

# FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios  
Internacionales

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR LA  
FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autoras:

Solange Alexandra Pilco Villanueva  
Ximena Risemberg Zarate

Asesora:

Dra. Ena Cecilia Obando Peralta

Trujillo - Perú

2020

## ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Dra. Ena Cecilia Obando Peralta, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Pilco Villanueva, Solange Alexandra
- Risemberg Zarate, Ximena

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA, EN LA CIUDAD TRUJILLO 2020 para aspirar al título profesional de: Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

---

Dra. Ena Cecilia Obando Peralta  
Asesora

## ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: *Haga clic o pulse aquí para escribir texto*, para aspirar al título profesional con la tesis denominada: EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA, 2020

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

**Aprobación por unanimidad**

**Aprobación por mayoría**

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

---

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos  
Jurado  
Presidente

---

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos  
Jurado

---

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos  
Jurado

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

**DEDICATORIA**

A Dios  
A nuestra familia

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

**AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Privada del Norte  
A nuestra asesora Ena Obando

## Tabla de contenidos

<b>ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS .....</b>	<b>2</b>
<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS .....</b>	<b>3</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>4</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>7</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>19</b>
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS .....</b>	<b>24</b>
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>40</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>43</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>45</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Índice de Intensidad Comercial.....	24
Tabla 2: índice de Especialización en Exportaciones.....	27
Tabla 3: índice de Complementariedad Comercial .....	28
Tabla 4: índice de Finger – Kreinin.....	30
Tabla 5: Producto: 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos .....	32
Tabla 6: Producto: 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas.....	33
Tabla 7: Producto: 87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios .....	34
Tabla 8: Producto: 84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas.....	35
Tabla 9: Producto: 30 Productos farmacéuticos .....	36
Tabla 10: Producto: 29 Productos químicos orgánicos .....	37
Tabla 11: Producto 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.....	38
Tabla 12: Producto 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.....	39

## **RESUMEN**

La presente investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad macroeconomica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 y como hipótesis se precisó que la viabilidad macroeconomica es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020. El enfoque considerado para esta investigación es el cuantitativo, este enfoque se comúnmente se asocia con prácticas y normas de las ciencias naturales y del positivismo. Este enfoque basa su investigación en casos “tipo”, con la intención de obtener resultados que permitan hacer generalizaciones. El diseño fue no experimental, así mismo esta investigación presenta un corte longitudinal debido a que se relaciona en base a datos en un varios momentos. Esta investigación se enmarca dentro del tipo descriptivo por que trabaja sobre realidades y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta de la variable. La población y muestra estuvieron compuestos indicadores macroeconomicos de Perú e India. Se llegó a la conclusión que la viabilidad macroeconomica es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020; confirmándose la hipótesis de investigación.

**Palabras clave:** Tratado de Libre Comercio, Perú e India



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

El comercio internacional, entendido como la compra venta de bienes y servicios entre dos o más países, cuenta con numerosos beneficios (Bluemix, 2018, p. 9). Facilita el intercambio de tanto servicios como bienes para el consumo que necesitan los ciudadanos. Por medio del comercio internacional se ha conseguido que los pueblos y distribuya la riqueza entre los diferentes continentes, entablen relaciones comerciales fructíferas en los sucesivos países y aumenten su PIB de cada territorio, el comercio internacional busca la eficiencia, el mejor aprovechamiento de los recursos y la mejora económica, disminuye los costes de producción, extiende la variedad de bienes y servicios con los que comerciar, facilita la buena comprensión entre los países, incrementa la cantidad de empleos disponibles en un lugar determinado y optimiza la adecuada gestión de los productos excedentes (Bluemix, 2018, p. 23). Esto corresponde con lo sostenido en la teoría de David Ricardo poco tiempo después de Smith, a principios del siglo xix, quien en su teoría perfeccionó la ventaja absoluta y comparativa desarrollando nuevas propuestas orientadas al comercio internacional para demostrar que todos los países pueden beneficiarse con el comercio si se especializan en producir aquéllos bienes en los que son más eficientes. Aunque Ricardo formuló tal principio sólo para el comercio internacional, destacó también que el mismo es claramente aplicable a todas las formas de división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones.

Desde 1950, el comercio mundial de productos básicos y el comercio de servicios comerciales han crecido a una tasa media anual del 7%, alcanzando picos de 18 billones y 4 billones de dólares, respectivamente. En 2011, muchos factores pueden

que coincidió con una reducción significativa de las barreras comerciales (costos de flete y tiempo, aranceles y barreras no arancelarias). Entre 1980 y 2011, la participación de las economías en desarrollo en las exportaciones mundiales aumentó del 34% al 47% y su participación en las importaciones mundiales aumentó del 29% al 42%. En este escenario Asia desempeñó un papel importante en el comercio mundial. Sin embargo, de 2012 a 2014, su expansión fue débil y sus datos disminuyeron año tras año; sin embargo, en el segundo año, desde los primeros meses de 2015, el comercio mundial creció lentamente. En 2014, la tasa de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo y las economías emergentes fue superior a la de los países desarrollados, con el primero en el 3,1% y el segundo en el 2,0%. Por otro lado, el crecimiento de las importaciones de los países en desarrollo (1,8%) es más lento que el de las economías desarrolladas (2,9%).

Hasta mediados de 2016, el deterioro de los términos de intercambio de América del Sur y la desaceleración de la inversión de China, el principal consumidor de materias primas de la región, afectaron gravemente a América del Sur. Sin embargo, después de una desaceleración inesperadamente aguda, las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe comenzaron a repuntar, incluidos nuevos productos de alta calidad.

Desde el 2008, las exportaciones peruanas han crecido a un ritmo acumulado que supera el 50%. Ello ha respondido a dos fuentes distintas: mientras las exportaciones tradicionales han crecido sobre todo por sus mayores precios de venta, las no tradicionales (que son las que cuentan con mayor valor agregado) han crecido sobre todo por su volumen.

De hecho, las exportaciones no tradicionales han tenido en promedio una variación acumulada de precios de 11%, lo que significa un incremento anual de precios de solamente alrededor de 1%. Sin embargo, la expansión acumulada de su volumen es de 55,8%. Ello es reflejo de la dinámica de las agroexportaciones, que son las únicas no tradicionales que han logrado ubicar productos dentro los veinte primeros de mayor valor enviados al exterior: uva, palta, arándano y espárrago. (El Comercio, 2019)

Sin embargo, hay diferencias importantes en favor de las frutas. Así, mientras que el volumen exportado de espárrago creció solo 18,6%, el de las exportaciones de los dos primeros productos se multiplicaron por más de siete. Mención especial merece el arándano, que hace 10 años era un producto prácticamente inexistente en el país y que ahora genera un valor cercano a los US\$550 millones.

Así, entre 2008 y 2018, el crecimiento del segmento tradicional explicó casi 70% de la expansión total en los últimos diez años, con una contribución de 41,1% en el precio y de 27,4% en el volumen. Por el contrario, el aporte de las no tradicionales descansó en el volumen, explicando 24,1% de la expansión. El incremento de sus precios solo aportó 7,4%.

Pero la magnitud de las exportaciones tradicionales sigue siendo tan grande (generan el 72,6% del total), que su aporte al crecimiento de las ventas totales al exterior sigue siendo el mayor

El Perú para beneficiarse de este comercio internacional, ha seguido en los últimos quince años, una política comercial externa basada en dos estrategias claras. Primero, el apoyo dinámico al proceso de negociaciones, que culminó con la firma de acuerdos con los principales socios comerciales y continúa en futuras negociaciones con mercados potenciales; y, segundo, el diseño e implementación de planes estratégicos

(Quispe y Ponce, 2017, p. 15)

La primera estrategia al firmar los diversos acuerdos internacionales ha traído diversos beneficios para el Perú, como son: las reducciones de aranceles y mayores preferencias arancelarias. Desde inicios del año 2017 entre los principales países que tiene acuerdos vigentes con el Perú se encuentra Estados Unidos, Canadá, China, Singapur, Corea del sur, Panamá, México, Chile, Tailandia, EFTA<sup>1</sup>. Entre estos figuran Estados Unidos y China, principales socios comerciales del Perú.

La segunda estrategia que está siendo utilizada por el Perú se enfoca en el fomento de la mayor producción de bienes, pero no como materia prima, sino otorgándole un valor agregado que logre ser más competitivo en el mercado global.

La idea de estas estrategias es darles el mayor provecho a los acuerdos, así como acceder a nuevos mercados internacionales.

Con todo este panorama, y repasando la historia económica del Perú, se puede decir que la apertura comercial surgió de la necesidad de paliar el enorme problema inflacionario que aquejaba al Perú. Es por esto que el país se abrió al mercado internacional de 1990 a 2000, donde se tomaron medidas de política ante la hiperinflación ocurrida durante el año base de ese período (aproximadamente 7000% en 1990). Económicamente una manera de paliar esa situación era lograr la apertura comercial a través de acuerdos comerciales, lo que permitiría reducir los niveles arancelarios, que benefician a los consumidores locales, bajar los precios, y tratar de mejorar la competitividad del sector industrial peruano, que se puede rebajar.

---

<sup>1</sup>EFTA: Asociación Europea de Libre Comercio

Exportador, dentro de este periodo de liberalismo, 2001 – 2006, el PBI tuvo una tendencia creciente (de 0.2% a 7.7% en el 2006), basado en las exportaciones impulsadas por el alza de los precios internacionales de los metales. El nivel de exportaciones en este periodo (2001-2006) creció en un 45% y la inversión privada en 25%, lo cual refuerza la idea del porqué del crecimiento económico en este periodo.

Del 2006 al 2010 las exportaciones mostraron un crecimiento del 49% (PROMPERU 2010). Como acontecimiento trascendente se da la firma del TLC con EEUU. El primer periodo de esta década estuvo orientado, básicamente, al crecimiento económico en base a las exportaciones, de las cuales el sector minero fue el de mayor crecimiento y rendimiento para la economía nacional, cobrando mayor importancia, en especial el cobre y del zinc, En este periodo de tiempo, el ritmo de crecimiento fue positivo incluyendo el año 2009; a pesar de la crisis financiera internacional, el Perú tuvo un crecimiento de 1% aproximadamente. Para el 2010 se cerraría con un crecimiento de alrededor de 9%. Como se ve en estos últimos años, los sólidos cimientos de la economía peruana, así como el despegue de nuestras exportaciones tanto en el sector tradicional y el no tradicional, que vino ganando nuevos nichos de mercado, ha reforzado el nivel de actividad económica del país, otro factor importante es que los precios internacionales favorecieron claramente.

La política económica de apertura continuó y esto se refleja en nuevas firmas de TLC con países como Japón, Tailandia y la Unión Europea, los cuales serán 16 provechosos para la industria peruana ya que estos países muestran un buen nivel de poder adquisitivo

2025 (PENX), el mismo que puso énfasis en que el motor de crecimiento serían las exportaciones. (Plan Estratégico Nacional Exportador 2025, 2014)

Bajo esta óptica se considera que, la economía peruana es pequeña y tiene un limitado poder adquisitivo, por lo que en el mercado externo estaría una mayor fuente de ingresos, así como impulsaría una mejora en la competitividad de las empresas locales, incentivando una mayor productividad del trabajador y una mayor capacitación por parte del empresariado, para poder competir en el mercado externo, incrementando la inversión en tecnología y buscando la eficiencia en los diversos procesos productivos. Lo que se puede mencionar respecto del PENX es que la clave del éxito exportador radica en la “diversificación” de nuestros productos a nivel mundial, y esto se basa tanto para productos tradicionales y no tradicionales, estos últimos deben ser promocionados y posicionados en diversos mercados internacionales, atendiendo principalmente aquellos segmentos en los que se obtiene ventajas por la diferenciación o alta calidad en un producto, es por ello que la firma de los diversos TLC que el país mantiene es favorable para la exportación en términos generales, es por esto que este periodo define a las exportaciones como el motor de crecimiento, pues ante la globalización la articulación con el mundo resulta favorable para nuestra economía.

Es un camino acertado promover, agilizar y facilitar las exportaciones a través de tratados, pues este sector contribuye de manera importante a la generación de empleo en nuestro país. Atender la demanda de otros países es una saludable manera de dar trabajo a los peruanos sin la necesidad de que estos tengan que migrar a otros países, manteniéndose además el fruto de su producción dentro del Perú.

del sector privado para, justamente, hacer frente a la demanda de otros países. Y, como se sabe, esa inversión también generará mano de obra.

Cuanto más se logre exportar, más ingresos tendrán los empresarios, lo cual se traduce también en mayores impuestos para las arcas fiscales. Y con esos ingresos el Estado podrá atender el funcionamiento de sus instituciones, así como brindar asistencia social para atenuar la pobreza.

Pero el Estado también debe dedicar recursos para incrementar la competitividad de las empresas peruanas, y de esa manera estará acompañando los esfuerzos productivos y exportadores del sector privado. Para alcanzar esa mayor competitividad es importante dotar al país de infraestructura adecuada, pues así se reducirán –por ejemplo– costos de transporte, logísticos y de tiempo. También es indispensable para la competitividad continuar con la reducción de barreras burocráticas, pues ellas traban la generación de empresas y afectan la formalidad laboral, tanto para la producción destinada al mercado interno como para la que se dirige al mercado externo.

Actualmente, el Perú cuenta con veintidós (22) acuerdos comerciales o tratados de libre comercio (TLC) vigentes y seis (5) procesos de negociación en marcha, el primero se firmó en 2006 y fue el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú–EE.UU., que marcó el inicio de una imparable política comercial que incluyó una nueva normatividad en diferentes materias como servicios, propiedad intelectual, inversiones, entre otros.

Es un camino acertado promover, agilizar y facilitar las exportaciones a través de tratados, pues este sector contribuye de manera importante a la generación de empleo

a los peruanos sin la necesidad de que estos tengan que migrar a otros países, manteniéndose además el fruto de su producción dentro del Perú.

Además, cuanto más se promuevan las exportaciones, más se incentivará la inversión del sector privado para, justamente, hacer frente a la demanda de otros países. Y, como se sabe, esa inversión también generará mano de obra.

Cuanto más se logre exportar, más ingresos tendrán los empresarios, lo cual se traduce también en mayores impuestos para las arcas fiscales. Y con esos ingresos el Estado podrá atender el funcionamiento de sus instituciones, así como brindar asistencia social para atenuar la pobreza.

En este contexto, invertir en la promoción de las exportaciones, misiones empresariales, adecuar las condiciones para la exportación de servicios y atender los temas pendientes del sector exportador son acciones que no tienen pierde para el país

En este contexto se iniciaron las negociaciones para un tratado de libre comercio entre Perú e India, el 30 de marzo de 2015 se iniciaron los trabajos para la elaboración del Estudio Conjunto de Factibilidad Perú-India.

Los equipos técnicos de ambas partes sostuvieron dos reuniones presenciales (agosto de 2015 y febrero de 2016). En la primera reunión, se logró acordar los Términos de Referencia del Estudio, mientras que, en la segunda reunión, los equipos técnicos continuaron trabajando en la elaboración del Estudio.

El Estudio Conjunto de Factibilidad con India se concluyó en setiembre de 2016, en el marco de una visita al Perú de altos funcionarios de la India.



El Estudio Conjunto de Factibilidad comprendió los siguientes capítulos:

- Panorama Macroeconómico
- Comercio de Bienes
- Comercio de Servicios
- Inversión
- Política Comercial
- Facilitación de Comercio
- Evaluación del Impacto Económico de un TLC Perú – India
- Cooperación Económica
- Conclusiones y Recomendaciones

Pese a que el estudio de factibilidad de aquella época resultó que existía factibilidad no se llegó a firmar por lo que la presente investigación buscó identificar indicadores para determinar la factibilidad actualizada del Tratado de Perú e India.

## **1.2. Formulación del problema**

¿Cuál es la viabilidad macroeconómica de firmar un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 en la ciudad de Trujillo?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la viabilidad macroeconómica de firmar un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 en la ciudad de Trujillo

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Evaluar el nivel de los indicadores comerciales para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India del 2015 al 2019
- Evaluar la estimación del Comercio Potencial para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India del 2015 al 2019

## **1.4. Hipótesis**

### **1.4.1. Hipótesis general:**

Hi: La viabilidad macroeconómica es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 en la ciudad de Trujillo.

Ho: La viabilidad macroeconómica no es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 en la ciudad de Trujillo.

### **1.4.2. Hipótesis específicas:**

- El nivel de los indicadores comerciales es significativo para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India del 2015 al 2019
- Se estima que el comercio entre ambos países es significativo para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India del 2015 al 2019

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA**

### **2.1. Tipo de investigación**

#### **2.1.1. Enfoque**

El enfoque considerado para esta investigación es el cuantitativo, el cual según Bryman (2004), está basado en obras como las de Auguste Comte y Émile Durkheim. La investigación cuantitativa considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medición numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas. Este enfoque se comúnmente se asocia con prácticas y normas de las ciencias naturales y del positivismo. Este enfoque basa su investigación en casos “tipo”, con la intención de obtener resultados que permitan hacer generalizaciones.

#### **2.1.2. Diseño**

La presente investigación es de diseño no experimental, puesto que según Kerlinger (1981), señala que en la investigación no experimental resulta imposible manipular variables, en tanto en esta investigación solamente se observará fenómenos tal como se dan en su contexto natural para posteriormente ser analizados.

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

Así mismo esta investigación presenta un corte longitudinal debido a que se relaciona en base a datos en un varios momentos. Además, tiene como propósito describir variables y analizar su incidencia. (Hernández, 2010, p 125).

### 2.1.3. Tipo

Esta investigación se enmarca dentro del tipo descriptivo puesto que según Rodríguez (2005), menciona que una investigación descriptiva es la que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos.

Por lo tanto, esta investigación es descriptiva por que trabaja sobre realidades y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta de la variable.

## 2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Tanto la población como la muestra están compuestos indicadores macroeconomicos de Perú e India del 2015 al 2019

## 2.3. Métodos, Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

### 2.3.1. Métodos

**2.3.1. Método Inductivo – Deductivo.** Por medio del presente método se obtendrá conocimientos de lo general a lo particular y viceversa; es decir, del

efectuar generalizaciones con relevancia científica que permitieron sustentar afirmaciones en relación a nuestra hipótesis.

**2.3.2. Método Hermenéutico.** A través de este método específico se buscará interpretar y comprender de manera sistematizada las teorías que fundamenten la presente investigación.

### **2.3.2. Técnicas**

Abril (2008) señala que las técnicas constituyen el conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir los datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga. Por consiguiente, las técnicas son procedimientos o recursos fundamentales de recolección de información, de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento.

Por lo tanto, la técnica que emplearemos para la recolección de datos en esta investigación es el análisis de datos.

### **2.3.3. Instrumentos**

Hernández, Fernández, y Baptista, (2010) señalan que un instrumento de medición es el recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente. Algunos de los instrumentos para recabar información son, el cuestionario, la guía entrevista, las pruebas objetivas, los test y las escalas de actitudes. Para el recojo de la información en el presente estudio se utilizó el índice de datos.

## **2.4. Procedimiento**

### **2.4.1. Para procesar la información:**

#### **Estadística descriptiva**

Se aplicará la estadística descriptiva para cuantificar el nivel de las variables de estudio y sus respectivas dimensiones según las categorías establecidas (alto, medio, bajo), asimismo se realizarán gráficos de barras para facilitar la visualización de los resultados; se empleará como soporte la hoja de cálculo Excel 2019.

### **2.4.2. Para analizar la información**

Después de haber aplicado el instrumento, se procedió a organizar la información en Excel, lo cual permitió elaborar las tablas que describen los resultados finales de las variables y dimensiones, para la redacción del informe se utilizó el paquete office 2016.

### **2.4.3. Aspectos éticos de la investigación**

Se cita todas las fuentes que han sido consultadas y consideradas en esta investigación, también se cuenta con la autorización de la institución en estudio para recolectar la información necesaria, dicha información será usada solo con fines académicos, basándose en el método científico y sin dejar

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”  
de lado valores que un investigador debe observar; todos los resultados se  
presentan sin alterar datos reales.

### CAPÍTULO III. RESULTADOS

Resultado 1 del objetivo específico 1: Evaluar el nivel de los indicadores comerciales para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India

*Tabla 1: Índice de Intensidad Comercial*

Año	Índice con el mundo	Índice con latino américa	Índice con Perú
2004	100	53.94	73.82
2005	100	61.21	82.98
2006	100	65.66	65.66
2007	100	63.14	88.62
2008	100	71.62	130.31
2009	100	47.16	78.11
2010	100	59.36	96.86
2011	100	61.83	88.17
2012	100	69.8	98.29
2013	100	67.79	96.85
2014	100	80.52	110.55
2015	100	72.37	108.35
2016	100	73.80	111.10
2017	100	75.22	113.85
2018	100	76.65	116.60
2019	100	78.07	119.35

El índice de intensidad comercial (TII) se utiliza para determinar si el valor del comercio entre dos países es mayor o menor de lo que cabría esperar tomando como referencia su importancia en el comercio mundial. El TII, se define como la participación de las



mundiales hacia este socio.

El Índice de Intensidad Comercial se basa en una observación real del flujo comercial bilateral y mide la relación comercial entre dos países. Cuanto más alto sea el Índice de Intensidad de Comercio, mejor será nuestra posibilidad de exportación. Un valor elevado de TII indica un más estrecho comercio bilateral entre los socios comerciales y, por lo tanto, es un indicador de una mayor aceptación del producto en cuestión en ese mercado de exportación. Por lo tanto, un exportador debe optar por exportar al mercado donde el valor TII es alto.

El índice de Intensidad Comercial nos indica si una región exporta más (como porcentaje) a un destino en particular en comparación con lo que el mundo exporta en promedio a dicho destino. Se interpreta de la misma manera que una cuota de exportación. No sufre ningún sesgo de 'tamaño', por lo que podemos comparar la estadística entre regiones, y a través del tiempo cuando las exportaciones están creciendo rápidamente.

El índice de Intensidad Comercial se calcula independientemente para el Perú y los países de América Latina (ALC). El TII sugirió que la intensidad del comercio entre ALC e India aumentó hasta 2008, cuando hubo una caída en la participación de las exportaciones seguida de un movimiento ascendente en los años siguientes. Esto indicó la tendencia oscilante en el comercio que se ha observado particularmente con ALC.

La TII del comercio de India con ALC aumentó de 54 en 2004 a 81 en 2014. A pesar de este aumento en la estadística, el comercio de la India con ALC no está por encima de la media mundial de las exportaciones. El comercio entre la India y el Perú muestra una tendencia similar de crecimiento dl índice de intensidad del comercio hasta 2008, seguido por una

fuerte caída en 2009, que repuntó y aumentó a un valor de 110,5 en 2014. Aunque la estadística actual no es tan alta como en 2008 (130.3), ésta indica que las exportaciones de la India al Perú son en promedio más altas que las exportaciones mundiales al Perú.

La TII indica claramente el alcance de la India en el mercado peruano. A pesar del bajo índice de intensidad de los países latinoamericanos como grupo, Perú es un mercado prometedor donde el volumen comercial debe ser ampliado.

*Tabla 2: índice de Especialización en Exportaciones*

Rango	Índice de Especialización de Exportación		
	2004 to 2009	2010 to 2014	2014 to 2019
Zero (no data for India)	41	47	41
0 a 1	2329	2464	2012
1 a 5	930	879	641
5 a 10	293	985	1298
Mayor de 10	1333	286	589
No hay datos de Perú	290	555	635
Total Tariff lines	5216	5216	5216

El índice de especialización en exportaciones (ES) proporciona información sobre la especialización revelada en el sector exportador de un país. El índice ES es un índice RCA ligeramente modificado, en el que el denominador suele medirse por mercados o socios específicos. Proporciona información de productos en los que hay una especialización revelada en la exportación de un país y se calcula como la proporción de la participación de un producto en las exportaciones totales de un país con respecto a la participación de este producto en las importaciones a mercados o socios específicos

El período total de 2004 a 2014 se dividió en dos períodos teniendo en cuenta las tendencias observadas. La primera fase es de 2004 a 2009. Durante este período se puede ver que categorías como "cero" o ningún dato para la India representaban 41 líneas arancelarias y la gran mayoría de las líneas arancelarias pertenecían a la gama de "0 a 1" que representaban 2.329 líneas arancelarias. Esto significa que cerca de 2.370 líneas arancelarias a nivel de 6

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

dígitos del SA, que representan casi el 45% de las líneas arancelarias totales en la primera fase, no tenían especialización de exportación en el mercado peruano. Esto ha incrementado solamente en la segunda fase, que aumenta a 2.511 líneas arancelarias que representan casi el 48% de las líneas arancelarias analizadas.

El resto de las líneas arancelarias arriba mencionadas fueron declaradas como especializadas en exportación en el mercado peruano. Aquellas con especialización en exportaciones en el mercado peruano fueron 2.846 líneas arancelarias (54.6% de participación) en la primera fase y disminuyeron a 2.705 líneas arancelarias (51.9%) en la segunda fase.

*Tabla 3: índice de Complementariedad Comercial*

Año	India's TCI with World	India's TCI with Peru	Peru India's TCI with LAC
2004	54.96	49.27	50.83
2005	56.71	51.10	52.51
2006	61.28	55.26	53.45
2007	60.97	56.48	53.75
2008	66.49	60.5	58.17
2009	64.72	55.76	57.26
2010	65.23	56.69	56.78
2011	67.50	56.44	58.67
2012	66.99	56.46	57.78
2013	66.44	58.03	57.69
2014	65.47	57.10	58.14
2015	69.91	59.37	60.21
2016	71.00	59.97	60.92
2017	72.10	60.58	61.64
2018	73.19	61.18	62.35
2019	74.29	61.79	63.07

El estudio también analiza en qué medida el comercio es complementario, utilizando un indicador comercial simple, es decir, el Índice de complementariedad comercial (TCI). El índice de complementariedad comercial es uno de los índices clave ya que proporciona una evaluación de la naturaleza del comercio entre dos socios

El Índice de Complementariedad Comercial (TC) puede proporcionar información sobre las perspectivas del comercio intrarregional y también muestra la concordancia entre las estructuras de las importaciones y exportaciones de un país. También tiene la característica de que sus valores para los países, considerando la formación de un acuerdo comercial regional, puedan ser comparados con otros que se han formado o intentado formar acuerdos similares.

El Índice de Complementariedad Comercial es el estadístico que ayuda a identificar la similitud en las exportaciones de una región y las importaciones de la otra región. Cuanto más cercano es el valor del indicador a 100, más complementarios son los oficios de estas dos regiones. El Índice de Complementariedad de la India con ALC y Perú parece estar siguiendo una tendencia similar y sus valores son idénticos. Mientras que el índice creció para ambos hasta 2008, los aumentos en los valores de este indicador posterior a 2008 fueron más similares entre sí. El índice de complementariedad fue máximo en 2008 con un valor de 60,5.

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

*Tabla 4: índice de Finger – Kreinin*

Año	India's TCI with World
2007	0.17
2008	0.17
2009	0.16
2010	0.18
2011	0.16
2012	0.17
2013	0.18
2014	0.19
2015	0.18
2016	0.19
2017	0.19
2018	0.19
2019	0.19

El índice de Finger-Kreinin (FK) proporciona maneras de medir cuán semejantes son dos conjuntos de números. En principio, puede utilizarse para comparar la similitud entre la estructura de las importaciones o exportaciones de un país con dos países socios, para indicar qué tan similar es el patrón de exportación de un país a su patrón de importación, geográficamente o por producto o comparar la estructura de la producción en dos países diferentes.

El Índice Finger-Kreinin de la India y el Perú proporciona una manera de comparar la similitud entre las estructuras de importaciones o exportaciones y la estructura de producción entre dos países.

Este índice ha sido bajo en los últimos 8 años, lo que implica que India y Perú tienen diferentes estructuras de exportación e importación, generándose una oportunidad de incrementar el comercio entre estas dos economías, al ser diferentes las exportaciones de la

India y Perú al mundo. y por lo tanto pueden explorar el mercado de cada uno mejor y ampliar el comercio.

Resultado 2 del objetivo específico 2: Evaluar la estimación del Comercio Potencial para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India

Los principales productos que la India exporta hacia todo el mundo:

Joyería, bisutería y piedras preciosas: es el principal rubro de exportación y entre ellos destacan los diamantes, las joyas de plata y oro y piedras preciosas, la orfebrería y la bisutería.

Joyería, bisutería y piedras preciosas: es el principal rubro de exportación y entre ellos destacan los diamantes, las joyas de plata y oro y piedras preciosas, la orfebrería y la bisutería.

*Tabla 5: Producto: 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'7102	Diamantes, incl. trabajados, sin montar ni engarzar (exc. piedras sin montar para agujas de ...	575	527	423	869	857
'7113	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o chapado de metal precioso "plaqué" (exc. ...	0	2	4	144	677
'7117	Bisutería	543	974	95	166	163
'7114	Artículos de orfebrería y sus partes, de metal precioso o chapado de metal precioso "plaqué" ...	2	1	4	8	13
'7104	Piedras preciosas o semipreciosas, sintéticas o reconstituidas, incl. trabajadas o clasificadas, ...	0	0	0	0	8



Combustibles y aceites minerales: Es el segundo rubro de exportación y destaca principalmente el aceite de petróleo.

*Tabla 6: Producto: 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exc. aceites crudos); preparaciones con un contenido ...	1385	1591	1580	1352	1745
'2712	Vaselina; parafina, cera de petróleo microcristalina, "slack wax", ozoquerita, cera de lignito, ...	204	127	116	292	297
'2707	Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla de alta temperatura; ...	603	122	70	14	103

Vehículos automóbiles: la India tiene una fuerte industria automovilística principalmente en vehículos de turismo, motocicletas, tractores y sus partes.

*Tabla 7: Producto: 87 Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'8703	Automóbiles de turismo y demás vehículos automóbiles concebidos principalmente para transporte ...	107257	161387	167216	144469	130491
'8711	Motocicletas, incl. los ciclomotores, y velocípedos equipados con motor auxiliar, incl. con ...	43069	30120	22705	25368	20235
'8704	Vehículos automóbiles para transporte de mercancías, incl. los chasis con motor y las cabinas	3183	13379	17750	11513	9868
'8714	Partes y accesorios de motocicletas y bicicletas, así como de sillones de ruedas y demás vehículos ...	5671	6437	8369	7135	7595
'8708	Partes y accesorios de tractores, vehículos automóbiles para transporte de >= 10 personas, ...	1870	2089	2996	5026	6103
'8701	Tractores o "automotores" (exc. carretillas tractor de la partida 8709)	2233	1371	3019	2154	2843
'8706	Chasis de tractores, vehículos automóbiles para transporte de >= 10 personas, automóbiles de ...	57	0	3812	3253	2806

Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos: Destaca principalmente los artículos de grifería, seguido de motores, bombas de aire y líquido, motores de embolo, centrifugadoras, entre otros.

*Tabla 8: Producto: 84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'8482	Rodamientos de bolas, de rodillos o de agujas; sus partes (exc. bolas de acero de la partida ...	2143	2342	2962	3312	3357
'8421	Centrifugadoras, incl. las secadoras centrífugas (exc. para la separación de isótopos); aparatos ...	2430	3073	3320	3421	3938
'8483	Árboles de transmisión, incl. los de levas y los cigüeñales, y manivelas, para máquinas; cajas ...	3180	6225	3514	6138	4018
'8474	Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, pulverizar, ...	3086	4727	3771	5201	4251
'8409	Partes identificables como destinadas exclusiva o principalmente a los motores de émbolo "pistón" ...	4633	5650	6042	7259	8481

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES MACROECONOMICOS QUE  
 PERMITEN MEDIR  
 LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
 COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

Productos farmacéuticos: es un importante sector en la India y ofrece distintos tipos de medicamentos así como implementos y dispositivos para el sector salud.

*Tabla 9: Producto: 30 Productos farmacéuticos*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos ...	28052	28827	31505	40934	50965
'3002	Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; ...	13962	9172	11175	19757	30430
'3006	Preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la nota 4 del capítulo 30 y comprendidos ...	2810	1747	1127	1179	2177
'3003	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos ...	1618	1368	824	1540	1180
'3005	Apósitos, esparadrapos, sinapismos, guatas, gasas, vendas y artículos simil., impregnados o ...	90	146	72	280	347
'3001	Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos, desecados, incl. pulverizados; extractos ...	0	0	0	0	0

Productos químicos orgánicos: destacan los compuestos de nitrógenos principalmente, además de compuestos orgánicos, antibióticos y ácidos.

*Tabla 10: Producto: 29 Productos químicos orgánicos*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'2933	Compuestos heterocíclicos con heteroátomo/s de nitrógeno exclusivamente	5554	5254	4697	6163	8293
'2941	Antibióticos	5125	4090	2287	3785	3640
'2918	Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos, halogenuros, ...	713	1635	1338	3882	2722
'2926	Compuestos con función nitrilo	1427	1258	1736	1813	2043
'2922	Compuestos aminados con funciones oxigenadas	1048	929	952	1279	1746
'2935	Sulfonamidas	1823	1973	1626	1701	1573
'2924	Compuestos con función carboxiamida; compuestos con función amida del ácido carbónico	445	624	688	925	1567

Prendas y complementos de vestir: En el rubro textil destacan los trajes en sastre así como las camisas, abrigos, chalets y accesorios de vestir.

*Tabla 11: Producto 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	7683	3430	2920	3595	3655
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...)	897	713	831	2008	1473
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	2020	1344	1250	1360	1102
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	1499	706	560	684	937
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	613	281	235	355	652

Hilados de algodón: destacan los hilados y tejidos de algodón en sus distintos tipos y variedades.

*Tabla 12: Producto 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto*

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde India				
		Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
'6109	T-shirts y camisetas, de punto	7683	3430	2920	3595	3655
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...)	897	713	831	2008	1473
'6104	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	2020	1344	1250	1360	1102
'6111	Prendas y complementos "accesorios" de vestir, de punto, para bebés (exc. gorras)	1499	706	560	684	937
'6105	Camisas de punto, para hombres o niños (exc. camisones, "T-shirts" y camisetas)	613	281	235	355	652

## **CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES**

### **4.1 Discusión**

#### **Limitaciones**

Parte de los obstáculos encontrados en la realización de la investigación fue en el momento de la investigación, porque debido a la pandemia de Covid-19, se hizo imposible asistir a bibliotecas presenciales y se tuvo que basar el estudio en datos cuantitativos y medidas proyectivas. En este sentido, con respecto a las limitaciones del aislamiento social que el país está experimentando actualmente, esta limitación puede superarse por medios técnicos como las plataformas de bases de datos, y los resultados fueron satisfactorios.

#### **Interpretación comparativa:**

Las conclusiones extraídas de varios indicadores comerciales revelan el potencial de la India para expandir el comercio bilateral con el Perú. El Índice de Intensidad de Comercio (TII) indica claramente el alcance de la India en el mercado peruano. A pesar del bajo Índice de Intensidad con los países latinoamericanos como grupo, Perú es un mercado prometedor donde el volumen comercial debe ser ampliado.

De las 21 secciones, en 8 secciones, la Ventaja Comparativa Revelada Bilateral (BRCA) fue positiva para 2007 hasta 2014. Esto no significa que todas las líneas arancelarias bajo las otras 13 secciones que registraron una RCA negativa han revelado desventaja. Es cierto que algunas líneas individuales de 6 dígitos bajo las otras 13 secciones que registraron una RCA negativa habrían registrado RCA bilateral positiva.

El análisis de la RCA utilizando RCA estándar entre la India con el mundo después de compararlo con el RCA bilateral entre la India y Perú, también sugiere el potencial para las exportaciones de la India en 262 líneas arancelarias que pueden considerarse como



“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

productos con alto potencial para India en el mercado peruano. India a pesar de ser competitiva en estas líneas arancelarias con el mundo tenía más posibilidades de expandir su comercio con el Perú.

El análisis del Índice de Complementariedad Comercial revela que tanto ALC como Perú parecen estar siguiendo una tendencia similar y sus valores son idénticos y alcanzaron un nivel máximo en 2008 con un valor de 60,5

Según el índice Finger-Kreinin, la estructura de exportación e importación de la India y el Perú es diferente, y por lo tanto pueden explorar el mercado de cada uno mejor y ampliar el comercio.

De acuerdo con los análisis del Índice de Especialización en Exportaciones, 1794 líneas arancelarias que se distribuyen en todos los capítulos tienen especialización de exportación para la India. Cualquier acuerdo para la liberalización arancelaria sería realmente beneficioso si se proporciona acceso preferencial al mercado para estas líneas arancelarias mientras se abordan las medidas no arancelarias.

Los indicadores de comercio son herramientas estándar de análisis del comercio que se han utilizado para identificar sectores potenciales para el comercio mutuo. Puesto que Perú ya tiene acuerdos de libre comercio con muchos países, incluyendo Estados Unidos, Canadá y China y proporciona acceso preferencial a estos países, la India tendrá igualdad de condiciones si también obtiene acceso al mercado transparente y preferencial en Perú además de la cooperación para minimizar el régimen regulatorio

## 4.2 Conclusiones

La viabilidad macroeconomica es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020 en la ciudad de Trujillo; confirmándose la hipótesis de investigación.

El nivel de los indicadores comerciales son significativos para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India

Se estima que el comercio entre ambos países es significativo para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India

## REFERENCIAS

A. Adrianzen, E. Calmet, E. Valverde, H. Ventura, C. Zavaleta, (2015). Incidencia de los Términos de intercambio en las exportaciones en el Perú: 1991 – 2014. Universidad Nacional de Trujillo.

Bello Alfaro J. (2012). Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970 – 2010.

Cea Novoa, G. (2012). Impacto de la suscripción de TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile.

Costilla Alva T. (2013). El efecto del Tipo de Cambio Real, el PBI y la tasa arancelaria promedio sobre las importaciones de bienes y servicios del Perú, durante el periodo 1980-2011. Universidad Nacional de Trujillo.

Herrera Aguilar J. (2012), Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010. Universidad de San Martín de Porres.

Krugman, P. R. (2006). Economía Internacional Teoría y Política (Séptima ed.). Madrid, España: Pearson Education, S.A. Zagoya, S. J.

Rodríguez Rodríguez, A. (2016). Perú: Acuerdos comerciales y su incidencia sobre el nivel de exportaciones nacionales, periodo 1994-2014. Universidad Nacional de Trujillo.

Safra Melendez J. (2016), Adenda Gubernamental- Clasificadores presupuestarios.

Sepulveda, B. (29 de abril de 2004). Sociedad Andaluza de Educación Matemática Thales.

Villanueva León, C. (2016). Determinantes de las agroexportaciones en la Región La Libertad durante el periodo 2005-2015. Universidad Privada Antenor Orrego.

ADEX (Julio ,2016) – Inteligencia comercial. Boletín de exportaciones.

BCRP (1999), Estudios económicos. Términos de intercambio y ciclos económicos 1950 – 1998.

BCRP (1999), Evolución de la Balanza Comercial periodo 1990-1999.

Bonifaz, J., & Mortimore, M. (1998). Perú: Un Canálisis de su

competitividad internacional.

Ffrench-Davis Ricardo (Abril 2002), El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile. Revista CEPAL

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Revista – Panorama de la economía peruana 1950-2016.

José A. Domínguez González (2013), El comercio exterior y el crecimiento económico de México.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013.

Organización Mundial del Comercio – Informe sobre el comercio mundial 2013.

Organización Mundial del Comercio – Informe sobre el comercio mundial 2015.

PROMPERU, (2010) Record de exportaciones peruanas.

Red Peruana por una globalización con equidad (2015). Informe – Impactos de los Acuerdos Comerciales Internacionales adoptados por el Estado peruano en el cumplimiento y promoción de los Derechos Humanos en el Perú.

Revistas virtuales de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

**ANEXOS**

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO: MATRIZ DE CONSISTENCIA				
TÍTULO: Evaluación de los Indicadores macroeconomicos que permiten medir la factibilidad del Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<b>1. Problema General:</b>	<b>1. Objetivo General:</b>	<b>1. Hipótesis General:</b>	<b>V. única</b>	
¿Cuál es la viabilidad macroeconomica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020?	Determinar la viabilidad macroeconomica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020	la viabilidad macroeconomica es significativa de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India, 2020	la viabilidad macroeconomica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India	1. Tipo de Investigación Aplicada 2. Nivel de Investigación Descriptivo 3. Método: Analítico. Sintetico 4. Diseño de la Investigación: No experimental, transversal 5. Población: Indicadores Macroeconomicos de Perú e India 6. Muestra: Indicadores Macroeconomicos de Perú e India 7. Técnicas: Análisis de Datos 8. Instrumentos: índice de datos 9. Indicadores: En la matriz de operacionalización
<b>2. Problemas Especificos:</b>	<b>2. Objetivos Especificos</b>			
•¿Cual es el nivel de los indicadores comerciales en el Tratado de Libre Comercio entre Perú e India?  •¿Cual es la estimación del Comercio Potencial en el Tratado de Libre Comercio entre Perú e India?	•Evaluar el nivel de los indicadores comerciales para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India  •Evaluar la estimación del Comercio Potencial para medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India			

“EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES  
MACROECONOMICOS QUE PERMITEN MEDIR  
LA FACTIBILIDAD DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE PERÚ E INDIA EN LA CIUDAD DE TRUJILLO, 2020”

**ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN**

variable	Tipo de Variable (cuantitativa o cualitativa)	Definición Operacional	Categorías o Dimensiones	Definición	Indicador
la viabilidad macroeconómica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India	Cuantitativa	La viabilidad macroeconómica de un Tratado de Libre Comercio entre Perú e India se medirá a través de indicadores comerciales y la estimación del comercio potencial (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2018)	Indicadores Comerciales	Los indicadores comerciales que permiten medir la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio son: Índice de Intensidad Comercial, Índice de Ventaja Comparativa Relevada, Índice de Especialización en Exportaciones, Índice de Complementariedad Comercial e Índice de Finger - Kreinin	Índice de Intensidad Comercial Índice de Especialización en Exportaciones Índice de Complementariedad Comercial Índice de Finger - Kreinin
			Estimación del Comercio Potencial	La estimación del Comercio Potencial se mide a través de Número de Productos Potenciales	Número de Productos Potenciales