 2002 entro en vigencia la Ley N° 27688 la Zona Franca y Comercial de Tacna – ZOFRATACNA, sobre la base de las organizaciones creadas por las dos

leyes anteriores, para la realización de actividades industriales, agroindustriales, de maquila y de servicios, y de la zona comercial de Tacna, que tiene como finalidad contribuir al desarrollo socioeconómico sostenible del departamento de Tacna, a través de la promoción de la inversión y desarrollo tecnológico.

Sin embargo dicha legislación tenía muchos puntos sueltos y generaban un mal entendimiento normativo, es por ello que mediante la Ley N° 29739, Ley de promoción de inversiones en la Zona Franca y la Zona Comercial de Tacna modificó la Ley N° 27688, Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, con el objeto de promover las inversiones en la Zona Franca de Tacna (Zofratacna) y la Zona Comercial de Tacna este año 2012.

2.4.2. ACTIVIDAD INDUSTRIAL DE ZOFRATACNA

La Zofra Tacna realizó la Primera Subasta Pública de lotes del año 2009. En este proceso, fueron adjudicados un total de 14 mil 861 m², correspondiendo 6 mil 757 m² para la Actividad de Almacenamiento y 8 mil 104 m² para la Actividad Industrial, cifra que representa el 54% del total del área adjudicada.

Las nuevas empresas industriales que ingresaron como cesionarios de Zofra Tacna fueron la empresa agroindustrial Marcahuasi S.R.L., de capitales tacneños, dedicada a la extracción de aceite de oliva y al procesamiento de aceituna de mesa, quienes planean exportar a diferentes mercados sudamericanos, la empresa estima generar aproximadamente 20 puestos de trabajo.

La segunda empresa industrial es Fibra Plast del Perú S.R.L., quienes fabrican calaminas, tinas bañeras y similares a base de fibra de vidrio, plástico y resina, además de productos eléctricos. La empresa de capitales nacionales, exportará a Sudamérica y Centroamérica y ocupará a aproximadamente 10 personas.

Asimismo, las empresas industriales Corporación Corcel Negro S.A.C. y Friendship Shoes S.A.C., que ya operan en la ZOFRATACNA, ampliaron sus instalaciones para incrementar su producción y exportación de sandalias. Corcel Negro exportaba la mayor parte de su producción al mercado chileno, mientras que Friendship Shoes se enfoca en el mercado nacional, proyectando generar ambas un total de 20 puestos de trabajo adicionales a los ya existentes. Cabe resaltar que la incorporación de una agroindustria genera un impacto socioeconómico en toda la cadena productiva del olivo en la Región.

2.4.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS, ADUANEROS Y LOGÍSTICOS

Los usuarios que se constituyan o establezcan en la ZOFRATACNA para la realización de las actividades permitidas, gozaran de los siguientes beneficios:

BENEFICIOS TRIBUTARIOS

- Exoneración del Impuesto a la Renta (en el Perú 30%)
- Exoneración del impuesto general a las ventas 16%.
- Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 2%
- Exoneración del Impuesto selectivo al consumo

- Exoneración del pago del Ad-valoren del arancel de aduanas para el ingreso de mercancías.
- Y de todo tributo de Gobierno Central, Regional y municipal creado o por crearse.

BENEFICIOS ADUANEROS

- La maquinaria, equipos, herramientas, repuestos y materiales de construcción necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior gozan de suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la importación.
- Los productos manufacturados en ZOFRATACNA cuando ingresen al resto del territorio nacional pagaran la menor tasa arancelaria que aplique el país, según los acuerdos y convenios internacionales vigentes.
- Se considera producto manufacturado en la ZOFRATACNA, a las mercancías que resulten de un proceso de transformación realizado en la ZOFRATACNA, distinto del ensamblaje, montaje o maquila, que:

2.4.4. VENTAJAS LOGÍSTICAS

ZOFRATACNA cuenta con un área total de 390 hectáreas, de las cuales 180 están totalmente habilitadas con todos los servicios.

- Sistema de seguridad electrónica: red de sensores perimetrales y centrales de incendio que abarcan 86 has. construidas.
- ZOFRATACNA se ubica dentro de un recinto cerrado, totalmente amurallado, que cuenta con personal de vigilancia las 24 horas del día.

- El sistema logístico de ZOFRATACNA cuenta con Depósitos Francos Públicos y Particulares que permiten almacenar mercancías por tiempo indefinido, sin pagar derechos e impuestos.
- ZOFRATACNA cuenta con un conjunto de operadores logísticos, tales como oficina de Aduanas-Sunat, empresas de Transporte Terrestre y Marítimo, Agencias de Aduana, Bancos que permiten que desde nuestro complejo se realice cualquier operación de comercio internacional.

2.4.5. FILOSOFÍA DE ZOFRATACNA

VISION: “Desarrollar una plataforma de servicios competitivos, que generen valor a los negocios de nuestros usuarios”

MISION: “Ser el centro de oportunidades de negocios líder en América Latina generando ventajas competitivas a sus usuarios”

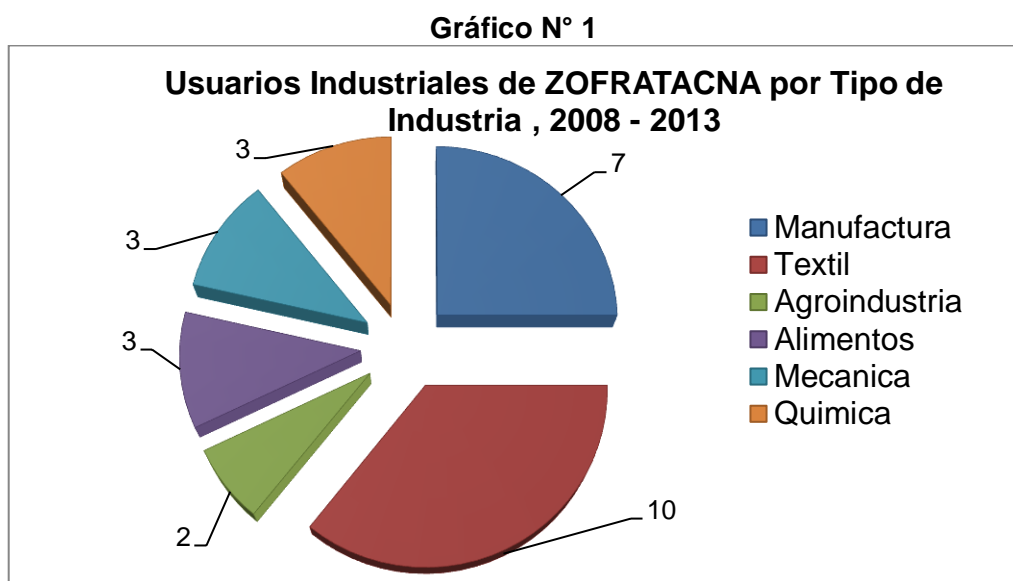
OBJETIVOS ESTRATEGICOS:

1. Optimizar la gestión Operativa, Tecnológica y Financiera de la Institución.
2. Mejorar la calidad de los servicios e incrementar los mismos.
3. Incrementar las inversiones nacionales y extranjeras.
4. Mejorar las competencias de la fuerza laboral.

CAPÍTULO III: LA INVERSIÓN PRIVADA GENERADA POR LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL DEL SISTEMA ZOFRATACNA.

3.1. USUARIOS DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

La Zona Franca de Tacna desde el año 2008 al año 2013 cuenta con 28 Usuarios Industriales, siendo de diferentes tipos de industrias que se ilustran en la siguiente gráfica.



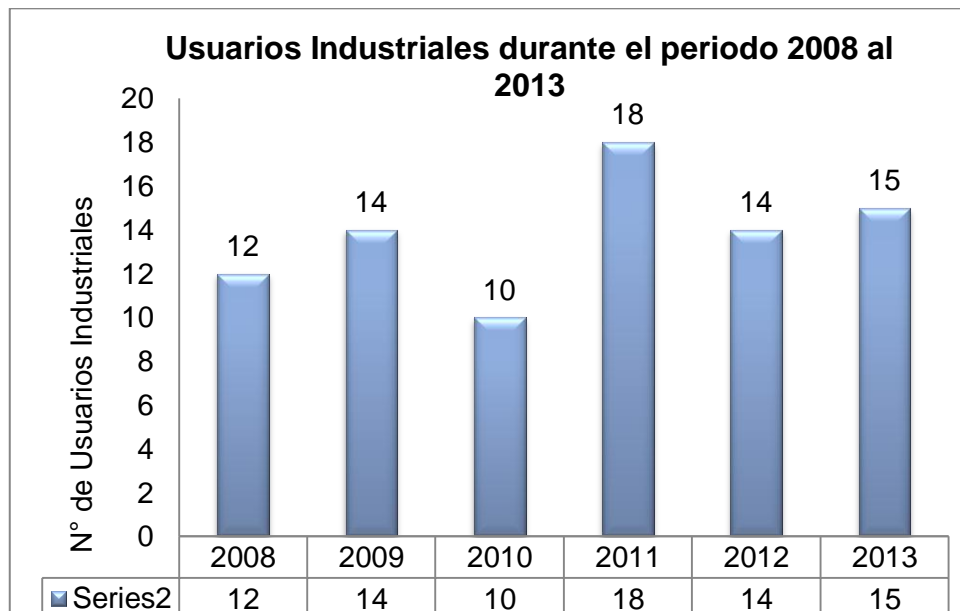
Fuente: Gerencia de Negocios – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el Gráfico N° 1: La mayoría de los Usuarios Industriales son pertenecientes al sector Textil el cual se dedican a la confección sábanas, mantas polares, fabricación de hilandería y prendas de vestir de algodón; seguido por la Industria Manufacturera donde se fabrica principalmente sandalias de polietileno y productos de cerámico para la construcción y acabados; la Industria de Alimentos está comprendido por la producción de bebidas en base a cebadas malteadas y bebidas sin gasear y elaboración de helados; la Industria de Mecánica comprende maquila para maquinaria para

la agroindustria o tragamonedas, reparación y colocación de partes; la Industria Química produce insumos químicos concentrados para la industria minera, finalmente la los Usuarios de Agroindustria que se dedican al procesamiento de Aceituna y Empaque de hortalizas y frutas embolsadas al vacío, Procesamiento de Orégano otros productos agrícolas.

Desde el año 2008 al 2013, ZOFRATACNA ha contado con 28 Industrias en total, sin embargo durante todo ese periodo, algunas industrias suspendieron operaciones de manera definitiva, otras estaban operando de manera discontinua dependiendo de la demanda del mercado y otras industrias están operando normalmente desde el año 2008 hasta la actualidad. Cabe resaltar que mientras algunas Industrias suspendían operaciones otros nuevos Usuarios Industriales iniciaban operaciones. A continuación se representa de manera gráfica cuantos Usuarios Industriales tenía ZOFRATACNA por cada año.

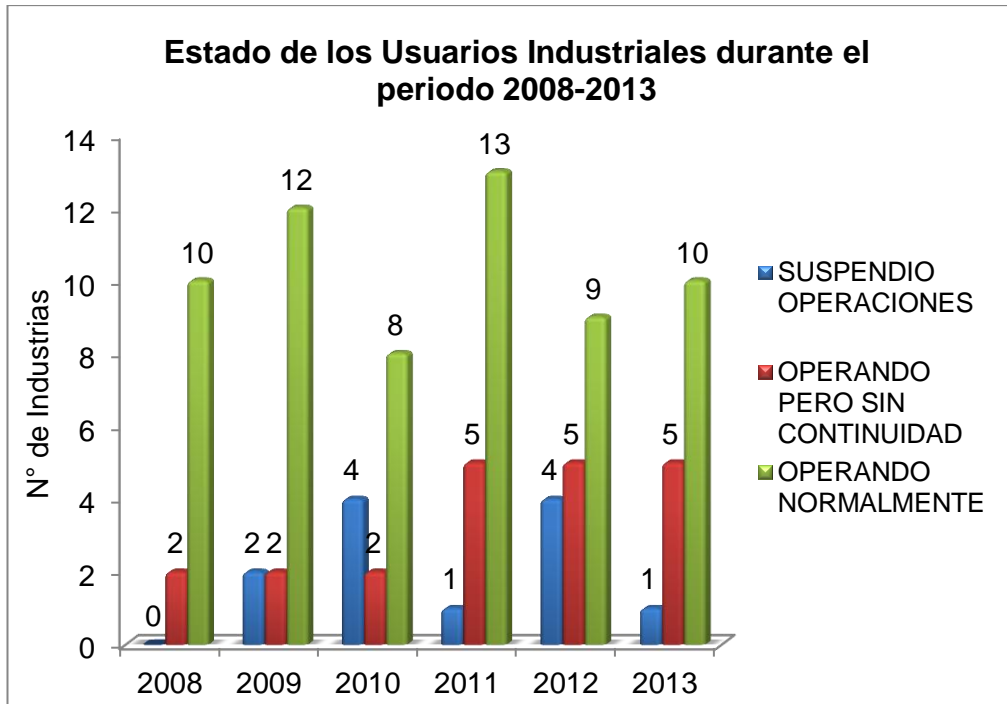
Gráfico N°2



Fuente: Gerencia de Negocios – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el año 2008 se tenía a 12 usuarios Industriales operando activamente, para el año 2009 ingresaron 2 nuevas industrias, y el año 2010 se redujeron a 10 industrias; sin embargo para el año 2011 ingresaron 8 nuevas industrias , para el año 2012 y 2013 baja a 15 usuarios industriales.

Gráfico N°3



Fuente: Gerencia de Negocios – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el gráfico N°3 se explica el estado de los Usuarios Industriales por cada año, como se puede observar en el año 2008 se tenía 10 usuarios operando normalmente y 2 usuarios operando de manera discontinua , es decir, no operaba todo el año de corrido porque su producción dependía de la demanda del cliente ; para el año 2009 ingresan 4 nuevas industrias a pesar que 2 usuarios suspenden operaciones sin embargo se tenían 12 usuarios Industrial que operaban normalmente ; para el año 2010, 4 usuarios industriales suspenden operaciones , se tiene 8 industrias

operando normalmente y 2 industrias operando pero sin continuidad , para el año 2011 se tiene la mayor cantidad de usuarios industriales operando normalmente siendo 13 usuarios , 5 operando de manera discontinua y 1 usuario suspende operaciones, finalmente para el año 2013 se tenía a 10 empresas operando de manera normal, 5 empresas operando de manera discontinua y 1 usuario suspendió operaciones.

Se puede mencionar que en la mayoría, la suspensión de operaciones ha sido por motivos internos como baja rentabilidad y/o término de la Cesión de Uso.

3.2. INVERSIÓN EN MAQUINARIA

a) Ingreso de Maquina a la ZOFRATACNA destinada a la actividad Industrial

(Ley N° 27688, 2002) y la ley que la modifica (Ley N° 27739, 2012). En ambas leyes se explica cuáles son las características que debe tener la Maquinaria antes de ingresar a la Zona Franca de Tacna.

A continuación se explica los artículos referidos al ingreso de Maquinaria a la Zona Franca y los beneficios que gozan con la ley y sus modificaciones:

(Ley N° 27688, 2002) Artículo 26° De la importación de equipos y maquinarias a la ZOFRATACNA

La importación de maquinarias y equipos, herramientas y repuestos de origen extranjero hacia la ZOFRATACNA gozarán de un régimen especial

de suspensión del pago de derechos e impuestos de aduanas y demás tributos que gravan la importación.

El régimen especial de suspensión a que se refiere el párrafo anterior alcanza a los bienes en tanto permanezcan al servicio de las actividades desarrolladas dentro de la ZOFRATACNA.

Dichos bienes pueden internarse al resto del país, previo cumplimiento de las normas administrativas aplicables a las importaciones y el pago de los derechos de importación correspondiente al valor residual del bien de acuerdo a los procedimientos establecidos por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

(Ley N° 27739, 2012) Artículo N°14 Modifica el Artículo 26° (Ley N° 27739, 2012).

Los usuarios de la ZOFRATACNA, podrán ingresar maquinarias, equipos, herramientas, repuestos y materiales de construcción de origen extranjero a la ZOFRATACNA y Zonas de Extensión a través de los depósitos francos de la ZOFRATACNA, siempre que éstos se usen directamente en las actividades desarrolladas por el usuario en la ZOFRATACNA, gozando de un régimen especial de suspensión del pago de derechos e impuestos de aduanas y demás tributos que gravan la importación, el mismo que será autorizado, en cada caso, por la Administración de la ZOFRATACNA mediante Resolución de Gerencia General, dando cuenta a SUNAT de dicha autorización en un plazo de hasta cinco (5) días de producida ésta.

El plazo de permanencia será el mismo que el de la autorización del usuario. Vencido dicho plazo éste tendrá treinta (30) días para transferir dichos bienes a otro usuario, nacionalizarlos o reexpedirlos, en caso contrario, caerán en abandono legal, quedando a disposición de SUNAT siendo aplicable lo señalado en la Ley General de Aduanas y su Reglamento

(INTA-PG.23, 2012) *Del ingreso de equipos y maquinarias a la ZOFRATACNA.*

Las maquinarias y equipos, nacionales o nacionalizados, procedentes del resto del territorio, que intervengan en el desarrollo de las actividades establecidas en la Ley, podrán internarse temporalmente en la ZOFRATACNA amparados en una Solicitud de Traslado numerada por la Intendencia de Aduana de Tacna. El Comité de Administración lleva un registro de las maquinarias y equipos ingresados a nivel de usuarios que lo soliciten.

Asimismo, los usuarios de la ZOFRATACNA podrán ingresar maquinarias, equipos, herramientas, repuestos y materiales de construcción de origen extranjero a la ZOFRATACNA y Zonas de Extensión a través de los depósitos francos de la ZOFRATACNA, siempre que éstos se usen directamente en las actividades desarrolladas por el usuario en la ZOFRATACNA, gozando de un régimen especial de suspensión del pago de derechos y demás tributos que gravan la importación, el mismo que es autorizado, en cada caso, por la Administración de la ZOFRATACNA mediante Resolución de Gerencia

General, dando cuenta a la Administración Aduanera de dicha autorización en un plazo de hasta cinco (5) días de producida ésta.

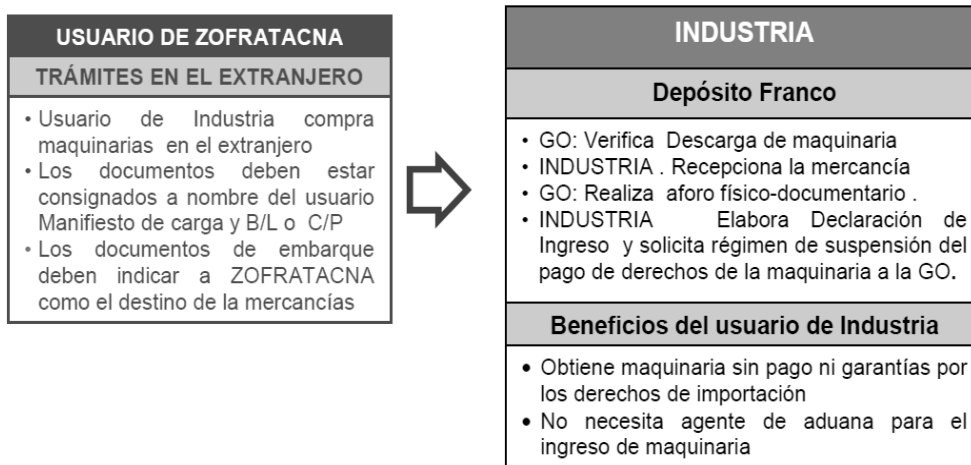
El régimen especial de suspensión a que se refiere el numeral anterior alcanza a los bienes en tanto permanezcan al servicio de las actividades desarrolladas dentro de la ZOFRATACNA pudiendo ser transferidas a otro usuario de la misma zona.

Dichos bienes pueden internarse al resto del país, previo cumplimiento de las normas aplicables a la importación y el pago de los derechos y demás tributos de importación correspondiente al valor residual del bien, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo N° 122-94-EF y modificatorias, no siendo de aplicación el cobro de intereses compensatorios al momento de la nacionalización. Pueden igualmente ser reexportadas al exterior.

BENEFICIOS TRIBUTARIOS

- Exoneración del Impuesto a la Renta (en el Perú 30%)
- Exoneración del impuesto general a las ventas 16%.
- Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 2%
- Exoneración del Impuesto selectivo al consumo
- Exoneración del pago del Ad-valoren del arancel de aduanas para el ingreso de mercancías.
- Y de todo tributo de Gobierno Central, Regional y municipal creado o por crearse

b) Ingreso de maquinarias a la industria instalada en ZOFRATACNA



3.3. INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA

(Ley N° 27688, 2002) Artículo 35° De la concesión

La concesión a persona jurídica de derecho privado será otorgada mediante concurso público, de acuerdo con las reglas fijadas por el Texto Único Ordenado de normas con rango de ley que regulan la entrega en concesión al sector privado de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos, Decreto Supremo N° 059-96-PCM y modificatorias.

a) Características de los galpones disponibles

- Área de terreno 675 m²
- Red de fibra óptica de 20 Km, alcantarillado, pistas y veredas.
- Oficinas, área de almacenaje, sala de exhibición, servicios higiénicos, áreas verdes
- Agua disponible las 24 horas, pozo propio de 750,000 Lts
- Energía eléctrica: Grupo electrógeno propio ONNAN de 300 KVA
- Reducción del 50% del precio de la cesión en uso el primer año.

b) Características de los Lotes Disponibles

- Lotes desde 675 m².
- Agua disponible las 24 horas, pozo propio de 750,000 Lts
- Reducción del 50% del precio de la cesión en uso el primer año.
- Energía eléctrica: Grupo electrógeno propio ONNAN de 300 KVA
- Oficinas en la zona de servicios auxiliares dotados de todos los servicios, como ser: red de fibra óptica de 20 km, teléfono, luz, agua, etc. Con área desde 30 m² hasta 76 m².

c) Proceso para obtener un lote de terreno

ESIÓN EN USO

POSTULANTE

Elige el o los lotes de terreno dentro del complejo de acuerdo a su necesidad.

Presenta solicitud de participación en subasta acompañada de ficha de Negocio y acta de visita y conocimiento del lote a subastar

ZOFRATACNA

Califica el expediente, si hubiere observación, comunica al postulante

Elabora las bases de la Subasta Pública.

Publica cronograma de la Subasta de cesión en uso.

Notifica al postulante la aptitud para participar en la subasta, y la fecha de compra de las bases.

POSTULANTE

Compra las bases de la Subasta Pública y procede **estrictamente** a lo señalado en las bases administrativas.

Deposita garantía correspondiente al valor de 1 mes de cesión en uso

Asiste personalmente a la Subasta Pública o representante con carta poder legalizada

ZOFRATACNA

Realiza acto público de subasta, y entrega constancia de adjudicación al ganador

ADJUDICATARIO

Tiene 10 días para firmar contrato de cesión en uso, para lo cual deberá:

Depositar garantía de 2 meses de cesión en uso, más la primera mensualidad de cesión en uso, y los documentos señalados en las bases de la subasta.

CESIONARIO

Tramita Licencia de construcción en MPT para edificar su planta

Terminada la construcción cesionario solicita conformidad de obra,

requisito indispensable para firmar el contrato de usuario del sistema

Tiene plazo máximo de 2 años para iniciar operaciones

Fuente: Gerencia de Operaciones - ZOFRATACNA

COMPRA Y VENTA DE TERRENO

POSTULANTE

Elige el o los lotes de terreno dentro del complejo de acuerdo a su necesidad.

Presenta solicitud de participación en subasta de **venta** acompañada de ficha de Negocio y acta de visita y conocimiento del lote a subastar

ZOFRATACNA

Califica el expediente y solicita a la **SBN** autorización para vender el lote indicando la partida electrónica

Perito realiza tasación del terreno

Elabora las bases de la Subasta pública de venta

Publica cronograma de la Subasta de venta

Mediante oficio comunica al postulante la fecha de compra de las bases

POSTULANTE

Compra las bases de la subasta y procede **estrictamente** a lo señalado en las bases administrativas

Deposita garantía del 6% del valor del lote

Presenta sobre N° 1 con los documentos señalados en las bases

Asiste personalmente a la Subasta Pública o representante con carta poder Legalizada

ZOFRATACNA

Evalúa la presentación del sobre N° 1 si hubiere observaciones notifica al postulante para la subsanación

Realiza la subasta y entrega la constancia de adjudicación al ganador

ADJUDICATARIO

Tiene 5 días hábiles para cancelar el total del valor del terreno, si la venta es a plazos deposita el 30% del valor del terreno.

Procede a firmar contrato de compra y venta y compromiso de inversión

PROPIETARIO

Tramita Licencia de construcción en MPT para edificar su planta

Terminada la construcción propietario solicita conformidad de obra, **requisito indispensable** para firmar el contrato de usuario del sistema

Tiene plazo máximo de 2 años para iniciar operaciones

Fuente: Gerencia de Operaciones - ZOFRATACNA

3.4. INVERSIÓN EN INSUMOS

(Ley N° 27688, 2002) Artículo 14°.- Ingreso y salida de mercancías

El ingreso y la salida de mercancías de la ZOFRATACNA, en lo que se refiere a bienes para la industria de manufactura, desde y hacia terceros países, se efectuará a través de las aduanas de Ilo y Matarani, así como el Aeropuerto de Tacna. Cuando el ingreso y salida se realice por Aduana de jurisdicción distinta a aquellas en donde se encuentra ubicada la ZOFRATACNA, deberá efectuarse el traslado de las mercancías bajo el régimen aduanero de tránsito.

Los documentos de embarque deben consignar que las mercancías tienen por destino la ZOFRATACNA

a) Ingreso de insumos hace la Industria instalada en ZOFRATACNA

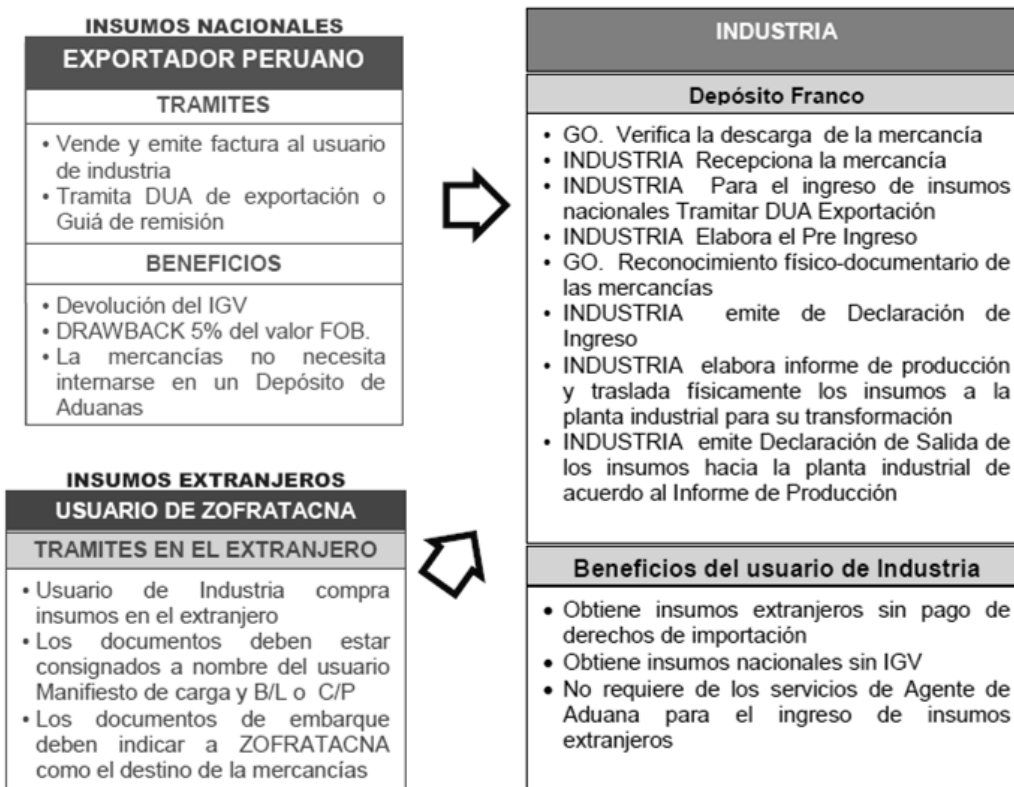
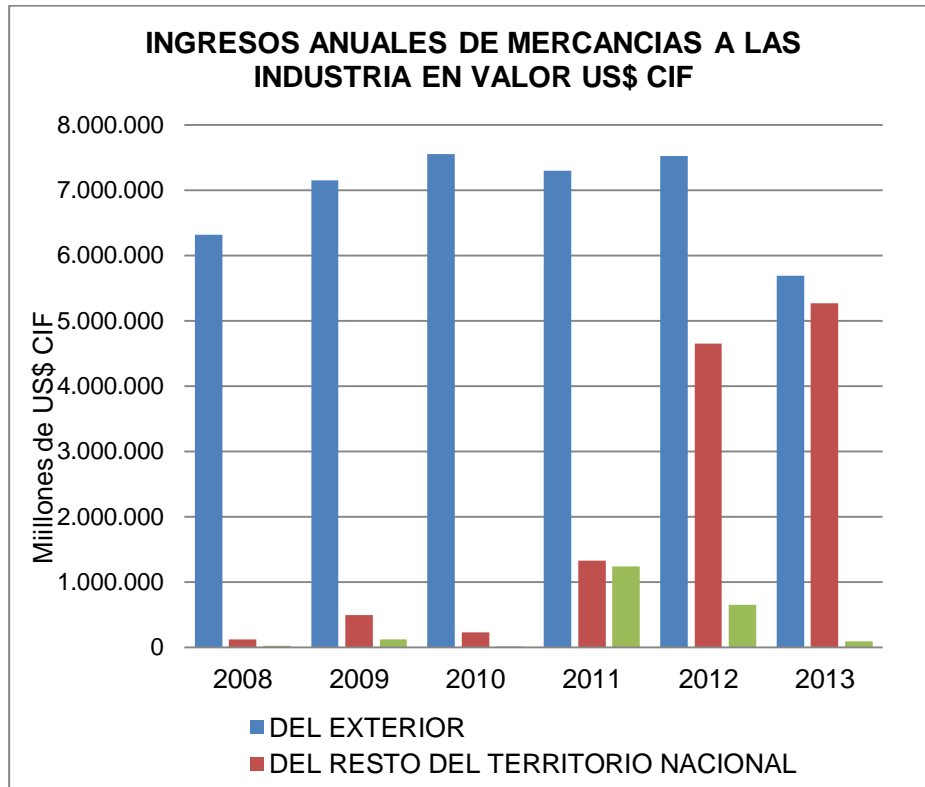


Gráfico N° 4



Fuente: Gerencia de Operaciones – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el Gráfico N°4 se puede observar la procedencia de los insumos; la mayor cantidad de insumos son importados del exterior, también se realizan compras a nivel nacional y en menor cantidad se traslada de un almacén a otro.

La compra de insumos del exterior ha sido ascendente desde el año 2008 al 2012, para el año 2013 ha disminuido, eso tiene relación al número de industrias instaladas, en el año 2008 habían 10 empresas operativas pero tenían movimientos grandes, y así fue hasta el 2012 que ingresaron nuevas industrias siendo un total de 18 y para el año 2013 ha disminuido en los tres tipos de ingresos. Por otro lado también se puede observar el aumento de las compras nacionales del año 2010 al 2103 de manera

consecuente. El traslado desde otro almacén de los insumos tiene poca representación durante los 6 años

.

3.5. VENTAS

(INTA-PG.23, 2012) La salida de mercancías de la ZOFRATACNA puede tener los siguientes destinos:

- a. El exterior (exportación)
- b. El resto del territorio nacional.
- c. La Zona Comercial de Tacna.
- d. Los CETICOS.
- e. La ZEEDEPUNO.
- f. La Zona de Extensión de la ZOFRATACNA.

La salida de mercancías hacia el exterior se efectúa bajo las siguientes modalidades:

- b) Exportación. Para aquellas mercancías nacionales, nacionalizadas o extranjeras que hayan sido objeto de algún proceso de transformación, elaboración o reparación dentro de la zona. Dicha operación es autorizada y controlada por la Administración Aduanera.

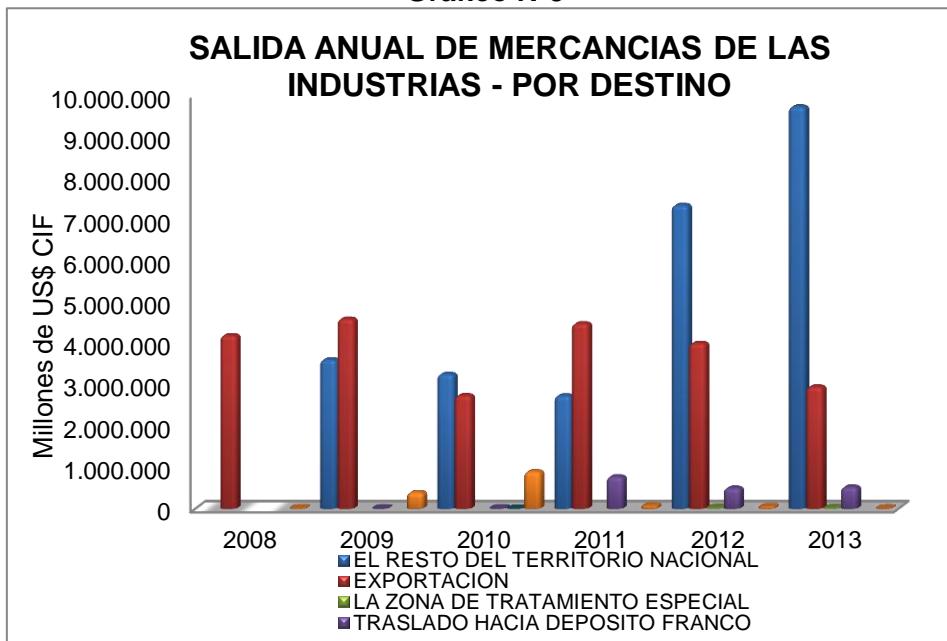
- b) Reexpedición. Para aquellas mercancías que salen en forma definitiva de la ZOFRATACNA con destino al exterior sin haber sufrido ningún tipo de transformación, elaboración o reparación dentro de esta zona. Este trámite se efectúa conforme a los convenios o acuerdos internacionales de transporte de carga suscritos por el Perú.

c) Resto del territorio nacional: Las mercancías que se encuentren en la ZOFRATACNA podrán ingresar al resto del territorio nacional bajo los regímenes de depósito, importación para el consumo, admisión temporal para perfeccionamiento activo, admisión temporal para reexportación en el mismo estado y reposición de mercancías con franquicia arancelaria, sujetándose a lo dispuesto por la Ley General de Aduanas, su Reglamento y normas procedimentales que correspondan.

La nacionalización de mercancías con fines comerciales hacia el resto del territorio nacional se efectúa cuando éstas se encuentran en los depósitos francos de la ZOFRATACNA.

No está permitida la nacionalización de mercancías que se encuentran en la Zona Comercial de Tacna, con excepción de aquella realizada por los turistas cuando se excedan la cantidad y los valores indicados en el Decreto Supremo N° 202-92-EF.

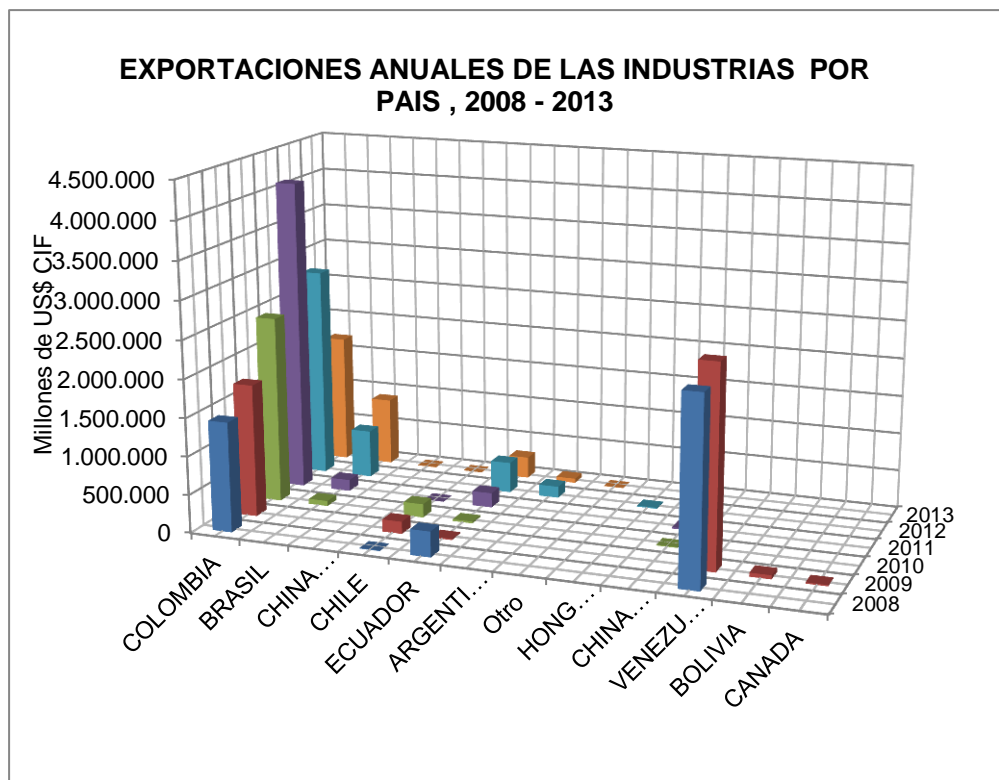
Gráfico N°5



Fuente: Gerencia de Operaciones – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el gráfico N°5 se puede observar que la salida al resto de territorio nacional es el principal destino de las mercancías de las industrias instaladas en la ZOFRATACNA; luego siguen las exportaciones que se han mantenido un flujo variante, desde el año 2011 ha ido decreciendo hasta el 2013. Los otros destinos como traslado hacia depósitos francos son en poca cantidad, seguido por la reexpedición y el reembarque.

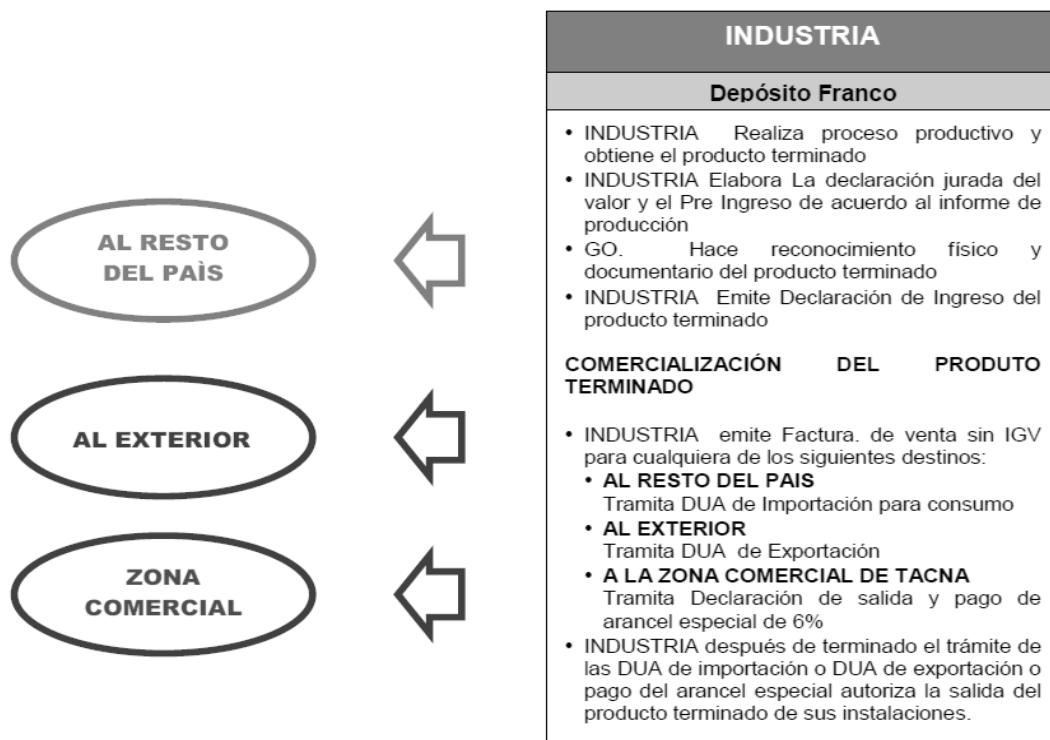
Gráfico N°6



Fuente: Gerencia de Operaciones – ZOFRATACNA
Elaboración Propia

En el gráfico N°6 se observa los principales destinos de las exportaciones de las Industrias. Se tiene como principal mercado destino a Colombia durante los 6 años debido a que las mayorías de las Industrias son de Textil y ven en Colombia un mercado muy atractivo, seguido por Brasil, mercado de las empresas de Alimentos y

Agroindustrias ; también se tienen destinos como Venezuela, Ecuador y Chile.



Beneficios del Usuario de Industria

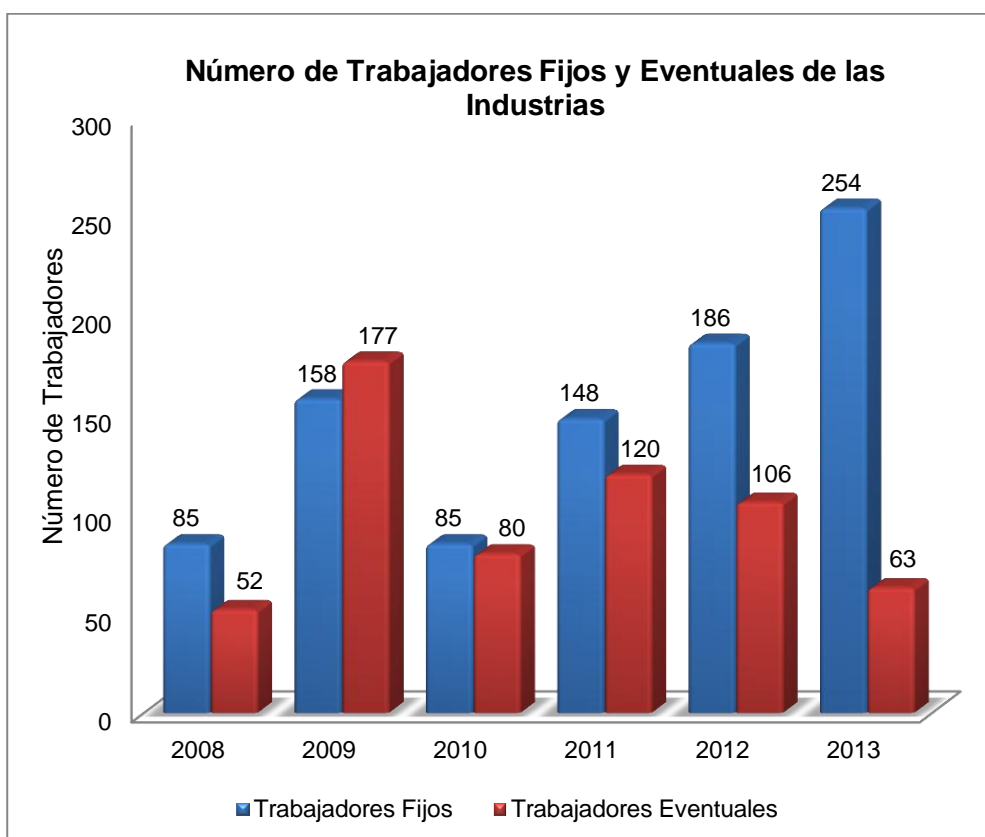
Las utilidades obtenidas por la venta del producto terminado a cualquier destino están exoneradas del Impuesto a la Renta

- Si el producto terminado se clasifica en un capítulo del arancel diferente a los de sus insumos o el valor agregado es mayor al 50% de los insumos el producto terminado, ingresará al país pagando la menor tasa arancelaria que el Perú haya firmado en los acuerdos internacionales vigentes.
- Los productos transformados en la ZOFRATACNA podrán ser destinados a la Zona Comercial pagando un arancel especial del 6% siempre que el producto se encuentre en el listado de partidas arancelarias autorizado para la Zona Comercial

3.6. NÚMERO DE TRABAJADORES

(Ley N° 27688, 2002) Artículo 17 °.- Del régimen laboral: Los trabajadores de la ZOFRATACNA están sujetos al régimen laboral de la actividad privada. Las relaciones laborales entre el usuario de la ZOFRATACNA y sus trabajadores se sujetarán a las leyes laborales vigentes.

Gráfico N°7



Fuente: Informe Ejecutivo de Gestión 2008 – 2013, ZOFRATACNA. Elaboración Propia.

En el gráfico N°7 se observa el número de trabajadores Fijos y Eventuales desde el año 2008 al 2013. Los trabajadores fijos han ido ascendiendo desde el año 2010 al 2013, debido a que son contratados y adscritos a planilla, los trabajadores en planilla son contratados de acuerdo a la demanda de la industria y suelen ser por meses.

CAPÍTULO IV: CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA REGIÓN TACNA

4.1. PRODUCTO BRUTO INTERNO DE LA REGIÓN

(INEI, 2012) lo define como el valor total de los bienes y servicios generados en el territorio económico durante un período de tiempo, que generalmente es un año, libre de duplicaciones. Es decir, es el Valor Bruto de Producción menos el valor de los bienes y servicios (consumo intermedio) que ingresa nuevamente al proceso productivo para ser transformado en otros bienes.

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

(Parkin, Gerado, & Muñoz, 2007) define como el valor del mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinante. Esto se divide en cuatro partes:

- Valor de Mercado
- Bienes y Servicios Finales
- Producción dentro de un país
- En un periodo determinado de tiempo

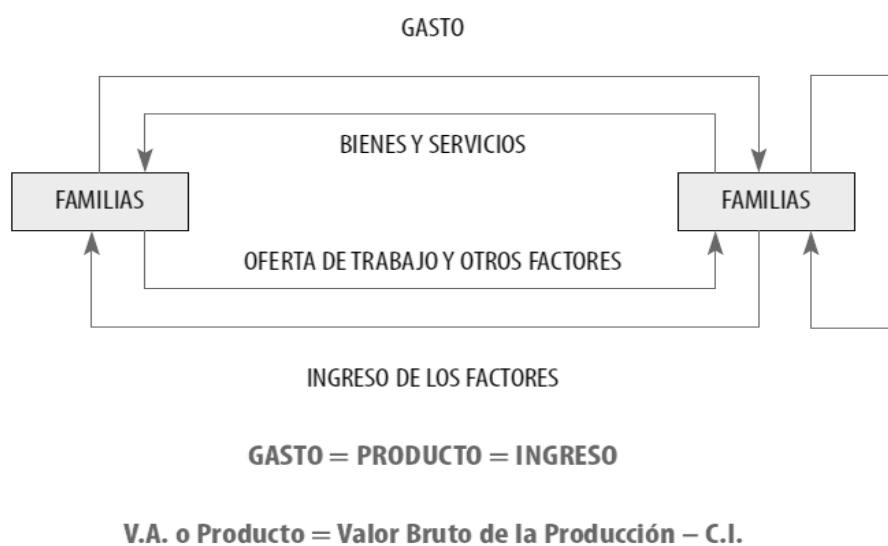
(Resido, 2011) señala que la variable o medida agregada fundamental es el producto interno bruto (PIB). Esta medida toma en consideración el valor de los bienes y servicios finales producidos y vendidos en un país en el término de un año. Si imaginamos un circuito económico, que se realiza entre los principales agentes de una economía simplificada, como

son las familias y las empresas, podremos apreciar que existen cuatro flujos fundamentales que se realizan como contraprestaciones.

Las empresas ofrecen los bienes y servicios finales que las familias necesitan (que medidos en términos monetarios conforman el producto bruto) a cambio del gasto que las familias realizan para adquirirlos. A la vez, las familias utilizan para comprar los bienes y servicios los ingresos que obtienen de las empresas al ofrecerles el uso de los factores productivos que las empresas, por su parte, utilizan para realizar los bienes y servicios que venden.

Desde el punto de vista macroeconómico, estos flujos de contrapartida implican una identidad, puesto que el gasto realizado debe ser igual en valor al valor de los bienes y servicios producidos y vendidos (producto bruto), y estos son iguales a los ingresos recibidos. Por lo tanto, la identidad macroeconómica fundamental reza: producto bruto = gasto = ingreso.

En términos sinópticos, pueden esquematizarse las relaciones a través del siguiente gráfico.

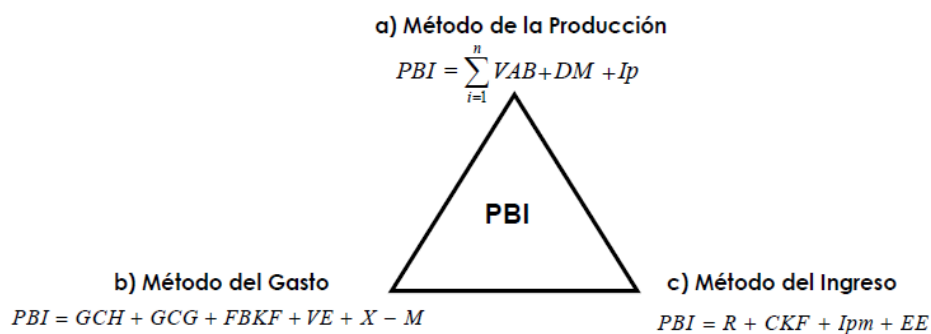


a) METODOS DE CÁLCULO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO

Para cuantificar el Producto Bruto Interno, existen tres métodos: Producción, Gasto e Ingreso. El circuito económico se puede resumir de la siguiente manera:

- **PRODUCCION:** ¿Qué se produce? Respuesta; Bienes y Servicios.
- **GASTO:** ¿Cómo se utiliza? Respuesta; Consumo, Inversión y Exportaciones.
- **INGRESO:** ¿Cómo se reparte? Respuesta; Remuneraciones, Impuestos netos, Consumo de Capital Fijo y Excedente Neto de Explotación.

El PBI es la medida agregada de los resultados económicos de un país considerado tanto desde el punto de vista de la producción, gasto e ingreso. De tal manera que la observación de las cifras del PBI para un período de tiempo determinado permite abordar, entender y explicar el crecimiento económico, la evolución de los precios, y el desenvolvimiento del ingreso y sus implicancias en los niveles de empleo. Se puede graficar los tres métodos de medición del PBI:



Dónde:

VAB : Valor Agregado Bruto

DM : Derechos de Importación

IP : Impuesto a los Productos

GCH : Gastos de Consumo de los Hogares

GCG : Gasto de Consumo de Gobierno

VE : Variación de Existencias

X : Exportaciones

M : Importaciones

R : Remuneraciones

CKF : Consumo de Capital Fijo

IPM : Impuesto a la Producción e Importaciones

EE : Excedente de Explotación

4.2. PRODUCTO BRUTO INTERNO POR PRODUCCIÓN

(INEI, 2012) Señala que en el Método de la Producción, el PBI se entiende como la agregación de los aportes a la producción total de todos los agentes productores del sistema económico. Para hacer posible la medición, los agentes económicos se clasifican en diferentes categorías homogéneas; que permite establecer diferentes grados y niveles de desagregación.

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

- Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
- Pesca
- Explotación de Minas y Canteras

- Manufactura
- Producción y Distribución de Electricidad y Agua
- Construcción
- Comercio
- Transportes y Comunicaciones
- Productores de Servicios Gubernamentales
- Otros Servicios.

a) Clasificación de Actividades Económicas

La Nomenclatura de Actividades Económicas utilizada corresponde a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) revisión 3, la cual registra las características de los bienes y servicios producidos en el país. Para esta publicación, se utiliza la Nomenclatura de Actividades Económicas desagregada a nivel de 45 actividades económicas.

1. CULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA

La actividad Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura comprende los siguientes subsectores:

- a. Subsector Agrícola: incluye el cultivo de productos agrícolas en general, como cereales, industriales, hortalizas, legumbres, frutales, tubérculos, flores y otros cultivos, tanto de naturaleza temporal como permanente.
- b. Subsector Pecuario: comprende la cría y/o engorde de ganado, aves de corral y otros animales domésticos; así como la obtención de sus subproductos: leche, lana, huevos y otros.

- c. Subsector Silvícola: comprende, principalmente, la extracción de madera, la recolección de frutas y flores silvestres y la producción de otros productos silvícolas.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev.3, la actividad se encuentra en la sección A: Agricultura, Caza y Silvicultura, que comprende la división 01: Agricultura, Ganadería, Caza y Actividades de Servicios Conexos y la división 02: Silvicultura, Extracción de Madera y Actividades de Servicios Conexo.

Estas divisiones comprenden 9 clases CIIU:

0111 Cultivo de cereales y otros cultivos

0112 Cultivo de hortalizas y legumbres, especialidades hortícolas y productos de vivero

0113 Cultivo de frutas, nueces, plantas cuyas hojas se utilizan para preparar bebidas y especias

0121 Cría de ganado vacuno y de ovejas, cabras, caballos, asnos y mulas; cría de ganado lechero

0122 Cría de otros animales domésticos; elaboración de productos animales

0130 Cultivo de productos agrícolas en combinación con la cría de animales domésticos (explotación mixta)

0140 Actividades de servicios agrícolas y ganaderas, excepto las actividades veterinarias

0150 Caza ordinaria y mediante trampas, y repoblación de animales de caza, incluso las actividades de servicios conexos

0200 Silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexos

Estas clases CIIU corresponden a la actividad económica 01: Agricultura, Caza y Silvicultura, que está conformada por 53 grupos de productos de la Nomenclatura Central de Actividades Económicas de Cuentas Nacionales.

2. PESCA

La actividad pesquera está comprendida por la captura de especies hidrobiológicas en caletas, puertos del litoral y pesca de altura (pesca marítima) y en aguas del interior del país (pesca continental).

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) Rev. 3, la actividad pesquera está comprendida en la División 05 Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas y actividades de servicio relacionadas con la pesca. En el marco de la correlación de la Nomenclatura Central de Actividades Económicas de Cuentas Nacionales corresponde a la actividad 02 y comprende los productos del 54 al 61. Esta actividad ha sido agrupada en:

- a) Pesca Marítima: Comprende la extracción de peces, moluscos, crustáceos, mariscos en general, captura de animales acuáticos como cetáceos, tortugas marinas y otros tunicados, recolección de algas no cultivadas y otros invertebrados acuáticos de alta mar y de aguas costeras.

- b) Pesca Continental: Abarca la captura de especies hidrobiológicas, en aguas interiores del país, como ríos, lagos, lagunas, etc. También incluye la explotación de los criaderos de peces y granjas piscícolas destinadas al consumo humano directo, así como la captura de peces ornamentales.

3. EXTRACCION DE PETROLEO Y GAS

La actividad Extracción de Petróleo y Subproductos de Petróleo (gas natural) comprende las empresas que se dedican a la extracción de petróleo crudo y gas natural, mediante la operación de pozos para extraer, conservar, tratar, medir, manipular, almacenar y transportar petróleo desde el lugar de su producción hasta los puntos de almacenamiento, estaciones colectoras y puntos de fiscalización. También se incluyen todas las demás actividades necesarias para la comercialización y elaboración del petróleo crudo y gas natural.

Cobertura

La actividad Extracción de Petróleo y Gas Natural está comprendida en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Rev. 3, en la división 11 – grupo 111- clase 1110 (Extracción de petróleo crudo y gas natural). De acuerdo a las Nomenclaturas de Actividades Económicas y de Bienes y Servicios de Cuentas Nacionales a nivel de 45 actividades, la Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural le corresponde la Actividad 03 y a nivel de 287 Bienes y Servicios le corresponde los productos 62 Petróleo Crudo y 63 Sub Productos de Petróleo (Gas Natural).

4. EXTRACCION DE MINERALES

La actividad de Extracción de Minerales, comprende la explotación de minas y canteras, es decir la extracción de los minerales que se encuentran en estado natural, ya sea en minas subterráneas ó tajo abierto. Esta actividad comprende también la molienda, preparación y beneficio. Este conjunto de actividades generalmente se realiza en el lugar de la extracción del mineral o en sus cercanías.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU – Rev. 3), se clasifica a estas actividades en la sección “C”, “Explotación de Minas y Canteras”; y en las divisiones 13 y 14 que corresponden a la Extracción de Minerales Metalíferos y Explotación de otras Minas y Canteras, respectivamente, tal como se detalla a continuación:

DIVISION	GRUPO	CLASE CIIU
13	131	1310 Extracción de minerales de hierro
	132	1320 Extracción de minerales metálicos ferrosos, excepto minerales de uranio y de torio.
14	141	1410 Extracción de piedra, arena y arcilla.
	142	1421 Extracción de minerales para la fabricación de abonos y productos químicos.
		1422
		1429 Explotación de otras minas y canteras

Cabe indicar que según la Nomenclatura Central de Actividades Económicas utilizadas en las Cuentas Nacionales a nivel de 45 actividades Económicas, corresponde a la actividad 04.

Según la Nomenclatura Central de Bienes y Servicios a nivel de 287 categorías de productos, la actividad de extracción de minas y canteras comprende la minería metálica y la minería no metálica. Los productos de la minería metálica son: cobre, zinc, plata, hierro, plomo, oro y otros minerales metálicos. En la minería no metálica está la sal, guano de las islas, arcilla, piedra y arena, carbón y otros minerales no metálicos.

5. MANUFACTURA

La Industria Manufacturera agrupa todas las actividades dedicadas a la transformación mecánica o química, de materiales o componentes en productos nuevos. Estos trabajos pueden ser efectuados con máquina, a mano, en fábrica o en el domicilio. Esta actividad abarca diferentes etapas desde la transformación de los productos de extracción, el

procesamiento de productos semielaborados hasta la elaboración de productos complejos obtenidos de prolongados y complicados trabajos de alta tecnología.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev. 3, la actividad Manufactura corresponde a la Categoría de Tabulación "D" y comprende desde la división 15 hasta la 36 (22 divisiones y 125 clases CIIU).

Según la Nomenclatura Central de Actividades Económicas (Nivel 45) de las Cuentas Nacionales, comprende 27 actividades desde la actividad "5" Producción de Productos Lácteos, hasta la actividad "31" Otros Productos Manufacturados Diversos.

Según la Nomenclatura Central de Bienes y Servicios (Nivel 287 categorías de productos) comprende desde el producto "77" Leche Pasteurizada, hasta el producto "235", Productos Manufacturados Diversos.

6. PRODUCCION Y DISTRIBUCION DE ELECTRICIDAD Y AGUA

Esta categoría comprende la generación, transformación y distribución de energía eléctrica (que puede ser de tipo hidráulico y térmico), así como la recolección, extracción, tratamiento y distribución de agua y los servicios de desagüe. Estos productos pueden ser vendidos a consumidores de tipo residencial (doméstico), industrial, comercial u otros.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev. 3, la actividad electricidad y agua comprende la División 40 suministros de electricidad, gas, vapor y agua caliente, que incluye el grupo CIIU 4010 generación, captación y distribución de energía eléctrica y la División 41 captación depuración y distribución de agua; que abarca el grupo CIIU 4100 captación, depuración y distribución de agua.

Asimismo, de acuerdo a la Nomenclatura de Actividades Económicas de Cuentas Nacionales esta actividad se enmarca dentro de la actividad 32 (a nivel 45 actividades) y en la Nomenclatura de Bienes y Servicios (Nivel 287 categoría de productos) comprende los productos: 236 electricidad vendida y 238 agua.

7. CONSTRUCCION

Esta actividad comprende a los establecimientos dedicados a la construcción de obras nuevas, reformas y reparaciones de viviendas, edificios, otras construcciones (carreteras, puentes, aeropuertos, etc.), y obras de mejoramiento de tierras (irrigación, desecación y drenaje de tierras, desvío de cauces), obras que son realizadas por instituciones privadas y públicas, bajo las modalidades de contrato y subcontrato.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU Rev. 3), la actividad Construcción está comprendida en la Sección "F", División 45 e incluye las siguientes clases CIIU:

- 4510 Preparación del terreno

- 4520 Construcción de edificios completos y/o de partes de edificios; obras de ingeniería
- 4530 Acondicionamiento de edificios
- 4540 Terminación de edificios acabados para la construcción
- 4550 Alquiler de equipo de construcción y/o demolición dotado de operarios

Estas clases CIIU se integran en la Nomenclatura de Bienes y Servicios a nivel de 287 categorías de productos utilizadas en las Cuentas Nacionales y le corresponde cuatro productos: viviendas, edificios, otras construcciones y mejora de tierras.

8. COMERCIO

La actividad Comercio al por mayor y al por menor, consiste en la compra y venta de bienes nuevos o usados sin alterar o transformar su estado original. El comercio al por mayor comprende aquellos establecimientos cuyas ventas se pueden destinar a comerciantes al por menor, a usuarios industriales, a otros mayoristas, y a quienes actúan en calidad de agente o corredor en la compra o venta de mercancías. El comercio al por menor, comprende aquellos establecimientos cuyas ventas se destinan al público en general para su consumo o uso personal.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev.3, la actividad Comercio corresponde a la Categoría de Tabulación "G": Comercio al Por Mayor y al Por Menor, exceptuando el mantenimiento y reparación de vehículos y

motocicletas, así como la reparación de efectos personales y enseres domésticos. En la Nomenclatura Central de Actividades Económicas (Nivel 45) de las Cuentas Nacionales corresponde a la actividad 34 y según la Nomenclatura Central de Bienes y Servicios (Nivel 287 categorías de productos) comprende el producto 243 (Servicio de Comercialización).

9. TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

La actividad Incluye el transporte terrestre, aéreo, acuático, transporte por tuberías (oleoducto); además los servicios auxiliares que faciliten el funcionamiento de los vehículos de transporte, la carga y descarga de los bienes, terminales de puertos, aeropuertos, las agencias de contrata de carga y pasajes, playas de estacionamiento, peajes; también se considera los almacenes, las agencias de viajes, las actividades de los guías turísticos. El alquiler de equipo de transporte con conductor está relacionado con el transporte y se incluye en esta actividad. Las Comunicaciones comprenden telefonía, fax, correspondencia escrita, mensajes, etc.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev.3, la actividad Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, tiene la siguiente cobertura:

- División 60: Transporte por vía Terrestre; transporte por tuberías
- División 61: Transporte por vía Acuático
- División 62: Transporte por vía Aéreo

- División 63: Transporte Complementarias y Auxiliares, Actividades de Agencias de Viaje
- División 64: Correo y Telecomunicaciones

10. PRODUCTORES DE SERVICIOS FINANCIEROS

Los Productores de Servicios Financieros, realizan servicios de intermediación financiera, que consisten en captar recursos financieros de terceros y distribuirlos entre los diferentes agentes de la economía. Las instituciones que realizan esta actividad reciben intereses por las colocaciones de fondos y pagan intereses por los depósitos captados.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) Rev. 3, la Actividad de Servicios Financieros comprende: los Servicios de Intermediación Monetaria (CIIU 651) que incluye las operaciones realizadas por el Banco Central de Reserva y la Banca Múltiple y Otros tipos de Intermediación Financiera (CIIU 659), que comprende las operaciones realizadas por las Empresas Financieras, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Empresas de Arrendamiento Financiero (Leasing), Empresas Administradoras de Fondos Colectivos, Corporación Financiera de Desarrollo S.A (COFIDE), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Empresas emisora y administradora de Tarjetas de Crédito, Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES).

11. RESTAURANTES Y HOTELES

La actividad Restaurantes abarca aquellos establecimientos que se dedican a la venta de comidas y bebidas preparadas para el consumo inmediato. La actividad Hoteles comprende los establecimientos que mediante una retribución proporcionan hospedaje temporal, un lugar y servicios para acampar, tanto al público en general como, exclusivamente, a afiliados a una determinada organización.

Cobertura

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Actividades Económicas (CIIU) Rev.3, la actividad Restaurantes y Hoteles comprende la División 55 que consta de 2 clases CIIU, la 5510 Hoteles, Campamentos y otros tipos de hospedaje temporal y la 5520 Restaurantes, bares y cantinas.

En la Nomenclatura Central de Actividades Económicas (Nivel 45) de las Cuentas Nacionales corresponde a la actividad 40 y según la Nomenclatura Central de Bienes y Servicios (Nivel 287 categorías de productos) comprende los productos 275 (Servicio de alimentación y bebida) y 276 (Servicio de alojamiento).

4.3. EXPORTACIONES

(INTA PG.02, 2009) La exportación definitiva en adelante exportación, es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno.

a) Exportación a través de intermediarios comerciales (comisionistas)

Son los despachos de exportación definitiva efectuados a través de intermediarios comerciales que tienen el carácter de comisionistas. La empresa intermediaria efectúa la exportación con una sola DUA.

b) Exportación hacia los CETICOS, ZOFRATACNA o ZEEDEPUNO

Son los despachos de exportación definitiva de mercancías nacionales o nacionalizadas provenientes del resto del territorio nacional y destinado a usuarios autorizados a operar en los CETICOS, ZOFRATACNA o ZEEDEPUNO.

c) Exportación bajo contratos de colaboración empresarial.

En las sociedades irregulares; comunidad de bienes; joint ventures, consorcios y demás contratos de colaboración empresarial que no llevan contabilidad en forma independiente, la exportación definitiva la realiza el operador, el cual se constituye en el exportador y efectúa los despachos de exportación con una sola DUA.

d) Exportación definitiva con embarques parciales.

Una exportación definitiva puede amparar embarques parciales siempre que éstos se efectúen de un exportador a un único consignatario, y que los embarques se realicen por la misma aduana de numeración de la DUA.

Los embarques parciales deben realizarse dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de numerada la DUA.

Las declaraciones que amparan embarques parciales están sujetas a reconocimiento físico.

4.4. IMPORTACIONES

(INTA PG.01-1, 2010) La Importación para Consumo es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiera y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Importador

El dueño o consignatario debe contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y no tener la condición de no habido para someter las mercancías al régimen de Importación para el Consumo.

(Modificado por la RSNAA N°342-2012/SUNAT/A-22.07.2012)

Los datos relativos al número del RUC, nombre o denominación social, código y dirección del local del importador se deben consignar exactamente de acuerdo a su inscripción en la SUNAT; en caso contrario el SIGAD rechaza la numeración de la declaración aduanera de mercancías, en adelante declaración.

Los sujetos no obligados a inscribirse en el RUC, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 3º de la Resolución de Superintendencia N.º 210-2004/SUNAT, pueden solicitar la destinación aduanera al régimen de Importación para el Consumo utilizando su Documento Nacional de Identidad (DNI) en el caso de peruanos, o Carné de Extranjería, Pasaporte o Salvoconducto tratándose de extranjeros; considerándose entre éstos:

- a. Las personas naturales que realicen en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de mil dólares americanos (US \$ 1,000.00) y siempre que registren hasta tres (3) importaciones anuales como máximo.
- b. Las personas naturales que por única vez, en un año calendario, importen mercancías, cuyo valor FOB exceda los mil dólares americanos (US \$ 1,000.00) y siempre que no supere los tres mil dólares americanos (US \$ 3,000.00).
- c. Los miembros acreditados del servicio diplomático nacional o extranjero, así como los funcionarios de organismos internacionales que destinen sus vehículos y menaje de casa, en ejercicio de sus derechos establecidos en las disposiciones legales.

4.5. POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

Al examinar los componentes de la población económicamente activa, se identifica a la población que participa en la generación de algún bien económico o en la prestación de un servicio. La población ocupada puede incorporarse al mercado laboral como un trabajador remunerado o trabajar por su cuenta como trabajador independiente. (MINTRA, 2010)

En el caso de los trabajadores independientes, muchas veces la demanda de sus servicios laborales está influenciada por la demanda de los bienes o mercancías que ofrecen (en términos técnicos se le denomina una demanda de trabajo derivada) contrastando con un asalariado a quien su servicio laboral se le requiere de manera directa; de cualquier manera, ambos se sitúan en un espacio configurado por oferentes y demandantes que ofrecen servicios laborales. (INEI, Características de la Población económicamente activa, 2012)

Para determinar que una persona se encuentra ocupada se utilizan cuatro criterios:

- Personas de 14 y más años de edad que estuvieron participando en alguna actividad económica, en el período de referencia.
- Los trabajadores dependientes, que teniendo empleo fijo no trabajaron la semana anterior por hallarse de vacaciones, huelga, licencia por enfermedad, licencia pre y post-natal, (todas ellas pagadas), etc.

- Los trabajadores independientes que estuvieron temporalmente ausentes del trabajo durante el período de referencia; pero la empresa o negocio siguió funcionando.
- A las personas que no estuvieron en ninguna de las condiciones anteriores se les indaga si realizaron alguna actividad económica en el período de referencia, al menos una hora, por lo cual recibirá pago en dinero y/o especie. El objetivo es recuperar las actividades económicas realizadas; pero, que no son consideradas como trabajo por las personas.

Ejemplo: Ayudaron en negocio o empresa familiar por lo menos 15 horas (Trabajador familiar no remunerado). También se incluyen como ocupados a las personas que trabajaron como trabajador familiar no remunerado.

CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es aplicada y se utilizó un diseño descriptivo y correlacional debido a que la presente investigación busca determinar el grado de relación entre las variables: la influencia de la inversión privada generada por la actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA y crecimiento económico de la región Tacna, con la finalidad de determinar una relación causa y efecto entre estas variables.

5.2. POBLACIÓN

La población está conformada por 28 Usuarios Industriales instalados en la ZOFRATACNA durante el periodo 2008 – 2013, las cuales se mencionan a continuación:

Tabla 1: Población de la Investigación

N°	USUARIO INDUSTRIAL
1	LADRILLERA MAXX S.A.C.
2	CHYFLY SHOES S.A.C.
3	PERU SWEET HOME E.I.R.L.
4	CHIANG SHOES S.A.C.
5	AGROINDUSTRIAS INCA PERU E.I.R.L.
6	INVERSIONES YEKATEX E.I.R.L.
7	CLEVERTEX IMPORT AND EXPORT S.A.C.
8	CORPORACION EL CORCEL NEGRO S.A.C.
9	MASTER BREW S.A.C.
10	HELADOS ARUBA S.R.L.
11	IRASA IMPORTACIONES S.R.L.
12	AFTERMARKET CORPORATION S.A.C.
13	EXPORT SWEET HOME S.A.C.
14	FRENCH COMPANY S.R.L.
15	ANSARI, MOHAMED RAFI JAMALUDDIN

16	PQM S.A.
17	DANIEL CHACARA E.I.R.L
18	INDUSTRIA GROSSELLI E.I.R.L.
19	IMPORTACIONES & EXPORTACIONES SANG E.I.R.L.
20	FRATELLI S.A.
21	MODULO DE SERVICIOS ZOTAC PARA LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA DE TACNA
22	FRIENDSHIP SHOES S.A.C.
23	RECYCLEX S.A.C
24	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C.
25	CREACIONES PETROFF E.I.R.L.
26	BRAND X TACNA S.A.C.
27	MANUFACTURAS Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS S.A.C.
28	DEPRONE S.A.

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a la Tabla 1., se aprecia que la población de la presente investigación representa 28 Usuarios instaladas a la ZOFRATACNA, pertenecientes todas a la Actividad Industrial (véase en ANEXO B)

5.3. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Se utilizó los siguientes instrumentos:

Información obtenida directamente de la Gerencia de Operaciones y Gerencia de Negocios – Comité de Administración de ZOFRATACNA

- Fichas de datos de los usuarios Industriales 2008- 2013
- Ficha de recolección de datos de los Usuarios Industriales 2013
- Boletín Estadísticos de las Industrias: Ingresos y salidas.
- Informes Ejecutivos de Gestión ZOFRATACNA 2008 - 2013.
- Reportes Estadísticos de la Región Tacna realizados por el BCRP 2018-2013.

Información Obtenida directamente del INEI

- Compendio Estadístico 2008-2013 desarrollado por el INEI.

A través de los instrumentos se obtuvo los datos de las variables Inversión Privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA, y también el Crecimiento Económico de la Región Tacna, dichos instrumentos proporcionó todos los datos acerca estas variables.

5.4. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El procedimiento de datos se efectuó de la siguiente manera:

- Se solicitó Acceso a la Información de Empresas Industriales dirigida Gerente General de ZOFRATACNA, adjuntando la matriz de consistencia del proyecto de Tesis.(véase ANEXO C).
- La entrega de la información por parte de la Gerencia de Negocios y Operaciones demoró dos meses y el último informe completo se dio en el mes de junio 2014.
- Por otro lado, se solicitó al Instituto Nacional de Estadística e informática data sobre el crecimiento de la Región Tacna 2008 – 2013. INEI entregó una copia de Compendio Estadístico 2008 -2013.
- De la misma manera, se solicitó Información a la Dirección Regional de Producción, quienes respondieron la solicitud en breve. (véase ANEXO D, E).
- Luego de recopilar toda la base de datos tanto de los Usuarios Industriales de la ZOFRATACNA y crecimiento económico de la región Tacna, se procedió al análisis de confiabilidad.

- Se coordinó con los usuarios Industriales operativas del año 2013 recolectar datos en campo; de esta forma recabar los datos, sugerencias, y conocer la experiencia de estas directamente de los elementos investigados.
- Se analizó a confiabilidad del mismo a través del modelo de análisis ANOVA, por lo cual se demostró la confiabilidad de los datos entregados por el comité de ZOFRATACNA a través del análisis de cada indicador por variables de estudio.
- La duración del estudio fue de 6 meses y la recolección de información de las Industrias fue de 3 meses.
- Una vez obtenida toda la base de datos solicitada al comité administrativo de la ZOFRATACNA, INEI, y Dirección Regional de Producción, se dio comienzo a la clasificación y agrupación de datos referente a cada variable objetivo de estudio y su presentación conjunta.
- La base de datos obtenidos se ordenó y sistematizaron estadísticamente para su análisis e interpretación.
- Así mismo se analizó cada indicador, para luego interpretar los resultados de acuerdo correlación entre las variables.
- Finalmente se elaboraron las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación.
-

5.5. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

- Procesamiento de los datos: Se procesó los datos solicitado a través del software estadístico SPSS.

- Método de Análisis: Se comprobó la hipótesis mediante el análisis de correlación de variables, prueba de REGRESIÓN LINEAL
- Para la comprobación de hipótesis se utilizó el estadístico ANOVA
- Presentación de Resultados: Se elaboraron gráficos de barras y figuras gráficas de las dos variables de estudio.
- Interpretación de Resultados: Se interpretó cualitativa y cuantitativa los datos de cada correlación, se acuerdo a los objetivos que perseguía la investigación.

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADO

6.1. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

A continuación se analizarán de forma cuantitativa y cualitativa los resultados del instrumento de la investigación, tanto la base de datos que entregó la gerencia de operaciones y la gerencia de negocios de la ZOFRATACNA y el INEI, de acuerdo a los objetivos generales y específicos que busca resolver la investigación.

6.1.1. LA INVERSIÓN PRIVADA GENERADA POR LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL DEL SISTEMA ZOFRATACNA

Para responder a este objetivo específico planteado en el trabajo de investigación se analizará e interpretará los siguientes cuadros y gráficos:

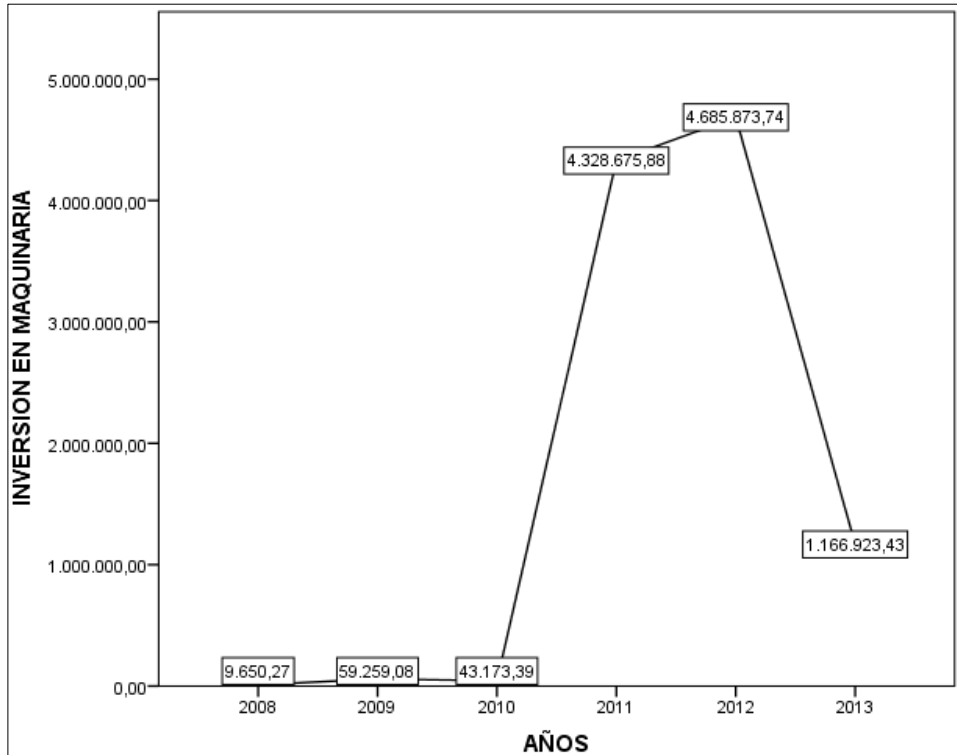
6.1.1.1. Inversión en Maquinaria

CUADRO N° 01. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en maquinarias del 2008 al 2013.

AÑOS	INVERSION EN MAQUINARIA(S./)
2008	9650.27
2009	59259.08
2010	43173.39
2011	4328674.88
2012	4685872.74
2013	1166923.43

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias –ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 08. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en maquinarias del 2008 al 2013.



Fuente: Cuadro N° 01

Como se observa en la gráfico N°8, la inversión en maquinaria generada por la inversión privada de las Industrias de ZOFRATACNA del año 2008 al año 2010 no hubo tendencia entre esos años mencionados , para esa fecha habían 12 empresas instaladas y operando, sin embargo para el año 2011 incrementó a 4 285 502.49 miles de nuevos soles, pese a que 3 empresas suspenden operaciones, sin embargo ingresan 2 nuevas industrias siendo la más representativa la Industria Ladrillera MAX, el cual invierte en maquinaria importada para la elaboración de cemento u otros preparados para la construcción.

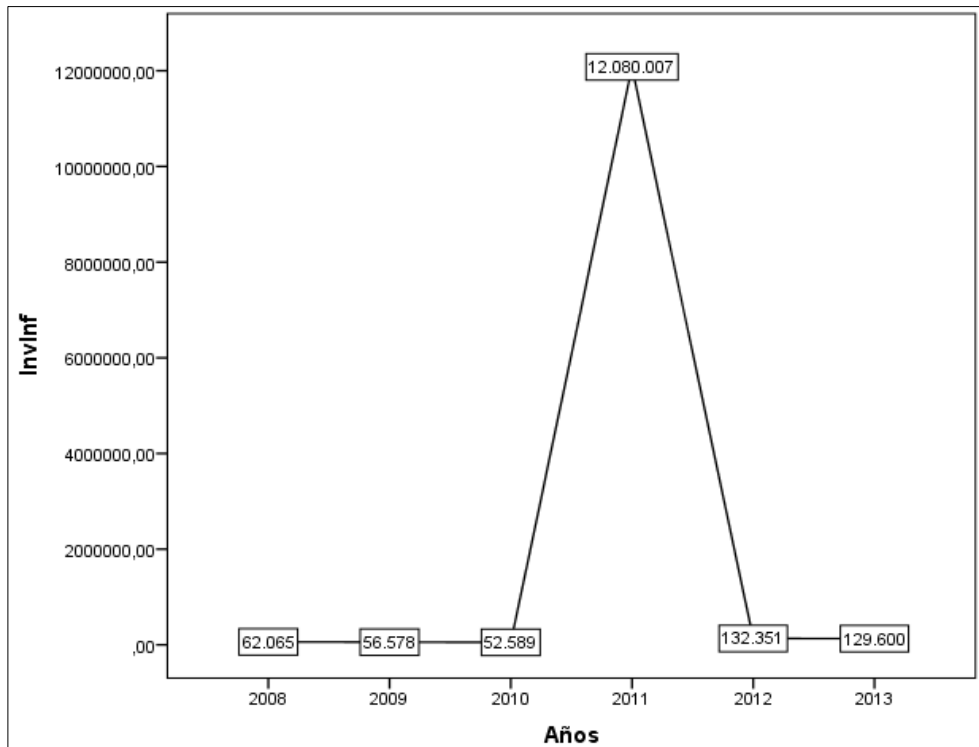
6.1.1.2. Inversión en Infraestructura

CUADRO N° 02. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en infraestructura del 2008 al 2013.

AÑOS	INVERSION EN INFRAESTRUCTURA (S./)
2008	62064.50
2009	56577.80
2010	52588.90
2011	12080006.70
2012	132351.20
2013	129600.00

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias -ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 09. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en maquinarias del 2008 al 2013.



Fuente: Cuadro N°2

Como se observa en el gráfico N°9, durante los años 2008 al 2010 no hubo tendencia ascendiente con respecto a la inversión en infraestructura, la inversión promedio de esos años fue de S/. 57 084 miles de nuevos soles, sin embargo para el año 2011, incrementa a S/.12027418 miles de soles, debido a que la Industria Max compra 30 346.86 m2 de terreno e inicia la construcción de su Industria (303 hectáreas aprox.). Para el año 2012 y 2013, incrementa la inversión debido a que aumenta el número de industrias entre 14 y 15 instaladas hasta esa fecha.

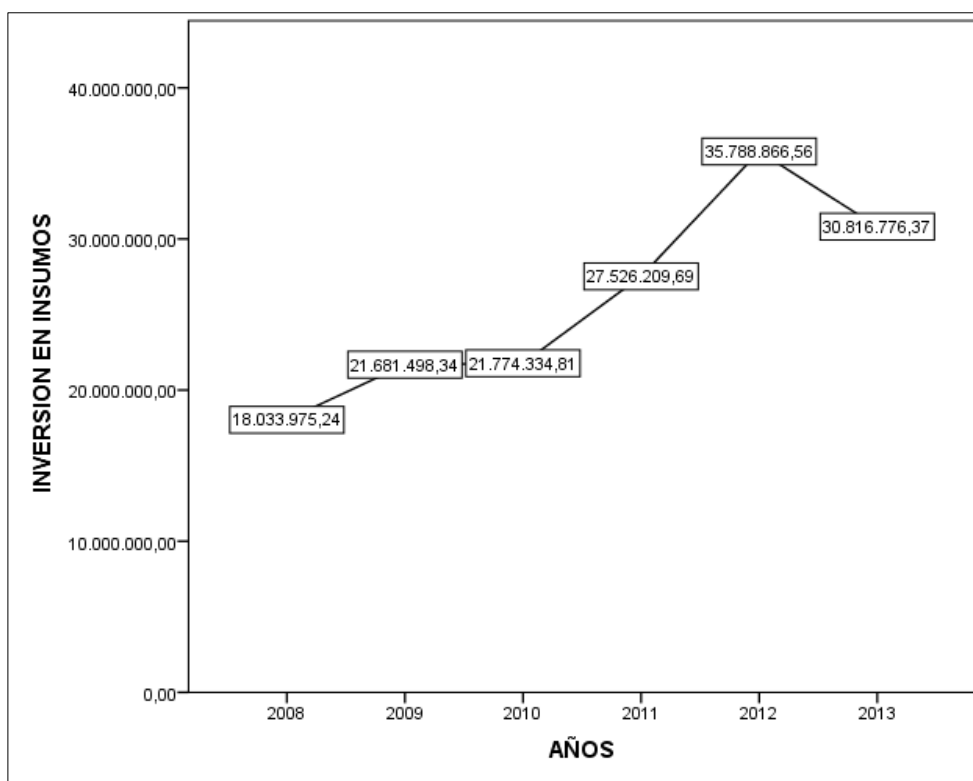
6.1.1.3. Inversión en Insumos

CUADRO N° 03: distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según inversión en insumos del 2008 al 2013

AÑOS	INVERSION EN INFRAESTRUCTURA (S./)
2008	18033975.24
2009	21681498.34
2010	21774334.81
2011	27526209.69
2012	35788866.56
2013	30816776.37

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias -ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 10. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según inversión en insumos del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 03

Como se observa en el gráfico N°10, la inversión en insumos ha tenido tendencia ascendente durante los 6 años. En el año 2008 la inversión en total fue de S/.18.03.975.24 miles de nuevos soles, luego incrementó S/.3637523.1. El año que tuvo mayor inversión fue el 2012 con un total de S/. 35788866.56 miles de nuevos soles. Debemos resaltar que la explicación a que la inversión en insumos es ascendente, es debido a que la mayoría de industrias son del rubro Textil, por lo tanto importan mayor cantidad de insumos pertenecientes a esa rubro, de la misma manera la Industria de Alimentos y en general se invierte en insumos para los procesos productivos y fabricación de todos los Usuarios Industriales.

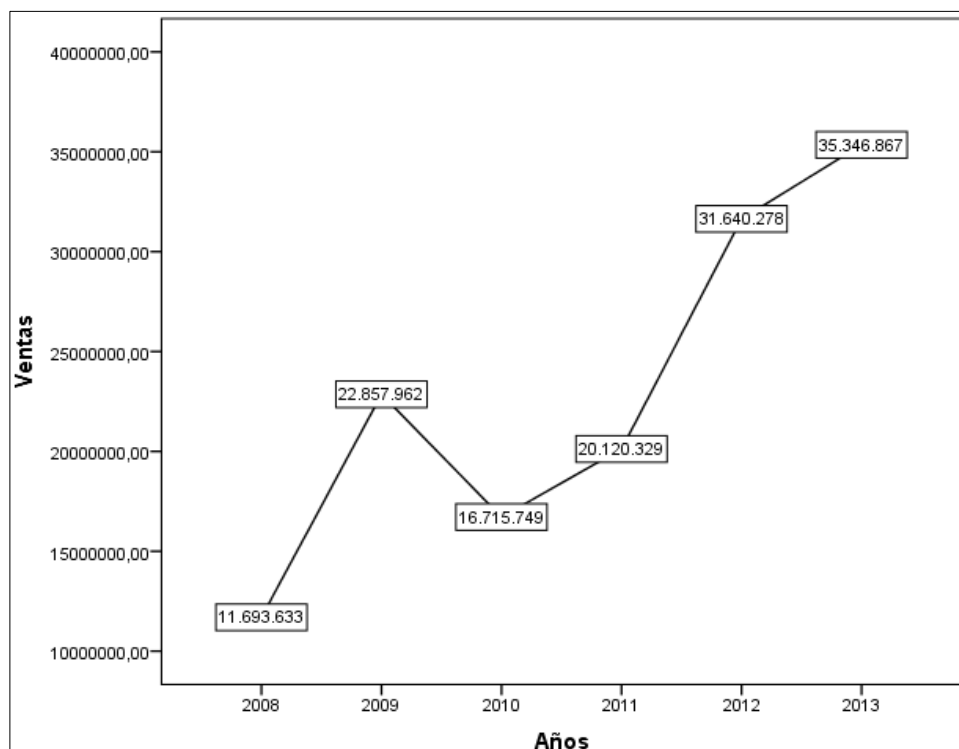
6.1.1.4. Ventas

CUADRO N° 04. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según el total de ventas del 2008 al 2013.

AÑOS	VENTAS TOTALES DE ZOFRATACNA (S./)
2008	11693633.26
2009	22857961.66
2010	16715749.18
2011	20120328.51
2012	31640278.41
2013	35346866.76

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias -ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 11. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según el total de ventas del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 04

Como se observa en el gráfico N°11, las ventas totales de las Industrias tan tenido tendencia ascendente desde el año 2011. Las ventas eran reducidas para el año 2008, incrementaron pero en el 2010 bajaron a S/.16715749 miles de nuevos soles. Sin embargo a partir del año 2011 las ventas representadas por las exportaciones y las ventas nacionales se encuentran incrementando gracias al ingreso de nuevas industrias a la ZOFRATACNA y su desarrollo sostenible. Desde el año 2010 al 2011 ha incrementado en S/.18630918 miles de nuevos soles.

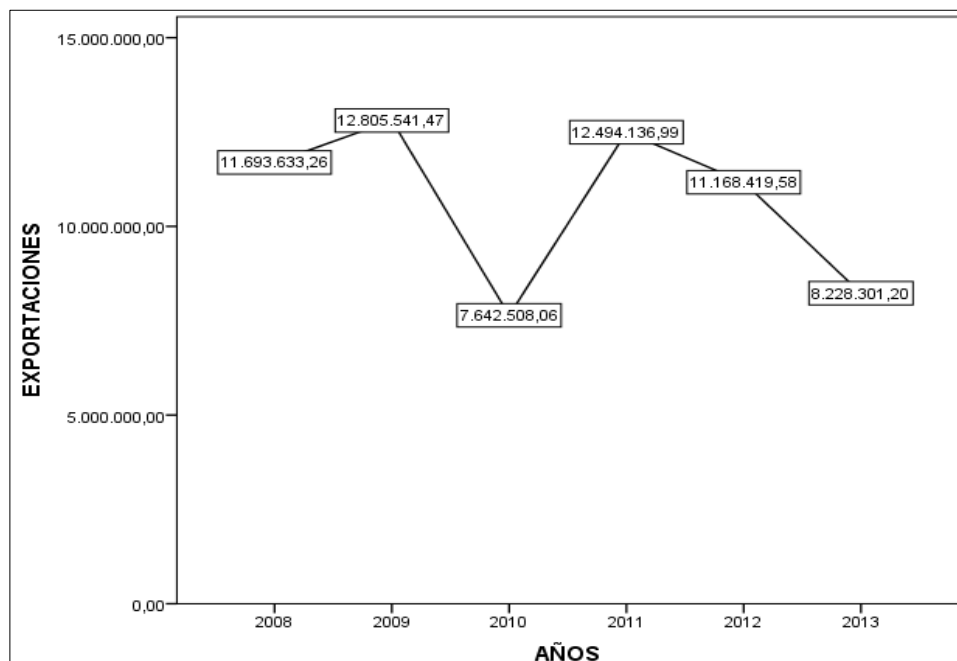
Ventas – Exportaciones

CUADRO N° 05. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según ventas (exportaciones) del 2008 al 2013

AÑOS	EXPORTACIONES DE ZOFRATACNA (S./)
2008	11693633.26
2009	12805541.47
2010	7642508.06
2011	12494136.99
2012	11168419.58
2013	8228301.20

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias-ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 12. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según ventas (exportaciones) del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 04

Como se observa en el gráfico N°12, las ventas correspondientes a las exportaciones, han tenido mucha variabilidad de inversión durante estos 6 años. Observamos que en el año 2008 la inversión fue de S/. 11693633.26 miles de nuevos soles, y para el año 2009 incrementó a S/.1111908.21; el 2010 disminuye la inversión a S/.7642508.06. En el 2011 vuelve a incrementar las ventas pero empezó a descender hasta el 2013.

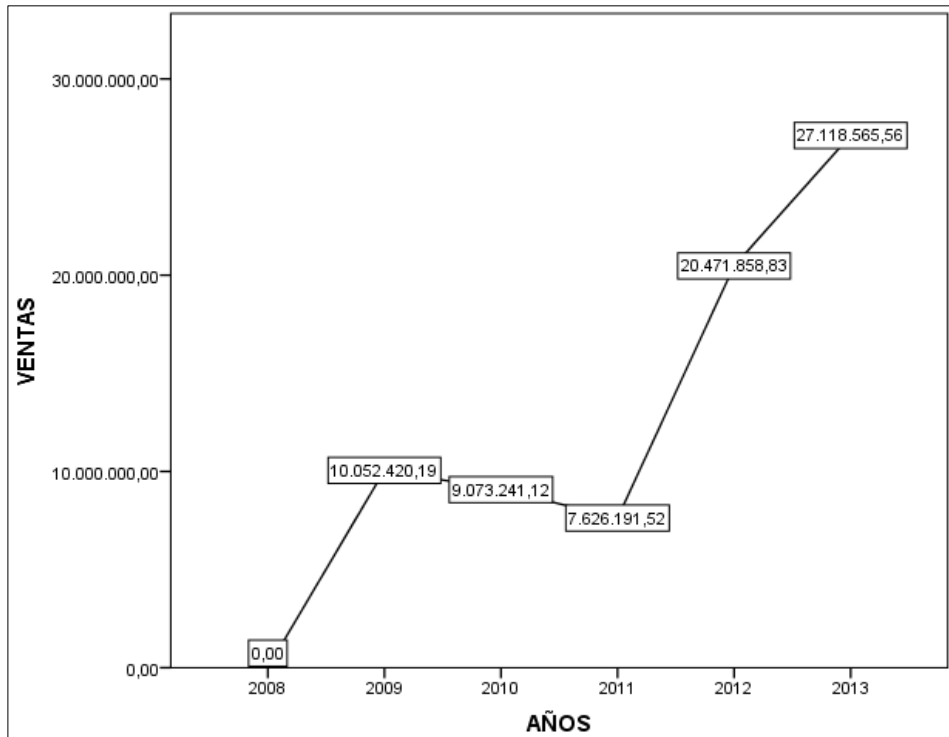
Ventas Nacionales

CUADRO N° 06. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según ventas nacionales del 2008 al 2013

AÑOS	EXPORTACIONES DE ZOFRATACNA (S./)
2008	0.00
2009	10052420.19
2010	9073241.12
2011	7626191.52
2012	20471858.83
2013	27118565.56

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias -ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 13. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según ventas nacionales del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 05

Como se observa en el gráfico N°13, las ventas nacionales tenido mucha variabilidad de inversión durante estos 6 años. Observamos que a partir del año 2011, la ventas han tenido tendencia ascedente de S/.7626191.52 a S/. 27118565.56 miles de nuevos soles en el año 2013, casi quintuplicando las ventas del año 2011.

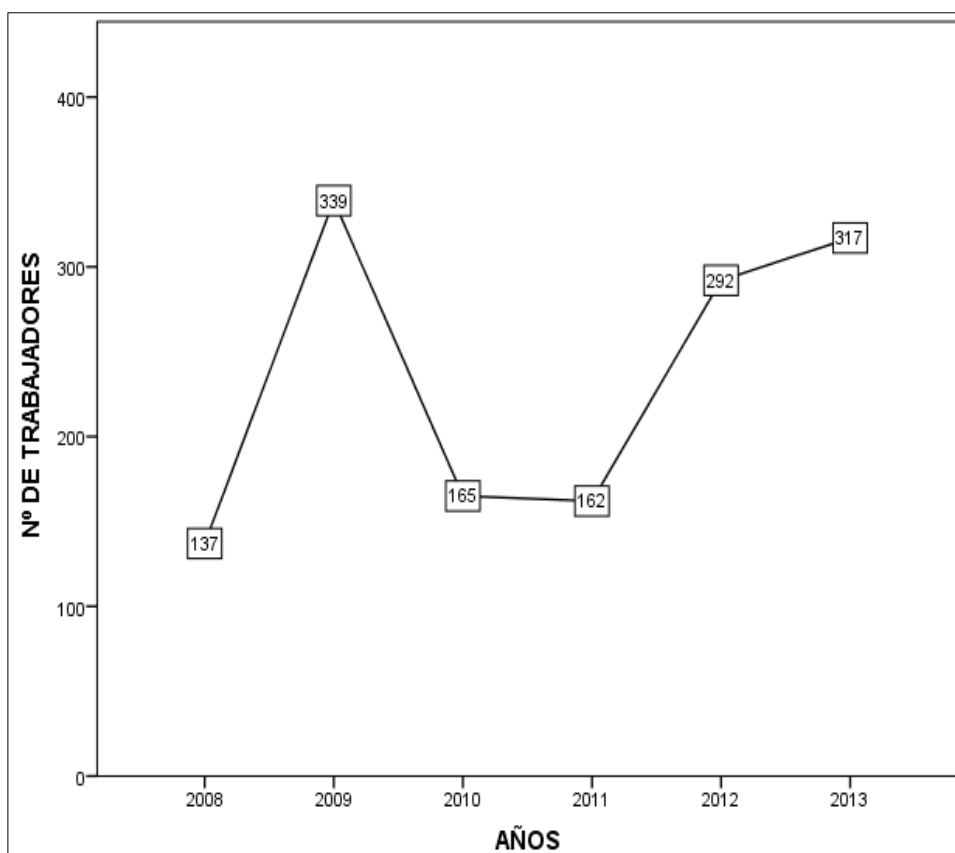
6.1.1.4. NÚMERO DE TRABAJADORES

CUADRO N° 07. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema de la ZOFRATACNA según número de trabajadores del 2008 al 2013

AÑOS	NUMERO DE TRABAJADORES (S./)
2008	137
2009	335
2010	165
2011	162
2012	292
2013	317

Fuente: Boletín estadísticos de las Industrias -ZOFRATACNA

GRÁFICO N° 14. Distribución de la inversión privada en la actividad industrial del sistema ZOFRATACNA según número de trabajadores del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 06

Como se observa en el gráfico N°14, el número de trabajadores incrementaron del año 2008 al 2009 en 202 personas, sin embargo para el año 2010 reduce 174 personas, sin embargo a partir del año 2012 va incrementado el número de trabajadores. Uno de los principales motivos de la tendencia ascendente en número de trabajadores es debido al contrato de personas tanto fijo como eventual. Las empresas exportadoras trabajan de acuerdo a la demanda del mercado y necesidad del cliente, tienden a tener temporadas donde aumentan la producción y por ende aumenta el número de trabajadores eventuales.

6.1.2. CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA REGIÓN TACNA

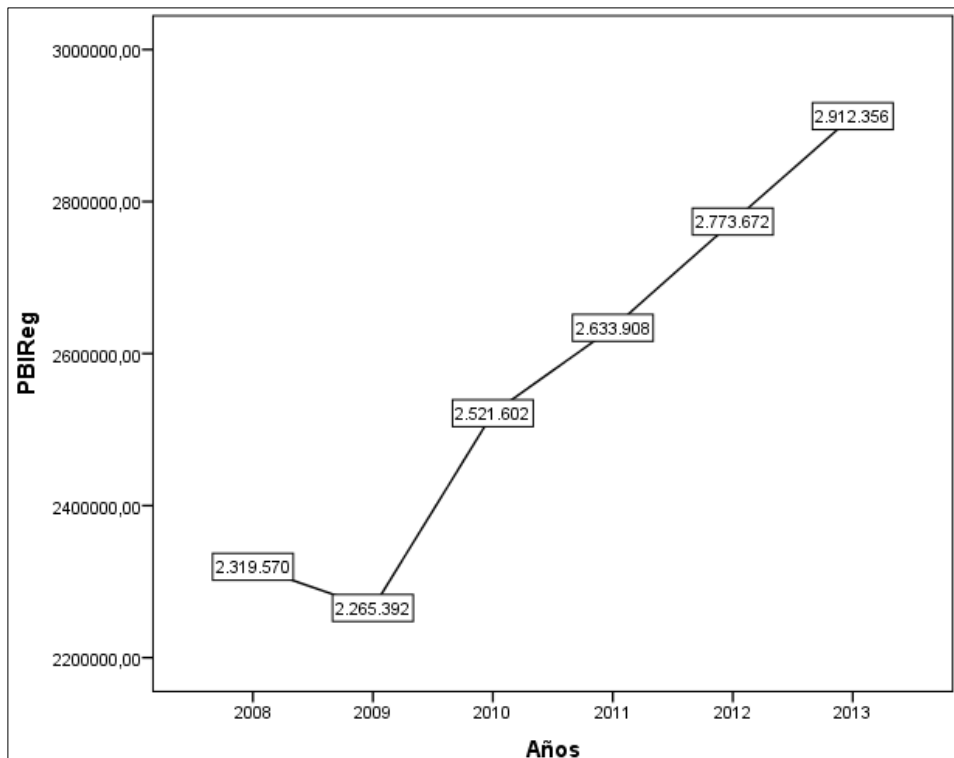
6.1.2.1. Producto Bruto Interno – PBI

CUADRO N° 08. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno del 2008 al 2013

AÑOS	PRODUCTO BRUTO INTERNO (S./)
2008	2,319,570
2009	2,265,392
2010	2,521,602
2011	2,633,908
2012	2,773,672
2013	2,912,356

Fuente: INEI

GRÁFICO N° 15. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 07

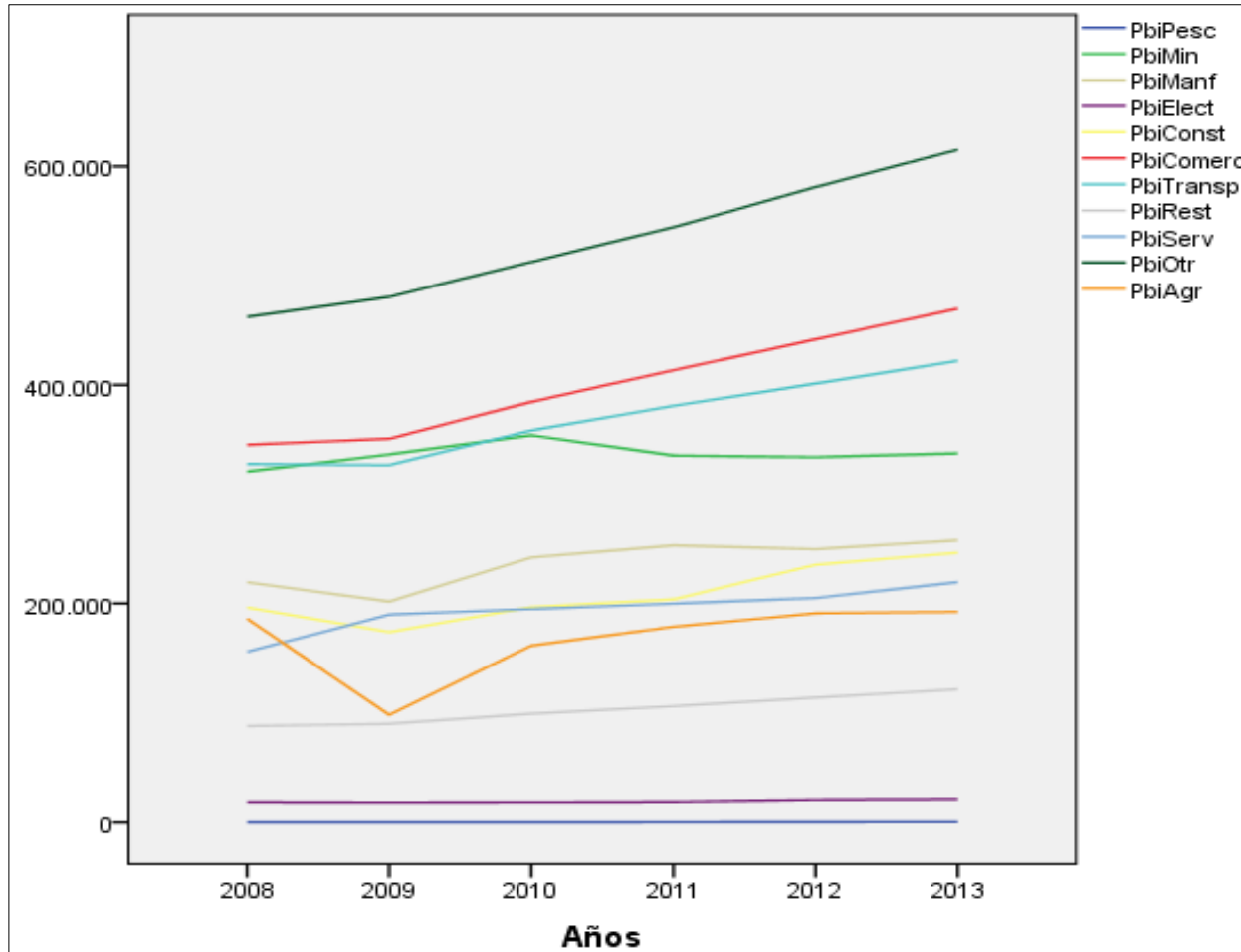
6.1.2.2. Producto Bruto Interno por Sectores

CUADRO Nº 09. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores del 2008 al 2013

Años	PBI SECTOR PESCA (S./)	PBI SECTOR MINERIA (S./)	PBI SECTOR MANUFACTURA (S./)	PBI SECTOR ELECTRICIDAD (S./)	PBI SECTOR CONSTRUCCIÓN (S./)	PBI SECTOR COMERCIO (S./)	PBI SECTOR TRANSPORTE (S./)	PBI SECTOR RESTAURANTE (S./)	PBI SECTOR SERVICIOS (S./)	PBI SECTOR OTROS (S./)	PBI SECTOR AGRICULTURA (S./)
2008	168	320,836	219,383	18,196	196,231	345,363	327,749	87,611	155,681	462,381	185,971
2009	131	336,553	201,693	17,777	173,725	350,880	326,743	89,681	189,750	480,553	97,906
2010	91	354,031	242,092	18,027	196,566	384,558	358,462	98,972	194,867	512,550	161,386
2011	192	335,545	253,210	18,318	203,700	413,433	380,907	105,785	199,799	544,370	178,649
2012	378	334,132	249,680	20,252	235,485	441,824	401,256	113,641	204,904	581,130	190,990
2013	463	337,541	257,887	20,801	246,469	469,886	422,077	121,277	219,472	615,307	192,266

FUENTE: INEI

GRÁFICO N° 16. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N° 07

El producto Bruto Interno de la Región Tacna a partir el 2009 ha tenido una tendencia ascendiente donde PBI fue de de S/. 2265392 miles de nuevos soles y para el 2013 ascendió a S/. 2912356. Esto se debe a la gran dinamización de las actividades económicas.

Según las principales actividades económicas que aportaron al Producto Bruto Interno (PBI a precios constantes) Tacna del 2008 al 2013 en promedio fueron: Otros servicios con 21%; comercio con 16%. Otros sectores de importancia en contribución al PBI son transportes y comunicaciones (14%), la minería (13%), manufactura (9%), construcción (8%), agricultura (7%), y servicios gubernamentales (7%), electricidad (1%), restaurantes (4%) y pesca (0%).

CUADRO N°10: PBI por Sectores (%)

Indicador	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PBI de Pesca	0.01%	0.01%	0.00%	0.01%	0.01%	0.02%
PBI de Minería	13.83%	15%	14%	13%	12%	12%
PBI de Manufactura	9.46%	9%	10%	10%	9%	9%
PBI de Electricidad y agua	0.78%	1%	1%	1%	1%	1%
PBI de Construcción	8.46%	8%	8%	8%	8%	8%
PBI de Comercio	14.89%	15%	15%	16%	16%	16%
PBI de Transportes y Comunicaciones	14.13%	14%	14%	14%	14%	15%
PBI de Restaurantes y hoteles	3.78%	4%	4%	4%	4%	4%
PBI de Servicios gubernamentales	6.71%	8%	8%	8%	7%	8%
PBI de Otros servicios	19.93%	21%	20%	21%	21%	21%
PBI de Agricultura, Caza y Silvicultura	8.02%	4%	6%	7%	7%	7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cuadro N°8

En el cuadro N°10 se describe el porcentaje de cada sector económico por cada año. Podemos observar que todos los sectores han mantenido su

representación en los 6 años, en el año 2008, representó un 19% el PBI de Otros servicios como salud privados, seguido por el comercio de 14.89% y transporte y telecomunicaciones 14.13%, minería 13.83% y los demás sectores menor al 10%.

A partir del año 2009 el PBI tuvo tendencia ascendente, los sectores económicos también incrementaron. En el 2011 fueron: Otros servicios con 24.90% donde se incluyó también a restaurantes y hoteles; comercio con 15.60%. Otros sectores de importancia en contribución al PBI son la minería (11.82%), transportes y comunicaciones (14.44%), manufactura (9.52%), agricultura (8.34%), construcción (7.80%) y servicios gubernamentales (7.58%).

Para el año 2012 y 2013, incrementó el PBI incrementó S/.138684 miles de nuevos soles, y los sectores dinámicos continuaron siendo los mismos, Otros Servicios (21%), Comercio (16%), transporte y telecomunicaciones (15%), minería (13%), manufactura (8%), construcción (8%), electricidad (1%).

a) Sector Minero

En la actualidad, uno de los sectores que tienen mayor dinamismo en el crecimiento económico es la minería, producto al alto valor económico en el mercado internacional. Por lo que es necesario identificar los niveles de producción minera por los principales productos, las cotizaciones internacionales y los volúmenes de reservas metálicas existentes, pues estos son una referencia sobre el potencial con que cuenta el Perú y región de Tacna.

En la región de Tacna, el valor de la actividad minera, entre periodo 2008-2013 se ha mantenido con un 12% de representación del Producto Bruto Interno.

b) Sector Agropecuario

La superficie para uso agropecuario es de 237,524 hectáreas, correspondiendo a pastos naturales el 52.4%; a producción forestal 1.7% y a producción agrícola el 45.9%. De las 108 830 hectáreas de tierras agrícolas, sólo el 28% se encuentran cultivadas. Los cultivos permanentes y semipermanentes representan el 62% de dicha superficie cultivada, sobresaliendo la alfalfa, olivo, orégano, vid y tuna. La base productiva agrícola, donde se encuentran los principales productos de exportación no tradicional de Tacna se concentra en pocos productos. La producción 2008/2013 de los diez principales productos ha sido la siguiente: aceituna, cebolla, uva, ají, orégano, papa, tomate, zapallo, ají pápikra.

c) Electricidad y Agua.

El sector de electricidad y agua registró un valor superior en 1 por ciento, resultado de la evolución de la producción de agua (1 por ciento) y de electricidad 1 por ciento.

d) Producción Pesquera

Los productos hidrobiológicos de mayor importancia son el perico, jurel, caballa, diamante, tiburón, liza, lorna, pejerrey, choros, jaivas, tolina y pulpo.

En promedio, el 80% se destina al consumo interno en estado fresco/refrigerado.

La transformación o procesamiento de los recursos pesqueros en los rubros: enlatado, congelado y seco-salado (curado), está destinada casi en su totalidad al mercado externo.

Tacna, actualmente cuenta con siete establecimientos industriales pesqueros dedicados principalmente al procesamiento de mariscos en los rubros de: enlatado, congelado, y curado, cuya producción en un 90% es destinada a los mercados de Japón, China, España, EEUU, entre otros.

e) Sector Industria Manufacturera.

La Política Industrial del Perú se encuentra basada en el desarrollo competitividad, asociatividad empresarial, cadenas productivas, normalización productiva, innovación tecnológica y gestión ambiental. Es por ello que la Dirección Regional de la Producción viene desarrollando cada uno de estos lineamientos, en forma organizada, a través de diversos planes y programas de actividades en la región.

La estructura Industrial en Tacna, está relacionada directamente con el crecimiento económico, bajo la generación de empleo durante la elaboración o fabricación y comercialización de productos industriales, siendo esta una de las diferencias más resaltantes con las actividades de comercio, que a pesar de ser abundantes, no generan tanto empleo como en las industrias de manufactura.

La producción industrial es incipiente y está orientada básicamente a la fabricación de Bienes de Consumo (62.44%), Bienes Intermedios (8.13%) y Bienes de Capital (18.46%), los que se destinan principalmente al mercado interno.

El sector industrial para el año 2011, registró 1 880 empresas, que son básicamente MYPES, mostrando un incremento de 20.96% con relación al año 2010, de esta forma se muestra la existencia de una tendencia creciente a la formalización de empresas industriales.

Según el Padrón Industrial Manufacturero 2012, se tiene 1636 empresas industriales, de las cuales se destaca con un 22.25% al sector industrial de fabricación de muebles; seguido de un 12.90% en el sector industrial dedicado a la fabricación de prendas de vestir, un 9.96% en el sector dedicado a la elaboración de productos de panadería y un 8.56% en actividades de impresión.

f) Sector Turismo

Según la Dirección General de Migraciones y Naturalización del MININTER; el número de turistas que llegaron a la ciudad de Tacna durante el año 2013, fue de 683 mil 560; quienes ingresaron por el Puesto de Control Fronterizo Santa Rosa (680 mil 652), seguido del Puesto de Control Migratorio del Ferrocarril Tacna – Arica (2 mil 908). Por otro lado, en cuanto a los visitantes extranjeros que llegaron a la ciudad de Tacna para el año 2010 fueron 1 millón 106 mil 889 visitantes; de los cuales 1 millón 095 mil 369 visitantes ingresaron por el PCF Santa Rosa y por el PCM del Ferrocarril Tacna – Arica ingresaron 11 mil 520 visitantes extranjeros. Conforme a la información de la Jefatura de

migraciones de Tacna sobre el flujo migratorio para el año 2011 se indica que fueron 1 millón 290 mil 837 extranjeros que ingresaron al territorio nacional por Tacna.

Sector Comercio Tacna históricamente ha sostenido lazos comerciales con la ciudad de Arica, unida por razones geográficas e históricas.

g) Sector Comercio

La actividad comercial tiene gran importancia en Tacna, especialmente la desplegada en los denominados “mercadillos”, donde se comercializan los productos de importación que ingresan por el muelle peruano del puerto de Arica (Chile) e Ilo (Moquegua), bajo el sistema de ZOFRATACNA, consiguiendo dinamizar la economía tacneña. Entre las principales mercancías autorizadas para este Régimen Comercial están los artefactos eléctricos (radios, televisores, grabadoras, relojes, etc.), prendas de vestir, licores, equipos informáticos, juguetería, etc.

Bajo el régimen CETICOS se importan y transforman vehículos de segundo uso procedentes del mercado asiático.

Bajo el Régimen general ingresan al país productos de importación como maíz pop-corn, manzanas, uvas, ciruelas, peras de agua, duraznos, frutas secas y otros.

La Región de Tacna por su ubicación estratégica en el corazón de América del Sur, ofrece grandes ventajas comparativas y competitivas por su integración al circuito económico, comercial y turístico a nivel internacional. Aspectos que reúnen las condiciones para la implementación de un

MEGAPUERTO que permita la articulación entre China y el continente sudamericano ideal para concentrar en un punto estratégico los recursos naturales provenientes de Bolivia, Brasil y del MERCOSUR para su transformación y su posterior embarque a China.

Con relación a Bolivia, facilitará su interacción con la economía global a través de su salida por el Pacífico, permitiendo la comercialización de las reservas de Hierro (Santa Cruz – Mutún), Gas (Tarija) y Petróleo más grandes en Sudamérica.

h) Sector Transporte y Comunicaciones

A nivel nacional, se tiene la carretera Panamericana a lo largo del territorio peruano tiene una longitud de 2,900 km.; de los cuales la región Tacna tiene una longitud de 125.8 km.; en segundo lugar tenemos la Carretera Costanera Sur con una longitud de 151 km., esta carretera tiene la finalidad de darle a Tacna salida al mar, uniéndose con las costas del Pacífico, ambas carreteras se encuentran asfaltadas en su totalidad y en buen estado de conservación.

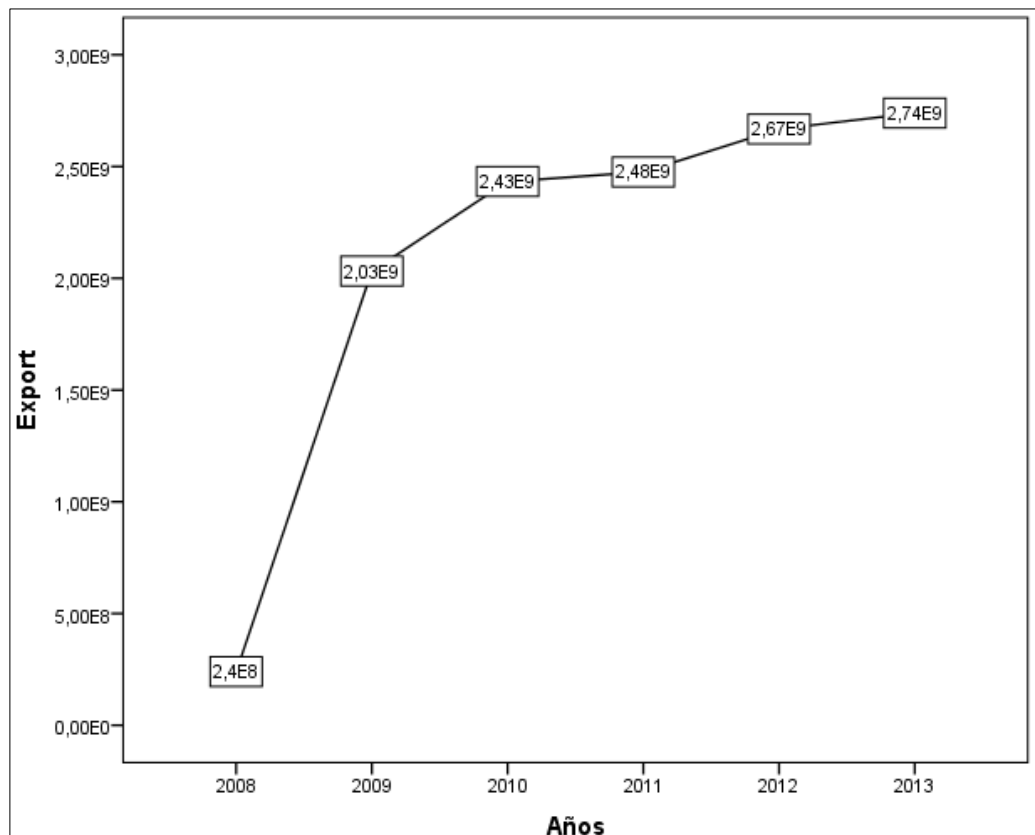
6.1.2.3. Exportaciones

CUADRO N° 11. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el exportaciones del 2008 al 2013

AÑOS	EXPORTACIONES DE TACNA CIF (S./)
2008	240031791.0
2009	203220290.2
2010	243303513.2
2011	247565709.7
2012	266772020.9
2013	273910169.7

Fuente: Sunat

GRÁFICO N° 17. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según el producto bruto interno por sectores del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N°10

En el gráfico N°9, se observa que las exportaciones de la región Tacna, el crecimiento ha tenido una tendencia ascendente a partir desde el 2008.

En el 2013, las exportaciones no tradicionales mostrando un incremento del 9% respecto del año 2012.

Debido a los mayores volúmenes exportados de productos no tradicionales (18,5)% destacando los sectores: agropecuario (16,8%), textil (9,4%), pesquero (43,7)% , químico (14,8)% y los productos tradicionales (9,5%) destacando la minería (3,9%), petróleo y gas natural en (20,7)%, pesquero en (18,6)% y agrícola en (37,8)%. Las importaciones FOB en valores reales del año 2011, aumentaron en 17,1% al pasar de 20 mil 515,8 millones de dólares en el 2010 a 24 mil 18,5 millones de dólares en el 2011, explicado por el incremento en los volúmenes importados de Bienes de Capital y Materiales de Construcción en (24,9)%, Bienes de Consumo (14,5)%, y Materias Primas y Productos Intermedios en (9,5)%.

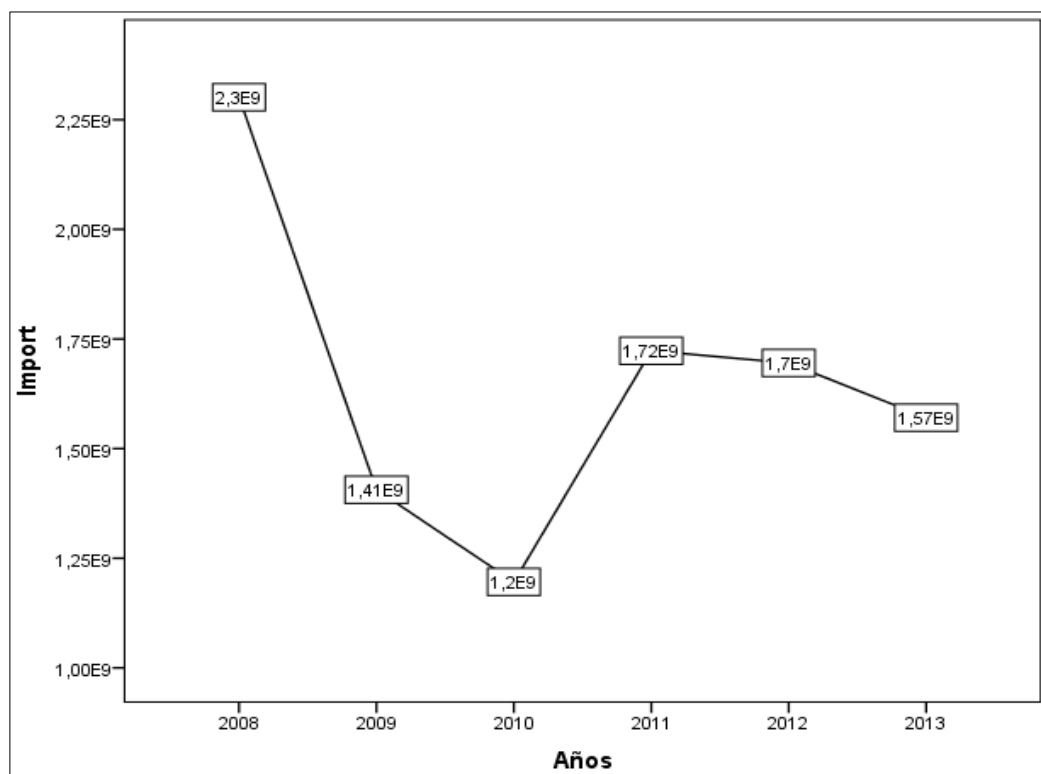
6.1.2.4. Importaciones

CUADRO N°12. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según las importaciones del 2008 al 2013

AÑOS	IMPORTACIONES DE TACNA CIF (S./)
2008	2301167180
2009	1406132230
2010	1195957441
2011	1723064056
2012	1695186371
2013	1570488542

Fuente: Sunat

GRÁFICO N° 18. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según las importaciones del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N°10

En el gráfico N°18, se observa que el año 2008 se tenía S/. 2301167180 miles de nuevos soles y ha tenido una tendencia ascendente hasta el año 2012, donde ha tenido una ligera baja sin embargo la tendencia aún es ascendente.

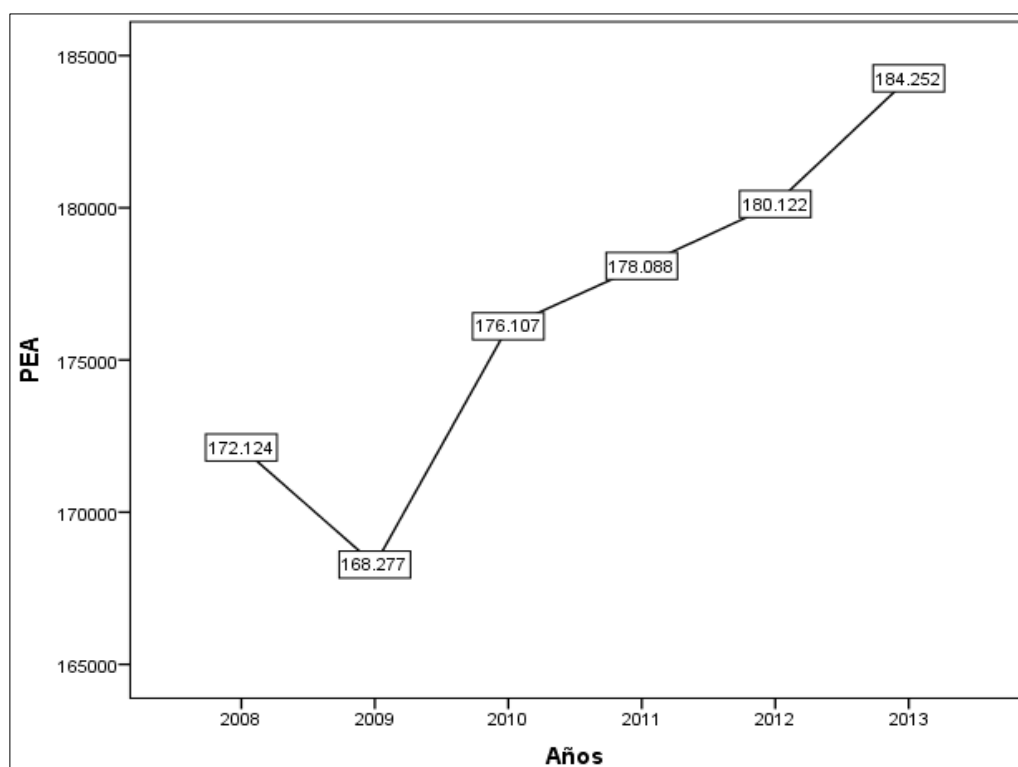
6.1.2.5. Población Económicamente Activa

CUADRO N° 13. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según la población económicamente activa del 2008 al 2013

Años	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (Personas)
2008	172124
2009	168277
2010	176107
2011	178088
2012	180122
2013	184252

Fuente: Sunat

GRÁFICO N° 19. Distribución del crecimiento económico de la región Tacna según la población económicamente activa del 2008 al 2013



Fuente: Cuadro N

En el gráfico N°14, se observa que la PEA, tiene tendencia ascendente durante los seis años. Dentro de la PEA ocupada en la región de Tacna, según actividad económica se concentra principalmente en el sector servicios 33.7% (restaurantes y hoteles, venta de comida ambulatoria, sector público, salud, educación, etc.) en el sector comercio (25.9%). Es decir, los servicios, básicamente turísticos y el comercio ocupan el 62.3% de la PEA ocupada. Siguen en orden de importancia la agricultura, pesca y minería que en conjunto ocupan al 15.6% y la industria el 8.1% seguido por transportes y comunicaciones (9.1%) entre otras actividades.

6.2. ANÁLISIS DE LOS DATOS MEDIANTE EL MÉTODO DE REGRESIÓN LINEAL

6.2.1. Análisis estadístico de la Inversión en Maquinaria y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Variables

X= Inversión en Maquinaria

Y= Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	2458820,927	124586,444		19,736	,000
InvMaq	,065	,047	,571	1,391	,237

a. Variable dependiente: PBIReg

$$Y = A+BX$$

$$Y = 2458820,927 + 0,65X$$

c) Coeficiente de correlación

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,571 ^a	,326	,157	232443,97095

a. Variables predictoras: (Constante), InvMaq

b. Variable dependiente: PBIReg

$$R = 0,571$$

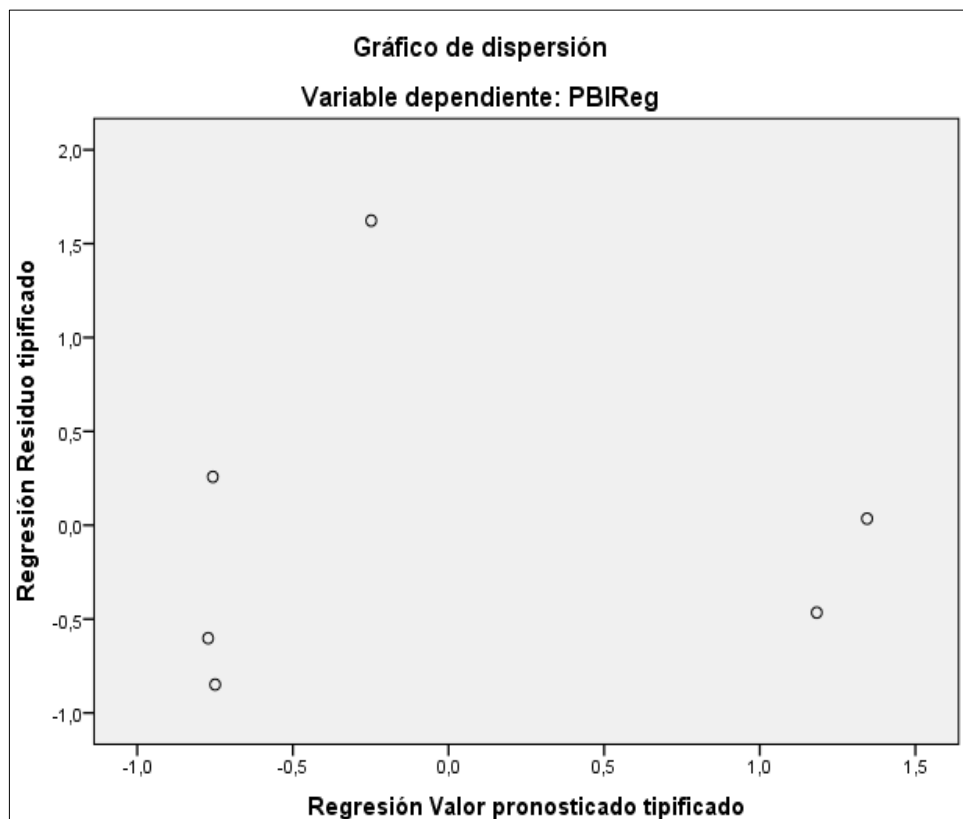
Interpretación: Existe una correlación mínima positiva

d) Coeficiente de determinación

El 32,6% del PBI se explica a la inversión en Maquinaria

e) Diagrama de dispersión.

Gráfico N° 20. Dispersión entre la variable de inversión en Maquinaria y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna



En este diagrama N°20, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una leve correlación ya que tiene una tendencia de línea recta.

6.2.2. Análisis estadístico de la Inversión en Infraestructura y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Variables

X= Inversión en Infraestructura

Y= Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	2557261,623	126490,511		20,217	,000
InvInf	,007	,026	,128	,258	,809

a. Variable dependiente: PBIReg

$$Y = A+BX$$

$$Y = 2557261,623 + 0,07X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,128 ^a	,016	-,229	280778,15344

a. Variables predictoras: (Constante), InvInf

b. Variable dependiente: PBIReg

$$R = 0,128$$

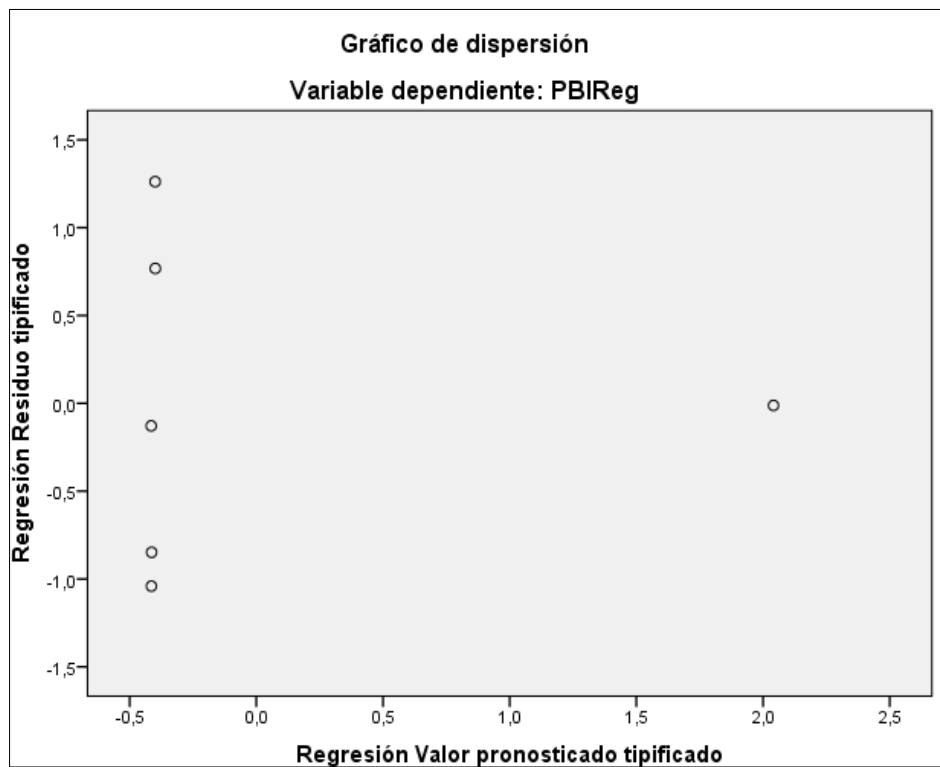
Interpretación: No existe una correlación entre las variables.

d) Coeficiente de determinación

El 1,6% del PBI se explica a la inversión en infraestructura.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 21. Dispersión entre la variable de inversión en Infraestructura y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna



En este diagrama N°21, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, donde no existe una correlación por lo tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.3. Análisis estadístico de la Inversión en insumos y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Variables

X= Inversión en Insumos

Y= Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	1720675,485	257509,979		6,682	,003
InvIns	,033	,010	,861	3,392	,027

a. Variable dependiente: PBIReg

$$Y = A+BX$$

$$Y = 1720675,485 + 0,33X$$

c) Coeficiente de correlación

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,861 ^a	,742	,678	143802,99178

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PBIReg

$$R = 0,861$$

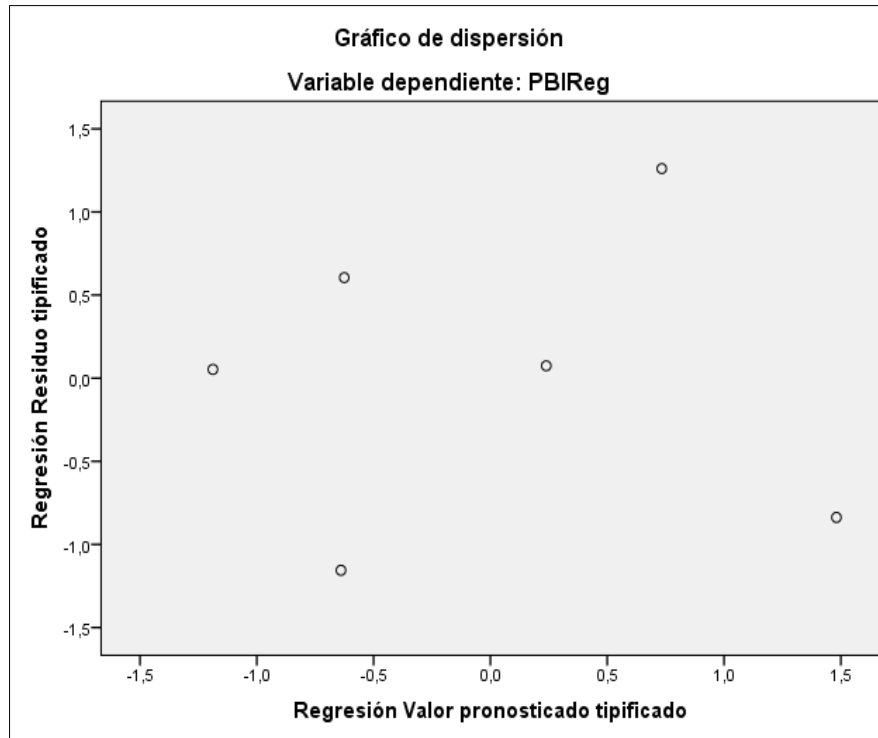
Interpretación: Existe una correlación directa positiva

d) Coeficiente de determinación

El 74,2% del PBI se explica a la inversión en insumos

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 22. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna



En este diagrama N°22, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, donde no existe una correlación por lo tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.4. Análisis estadístico de las Ventas y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Variables

X= Inversión en Ventas

Y= Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	2056750,341	211514,940		9,724	,001
Ventas	,022	,009	,790	2,581	,061

a. Variable dependiente: PBIReg

$$Y = A+BX$$

$$Y = 2056750,341 + 0,22X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,790 ^a	,625	,531	173431,31782

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PBIReg

$$R = 0,790$$

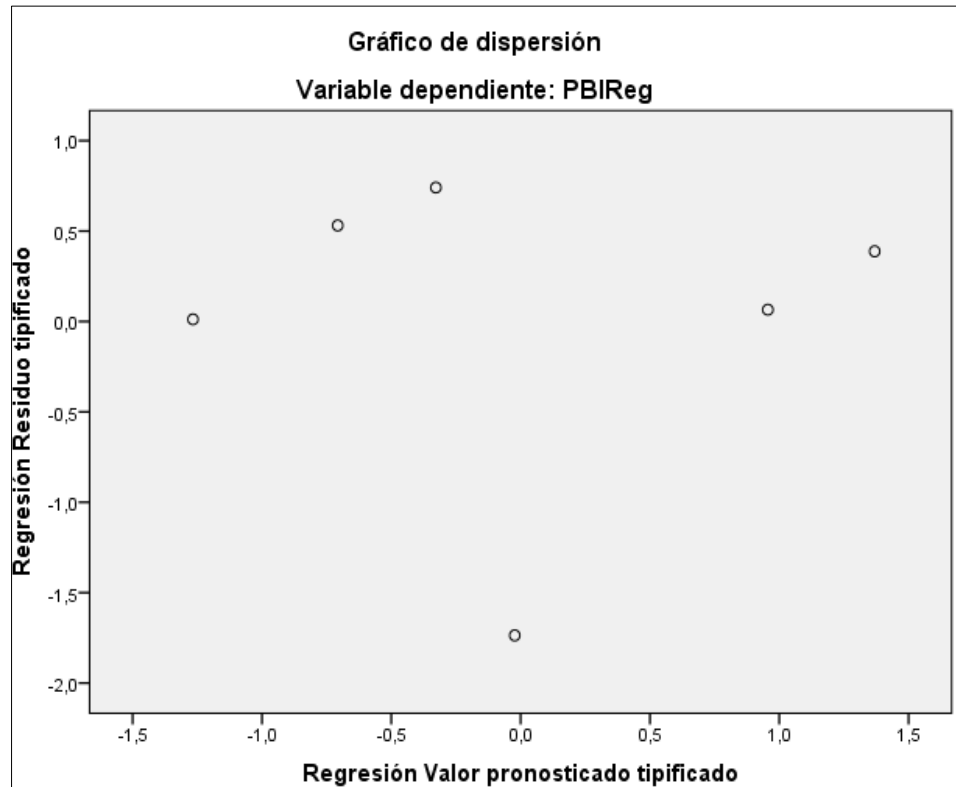
Interpretación: Existe una correlación mínima positiva.

d) Coeficiente de determinación

El 62,5% del PBI se explica a la inversión en Maquinaria

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 23. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna



En este diagrama N°23, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, donde existe una correlación mínima por lo tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.5. Análisis estadístico del número de trabajadores y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Variables

X= Número de trabajadores

Y= Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	2379551,550	337593,738		7,049	,002
NTrab	816,187	1359,072	,288	,601	,581

a. Variable dependiente: PBIReg

$$Y = A+BX$$

$$Y = 2379551,550 + 816,187X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,288 ^a	,083	-,147	271152,14749

a. Variables predictoras: (Constante), NTrab

b. Variable dependiente: PBIReg

$$R = 0,288$$

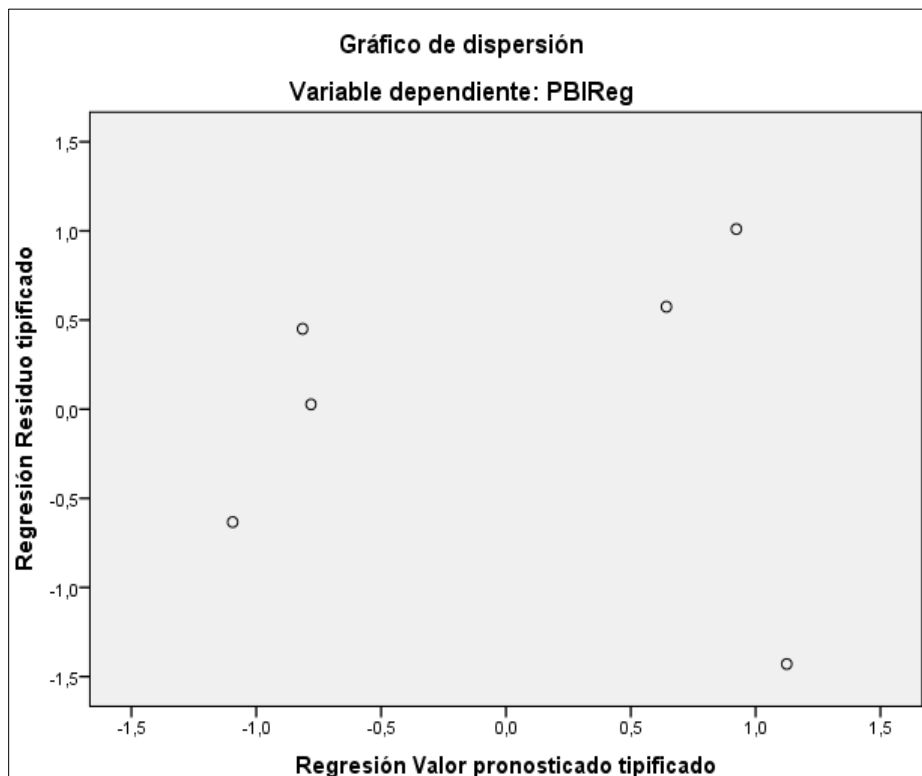
Interpretación: No existe una correlación con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 8,3% del PBI se explica al número de trabajadores.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 24. Dispersión entre número de trabajadores y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna



En este diagrama N°24, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación mínima por la tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.6. Análisis estadístico de las Ventas y el producto bruto interno de pesca.

a) Variables

X= Ventas

Y= Producto Bruto Interno de Pesca

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	-97,899	96,973		-1,010	,370
Ventas	1,453E-005	,000	,878	3,667	,021

a. Variable dependiente: PbiPesc

$$Y = A+BX$$

$$Y = 2379551,550 + 816,187X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,878 ^a	,771	,713	79,51325

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PbiPesc

$$R = 0,878$$

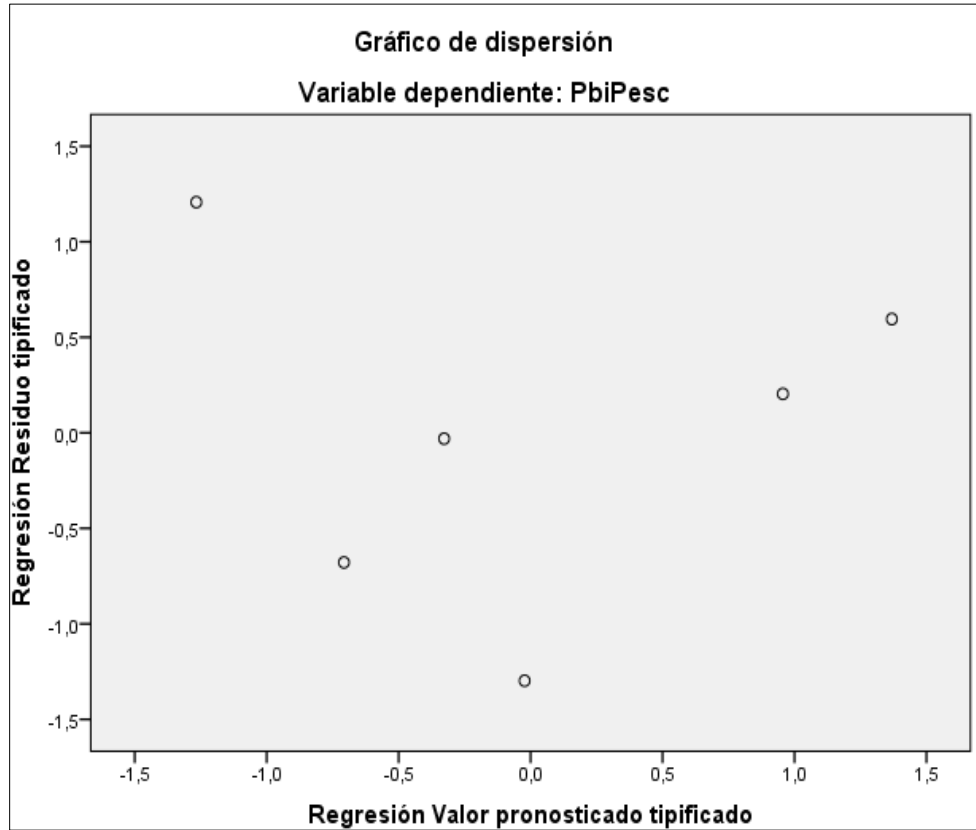
Interpretación: No existe una correlación con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 7,71 % del PBI de pesca se explica al número de trabajadores.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 25. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de Pesca.



En este diagrama N°25, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación mínima por la tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.7. Análisis estadístico de la inversión en maquinaria y el producto bruto interno de manufactura.

a) Variables

X= Inversión en Maquinaria

Y= Producto Bruto Interno de manufactura

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	226878,465	10507,913		21,591	,000
InvMaq	,006	,004	,609	1,534	,200

a. Variable dependiente: PbiManf

$$Y = A+BX$$

$$Y = 226878,465 + 0,006X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,609 ^a	,370	,213	19604,86938

a. Variables predictoras: (Constante), InvMaq

b. Variable dependiente: PbiManf

$$R = 0,609$$

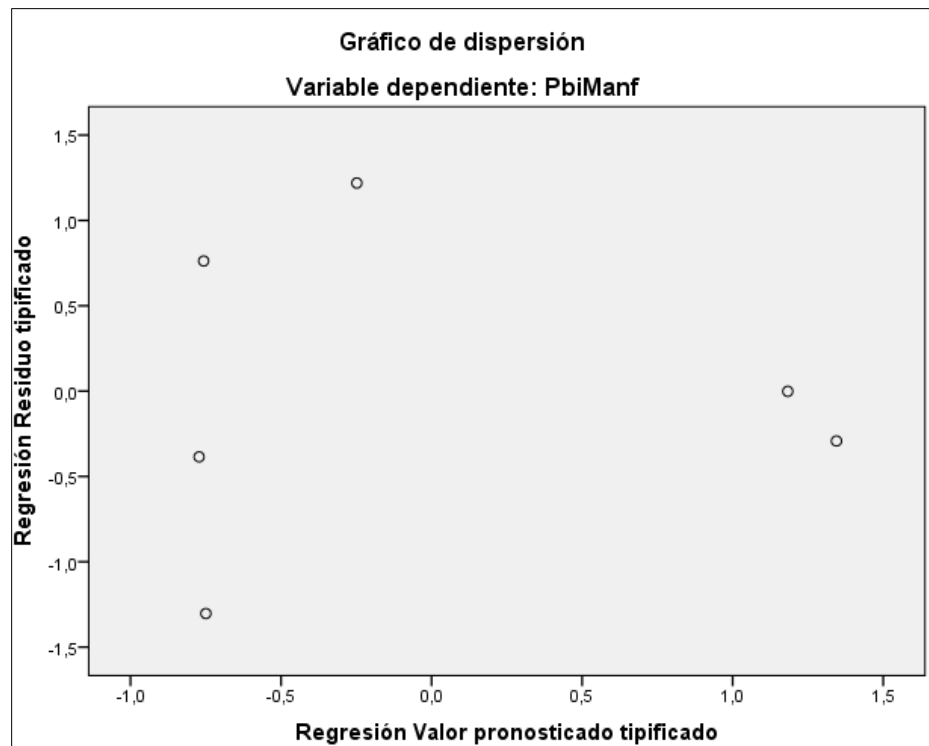
Interpretación: No existe una correlación con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 37% del PBI de manufactura se explica a la inversión en maquinaria

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 26. Dispersión entre la variable de inversión en maquinaria el Producto Bruto Interno de manufactura.



En este diagrama N°26, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación mínima por la tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.8. Análisis estadístico de la inversión en insumos y el producto bruto interno de manufactura.

a) Variables

X= Inversión en insumos

Y= Producto Bruto Interno de manufactura

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	176272,612	31221,730		5,646	,005
InvIns	,002	,001	,709	2,008	,115

a. Variable dependiente: PbiManf

$$Y = A+BX$$

$$Y = 176272,612+ 0,002X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,709 ^a	,502	,378	17435,35624

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PbiManf

$$R = 0,709$$

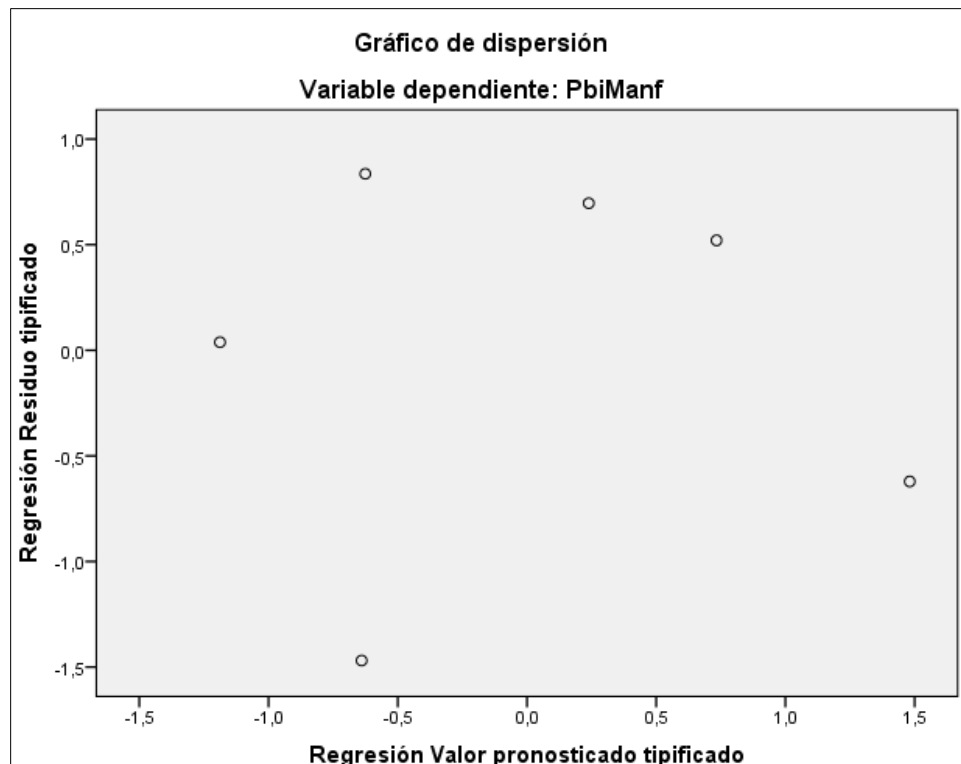
Interpretación: No existe una correlación con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 50,2% del PBI de manufactura se explica a la inversión del insumo

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 27. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de manufactura.



En este diagrama N°27, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación mínima por la tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.9. Análisis estadístico de la inversión en infraestructura y el producto bruto interno de electricidad.

a) Variables

X= Inversión en infraestructura

Y= Producto Bruto Interno de electricidad

f) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	19011,695	634,106		29,982	,000
InvInf	-5,587E-005	,000	-,212	-,435	,686

a. Variable dependiente: PbiElect

$$Y = A+BX$$

$$Y = 19011,695+ -5,587X$$

g) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,212 ^a	,045	-,194	1407,56167

a. Variables predictoras: (Constante), InvInf

b. Variable dependiente: PbiElect

$$R = 0,609$$

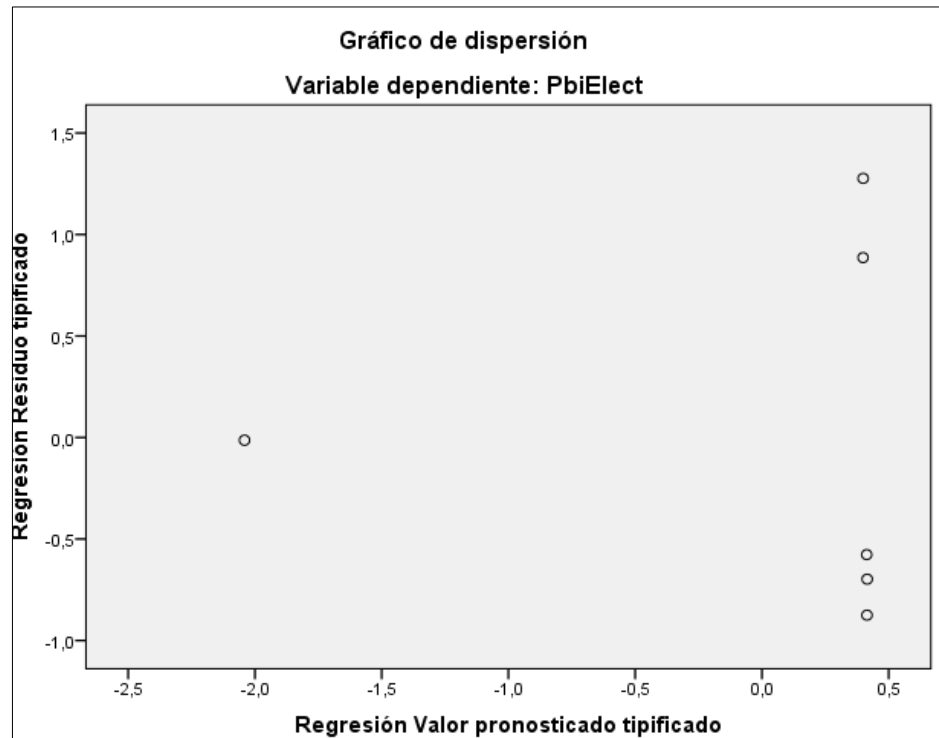
Interpretación: No existe una correlación con la variable.

h) Coeficiente de determinación

El 45% del PBI de electricidad se explica a la inversión de infraestructura.

i) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 28. Dispersión entre la variable de inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de Electricidad



En este diagrama N°28, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación mínima por la tanto no hay una tendencia de línea recta.

6.2.10. Análisis estadístico de la inversión en insumos y el producto bruto interno de electricidad.

a) Variables

X= Inversión en Insumos

Y= Producto Bruto Interno de electricidad

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	14716,984	1431,630		10,280	,001
InvIns	,000	,000	,832	2,997	,040

a. Variable dependiente: PbiElect

$$Y = A+BX$$

$$Y = 14716,984 + 0,000X$$

c) Coeficiente de correlación

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,832 ^a	,692	,615	799,47470

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PbiElect

$$R = 0,832$$

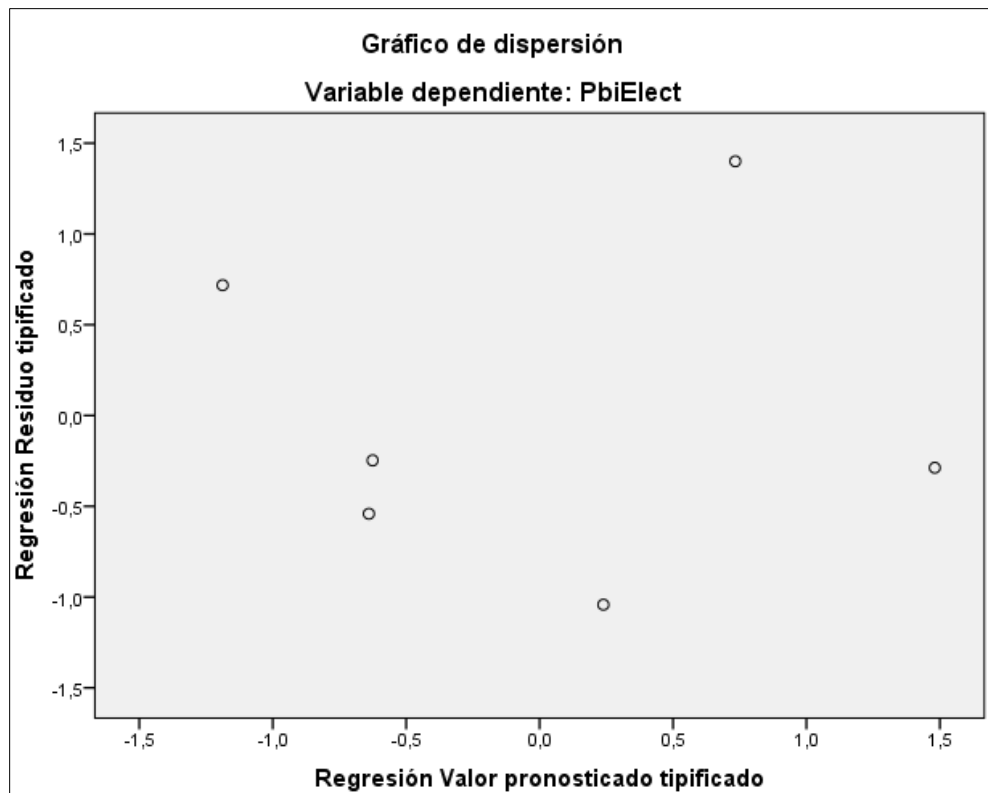
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 69,2% del PBI de electricidad se explica a la inversión e n insumos.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 29. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de Electricidad



En este diagrama N°29, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe una tendencia de línea recta.

6.2.11. Análisis estadístico de Ventas y el producto bruto interno de electricidad.

a) Variables

X= Ventas

Y= Producto Bruto Interno de electricidad

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes ^a					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	16006,811	858,601		18,643	,000
Ventas	,000	,000	,872	3,570	,023

a. Variable dependiente: PbiElect

$$Y = A+BX$$

$$Y = 16006,811 + 0,000X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo ^b				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,872 ^a	,761	,701	704,00834

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PbiElect

$$R = 0,872$$

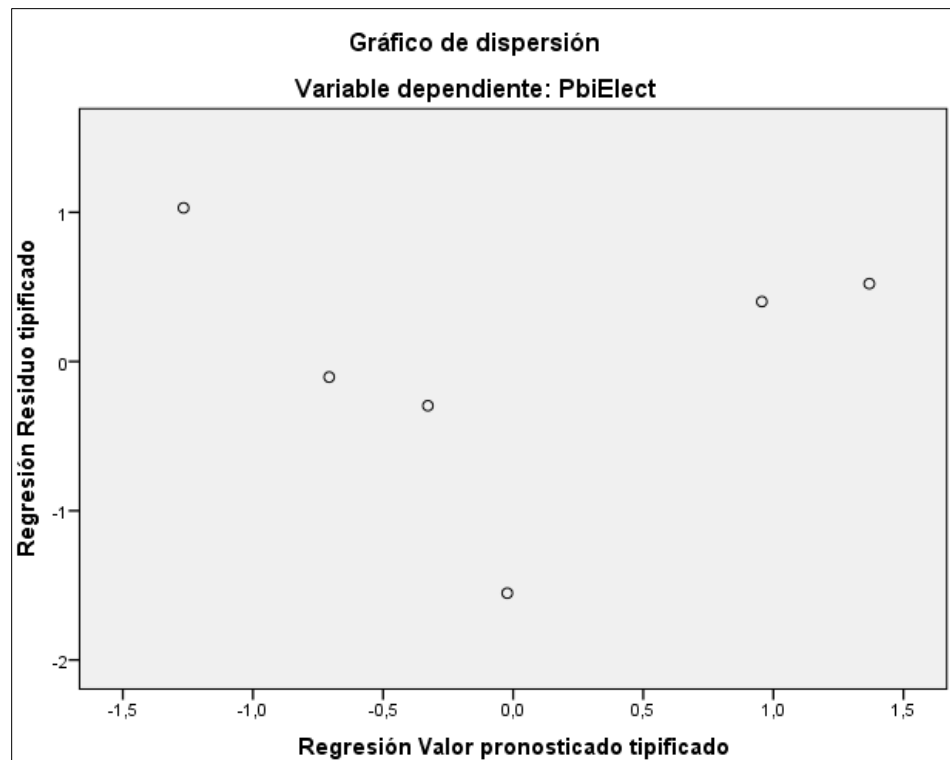
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 87,2% del PBI de electricidad se explica a las ventas

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 30. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de Electricidad



En este diagrama N°30, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe una tendencia de línea recta.

6.2.12. Análisis estadístico de inversión en insumos y el producto bruto interno de construcción.

a) Variables

X= Inversión en insumos

Y= Producto Bruto Interno de construcción

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	122182,163	31437,493		3,887	,018
InvIns	,003	,001	,816	2,826	,048

a. Variable dependiente: PbiConst

$$Y = A + BX$$

$$Y = 16006,811 + 0,000X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,816 ^a	,666	,583	17555,84581

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PbiConst

$$R = 0,816$$

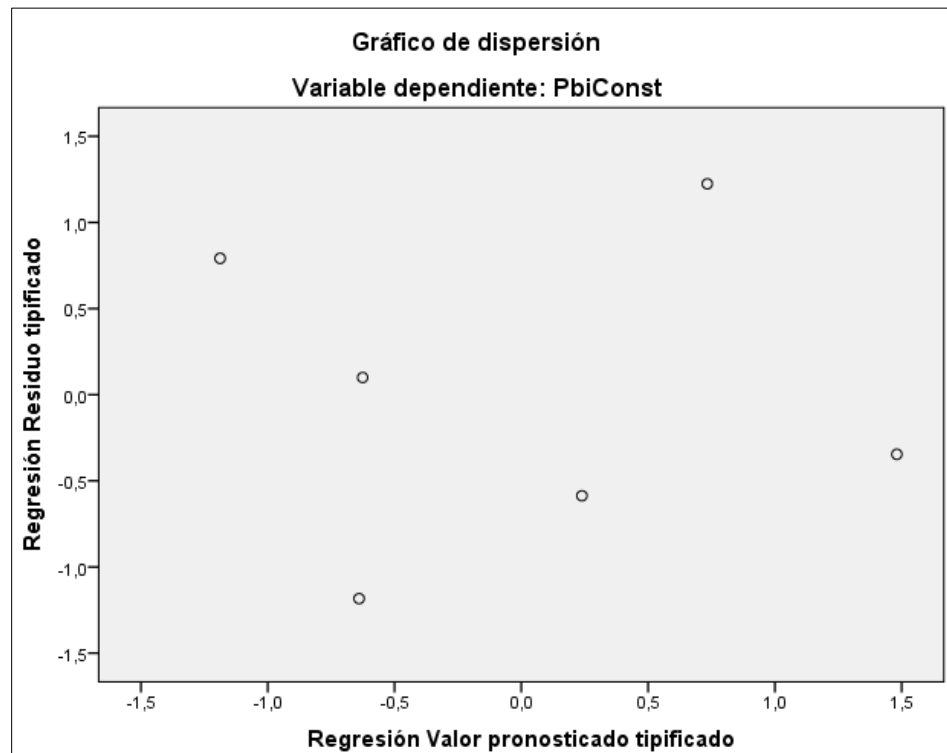
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 66,6% del PBI de electricidad se explica a las ventas

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 31. Dispersión entre la variable de inversión de insumos y el Producto Bruto Interno de construcción.



En este diagrama N°31, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.13. Análisis estadístico de ventas de Zofratacna y el producto bruto interno de construcción.

f) Variables

X= Ventas

Y= Producto Bruto Interno de construcción

g) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	155187,590	23829,170		6,513	,003
Ventas	,002	,001	,766	2,383	,076

a. Variable dependiente: PbiConst

$$Y = A + BX$$

$$Y = 155187,590 + 0,002X$$

h) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,766 ^a	,587	,483	19538,68783

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PbiConst

$$R = 0,766$$

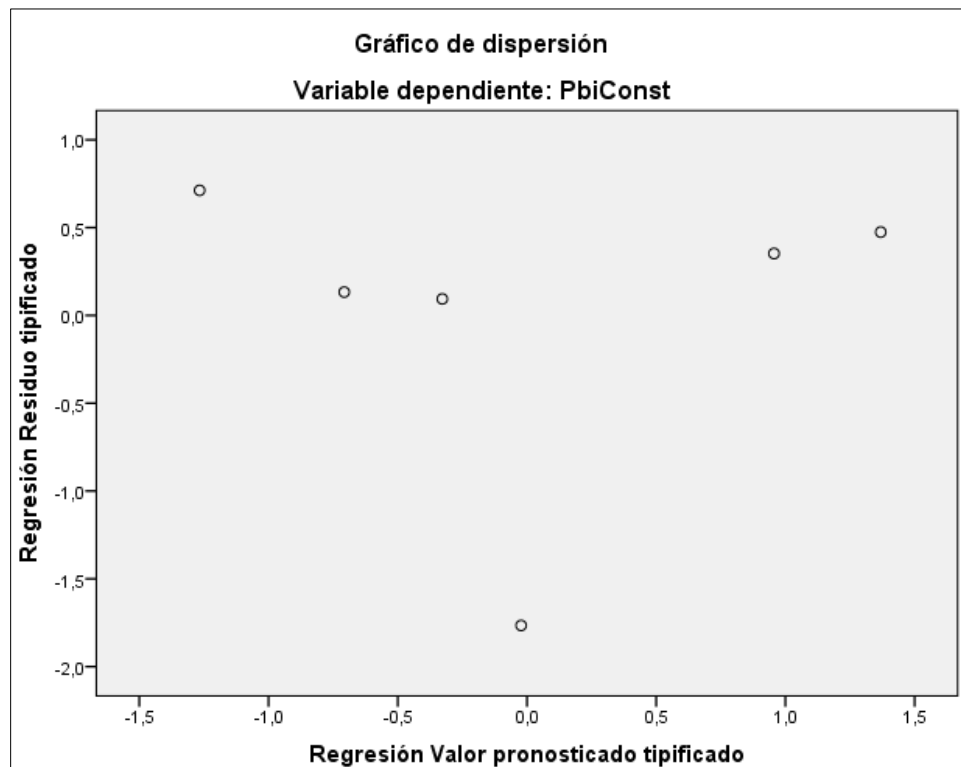
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

i) Coeficiente de determinación

El 58,7% del PBI de electricidad se explica a las ventas

j) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 32. Dispersión entre la variable de Ventas y el Producto Bruto Interno de construcción.



En este diagrama N°32, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.14. Análisis estadístico de inversión en insumos y el producto bruto interno de comercio.

a) Variables

X= inversión en insumos

Y= Producto Bruto Interno de comercio

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	227579,735	45234,218		5,031	,007
InvIns	,007	,002	,892	3,937	,017

a. Variable dependiente: PbiComerc

$$Y = A + BX$$

$$Y = 227579,735 + 0,007X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,892 ^a	,795	,744	25260,44212

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PbiComerc

$$R = 0,892$$

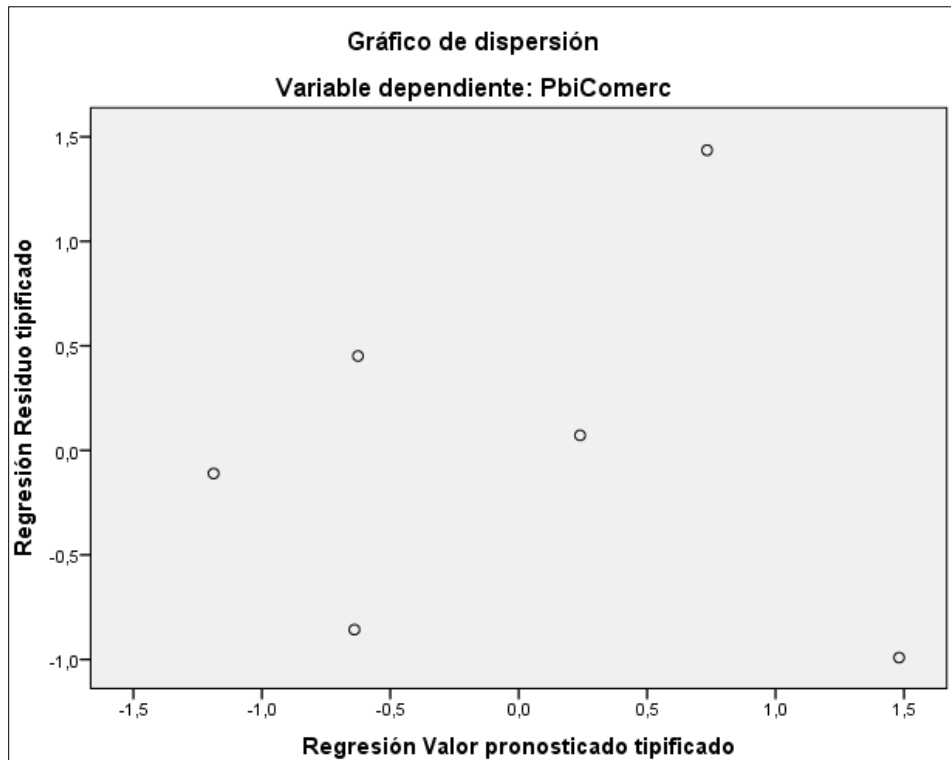
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 79,5% del PBI de comercio se explica a la inversión en insumos.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 33. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.



En este diagrama N°33, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.15. Análisis estadístico de inversión en insumos y el producto bruto interno de comercio.

a) Variables

X= inversión en insumos

Y= Producto Bruto Interno de comercio

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	291784,080	35631,939		8,189	,001
	Ventas	,005	,001	,852	3,252	,031

a. Variable dependiente: PbiComerc

$$Y = A + BX$$

$$Y = 291784,080 + 0,005X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,852 ^a	,726	,657	29216,34852

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PbiComerc

$$R = 0,852$$

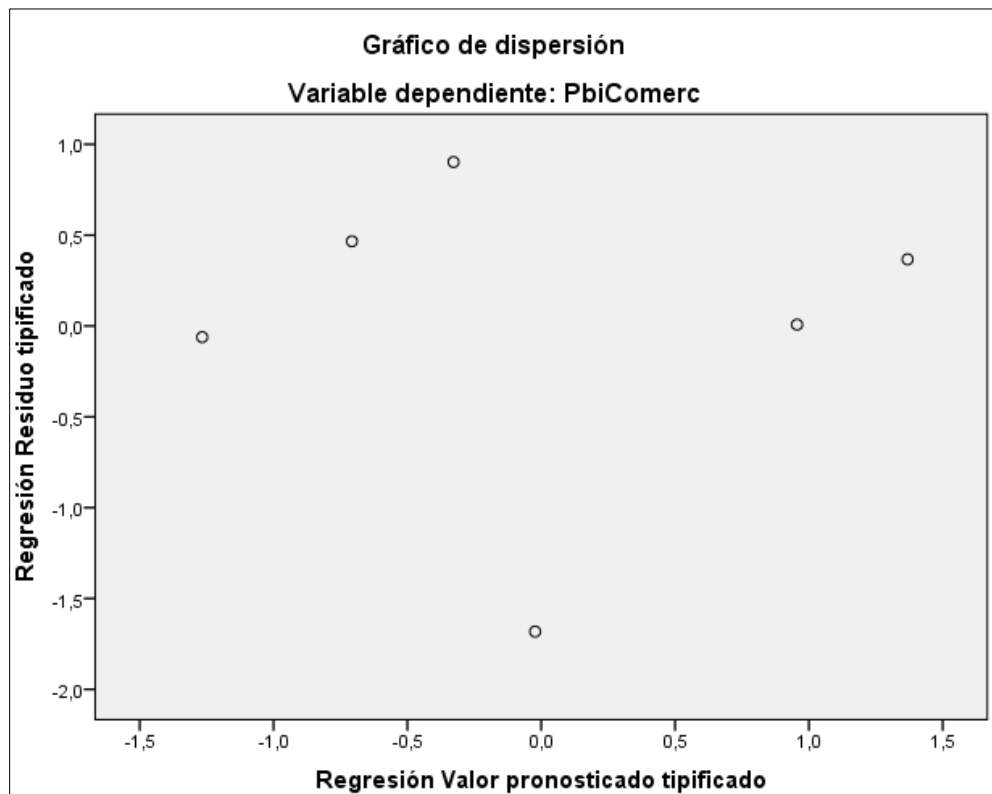
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 72,6% del PBI de comercio se explica a la inversión en insumos.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 34. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.



En este diagrama N°34, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.16. Análisis estadístico de inversión en insumos y el producto bruto interno de transporte.

a) Variables

X= inversión en insumos.

Y= Producto Bruto Interno de transporte.

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	235282,713	36560,992		6,435	,003
InvIns	,005	,001	,883	3,771	,020

a. Variable dependiente: PbiTransp

$$Y = A + BX$$

$$Y = 235282,713 + 0,005X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,883 ^a	,780	,726	20416,99516

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: PbiTransp

$$R = 0,882$$

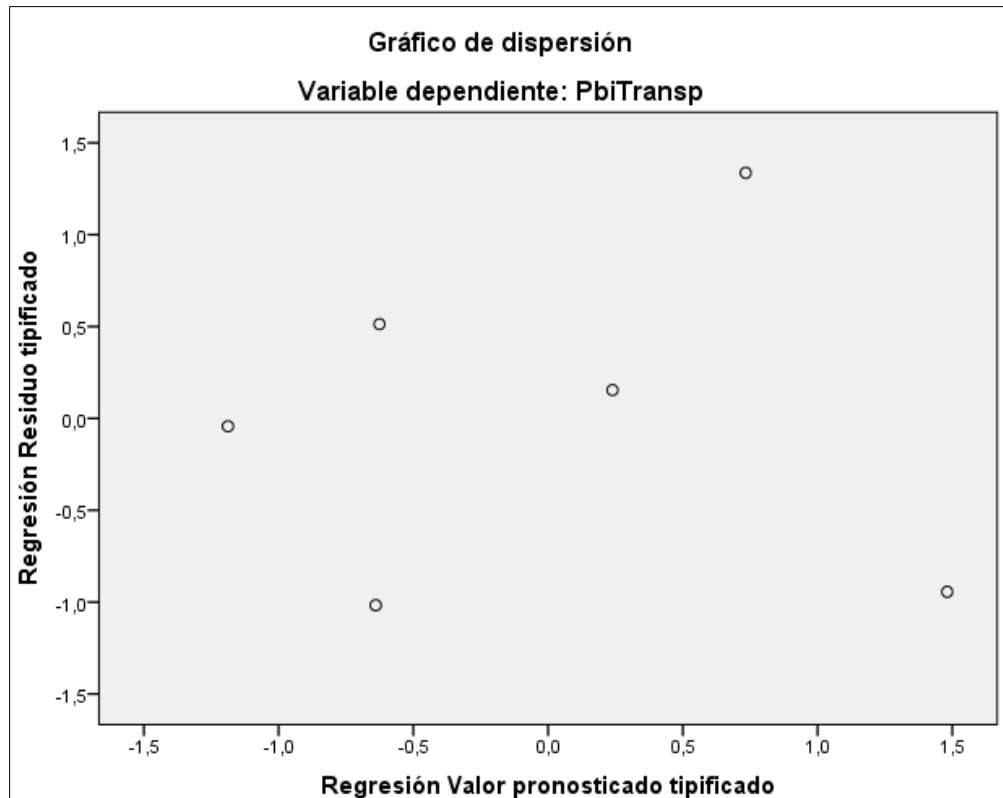
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 78 % del PBI de transporte se explica a la inversión en insumos.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 35. Dispersión entre la variable de inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de transporte



En este diagrama N°35, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.17. Análisis estadístico de ventas el producto bruto interno de transporte.

a) Variables

X= Ventas

Y= Producto Bruto Interno de transporte.

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	287171,755	30245,126		9,495	,001
Ventas	,004	,001	,822	2,890	,045

a. Variable dependiente: PbiTransp

$$Y = A+BX$$

$$Y = 287171,755 + 0,004X$$

f) Coeficiente de correlación

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,822 ^a	,676	,595	24799,44007

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: PbiTransp

$$R = 0,822$$

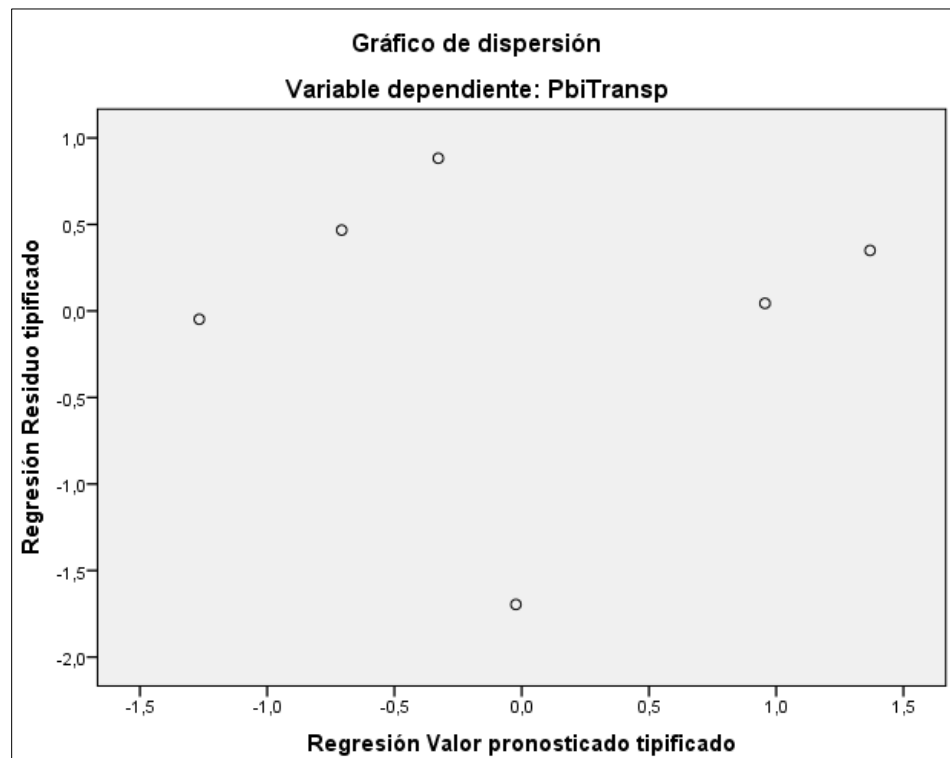
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

c) Coeficiente de determinación

El 67,6 % del PBI de transporte se explica a la inversión en insumos.

d) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 36. Dispersión entre la variable de ventas y el Producto Bruto Interno de transporte



En este diagrama N°36, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.18. Análisis estadístico de inversión en insumos y exportaciones de la región Tacna

a) Variables

X= Inversión en Insumos

Y= Exportaciones de la región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	-587292432,738	1289728466,696		-,455	,672
InvIns	103,530	48,416	,730	2,138	,099

a. Variable dependiente: Export

$$Y = A + BX$$

$$Y = 587292432,738 + 10353X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,730 ^a	,533	,417	720231553,92 183

a. Variables predictoras: (Constante), InvIns

b. Variable dependiente: Export

$$R = 0,730$$

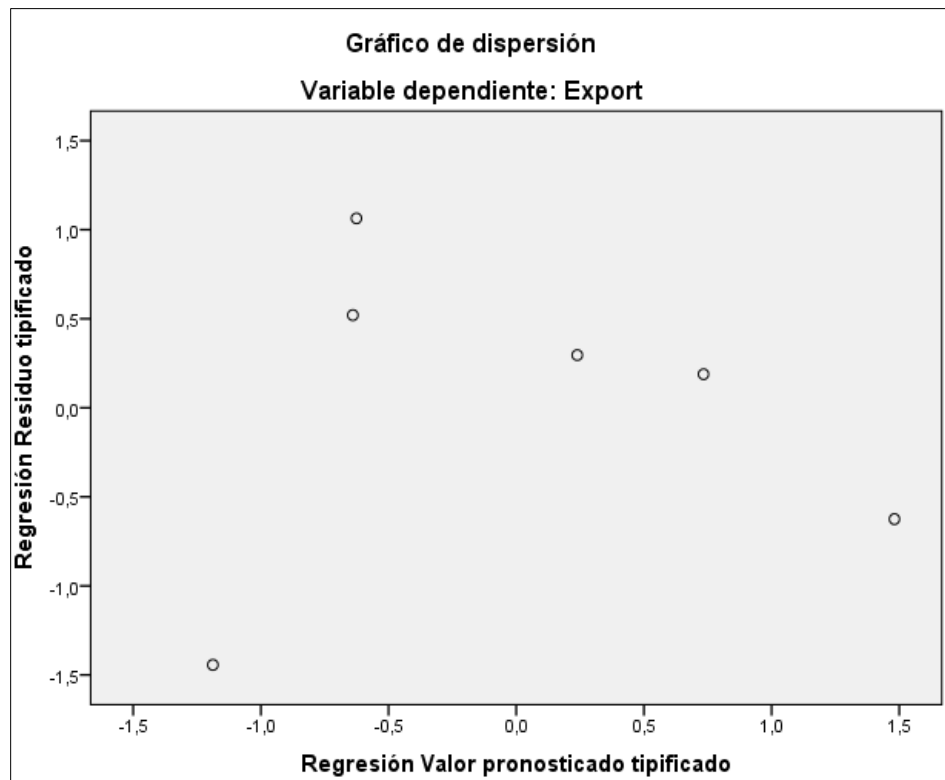
Interpretación: Si existe una correlación directa con la variable.

d) **Coefficiente de determinación**

El 53,3 % de las Exportaciones se explica a la inversión en insumos

e) **Diagrama de dispersión**

Gráfico N° 37. Dispersión entre la inversión en insumos y las exportaciones.



En este diagrama N°37, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.19. Análisis estadístico de las ventas de Zofratacna y exportaciones de la región Tacna

a) Variables

X= Venta de ZOFRATACNA

Y= Exportaciones de la región Tacna

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	342055464,462	886277226,253		,386	,719
Ventas	76,137	36,212	,725	2,103	,103

a. Variable dependiente: Export

$$Y = A + BX$$

$$Y = 342055464,462 + 76,137X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,725 ^a	,525	,406	726701514,89790

a. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b. Variable dependiente: Export

$$R = 0,725$$

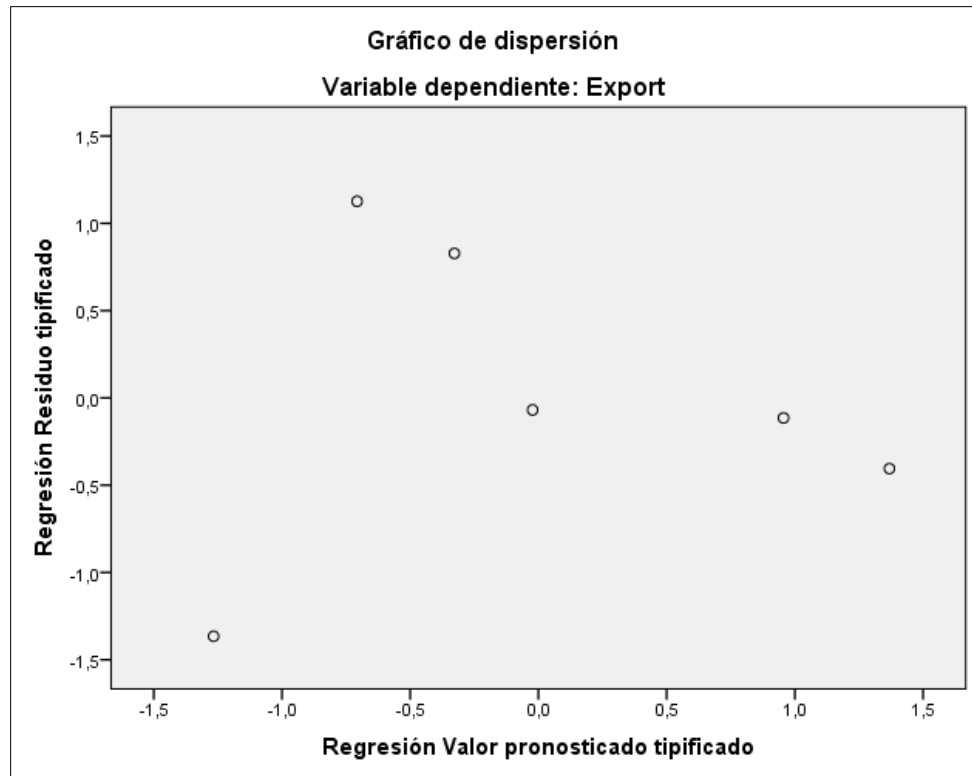
Interpretación: Si existe una correlación mínima con la variable.

d) **Coefficiente de determinación**

El 52,35 % de las Exportaciones se explica a la inversión en insumos

e) **Diagrama de dispersión**

Gráfico N° 38. Dispersión entra las ventas de la Zofratacna y las exportaciones.



En este diagrama N°38, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.2.20. **Análisis estadístico de los números de trabajadores de Zofratacna y PEA de la región Tacna**

a) Variables

X= Número de trabajadores

Y= Población Económicamente Activa

b) Ecuación de regresión lineal: $Y = A+BX$

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	174371,245	7859,395		22,186	,000
NTrab	9,050	31,640	,142	,286	,789

a. Variable dependiente: PEA

$$Y = A + BX$$

$$Y = 174371,245 + 9,050X$$

c) Coeficiente de correlación

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,142 ^a	,020	-,225	6312,593

a. Variables predictoras: (Constante), NTrab

b. Variable dependiente: PEA

$$R = 0,142$$

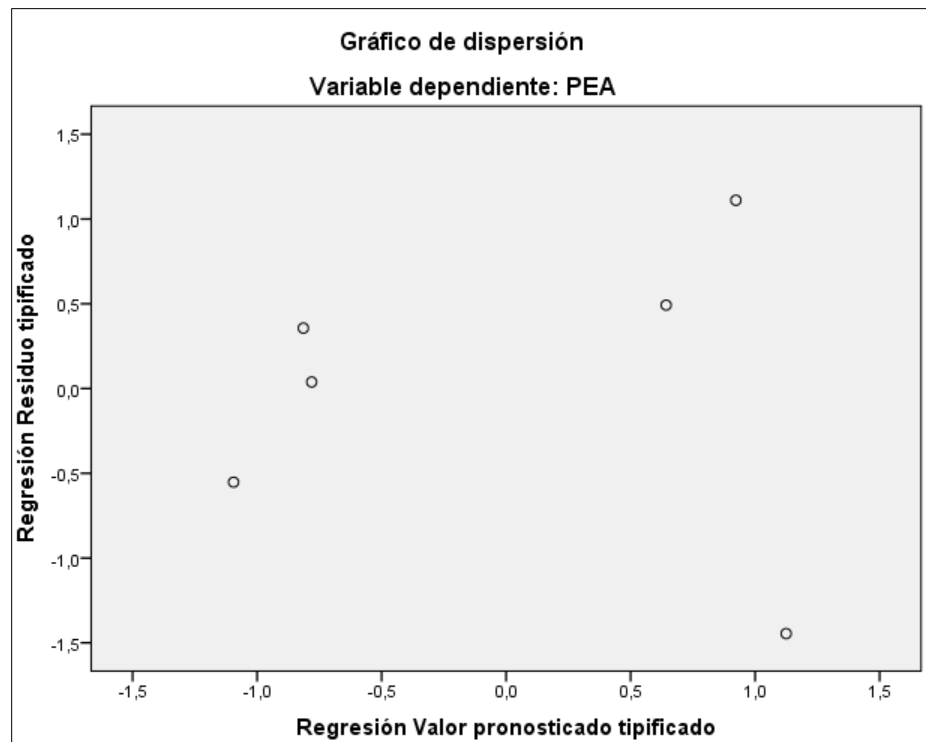
Interpretación: No existe una correlación mínima con la variable.

d) Coeficiente de determinación

El 2% de la PEA se explica al número de trabajadores.

e) Diagrama de dispersión

Gráfico N° 39. Dispersión entre número de trabajadores y la Población Económicamente Activa



En este diagrama N°39, se puede observar la dispersión de la regresión residuo tipificado y el valor pronosticado tipificado entre la variable X y Y, no existe una correlación dirección por la tanto si existe tendencia de línea recta.

6.3. COMPROBACIÓN DE HIPOTESIS

A continuación se analizará las hipótesis planteadas en el trabajo de investigación, tanto la hipótesis general y la hipótesis específica.

6.3.1. HIPÓTESIS GENERAL

La inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA tiene relación directa con el crecimiento económico de la Región Tacna.

6.3.1.1. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL:

Comprobación de la hipótesis general en Inversión en Maquinaria y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre inversión en maquinaria y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

H_1 : Existe relación entre inversión en maquinaria y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	104489891563,048	1	104489891563,048	1,934	,237 ^b
	Residual	216120798522,286	4	54030199630,571		
	Total	320610690085,333	5			

a. Variable dependiente: PBIReg

b. Variables predictoras: (Constante), InvMaq

$$F_c = 1,934$$

$$P = 0,237$$

d) Decisión

$P = 0.237 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que existe relación mínima entre inversión en maquinaria y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna sin embargo la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis general de la Inversión en infraestructura y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

H_1 : Existe relación entre inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	5265204290,533	1	5265204290,533	,067	,809 ^b
Residual	315345485794,801	4	78836371448,700		
Total	320610690085,333	5			

a. Variable dependiente: PBIReg

b. Variables predictoras: (Constante), InvInf

$$F_c = 0,067$$

$$P = 0,809$$

d) Decisión

$P = 0.809 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_0

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis general de la Inversión en insumos y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

H_1 : Existe relación entre inversión en insumo y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	237893488301,049	1	237893488301,049	11,504	,027 ^b
Residual	82717201784,284	4	20679300446,071		
Total	320610690085,333	5			

a. Variable dependiente: PBIReg

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

$$F_c = 11,504$$

$$P = 0,027$$

d) Decisión

$P = 0.027 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación directa entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis general de las Ventas y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre las ventas de ZOFRATACNA y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

H_1 : Existe relación entre las ventas de ZOFRATACNA y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	200297002079,591	1	200297002079,591	6,659	,061 ^b
	Residual	120313688005,743	4	30078422001,436		
	Total	320610690085,333	5			

a. Variable dependiente: PBIReg

b. Variables predictoras: (Constante), Ventas

$$F_c = 6,659$$

$$P = 0,061$$

d) Decisión

$P = 0.061 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que existe relación medianamente positiva entre inversión en insumos y el Producto Bruto

Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis general de número de trabajadores y el producto bruto interno de la región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No Existe relación entre número de trabajadores y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

H_1 : Existe relación entre número de trabajadores y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	26516741737,628	1	26516741737,628	,361	,581 ^b
Residual	294093948347,706	4	73523487086,926		
Total	320610690085,333	5			

a. Variable dependiente: PBIReg

b. Variables predictoras: (Constante), NTrab

d) Decisión

$P = 0,361 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_0

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

6.3.1.2. RESULTADOS:

A través de la correlación de variables se comprobó que la hipótesis general si es aceptada ya que los resultados obtenidos nos indican que si hay relación entre ambas variables, con respecto a dos indicadores : Inversión en Insumos y Ventas.

La hipótesis es comprobada con el coeficiente de correlación de Pearson que se analizó entre variable independiente e dependiente, obteniendo únicamente dos relaciones directas: la inversión en insumos siendo el coeficiente de 0.027 menor a 0.05 rango máximo permitido, encontrándose el coeficiente dentro del rango de la influencia directa entre las variable; y las Ventas siendo el coeficiente de 0.061 mayor a 0.05 rango máximo permitido, encontrándose el coeficiente no dentro del rango de la influencia directa entre las variable, sin embargo tiene una leve relación ya que es un rango muy cercano. Esto demuestra que la hipótesis general planteada en el presente trabajo de investigación si es válida, pero poco significativa, es decir la inversión privada generada por la actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA si tiene relación directa con el crecimiento económico de la región Tacna.

6.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

HIPÓTESIS ESPECÍFICA: VARIABLE INDEPENDIENTE

El nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA es poco significativa.

Comprobación la hipótesis específica de las ventas de ZOFRATACNA y el producto bruto interno de pesca.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre ventas y el Producto Bruto Interno de Pesca

H_1 : Existe relación entre ventas en infraestructura y el Producto Bruto Interno de Pesca

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	85005,406	1	85005,406	13,445	,021 ^b
	Residual	25289,428	4	6322,357		
	Total	110294,833	5			

a. Variable dependiente: PbiPesc

b. Variables predictoras: (Constante), Ventas

d) Decisión

$P = 0.021 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1 .

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación la hipótesis específica de la Inversión en maquinaria y el producto bruto interno de manufactura.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre inversión en maquinaria y el Producto Bruto Interno de Manufactura.

H_1 : Existe relación entre inversión en maquinaria y el Producto Bruto Interno de Manufactura.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA ^a						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	904650553,050	1	904650553,050	2,354	,200 ^b
	Residual	1537403613,783	4	384350903,446		
	Total	2442054166,833	5			

a. Variable dependiente: PbiManf

b. Variables predictoras: (Constante), InvMaq

d) Decisión

$P = 0.200 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_0

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de la Inversión en infraestructura y el producto bruto interno de electricidad.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de electricidad

H_1 : Existe relación entre inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de electricidad.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA ^a					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	374243,415	1	374243,415	,189	,686 ^b
Residual	7924919,418	4	1981229,854		
Total	8299162,833	5			

a. Variable dependiente: PbiElect

b. Variables predictoras: (Constante), InvInf

d) Decisión

$P = 0.686 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_0

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de la Inversión en insumos y el producto bruto interno de electricidad.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No Existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de electricidad

H_1 : Existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de electricidad.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA ^a						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	5742523,664	1	5742523,664	8,984	,040 ^b
	Residual	2556639,169	4	639159,792		
	Total	8299162,833	5			

a. Variable dependiente: PbiElect

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

a) Decisión

$P = 0.040 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

b) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de las Ventas de ZOFRATACNA y el producto bruto interno de electricidad.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre y el Producto Bruto Interno de electricidad

H_1 : Existe relación entre inversión en infraestructura y el Producto Bruto Interno de electricidad.

d) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

e) Estadístico de prueba

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	6316651,873	1	6316651,873	12,745	,023 ^b
Residual	1982510,961	4	495627,740		
Total	8299162,833	5			

a. Variable dependiente: PbiElect

b. Variables predictoras: (Constante), Ventas

b) Decisión

$P = 0.023 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

c) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de la inversión en insumos y el producto bruto interno de construcción

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No Existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de construcción.

H_1 : Existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de construcción.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA ^a						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	2462063143,158	1	2462063143,158	7,988	,048 ^b
	Residual	1232830888,842	4	308207722,210		
	Total	3694894032,000	5			

a. Variable dependiente: PbiConst

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

d) Decisión

$P = 0.048 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de ventas y el producto bruto interno de construcción

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre las ventas y el Producto Bruto Interno de construcción.

H_1 : Existe relación entre las ventas y el Producto Bruto Interno de construcción.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	2167852744,251	1	2167852744,251	5,679	,076 ^b
Residual	1527041287,749	4	381760321,937		
Total	3694894032,000	5			

a. Variable dependiente: PbiConst

b. Variables predictoras: (Constante), Ventas

d) Decisión

$P = 0.076 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de la inversión en insumos y el producto bruto interno de comercio

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre la inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.

H_1 : Existe relación entre la inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de comercio.

b) Nivel de significancia

$\alpha = 5\% = 0.05$

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	9891928727,314	1	9891928727,314	15,502	,017 ^b
	Residual	2552359744,019	4	638089936,005		
	Total	12444288471,333	5			

a. Variable dependiente: PbiComerc

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

d) Decisión

$P = 0.017 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir

Comprobación de la hipótesis específica de inversión en insumos y el producto bruto interno de transporte.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre la inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de transporte.

H_1 : Existe relación entre la inversión en insumos el Producto Bruto Interno de transporte.

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	5928627570,188	1	5928627570,188	14,222	,020 ^b
Residual	1667414765,145	4	416853691,286		
Total	7596042335,333	5			

a. Variable dependiente: PbiTransp

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

d) Decisión

$P = 0.026 < \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que si existe relación entre inversión en insumos y el Producto Bruto Interno de la Región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de inversión en insumos y las exportaciones de la Región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre la inversión en insumos y las exportaciones

H_1 : Existe relación entre la inversión en insumos y las exportaciones.

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	2371907073214708700,000	1	2371907073214708700,000	4,572	,099 ^b
Residual	2074933965058626820,000	4	518733491264656700,000		
Total	4446841038273335300,000	5			

a. Variable dependiente: Export

b. Variables predictoras: (Constante), InvIns

d) Decisión

$P = 0.099 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_1

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación mínima directa entre inversión en insumos y las exportaciones de la región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal si es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica de las ventas de la ZOFRATACNA y las exportaciones de la Región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre las ventas y las exportaciones

H_1 : Existe relación entre las ventas y las exportaciones.

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	2334460671253737000,000	1	2334460671253737000,000	4,421	,103 ^b
Residual	2112380367019598340,000	4	528095091754899580,000		
Total	4446841038273335300,000	5			

a. Variable dependiente: Export

b. Variables predictoras: (Constante), Ventas

d) Decisión

$P = 0.103 > \alpha = 5\% = 0.05$ entonces se acepta H_0

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación mínima directa entre inversión en insumos y las exportaciones de la región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Comprobación de la hipótesis específica del número de trabajadores de las Industrias de ZOFRATACNA y la Población Económicamente Activa de la Región Tacna.

a) Formular la hipótesis:

H_0 : No existe relación entre el número de trabajadores y la PEA.

H_1 : Existe relación entre el número de trabajadores y la PEA.

b) Nivel de significancia

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

c) Estadístico de prueba

ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	3260223,887	1	3260223,887	,082	,789 ^b
Residual	159395312,113	4	39848828,028		
Total	162655536,000	5			

a. Variable dependiente: PEA

b. Variables predictoras: (Constante), NTrab

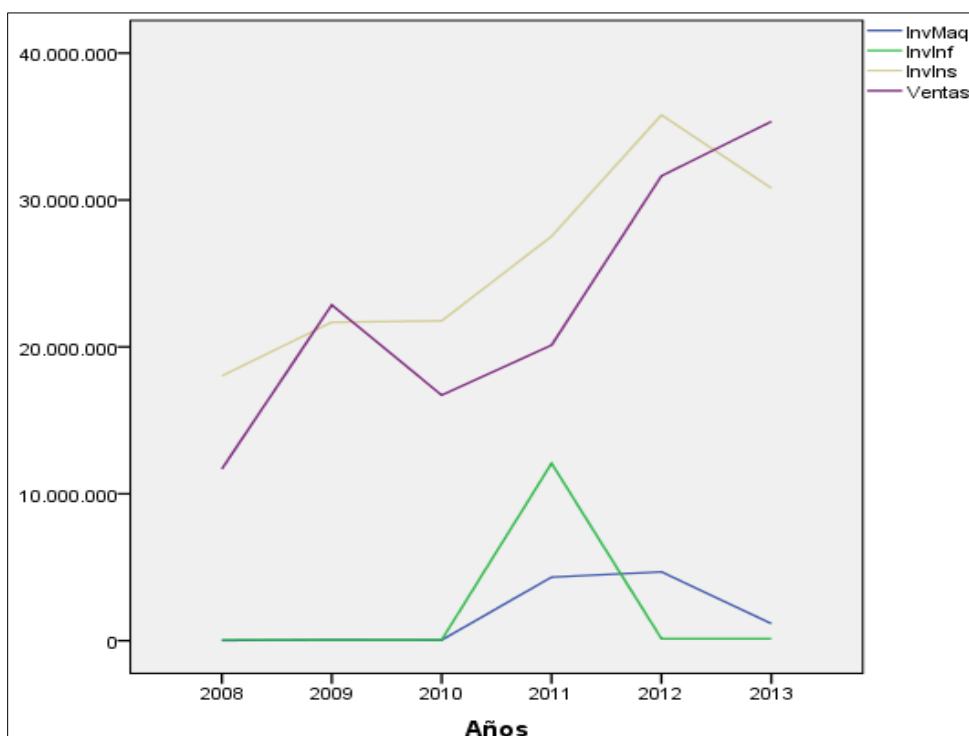
d) Decisión

$$P = 0.789 > \alpha = 5\% = 0.05 \text{ entonces se acepta } H_0$$

e) Conclusión

Al nivel del 5% de significancia se concluye que no existe relación mínima directa entre inversión en insumos y las exportaciones de la región Tacna es decir que la ecuación de regresión lineal no es útil para predecir.

Gráfico N°40. Comprobación de la hipótesis específica con respecto a la inversión privada de los usuarios Industriales durante el periodo 2008-2013.



En el gráfico N°40, podemos observar la inversión privada de las industrias en maquinaria, infraestructura, insumos y ventas. La inversión más representativa es ventas donde clasificamos en ventas nacionales y exportaciones, incluso tiene una tendencia ascendente, esto se debe a que la mayoría de las industrias destinan su mercancía hacia otros países o para territorio nacional. La inversión en insumos también es importante para el proceso productivo de los bienes de las industrias, vemos que ha tenía una tendencia creciente en inversión pero para el

año 2013 reduce una ligera cantidad. La inversión en maquinaria e infraestructura es la mínima, debido a que las industrias cuando ingresan piden a cesión de uso (alquiler) construyen o arreglan su espacio y no hacen modificaciones al terreno, entonces solo el primer año invierten en su lote, de la misma manera la maquinaria, se compran para iniciar los procesos productivos e ingresan como una etapa de prueba, entonces no comprar más maquinaria hasta tener certeza de la rentabilidad del negocio.

RESULTADOS:

A través de la correlación de variables se comprobó que la hipótesis específica es aceptada ya que los resultados obtenidos nos indican que si hay relación entre ambas variables pero poco significativa.

La hipótesis es comprobada con el coeficiente de correlación de Pearson que se analizó entre variable independiente e dependiente, obteniendo las siguientes relaciones y coeficientes : las ventas y el PBI de pesca (0,021), inversión en insumos y PBI de electricidad (0,040), ventas y PBI de electricidad (0,023), inversión en insumos y PBI construcción (0,048), ventas y PBI construcción (0,023), inversión en insumos y PBI comercio (0,017), ventas y PBI comercio (0,31), inversión en insumos y PBI transporte (0,020), ventas y PBI transporte (0,045), inversión en maquinaria y PBI manufactura(0,200), inversión en insumos y PBI manufactura(0,115), ventas y exportaciones (0,103), inversión en insumos y exportación (0,099), siendo menor al 0.05 rango máximo

permitido, encontrándose el coeficiente dentro del rango de la influencia directa entre las variable.

Muchos de los sectores del sector productivo del PBI como manufactura, transporte, comercio, construcción, electricidad, pesca tienen correlación con inversión en insumos, ventas nacionales y maquinaria. Se demuestra que las industrias operativas de la ZOFRATACNA invierten capital y ello se fue reflejado en la relación.

Esto demuestra que la hipótesis específica planteada en el presente trabajo de investigación es válida; es decir la inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA es promedio.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA: VARIABLE DEPENDIENTE

El crecimiento económico de la Región Tacna ha sido creciente

RESULTADO

Finalmente la hipótesis relacionada con la variable de crecimiento económica de la región Tacna durante el periodo 2008 – 2013 también es comprobada; a través del análisis descriptivo.

De esta forma se puede afirmar que el crecimiento económico a partir del año 2009 tiene tendencia de crecimiento hasta el 2013, por lo tanto se aprueba la hipótesis específica.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo a los resultados de la investigación se puede afirmar que la variable de inversión privada generada por la actividad Industrial de sistema ZOFRATACNA si tiene una relación directa pero no significativa con el crecimiento económico de la región Tacna. Básicamente por los siguientes motivos: los usuarios industriales no operan de manera continua y deciden suspenden operaciones. Hasta el año 2013 solo 3 empresas que iniciaron operaciones en el 2007/2008 continúan sus operaciones normalmente, y el resto son industrias ingresaron en los años 2010/2011. Entonces la inversión en maquinaria, infraestructura no ha sido sostenible por el tiempo corto que han operado las industrias en ZOFRATACNA.
2. Según los resultados de la variable de inversión privada generada por la actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA, se puede concluir que el sector industrial textil es el que tienen mayor dinámica durante todo este periodo de seis años, seguido por manufactura, y finalmente agroindustria, alimentos, mecánica y química. Esto tiene relación directa con la comprobación y aceptación de dos indicadores: inversión en insumos ya que es necesaria debido a que todas las industrias son productivas y transforman la materia prima en mercancía destinadas a un mercado local o internacional, es decir el indicador de las ventas.
3. Según los resultados obtenidos por la variable de crecimiento económico de la región Tacna durante el periodo 2008 – 2013, podemos concluir que ha tenido crecimiento durante todos estos años, siendo el sector de servicios (23%) con mayor representación, sin embargo la manufactura tiene un 9% de participación, y es donde se encuentra la actividad industrial.

SUGERENCIAS

1. Con el fin de generar mejor entendimiento sobre el funcionamiento de la Zona Franca de Tacna para los inversionistas industriales, se debe generar más reportes o estudios como: ¿cuáles son las causas por las cuales los usuarios Industriales suspendieron sus operaciones?, casos de éxito de Zonas Francas Industriales que hay en América Latina y el Mundo, Oportunidades de Negocios Industriales aprovechando la ubicación geográfica de Tacna; y otros temas tratados referidos al marco de estudio, pues así se logrará generar conectividad de los hechos que ya han ocurrido y se consigue conectar globalmente con la realidad.
2. Es necesario que se logre articular en forma inclusiva a todos los actores responsables que participan de manera activa en la difusión de comercio exterior y desarrollo de industrias en la Zona Franca: SUNAT- ADUANAS, Comité Administrativo de ZOFRATACNA, DIRCETUR, Cámara de Comercio, Industria y producción de TACNA, para dar mayores alcances sobre cómo aplicar de manera eficiente la normativa que rige los lineamientos de los beneficios tributarios y arancelarios.
3. Es necesario que el Gobierno Central y regional puedan capacitar a los usuarios industriales de acuerdo sector que correspondan, mediante la participación en programas especializados, ya sea por entidades de asistencia empresarial a nivel nacional como PROMPERÚ, a través de programas especializados ADOC dictados por tipo de Industria ya sea textil, alimentos u otros ; a nivel regional como los que ejecuta DIRCETUR, como las buenas prácticas manufactureras, Jueves Exportador; de la misma

manera participar en ferias de negocios, rueda de negocios nacionales como Sur Exporta, Perú Moda, etc, e internacionales siempre y cuando cumplan con los requisitos.

4. Por último, debo precisar que durante el desarrollo del presente trabajo de investigación, he encontrado problemas que ameritan ser conversado por las autoridades del gobierno central y regional, los cuales están relacionados al Comité de Administrativo de ZOFRATACNA, infraestructura y servicios básicos como electricidad y agua.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **Arocutipa, J. T. (2001). *Zonas Francas y Estrategia Regional. Tacna.***
- AZFS. (s.f.). *Asociacion Zonas Francas*. Obtenido de <http://www.asociacionzonasfrancas.org/>
- Comercial, L. d. (26 de Marzo de 2002). Ley 27688. *Ley 27688*. Perú: Artículo N°7.
- CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE ZOFRATACNA Y GOBIERNO REGIONAL. (2011).
- Hamada, K. (1974). An Economic Analysis of the Duty Free Zone. *Journal of International Economic, 4*.
- HO, H. O. (1919). Teoría Neoclásica del Comercio Internacional. En *El modelo de Dotaciones Factoriales*.
- INEI. (2012). *Características de la Población económicamente activa*. Obtenido de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1105/cap02.pdf
- INEI. (2012). Metodología de Cálculo del Producto Bruto Interno Anual.
- INTA PG.01-1. (28 de 08 de 2010). Procedimiento General. *Importación para el Consumo* .
- INTA PG.02. (17 de 03 de 2009). Procedimiento General. *Exportación Definitiva*.
- INTA-PG.23, S. (28 de 04 de 2012). Procedimiento General ZOFRATACNA.
- Johannsson, H., & Nilsson, L. (1997). Export Processing Zones as Catalyst. . *World Development*, Volumen N° 25.
- Johansson, H. (1994). The Economics of Export Processing Zones Revisited. *Development policy review*, Volumen N° 12.

- Keynes, J. M. (1936). Teoría general del empleo, el interés y el dinero,.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional. Teoría y Política*. Madrid: Pearson 7ª edición.
- Ley N° 27688. (20 de Marzo de 2002). Ley N° 27688. *Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna*.
- Ley N° 27739. (2012). Modificación del Texto Único Ordenado del Reglamento de la Ley N° 27688. *Ley N° 29739, Ley de promoción de de inversiones de la Zona Franca y la Zona Comercial de Tacna*.
- MINTRA. (2010). Dinámica Ocupaciones de la Región Tacna. *Dirección Nacional de promoción de empleo y formación profesional*.
- ONU. (2009). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. *CIIU*. Revisión 4.
- Parkin, M., Gerado, E., & Muñoz, M. (2007). Macroeconomía. En M. Parkin, E. Gerado, & M. Muñoz. México, Monterrey, México.
- PENX, M. . (2008). PROYECTO UE-PERÚ/PENX. *Marco conceptual para el desarrollo de una política de atracción y promoción de inversiones para el desarrollo de parques tecnológicos productivos o nuevos clusters*. ESTUDIO 17.
- Ramos, A., Romina, G., Campos, R., & Michalczewsky, K. (2012). Marcos teóricos para el análisis de las zonas de procesamiento de exportaciones en América Latina y el Caribe. En BID-INTAL.
- Resido, M. F. (2011). Teoría Económico. En *Introducción a la Economía Social del Mercado*.
- Ricardo, D. (1817). Principios de Economía Política y Tributación. En D. J. LIBRO MARKETING INTERNACIONAL.

- Smith, A. (1776). Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. *LIBRO MARKETING INTERNACIONAL, DE JUAN B GARCIA SORDO,*.
- UNCTAD. (2003). ¿Peligran las zonas industriales francas? Las normas de la OMC sobre las subvenciones.

ANEXOS
ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo ha influido la inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en el Crecimiento económico de la Región Tacna?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la influencia que representa la inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en el crecimiento económico de la Región Tacna.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA tiene relación directa con el crecimiento económico de la Región Tacna.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>La inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión en maquinaria - Inversión en infraestructura - Inversión en insumos - Ventas - Número de trabajadores
<p>Problemas específicos:</p> <p>a. ¿Cómo es el nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA en la Región?</p> <p>b. ¿Cómo ha sido el crecimiento económico de la región Tacna?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>a. Determinar el nivel de inversión privada generada por la Actividad Industrial del Sistema ZOFRATACNA.</p> <p>b. Analizar el crecimiento económico de la Región Tacna para que la inversión privada tenga un mayor desarrollo.</p>	<p>Hipótesis Específicas</p> <p>a. La inversión privada generada por la Actividad Industrial del sistema ZOFRATACNA es poco significativa.</p> <p>b. El crecimiento económico de la Región Tacna ha sido ascendente.</p>	<p>Variable Dependiente</p> <p>Crecimiento económico de la Región Tacna.</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto Bruto Interno de la Región - Producto Bruto Interno por Sectores - Exportaciones - Importaciones - PEA
MÉTODO Y DISEÑO		POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Tipo de Investigación :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicada <p>Nivel de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descriptivo-Correlacional. <p>Diseño de la Investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recolección de información será de corte longitudinal retrospectivo. 		<p>Población.</p> <p>La población está compuesta por 28 empresas Industriales.</p> <p>Muestra.</p> <p>Toda la población</p>		<p>Técnicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Observación Documental <p>Instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fichas de Datos de los usuarios Industriales - Informe Ejecutivos de Gestión 2008-2013, - Boletín estadístico de las Industrias 2008-2013. - Reportes Estadísticos Anuales desarrollados el BCRP. - Compendio Estadístico 2010-2013 desarrollado por el INEI <p>.Tratamiento Estadístico</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prueba de Regresión lineal - Correlación de Variables. - Gráficos de Dispersiones - Prueba de Hipótesis

ANEXO B: TIPO DE CAPITAL DE LOS USUARIOS INDUSTRIALES

N°	INDUSTRIA	CAPITAL
1	LADRILLERA MAXX S.A.C.	Peruano
2	CHYFLY SHOES S.A.C.	Chino
3	PERU SWEET HOME E.I.R.L.	Peruano
4	CHIANG SHOES S.A.C.	Chino
5	AGROINDUSTRIAS INCA PERU E.I.R.L.	Peruano
6	INVERSIONES YEKATEX E.I.R.L.	Peruano
7	CLEVERTEX IMPORT AND EXPORT S.A.C.	Peruano
8	CORPORACION EL CORCEL NEGRO S.A.C.	Peruano-Chino
9	MASTER BREW S.A.C.	Peruano
10	HELADOS ARUBA S.R.L.	Peruano
11	IRASA IMPORTACIONES S.R.L.	Peruano
12	AFTERMARKET CORPORATION S.A.C.	Argentino-Indio
13	EXPORT SWEET HOME S.A.C.	Peruano
14	FRENCH COMPANY S.R.L.	Argentino
15	ANSARI, MOHAMED RAFI JAMALUDDIN	Pakistan
16	PQM S.A.	Peruano
17	DANIEL CHACARA E.I.R.L	Peruano
18	INDUSTRIA GROSSELLI E.I.R.L.	Peruano
19	IMPORTACIONES & EXPORTACIONES SANG E.I.R.L.	Coreano
20	FRATELLI S.A.	Chileno
21	MODULO DE SERVICIOS ZOTAC PARA LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA DE TACNA	Peruano
22	FRIENDSHIP SHOES S.A.C.	Chino
23	RECYCLEX S.A.C	Peruano
24	CONSORCIO INDUSTRIAL TEXTIL DEL SUR S.A.C.	Peruano
25	CREACIONES PETROFF E.I.R.L.	Peruano
26	BRAND X TACNA S.A.C.	Peruano
27	MANUFACTURAS Y SERVICIOS DESCENTRALIZADOS S.A.C.	Peruano
28	DEPRONE S.A.	Peruano

ANEXO C: SOLICITUD DIRIGIDA AL PRESIDENTE DE ZOFRATACNA

**ANEXO D: SOLICITUD DIRIGIDA AL DIRECTOR DE LA DIRECCIÓN REGIONAL
DE PRODUCCIÓN TACNA**

ANEXO E: RESPUESTA DE LA DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN TACNA

ANEXO F: MATRIZ DE CORRELACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE E DEPENDIENTE

Correlaciones de Pearson

		PBIReg	PbiPesc	PbiMin	PbiManf	PbiElect	PbiConst	PbiComerc	PbiTransp	PbiRest	PbiServ	PbiOtr	PbiAgr	Export	Import	PEA
InvMaq	Correlación de Pearson	.571	.436	-.109	.609	.420	.484	.583	.594	.571	.442	.567	.450	.484	.102	.514
	Sig. (bilateral)	.237	.388	.837	.200	.407	.331	.224	.214	.237	.380	.241	.371	.330	.848	.297
InvInf	Correlación de Pearson	.128	-.142	-.042	.357	-.212	-.083	.129	.150	.116	.136	.104	.151	.200	.098	.143
	Sig. (bilateral)	.809	.789	.936	.487	.686	.876	.808	.777	.827	.797	.845	.775	.704	.854	.787
InvIns	Correlación de Pearson	.861	.815	.088	.709	.832	.816	.892	.883	.889	.784	.898	.455	.730	-.164	.776
	Sig. (bilateral)	.027	.048	.869	.115	.040	.048	.017	.020	.018	.065	.015	.365	.099	.756	.070
Ventas	Correlación de Pearson	.790	.878	.131	.497	.872	.766	.852	.822	.856	.855	.882	.195	.725	-.313	.686
	Sig. (bilateral)	.061	.021	.805	.316	.023	.076	.031	.045	.030	.030	.020	.711	.103	.545	.132
NTrab	Correlación de Pearson	.288	.547	.071	-.092	.510	.294	.389	.338	.398	.582	.448	-.359	.498	-.393	.142
	Sig. (bilateral)	.581	.261	.894	.862	.301	.572	.446	.512	.435	.225	.374	.484	.315	.441	.789

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

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

	Existe correlación
	Existe una leve correlación
	Existe una correlación mínima
	No existe correlación