



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**La negociación e impacto económico del tlc de Perú -
Unión Europea del Sector Agrícola periodo 2017 - 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR(ES):

Urcia Armas, Nataly Lucia (orcid.org/0000-0002-9764-7075)

Vivanco Caceres, Jian Carlos (orcid.org/0000-0001-8468-6326)

ASESOR(A):

Dra. Cavero Egusquiza Vargas, Lauralinda Leonor (orcid.org/0000-0001-5222-8865)

LINEA DE INVESTIGACION:

Integración Económica

LINEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación ante todo está dirigido a Dios por brindar una oportunidad de vida para la acumulación de experiencias y alcanzar nuestras metas académicas, así mismo a la familia por su apoyo total en este proceso.

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento a la Universidad Cesar Vallejo y a los docentes por ser parte fundamental en el desarrollo profesional de cada uno de los miembros.

Agradecer a la Dra. Lauralinda Leonor Cavero Egusquiza Vargas por su orientación metodológica y brindarnos la motivación continua durante todo el proceso de indagación.

Índice de contenido

Caratula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	21
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	21
3.2. Variables y operacionalización	21
3.3. Población, muestra y muestreo	22
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	22
3.5. Procedimientos.....	23
3.6. Método de análisis de datos	23
3.7. Aspectos éticos	24
IV. RESULTADOS	25
V. DISCUSIÓN	38
VI. CONCLUSIONES	42
VII. RECOMENDACIONES	43
VIII. REFERENCIAS	44
IX. ANEXOS.....	50

Índice de tablas

Tabla 1. Porcentaje de cuota de mercado.....	25
Tabla 2. Índice de penetración de mercado	25
Tabla 3. Nivel de rendimiento de producto.....	26
Tabla 4. Nivel de retorno de inversión.....	27
Tabla 5. Volumen de venta	27
Tabla 6. Ratio de liquidez	28
Tabla 7. Tipo de cambio	28
Tabla 8. Prima de riesgo.....	29
Tabla 9. Nivel de PBI per capita.....	29
Tabla 10. Índice de desarrollo humano	30
Tabla 11. Nivel de población económicamente activa.....	30
Tabla 12. Nivel de población desempleada.....	31
Tabla 13. Nivel ROE	31
Tabla 14. Nivel TIR	32
Tabla 15. Valor exportado.....	32
Tabla 16. Cantidad exportada.....	33
Tabla 17. Contrastación entre negociación y el impacto económico	34
Tabla 18. Contrastación entre oferta comercial y crecimiento económico	34
Tabla 19. Contrastación entre compraventa de productos y generación de empleo	35
Tabla 20. Contrastación entre los márgenes de maniobra e inversiones	36
Tabla 21. Contrastación entre resultados económicos y balanza comercial.....	37

Resumen

En la presente tesis, elegimos como objetivo general, determinar cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola, por lo consiguiente definimos nuestra hipótesis general, la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo, la metodología implementada fue de carácter descriptivo correspondiendo a un estudio de investigación, teniendo como soporte artículos científicos enfocados en la negociación y el impacto económico respectivamente.

Diariamente las empresas del rubro agrícola enfrentan desafíos en torno a los efectos socioeconómicos inestables que presenta el sector, por ello generando un duro golpe a la producción y nivel exportable.

El resultado de la significancia entre negociación e impacto económico se observó que si incide la negociación en el impacto económico en un 17%, ya que al incrementar los tratos comerciales habrá un impacto positivo en la economía y de los países negociadores.

En conclusión, la negociación y el impacto económico es importante para el desarrollo económico de todo país, ya que se logra conseguir mejores acuerdos comerciales, fluidez de compraventa, y nos permite ser precavidos ante las decisiones que se tomen que repercutirán en la economía de cada país involucrado.

Palabras clave: negociación, impacto económico, TLC Perú – UE

Abstract

In this thesis, we chose as a general objective, to determine what is the significance between the negotiation and the economic impact of the TLC of Peru - European Union of the agricultural sector, therefore we define our general hypothesis, the negotiation and the economic impact of the TLC of Peru - European union of the agricultural sector period 2017 - 2021 is significant, the methodology implemented was descriptive in nature, corresponding to a research study, supported by scientific articles focused on negotiation and economic impact, respectively.

On a daily basis, companies in the agricultural sector face challenges around the unstable socioeconomic effects that the sector presents, therefore generating a hard blow to production and exportable level.

The result of the significance between negotiation and economic impact was observed that if the negotiation affects the economic impact by 17%, since by increasing commercial deals there will be a positive impact on the economy and on the negotiating countries.

In conclusion, the negotiation and the economic impact is important for the economic development of every country, since it is possible to achieve better commercial agreements, fluidity of purchase and sale, and allows us to be cautious before the decisions that are made that will affect the economy of each country. country involved.

Keywords: Negotiation, economic impact, Tlc Perú - UE

I. INTRODUCCIÓN

En lo internacional, la unión europea tiene medidas de proteccionismo con aquellos integrantes que conforman los acuerdos comerciales relacionados entre sí y además ofrecen productos similares, es por ello que los países involucrados en acuerdos de libre comercio deben tener cuidado con la evidencia de efectos negativos que representa el ingresar a un mercado de bienes industriales ya que se encuentran en desventaja comparados con los de origen europeo. Por otra parte, el sector agrícola presenta una tendencia intrigante ante los diversos tratos mercantiles o de asociación, eso no quiere decir que cubre la escasez alimenticia a nivel global, pero cada nación se proyecta en proteger y consolidar lineamientos dentro del sector agropecuario de normativas para la transacción al exterior y de los competidores, en el caso de los países latinoamericanos se presenta una dependencia económica en el sector agropecuario y no todos cuentan con un desarrollo industrial para la producción, lo cual genera que sea un tema de interés en los acuerdos ya que se busca el ingreso de la exportaciones de los productos de este sector a un mercado internacional (Botero y Guzmán, 2020).

En lo nacional, la falta de participación e interés de las organizaciones estatales en la actividad agrícola generan dificultades comerciales y laborales en contra de los agricultores que se dedican a este rubro, presentando una serie de vulneraciones a los derechos laborales y ambientales en dichas empresas vinculadas al comercio bilateral, provocando que los campesinos tengan dificultad de solventarse económicamente por el bajo costo de su producto en el mercado, presentando una ligera reducción en las proceso de comercialización afectando directamente con las negociaciones. Es por ello que se evidencio que el gobierno peruano omitió las cláusulas interpuestas mediante la firma del tratado donde se comprometía a potenciar mecanismos óptimos para potenciar la actividad agrícola, reduciendo considerablemente la oportunidad de las comunidades agricultoras en el desarrollo frente a una apertura comercial (Zegarra, 2020).

En lo local, la economía peruana tuvo un incremento mayor del 41% por medio de la comercialización de productos agrícola, siendo el país con los productos no

tradicionales más influyentes para el mercado internacional, y más aún de la participación comercial del departamento de Lambayeque teniendo a los productos agrícolas destacando con un 37%, por tales motivos más de 100 empresas fueron beneficiadas con la acogida del tratado hacia el mercado de la UE. Sin embargo, esos altos niveles comerciales no perduraron en todos los periodos ya que hubo causantes externas con la negociación, es por ello que no se debe dejar de lado la afectación económica que provoca las constantes plagas, cambios climáticos y fenómenos naturales de las ciudades en la costa peruana que influyen tanto en el cultivo, la mano de obra y directamente con las exportaciones (Salas, 2020).

Es por ello que se ha identificado como principal problemática ¿Cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021? y los problemas específicos ¿Cuál es la significancia entre oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?, ¿Cuál es la significancia entre la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?, ¿Cuál es la significancia entre los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?, ¿Cuál es la significancia entre los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?

En la presente investigación se muestra la justificación social debido a que dará entender como la negociación aporta al impacto económico del TLC Perú - Unión Europea. Por otra parte, en la justificación práctica, se añadieron conocimientos científicos en base a la investigación, demostrando la importancia de la negociación para el impacto económico mediante el acuerdo bilateral con la asociación europea, esta investigación contiene información de utilidad para estudiantes en formación e interesados en el tema. Así mismo, como justificación metodológica, se focaliza la información y recolección de datos con respecto a la negociación e impacto económico en el sector agrícola peruano lo que nos permite medir y analizar la información.

Así mismo tenemos como objetivo general, Determinar cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, como objetivos específicos tenemos: a) Determinar cuál es la significancia entre la oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021. b) Determinar cuál es la significancia entre la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021. c) Determinar cuál es la significancia entre los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021. d) Determinar cuál es la significancia entre los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021.

La hipótesis general es: La negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo. Hipótesis Específicas a) La oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa. b) La compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa. c) Los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos. d) Los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos.

II. MARCO TEÓRICO

Para la realización de este trabajo han sido seleccionados los siguientes antecedentes para la solución del proyecto de investigación, los cuales se presentan a continuación:

Sanahua y Rodríguez (2019) en su artículo de investigación titulado *Los veinte años de cooperación Unión Europea-Mercosur: desde el interregionalismo hacia el riesgo de la globalización*, tuvo como objetivo analizar el convenio desde una percepción económica-política mundial, para precisar los eventos que exponen las discrepancias de los últimos veinte años, se utilizó el método histórico mediante la recolección de datos desde el año 2000 hasta el 2019, se tuvo como resultado que los acuerdos con UE-Mercosur ingeniaron un planeamiento entre regiones práctico a la internacionalización y regionalismo, lo cual dejó de implantarse mediante las utilidades enriquecedoras de los miembros. En conclusión, las negociaciones dados en los TLC enriquece a más de un país y los involucra en la sucesión de integración para su aumento económico, donde también se presentan problemas de proteccionismo ya que buscan un factor favorable para beneficio propio obstaculizando un libre comercio con las mismas oportunidades, a esto también se le suma actores nacionalistas y de ultraderecha en promoción que presentan peligros de una guerra comercial, la negociación UE-Mercosur pasa a ser panorama de un plan de defensa del orden liberal internacional.

Quispe (2020) en su artículo titulado *Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio* tuvieron como objetivo observar las integraciones de la Unión europea con sus países miembros de la CAN a partir de sus inicios hasta hoy, donde se enfocan en las negociaciones de sus miembros ante el fallo de las negociaciones en el acuerdo de cooperación entre ambos bloques. Utilizó método histórico donde pretende indagar el pasado y el presente en la integración de los miembros; obteniendo como resultado que los países de Colombia, Perú y Ecuador ante este acuerdo con la Unión europea si llegaron a obtener un beneficio positivo pero eso no atribuye mérito al pertenecer a la CAN como bloque regional, ya que al ser

realidades distintas la integración llegó a contribuir en el progreso del estado económico de naciones favorecidas, por medio de la comercialización externa y la industrialización de grandes rubros en la economía de cada nación. En conclusión, la participación del acuerdo a través de los integrantes de cada asociación declina al bloque como grupo subregional, promueve que el conjunto de regiones sea potencialmente visible en la economía internacional, pero de manera independiente, originando una desigualdad en el bloque.

Morales (2018) en su artículo titulado *La administración del Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y la Unión Europea desde el panorama del agronegocio hacia Alemania*. Tuvo como objetivo evaluar los acontecimientos administrativos del Tratado formalizado entre el Perú y la UE, ejecutado en el caso Alemania a partir del entorno del agronegocio, se utilizó la metodología descriptiva que le facilita calcular el rango de beneficio de las exportaciones de la mercadería peruana para el país alemán, el resultado de esta investigación demuestra que la permuta comercial entre peruanos y alemanes manifiesta un adeudo en la balanza comercial, el Perú muestra una reducción en su nivel de exportaciones y un aumento en las importaciones hacia el país europeo revelando una inclinación negativa. En conclusión, la unión comercial desde la ejecución del Tratado con la Unión Europea ha reflejado un aumento en lo económico, pero no se está explotando de una manera adecuada con respecto a los beneficios en su plenitud, esto debido a que muchos de los exportadores peruanos del sector agrícola presentan un escaso aprovechamiento de los nichos y de conocimientos que genera la congregación comercial con los mercados europeos.

Beltrán y Gómez (2019) en su artículo titulado *Resultados y tratados de libre comercio entre economías de diferente tamaño: caso EEUU-Colombia*, tuvo como objetivo el analizar la negociación del tratado de libre comercio (TLC) firmado entre Colombia y EEUU, el cual reflejo efectos desfavorables para Colombia, se utilizó la metodología descriptiva con lo cual facilita lograr el cálculo de aprovechamiento o inferioridad del TLC entre EEUU y Colombia, el resultado de esta investigación, demuestra que las exportaciones en el periodo 2014 – 2017 tuvieron un crecimiento de un 6.3% y 8.6% que sufrió un gran declive en sus

ganancias provocado por la devaluación de los pesos con relación al dólar, los productos con mayor margen de exportación fueron los productos de primera necesidad provenientes del sector agrícola. En conclusión, la desventaja producida por la firma del tratado de libre comercio dado entre EEUU y Colombia debido al desconocimiento de las teorías en relación al comercio internacional teniendo en cuenta que se negocia con una economía con gran capacidad económica y competitiva a comparación de una economía pequeña en desarrollo.

Ruiz, Duque y Redondo (2017) en su artículo titulado *El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola colombiano*, tuvo como objetivo, definir la situación previa al tratado de libre comercio con la unión europea; definir la situación posterior a la entrada en vigencia del TLC; definir los aspectos principales del acuerdo final y enunciar algunas situaciones del sector agrario en Colombia en cuanto al comercio con la Unión Europea, se utilizó la metodología, recopilación de documentos bibliográficos y revisión y selección por temas; análisis de la información seleccionada y condensación y redacción del artículo, el resultado de la investigación, refleja un aumento en las exportaciones de los productos del sector agrícola lo cual se ven beneficiados por la disminución y eliminación de aranceles que existían lo cual genera una ventaja competitiva, teniendo un crecimiento en el primer año de un 5,2% a un 10,21% de la comercialización de productos agrícolas. En conclusión, el acuerdo firmado con la Unión europea produjo beneficios ventajosos ya que proporciono un crecimiento económico favorable, aumentando el desarrollo económico y empresarial para el sector agrícola.

Barrientos, Bazán y Escudero (2017) en su artículo *Los productos agrarios peruanos y su perspectiva en el mercado indio*, tiene como objetivo reconocer la producción agraria peruana hacia el mercado indio y sus procesos de comercialización con el mercado internacional. Se utilizó la metodología descriptiva de tipo cualitativo el cual está relacionado con el comercio de ambos países en específico de productos agrícolas. Teniendo como resultado que la economía india al ser uno de los impulsores de la economía mundial a través del comercio, el país peruano tiene la posibilidad de desarrollar asociaciones

comerciales en común, ya que factores financieros y comerciales les permiten el crecimiento en sus economías, en gran parte un desarrollo trascendental para sus productos agrícolas como los cereales, granos y frutas. En conclusión, una asociación de esta índole pone más énfasis en la producción y comercialización de los productos funcionales como la quinua y la kiwicha, ya que son productos con agente diferenciador que potencializan a fortalecer la marca del país hacia el mercado internacional.

Sidorenko (2020) en su artículo titulado *el acuerdo comercial entre la unión europea y el MERCOSUR como medio de promoción de los negocios nacionales*, tiene como objetivo fomentar los intereses económicos de las empresas europeas más allá de la UE, avalando el libre ingreso de mercancías, servicios y capitales a los emporios de otros países conforme con la renovada planificación de economía de la UE. Se utilizó la metodología descriptiva de tipo histórica recaudando información desde el 2015 hasta el 2019, ante las indagaciones se dio como resultado que desde la validez del pacto sobre libre comercio con la UE ha sido rentable para los integrantes de MERCOSUR más aún para los productos agrícolas como, por ejemplo, la carne bovina, frutos, granos y cereales teniendo un crecimiento considerable de la exportación aumentando el PBI y llevaría al aumento del potencial económico-social de este bloque asociado, despertando inclinación por parte de otros gremios y países a cooperar con el mismo. En conclusión, al ejecutar dicho acuerdo en la realidad sobre el libre comercio y el resaltante éxito del crecimiento económico para ambas partes se registró por ciertas medidas para que se logre solucionar las controversias existentes.

Zygierewicz (2018) en su artículo titulado *acuerdo comercial entre la unión europea y Colombia y Perú*, tiene como objetivo presentar una distinción precisa del intercambio de bienes y servicios así mismo las inversiones extranjeras directas, también evaluar de forma minuciosa la adaptación del acuerdo con respecto a la comercialización y al crecimiento excepcional del país colombiano y Perú, se empleó el método descriptivo, teniendo como resultado que la suscripción del acuerdo con la unión europea proporciona a la oportunidad de ingresar a un mercado internacional competitivo generando crecimiento

económico y empleo, reflejando que el sector más beneficiado para Colombia y Perú es el agrícola ya que los principales productos importados por la integración europea son productos como el palta, uva, café, cacao, mango, espárragos entre otros, que significan los principales factores de crecimiento. En conclusión, la firma del tratado con la unión europea fue beneficiosa ya que proporcionó un gran crecimiento económico en sectores como el agrícola, donde se ve reflejado como principales ejes de cooperación son en la competitividad e innovación, democracia y derechos humanos, los que tienen como fin el desarrollo sostenible, para potenciar la comercialización internacional.

Alarcón y Castillo (2018) en su artículo titulado *Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea: ¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?* tiene como objetivo evaluar el alcance del comercio internacional peruano considerando la influencia de los productos principales de las exportaciones peruanas con referencia a los bloques comerciales principales y con la Unión Europea, los autores utilizaron el método descriptivo, teniendo como resultado que la implantación de productos nacionales en la Unión Europea dentro del periodo de 2016 y 2017 tiene una pendiente creciente con referencia a productos agropecuarios y alimentos, con el TLC con la Unión Europea solo generó un incremento marginal de la impregnación de mercancías del Perú en los mercados europeos, por el cual en 2017 las exportaciones del Perú reflejan equivalentes al 0.15% de las importaciones. En conclusión, el TLC en estos últimos cinco años fueron importantes para que las naciones tengan posibilidades de crecimiento y exportar más lograr una mayor participación en las importaciones de ese bloque comercial.

Barrientos (2018) en su artículo titulado *La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional*, tiene como objetivo demostrar que el país peruano se distingue por exportar principales productos agrícolas y tiene la capacidad de competir en mercados internacionales, se utilizó el método descriptivo cuantitativo por lo que se realizó la recolección de datos para realizar tablas con valores de la cantidad de exportaciones, teniendo como resultados, como principales factores de competitividad en el mercado internacional son los

productos tradicionales tales como el marino, agrario, industria minera, hidrocarburo y gas natural, luego están los productos no tradicionales. En conclusión, la competitividad de los productos peruanos tiene un nivel alto en los mercados internacionales siendo el sector agrícola uno de los principales ya que está orientado al mercado alimentario que está enfocado a las necesidades primarias por lo que es un sector muy demandado, es por ello que una de las principales actividades económicas del Perú es la de los productos agrícolas teniendo como principales clientes el mercado europeo.

Laos (2018) en su artículo denominado *Aplicación del modelo de gravedad para el análisis de los determinantes de las exportaciones peruanas hacia la unión europea 2000- 2017*, tiene de objetivo asimilar los factores específicos de las exportaciones peruanas a partir del 2000 al 2017 con relación a las naciones que conforman la unión europea, se utilizó el método descriptivo cuantitativo por lo que se realizó la recolección de datos para realizar tablas con valores numéricos, teniendo como resultado, un crecimiento en los niveles de importación y exportación del Perú, el aumento de un 10% causa un incremento de 4% de las exportaciones peruanas, esto indica que el ingreso per cápita con respecto al comprador se refleja evidentemente al Perú por el cual el incremento está relacionado con la comercializaciones peruanas al exterior, destinado a países desarrollados. En conclusión, el Perú refleja un aumento de sus exportaciones debido a sus aperturas de comercializaciones internacionales las cuales se dan mediante acuerdos y tratados comerciales, integraciones comerciales, especialmente con la unión europea, para ello también se tiene que tener en cuenta factores como las crisis mundiales o la alteración del costo de los mercados internacionales.

Barnett (2021) en su artículo denominado *Estrategias para mejorar el posicionamiento de la marca Perú en el mercado italiano*, tiene como objetivo, estudiar la moderación de emplazamiento de mercancías de procedencia nacional con presencia de valor añadido hacia el mercado italiano para perfeccionar un equilibrio en la balanza comercial, aceptando anticiparse a las dificultades que se susciten y restringen los medios del progreso económico del país. se utilizó el

método cuantitativo y transeccional, tiene de muestra entre funcionarios de Promperú y empresas exportadoras dirigidas al mercado italiano, teniendo como resultado, nuevas estrategias de posicionamiento del Perú en cuanto a calidad, precio, uso, incrementando el potencial aquellos artículos nacionales con un valor añadido hacia el país italiano. Las tácticas se daban mediante una preferencia de clasificación entre los compradores finales italianos al momento de consumir los productos peruanos. En conclusión, hay una gran influencia al introducir diversos métodos de posicionamiento de los productos exportados por el Perú al mercado italiano para lograr mayor nivel exportador.

Yllescas, Espinoza y Macha (2021) en su artículo titulado *Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas*, tiene como objetivo analizar los diversas empresas con productos peruanos demandados y comercializables, el método que se utilizó el análisis de datos especializados, los resultados señalan que cada nación tendrán de indagar para que las empresas puedan mantener una diversificación en su oferta exportable satisfaciendo las exigencias de los mercados de destino, teniendo en cuenta una distribución comercializadora de artículos esenciales hacia una industrialización potencial de mercancías con valor añadido, de este modo disminuir la conmoción de inseguridad de terminación comercial en periodos inestables y conservar una igualdad entre nivel exportado y el progreso económico. Para finalizar, a pesar del trabajo realizado por países como Perú, Chile y Colombia con respecto a la política del comercio exterior, reflejan que dependen de la comercialización de artículos relevantes recaudado del sector minero y agrícola con escasos valores añadidos.

Sandoval y Ávila (2019) en su artículo *la competitividad del comercio de uva en el mercado internacional y en Estados Unidos caso México y Perú* que tiene como objetivo indagar la competencia comercial de Perú y México sobre la uva en el mercado del exterior. El autor utilizó la metodología descriptiva ya que se desarrolla diversas instancias para llegar a alcanzar el objetivo, teniendo como resultado que México es un país proveedor de diversos frutos que lo posicionan como uno de los grandes distribuidores, sin embargo para la comercialización de la uva no lo es, ya dentro de Sudamérica el país peruano está teniendo mayor

reconocimiento por ser un gran proveedor de la uva, teniendo altas expectativas de expandirse a continentes como el europeo y asiático que buenos mercados para el crecimiento de ambos países. En conclusión, se demuestra que Perú con paso del tiempo ha ido incrementando sus niveles de exportaciones mediante la competencia de diversos productos tradicionales y más aún de la uva, trayendo grandes beneficios comerciales para el país.

Larrea, Ugaz y Flórez (2018) en su artículo titulado *el sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario* que tiene como objetivo examinar dichas condiciones del proceso de agronegocios peruano; los autores utilizaron la metodología de tipo descriptivo, usando fuentes de información recuperados entre los años 2000 y 2015. Teniendo como resultado que Perú en los últimos tiempos ha evolucionado en el impulso agrícola en donde resalta la papa, el arroz y la caña de azúcar, por el cual el sector se viene consolidando gracias a estrategias comerciales que han fortalecido la competitividad, lo que ha servido para diversificar la oferta exportable a través de diversos productos, nuevos mercados y nuevas empresas, experimentando un incremento del 8.8% en exportaciones a Países Bajos un miembro de la UE. En conclusión, el sector agrícola desde épocas anteriores se viene fortaleciendo por la implementación de estrategias comerciales, como una eficiente gestión ambiental.

Barrantes y et al. (2021) en su artículo *Políticas Públicas para el sector agrícola en el Perú* tiene como objetivo reconocer las normativas gubernamentales del sector agrícola en el Perú, los autores utilizaron una metodología de tipo descriptivo y de enfoque cualitativo. Teniendo como resultado que el 80% de los países a nivel mundial dependen de las importaciones de alimentos para mantener un suministro apropiado de alimentos para el consumo de sus ciudadanos, por ello no solo debemos tomar en cuenta ese aspecto sino que cada día se incrementa la dependencia de insumos y maquinaria agrícola del extranjero para la óptima producción local, evidenciando que el comercio internacional de alimentos se vuelve fundamental en la trascendencia potencial de los países, influyendo que el precio de los alimentos aumente en la Unión Europea afectando

a la mano de obra y la economía de los agricultores del sector. En conclusión, se observa que el sector agrícola peruano proporciona riquezas únicas para el abastecimiento de alimentos a nivel mundial, por lo que es relevante que en el territorio peruano se apliquen tácticas que permitan al sector afrontar grandes retos como el cambio climático y político.

Maldonado (2020) en su artículo titulado *Comercio Justo: Estudio sobre el Impacto del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Perú en la Agricultura* que tiene como objetivo de examinar el efecto del del pacto bilateral entre la UE y Perú en el sistema agrario peruano, para ello el autor utilizó la metodología de tipo descriptivo. Teniendo como resultado que el Perú se posicionó como uno de las naciones con importante crecimiento agroexportador en la región por lo que la población económicamente activa fue aumentando conjuntamente con el crecimiento de la población peruana entre el 2008 y 2017, esta situación atrae restricciones precarias para el ejercicio de la libertad sindical y de la negociación, lo que genera agricultura familiar y campesina inestable, se ve reflejada en los altos niveles de informalidad laboral en el ámbito urbano, esto llevó a serios cuestionamientos implicados en las cláusula del acuerdo por el estado peruano por no cumplir con los compromisos asumidos en el marco del acuerdo comercial. En conclusión, se puede observar las constantes faltas a los derechos laborales de los campesinos dentro del sector lo que conlleva a paralización agraria afectando gravemente a la economía de los peruanos.

Ahcar y Rodríguez (2018) en su artículo denominado *Relaciones comerciales Colombia y la unión europea: un análisis de los índices de ventaja comparativa revelada y de intensidad importadora*, tiene como objetivo indagar sobre los eventos suscitados bajo los indicadores de ventaja comparativa revelada e impulso importador que se evidencie una conexión mercantil bilaterales, se utilizó el método descriptivo cuantitativo para la recolección de datos y análisis estadísticos de la firma del TLC con la unión europea, teniendo como resultado que muestran que los indicadores de ventaja comparativa revelada, reflejan un beneficio del pacto, los indicadores de intensidades importadora evidencian resultados mixtos. En conclusión, con el convenio la UE con respecto a la

comercialización externa permitió aprovechar sus ventajas comparativas en los recursos con potenciales superior por tener un elevado indicador de intensidad importadora, esto reflejando un incremento en participación en el mercado europeo demostrando una referente efectividad de la asociación entre Perú, Colombia y la integración europea.

Castagnino y Guillen (2021) en su artículo titulado *Incidencia comercial de la ley de promoción agraria y la demanda mundial en las exportaciones alimentos procesados y agro alimentos, caso Perú: 2001 - 2018*, tiene como objetivo precisar el resultado de la Ley de generación agraria y el despacho mundial de productos agroalimentarios y alimentos de elaboración peruana durante el 2001-2018, se utilizó el método de cointegración y la demostración de origen teniendo en cuenta la venta global y nivel de exportación de miembros de la comunidad andina del rubro agrícola y alimentos procesados, ya que dos integrantes de la integración como Perú y Ecuador cuentan con principios para promover e impulsar al sector agrario, teniendo como resultado que no posee relación entre la demanda mundial en el sector agrícola y las exportaciones de la comunidad andina, por otra parte existía un enlace a largo intervalo entre los envíos peruanos y ecuatorianos con el pedido internacional en el grupo agrario. En conclusión, la ley 27360 y la demanda mundial respecto a los alimentos afectan de manera favorable a las exportaciones a largo plazo de productos agrícola y alimentos procesados del Perú, debido a que EE UU con 32% y la UE con 43% son dos grandes potencias para las exportaciones agrícolas.

Reyes y Méndez (2020) en su artículo denominado *Potencialidades del sector agronegocios en la región Apurímac, Perú*. Oportunidades para el comercio internacional, tiene como objetivo de examinar las capacidades lucrativas del grupo agroindustrial de la región Apurímac para estimar sus beneficios al implicarse en el proceso del negocio mundial sosteniendo sus atributos comparativos de bienes oriundos y su oferta agraria regional, los autores utilizaron el método de enfoque cualitativo no experimental de tipo documental partiendo de fuentes que posibilitaron la recolección y clasificación de información entre los años 2017 y 2019, teniendo como resultado que se presenta una gran

oportunidad de desarrollo en los agronegocios de exportación, donde se tiene como factor más importante las actividades de extracción de materias primas y como actividad secundaria la agrícola, la primera representa un aporte del 61% mientras que la agrícola presenta un descenso del 14.9% a 6.5%, mientras la tasa de desempleo aumentó de un 3.1% a un 3.8% así mismo la tasa de informalidad obtuvo un 88%. En conclusión, se debe tomar como actividad económica alternativa enfocada en los agronegocios de exportación, fortaleciendo la cadena de valor de la industria agroexportadora para integrar la producción andina.

Robladillo (2021) en su artículo titulado *Impacto económico del tratado de libre comercio y su relación con la competitividad de las pymes periodo 2014-2019*, tiene como objetivo determinar el efecto económico mediante los tratados comerciales con relación a la competencia entre las PYMES agroexportadoras en Lima durante el 2014-2019, utilizó la metodología de tipo descriptivo correlacional, ya que se pretende especificar las características, propiedades y procesos buscando responder si existe relación entre sus variables de estudio, teniendo como resultado que existe una gran relación con respecto al impacto económico del TLC, nivel de exportación de los productos agrícolas y la promoción laboral provenientes del TLC respecto a competencias de las PYMES del sector agrícola. En conclusión, la competitividad de las pymes está relacionadas con el impacto económico, los niveles de exportación de productos agrícolas y la generación de empleo con respecto a los TLC, logrando mayor presencia de las PYMES en el mercado del exterior.

Cely (2017) en su artículo titulado *Oferta productiva del cacao colombiano en el posconflicto. Estrategias para el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el marco del acuerdo comercial Colombia – Unión Europea*, tuvo como objetivo plantear estrategias por medio de las cuales el cacao colombiano aproveche el acuerdo de integración con la unión europea, se aplicó la metodología de cualitativa y tres tipos de análisis el primero de carácter comparativo para identificar características relevantes, el segundo análisis de contexto entre la producción y comercialización del producto agrícola, y el ultimo diagnóstico de los problemas que se presentan en la comercialización del producto, teniendo como

resultado estrategias que contribuyen a la cadena de productiva y competitividad lo cual provoca la obtención de mejores efectos en términos de desarrollo económico del sector agrícola. Se concluye que la oferta comercial del cacao y sus diferentes variedades representa el 70% a escala mundial siendo una ventaja para sustituir las zonas donde se cultivaban estupefacientes y así mejorar el estilo de vida de los pobladores.

Campos y et al. (2017) es su artículo titulado *Tendencia del mercado y la producción de los productos orgánicos en el Perú* el que tiene como objetivo examinar el mercado y la producción de orgánicos en el Perú y mostrar las tendencias en comparación al escenario mundial. El autor utilizó una metodología de tipo descriptiva, el cual tuvo como resultado según los datos recaudados por FiBL y IFAOM a lo largo de este periodo, teniendo como resultado que Perú tuvo un comportamiento semejante a otros que participan en este rubro por el cual en el año 2015 la participación de los productores orgánicos se estableció con un monto mayor a los 2 millones distribuidos a nivel mundial donde Perú se posiciona entre los 10 principales países con mayor producción con un crecimiento del 33% con relación al comportamiento de los productores frente en el mercado internacional se deben hacer concedores de políticas que incentiven a la productividad e incrementar la demanda. En conclusión, la demanda del mercado peruano ha ido incrementando considerablemente conforme la productividad era mayor, aprovechando los recursos y la gran competitividad en el comercio internacional de estos productos.

Tayar (2019) en su artículo titulado tiene como objetivo evaluar el modelo europeo de cooperación con los países de América Latina que durante los últimos veinte años se asienta en una línea duradera de cooperación, también la dinámica del comercio interregional y de inversiones; el autor utilizó la metodología descriptiva de tipo documental. Tiene como resultado que los países de Latinoamérica tuvieron un fuerte vínculo de interacción económica con los países europeos, debido que percibieron influencia integracionista respecto a socios externos, incrementando la dimensión del comercio intrarregional con la unión europea en base al acercamiento a un mercado de productos agropecuario y agroindustriales,

comercialización de servicios, inversiones y competencia. En conclusión, los países que conforman la unión europea siguen siendo el aliado más importante para los países latinoamericanos compitiendo con Estados Unidos y China.

Jiménez (2018) en su artículo titulado *Teoría de los juegos y su aplicación a los negocios internacionales: acuerdo comercial Unión Europea-Ecuador en el sector agrícola bananero*, tuvo como objetivo de examinar la teoría de los juegos y la ejecución de modelo hipotético enfocado a los negocios internacionales del sector agrícola, se aplicó una metodología de tipo cuantitativa. Tuvo como resultado la toma de decisiones asertivas obteniendo futuros escenarios de políticas comerciales favorables con respecto a la economía mundial con relación a los productos agrícolas. En conclusión la teoría de los juegos se aplica para facilitar objetivos donde los involucrados se comuniquen llegando a consolidar el acuerdo, que les permita solucionar un conflicto y progrese el proyecto comercial en agrupación calculando la inseguridad del acuerdo al que pierde o gana, considerando las estrategias, escenarios y beneficios que representa para el sector mencionado, teniendo en cuenta que esta teoría brinda la oportunidad de grandes cambios no solo en la economía si no aplicado a otras ciencias para el desarrollo y solución de problemas de países latinoamericanos en vía de desarrollo.

Por otro lado, el sustento teórico para este trabajo de modo que amparan la indagación y contribuye al análisis de lo planteado.

Las teorías vinculadas a la primera variable, La negociación según Colaiacovo (1998) indica que la negociación es un factor considerable para el desarrollo mutuo de los involucrados, desarrollando estrategias cooperativas y resultados justos, donde se tendrá en cuenta el nivel de enriquecimiento en aspectos logísticos, financieros, comerciales y crecimiento económico.

Aseveran que las negociaciones conciben una serie de características específicas según sea el número de negociadores y cantidad de objetivos de los cuales resaltan los más importantes bilaterales o multilaterales, la diferencia no es más

que la unanimidad de acuerdos una propone y los involucrados muestran conformidad o se da la dinámica de coalición donde si la minoría no está de acuerdo se da el bloqueo y si la mayoría acuerda se da la coalición de acuerdos, se exponen también las negociaciones ocasionales o reiteradas donde es importante resaltar que las ocasionales poco suman a la reputación como negociador mientras las reiteradas nos exigen prestar atención al proceso y por último cuando son de un solo objetivo o multiobjetivo con respecto a este último se tiene un mejor orden de preferencia obteniendo resultados positivos o negativos. (Gómez y Pomar, 2004)

Según Ladrón (2019) señala que la negociación es un proceso en el que participan dos o más países, personas u empresas, con un objetivo en común donde ambas partes plantean propuestas de valor en base a ofertas comerciales concretando la compraventa de productos.

De esta manera, se establecieron las siguientes dimensiones con respecto a la negociación.

En cuanto a la Ofertas comerciales, Feijoo, Guerrero y García (2018) lo definen como la actividad relacionada a los precios, productividad, formato y tamaño del producto que sirven para complacer los requerimientos de los clientes. En segundo lugar, Compraventa de productos, Guerrero y Galindo (2020) es aquello en lo que se ponen de acuerdo tanto comprador como vendedor respecto al precio y transferencia de propiedad del producto para su comercialización. En cuanto, a la tercera dimensión, Márgenes de maniobra, Quevedo et al. (2020) lo define como el capital de trabajo, es la inversión realizada por la empresa con respecto a los activos corrientes o circulantes, lo que permite que la empresa se desempeñe de manera eficiente y eficaz. Finalmente, la cuarta dimensión, El resultado económico, según el BCR del Perú (2018), lo define como la diferencia entre los costos y gastos totales, cuando es negativo es denominado déficit fiscal, por otra parte, cuando es positivo es llamado superávit.

Así mismo se establecieron los siguientes indicadores con respecto a la dimensión de negociación.

De acuerdo con lo mencionado, el porcentaje de cuota de mercado, Motta (2021), indica que es un mecanismo de filtración que utilizan las empresas para identificar el porcentaje de mercado que abarcaran y determinar si son empresas dominantes ante la competencia. El índice de penetración de mercado, Gayarre y González (2019) lo definen como una forma de medir la rentabilidad de participación en el mercado dirigido, estableciendo estrategias con características de bajo riesgo para mantener e incrementar su nivel de extensión. Nivel de rendimiento del producto, indica que es un indicador por el cual se informa sobre el porcentaje de ventas de un producto es favorable y genera buenos ingresos para la empresa. Nivel retorno de inversión, según Luc Bound (2017) señala que es un análisis comparativo entre los gastos y los costos financieros en relación a un servicio vinculados al valor. Volumen de ventas, según Llamas (2020) define que es un indicador que identifica el conjunto de ventas de productos o servicios que conceden a una empresa en un determinado tiempo. Ratios de liquidez, según Amat (2017). Señala que es un tipo de ratio que aporta a la empresa información necesaria para detectar si cuenta con las posibilidades de enfrentar una obligación financiera en un corto plazo. Tipo de cambio, según, El BCR del Perú (2018) mide el valor de un tipo de moneda en paralelo de otra, reflejando una variación de la oferta y demanda de divisas relacionadas al intercambio. Prima de riesgo, según García (2021) se define como el valor que se paga en relación a un riesgo estimado o contingencia, como la diferencia en relación de los intereses a pagar.

En la teoría de la segunda variable, El impacto económico según Zuleta (2003) indica que son alcances de la población en torno al empleo, crecimiento de la región, precios y relación entre competidores, generando de manera concreta un beneficio a la inversión cultural. Al evaluar estos aspectos se podrá actuar con claridad en la toma decisiones lo cual permitirá tener resultados más favorables.
(p.19)

Así mismo, Cruz (2005) indica que la teoría de impacto económico es un aspecto de importancia en una nación y tienen una potencial valoración sobre el medio social, teniendo en consideración los costes fluctuantes de los bienes y servicios, conmoción en mercado laboral y afectación en la calidad de vida, necesarios para un desarrollo poblacional de un territorio.

En la definición de impacto económico según Lladós y Lozano (2018) señala que son las consecuencias que afecta de forma directa a una actividad, en donde lleva una relación con el crecimiento económico, generación de empleo, inversiones y balanza comercial

Con sustento al precedente se establecen las dimensiones e indicadores con respecto con la variable de impacto económico.

Crecimiento económico según Salazar y et al (2019), lo define como el aumento porcentual de una economía en base a los bienes y servicios terminados que produce una nación o región durante un periodo. En segundo lugar, Generación de empleo según García (2017) es la facultad que tiene la actividad económica para el establecimiento de nuevos puestos de trabajo en un destino. En tercer lugar, Inversiones según Smith (2019), lo define que es la acción de adquirir dinero que es producido por sí mismo, lo cual es un proceso que requiere dedicación y estudio de mercado minucioso para obtener un futuro financiero próspero. Por último, Balanza Comercial según Tarapuez. Rivera y Donneys (2019) lo define como el registro de las operaciones de ingreso y salida de mercancías entre países, quiere decir si las importaciones son mayores que las exportaciones, es déficit; y viceversa, quiere decir superávit.

Así mismo, tenemos como indicadores: Nivel de ingreso PBI según OECD (2019) señala que es el valor determinado por la producción de bienes y servicios finales producidos en una economía en un tiempo establecido de un año. Índice de desarrollo Humano según Programa de las Naciones Unidas (2020) indica que es un indicador que calcula un estimado progresivo del desarrollo humano en aspectos vida saludable, capacidades y nivel de vida digna. Nivel de población

económicamente activa según Alonso, Montero-López y Montes de Oca (2021) nos señala que es la agrupación de personas que se encuentran realizando funciones dentro del mercado laboral. Nivel de población desempleada según OCDE (2019) señala que es el grupo de personas que estando en la edad laboral no se encuentran activas o en busca de trabajo en el ámbito laboral. Nivel de ROE según Gutiérrez (2021) nos indica que es el indicador que calcula la rentabilidad de una empresa bajo su propio capital, Nivel de TIR según Gutiérrez (2021) indica que es el valor porcentual sobre la rentabilidad que ofrece una inversión. Valor de exportación según Castellanos (2021) nos señala que es el costo que recauda el importador por la cantidad de producto exportado. Cantidad de exportaciones Castellanos (2021) señala que es la proporción de productos que son enviados al comprador ubicado en un espacio geográfico diferente.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

La actual indagación es de tipo aplicada, debido que procura una cognición completa a través del entendimiento de los puntos de vista importantes de las apariencias, de los sucesos detectables o de la conexión que establecen los organismos, que busca el progreso científico y trata las generalizaciones del panorama en desarrollo de teorías de carácter universal. (Concytec, 2018). De nivel descriptivo, teniendo como propósito evaluar la condición presente de un evento, realizando descripción exacta y objetiva de atributos principales (Gavilánez, 2021). Por ello, las bases teóricas encontradas durante la etapa investigativa sirvieron para comprender los eventos positivos y negativos suscitados ante la firma de un acuerdo ligado al comercio exterior, sobre la negociación e impacto económico del Tratado de libre comercio entre Perú y UE en el sector agrícola.

El estudio fue realizado en base a un diseño no experimental longitudinal ya que se va a considerar periodos de varios años. Hernández et al. (2018) afirma que el análisis longitudinal se lleva a cabo en diversos momentos de estudio, con el fin de verificar la información recaudada en distintas ocasiones de una misma muestra o población. Esto quiere decir, que nos permite realizar estudios y evaluaciones de datos obtenidos para reconocer los cambios en el tiempo.

3.2. Variables y operacionalización

La observación del estudio sobre el TLC Perú y Unión Europea en el sector agrícola, tomará en cuenta dos variables bien definidas:

Variable Independiente: Negociación, tiene como dimensiones: ofertas comerciales, compraventa de productos, márgenes de maniobra y resultados económicos. Así mismo tiene como indicadores: Porcentaje Cuota de mercado, Índice penetración de mercado, Nivel de Rendimiento del producto, Nivel Retorno de inversión, Volumen de ventas, Ratio de liquidez, Tipo de cambio y prima de riesgo.

Variable Dependiente: Impacto económico, tiene como dimensiones: crecimiento económico, generación de empleo, inversiones y balanza comercial. Así mismo tiene como indicadores: Nivel de ingreso PBI y Índice de desarrollo humano; Nivel de población económicamente activa y Nivel de población desempleada; Nivel de ROE y Nivel de TIR; Valor de exportación y cantidad de exportaciones.

3.3. Población, muestra y muestreo

En primera instancia el establecer que es muestra se debe definir la población a investigar. Por ello, Bilbao y Escobar (2020) define que la población es la parte un todo de donde se obtiene la información. Por lo cual es un elemento relevante para obtener los resultados para nuestro sector de investigación. En lo cual, la población serán los países miembros de la Unión Europea el cual está conformado por 28 países, estará conformada por los datos recaudados mediante tablas y gráficos. Por el cual, la información se recolecta de la plataforma TRADE MAP, durante los periodos anuales 2017 y 2021.

Ya establecida la población a estudiar, es conveniente establecer la muestra que según Bilbao y Escobar (2020) nos indica que es el conjunto seleccionado de la población en la cual se realizará la indagación. Por ello, en la muestra nos encontramos con los cinco países con mayor participación con razón al mercado externo de productos agrícolas peruanas los cuales son: Holanda, España, Reino unido, Alemania y Bélgica. De la misma manera, el muestreo es Holanda, país con participación en el sector de investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En la siguiente indagación se aplicó el método de análisis de datos en el cual realizaremos una recolección de documentos tales como artículos científicos, tesis, revistas y libros. Según Sanchez y Gomez (2021) el análisis de datos consiste en la extracción de ideas centrales de un documento con el fin de tomar en cuenta información relevante que contribuya a la investigación y lo divide en tres etapas el primero, tomar en cuenta investigaciones del mismo campo de lo

que se busca información, segunda etapa, seleccionar la información específica de los documentos y tercero conocer el dato completa del tema en específico.

Así mismo, Sampier (2018) la ficha técnica es un dato en donde se especifican las particularidades o empleo de un determinado asunto, siendo una herramienta que permite recopilar información relevante para una investigación sobre un tema en específico, pudiendo extraer datos de utilidad. Por lo tanto, en este estudio se aplicó el instrumento de ficha de base de datos, la cual se encuentra estructurada y dividida con información obtenida de plataformas como Trademap, mincetur, tesis y artículos científicos.

3.5. Procedimientos

El despliegue de la presente indagación para la recopilación de instrumentos se empleará la técnica de base de datos por el cual nos va a proporcionar información precisa de la actividad que hay en el entorno del tlc UE y Perú del sector agrícola de acuerdo a la muestra escogida para este estudio el que será conformado por los países pertenecientes a esta integración, para luego examinar los datos obtenidos, estudiarlas según los antecedentes y las variables de investigación las cuales son fuentes principales para reconocer el estudio desde sus inicios y la trascendencia en el tiempo sobre la sociedad, con ello efectuar la comprobación y fiabilidad del instrumento establecido por el asesor y el comité de ética.

3.6. Método de análisis de datos

Para este estudio los datos y la recopilación de información se empleó el método descriptivo con el cual se obtendrá los gráficos de regularidad de las variables utilizadas, distribución de frecuencias, extraídos de la investigación de las variables, que permitirá un mejor entendimiento de la indagación para formular debate, deducción y sugerencias del estudio presentado. Por otra parte, la estadística inferencial se efectuó por medio de la comparación de hipótesis con la realidad, lo cual ayudo a la constatación con respecto a las hipótesis propuestas a través del coeficiente r cuadrado que demostrará la coherencia de las variables en análisis, en este desarrollo fue de utilidad el programa Excel 2019.

Así mismo, mediante este coeficiente se logra detallar los ajustes del tipo de variable que requiere explicación. (Rojas, 2021)

3.7. Aspectos éticos

La confiabilidad consideró los datos recabados y el dominio siendo esta la garantía ya que su fiabilidad está establecida por medio del marco teórico con interpretación propia, con respecto a la originalidad los elementos utilizados en esta investigación se pasaron por un programa anti plagio con lo cual se logró garantizar la autenticación del contenido presentado. De igual modo, se garantizó el carácter intelectual de los autores que fueron revisados en las citas teniendo como referencia las normas APA, los cuales condujeron a ser utilizados para la investigación del proyecto.

IV. RESULTADOS

Para obtener los resultados de nuestra indagación, se precisaron los indicadores de cada dimensión con el propósito de cuantificarlos. A continuación, se determinará los resultados en base a la negociación e impacto económico del tlc de Perú - Unión Europea del Sector Agrícola periodo 2017 – 2021, donde proporcionaron resultados que se presenta próximamente.

Porcentaje de cuota de mercado

Esta tabla presenta los valores porcentuales de cuota de mercado durante los periodos 2017 - 2021, correspondiente a lo que requiere esta investigación.

Tabla 1

Porcentaje de cuota de mercado

AÑO	PORCENTAJE %
2017	37
2018	39
2019	38
2020	22
2021	20

En la tabla 1, se observa que el porcentaje de cuota de mercado se ha ido disminuyendo en los años 2017 al 2021 con una diferencia del 17% en relación del periodo 2017 respecto al 2021.

Índice penetración de mercado

La tabla indica el valor de la penetración de mercado que corresponde a la participación en el mercado internacional, durante el periodo 2017 - 2021, correspondiente a lo que la investigación requiere.

Tabla 2

Índice penetración de mercado

AÑO	Índice penetración
2017	36
2018	39
2019	25
2020	26
2021	24

En la tabla 2, se observa que la información recolectada para la investigación en los periodos de 2017 - 2021, reflejando que el 2017 se tiene un 36% y en el 2021 un 24%, lo cual evidencia que se redujeron un 12% del 2017 al 2021, teniendo como mayor porcentaje el año 2018 con un 39%.

Nivel de rendimiento del producto

La tabla indica el nivel de rendimiento del producto en el periodo de 2017 - 2021, indicador que se requiere en la investigación.

Tabla 3

Nivel de rendimiento del producto

AÑO	Nivel de Rendimiento (m \$)
2017	11739
2018	13249
2019	13825
2020	12774
2021	16367

En la tabla 3, se observa que en la indagación de la información recolectada de los niveles de rendimiento del producto de los periodos 2017 - 2021, teniendo 11739 millones de dólares en el año 2017 se refleja un incremento en el 2021 con un valor de 16367 millones de dólares.

Nivel de retorno de inversión

La tabla indica los valores respecto al nivel de retorno de inversión de los periodos 2017 - 2021.

Tabla 4*Nivel de retorno de inversión*

AÑO	Nivel Retorno (mll \$)
2017	2745
2018	3313
2019	3231
2020	3163
2021	8874

En la tabla 4, se observa que el estudio de la información extraída de los niveles de retorno de inversión en los años 2017 - 2021, se ve un incremento del 2017 con 2745 millones de dólares al 2021 con un valor de 8874 millones de dólares.

Volumen de venta

Esta tabla presenta los valores obtenidos del volumen de venta en los periodos de 2017 - 2021 que requiere la investigación.

Tabla 5*Volumen de venta*

AÑO	Volumen de venta (m \$)
2017	4,355
2018	3,786
2019	3,492
2020	3,352
2021	3,265

En la tabla 5, se observa en el análisis de los datos recolectados del volumen de venta en los periodos 2017 - 2021, se redujeron de 4355 millones de dólares en el año 2017 a un valor de 3265 millones de dólares en el año 2021.

Ratio de Liquidez

Esta tabla presenta los valores obtenidos con respecto al ratio de liquidez de los periodos 2017 - 2021 que requiere la investigación.

Tabla 6*Ratio de Liquidez*

AÑO	Ratio de liquidez (m \$)
2017	1.93
2018	1.73
2019	1.74
2020	1.54
2021	1.50

En la tabla 6, se observa en el análisis de datos recolectado de las ratios de liquidez de los periodos 2017 - 2021, se redujeron de 1.93m dólares en el año 2017 a un 1.50m dólares del año 2021 lo cual refleja una reducción de 43m dólares.

Tipo de cambio

Esta tabla indica los valores obtenidos con respecto al tipo de cambio de los periodos 2017 - 2021 que requiere la investigación.

Tabla 7*Tipo de cambio*

AÑO	Tipo de cambio
2017	3.24
2018	3.36
2019	3.35
2020	3.60
2021	3.98

En la tabla 7, se observa que los datos obtenidos de los periodos 2017 - 2021 en relación al tipo de cambio, se incrementó del año 2017 con un 3.24 a un valor de 3.98 que corresponde al año 2021.

Riesgo país

Esta tabla refleja los valores obtenidos en relación a la prima de riesgo de los periodos 2017 - 2021.

Tabla 8

Prima de riesgo

AÑO	Prima de riesgo
2017	136
2018	165
2019	116
2020	143
2021	174

En la tabla 8, se observa que los datos recolectados de la prima de riesgo de los periodos 2017 - 2021, se incrementó de 136 en el año 2017 a un valor de 174 que corresponde al año 2021.

Nivel de PBI per cápita

En esta tabla se muestran los valores del Nivel de ingreso PBI per cápita, período 2017-2021.

Tabla 9

Nivel de PBI per cápita

AÑO	Ingreso PBI
2017	514 215 094
2018	534 626 494
2019	546 604 989
2020	486 736 994
2021	738 361 350

En la tabla 9, se observa el análisis de los datos obtenidos del Nivel de ingreso PBI en los periodos de 2017-2021, teniendo 514 215 094 millones de dólares en 2017, llegando a incrementar en 224 146 256 millones de dólares para el 2021.

Índice de desarrollo humano

Esta tabla presenta los valores correspondientes del Índice de desarrollo Humano, periodo 2017-2021, correspondiente que requiere esta indagación.

Tabla 10

Índice de desarrollo humano

AÑO	Índice de desarrollo
2017	72
2018	72
2019	73
2020	65
2021	68

En la tabla 10, se observa el análisis de los datos obtenidos del Índice de desarrollo Humano en los periodos 2017-2021, tuvo una disminución de 72% en el año 2017, llegando a reducirse un 4% para el año 2021.

Nivel de población económicamente activa

Esta tabla nos indica los valores correspondientes de la Cantidad de población económicamente activa en los periodos 2017-2021, en donde es importante para la investigación.

Tabla 11

Nivel de población económicamente activa

AÑO	Nivel de población
2017	17216
2018	17463
2019	17830
2020	16095
2021	16849

En la tabla 11, se observa el análisis de los datos obtenidos del Nivel de población económicamente activa en los periodos 2017-2021, tuvo una disminución de 17

216 miles de personas en el 2017 llegando a reducirse en 367 personas para el 2021.

Nivel de población desempleada

Esta tabla muestra los valores correspondientes al Nivel de población desempleada durante el periodo 2017-2021.

Tabla 12

Nivel de población desempleada

AÑO	Nivel de población
2017	705
2018	686
2019	697
2020	1193
2021	1029

En la tabla 12, se observa el análisis de los datos obtenidos del nivel de población desempleada durante el periodo 2017-2021, teniendo 705 mil personas en el 2017, llegando a incrementar 324 mil personas para el 2021.

Nivel ROE

Esta tabla indica los valores correspondientes al Nivel ROE periodo 2017-2021, correspondiente que requiere esta indagación.

Tabla 13

Nivel ROE

AÑO	Nivel de ROE (%)
2017	0.2308
2018	0.1628
2019	1.3496
2020	6.3143
2021	0.2563

En la tabla 13, se observa el análisis de los datos obtenidos del Nivel ROE periodo 2017-2021, presentó un 23% en el 2017 llegando a tener un aumento del 2% para el 2021.

Nivel TIR

Esta tabla muestra los valores que corresponden al Nivel TIR periodo 2017-2021.

Tabla 14

Nivel TIR

AÑO	Nivel de TIR (%)
2017	6.80120
2018	6.45603
2019	1.78400
2020	4.05623
2021	3.82173

En la tabla 14, se observa el análisis de los datos obtenidos de Nivel TIR durante el periodo 2017-2021, se obtuvo 6.80% en el 2017 en el cual tuvo una reducción de 3% para el 2021.

Valor exportado

La tabla indica los valores correspondientes del Valor exportado periodo 2017-2021.

Tabla 15

Valor exportado

AÑO	Valor de exportación
2017	33558
2018	36138
2019	37417
2020	37934
2021	38512

En la tabla 15, se observa el análisis de los datos obtenidos del Valor exportado durante el periodo 2017-2021, obteniendo 33 558 millones de dólares en el 2017 incrementando 4954 millones de dólares para el 2021.

Cantidad exportada

La tabla indica los valores que corresponden a la Cantidad exportada en el periodo 2017-2021.

Tabla 16

Cantidad exportada

AÑO	Cantidad de exportaciones
2017	3320561
2018	3450022
2019	3456544
2020	3443143
2021	3553162

En la tabla 16, se observa el análisis de los datos de Cantidad exportada durante el periodo 2017-2021, teniendo 3 320 561 millones en el 2017, obteniendo un aumento de 232 601 millones para el 2021.

Contrastación de hipótesis

Para realizar el contraste de la hipótesis de la investigación, se analizó las variables, en un Excel, en donde hemos obtenido resultados el cual nos orientará a determinar si es significativo o no significativo.

Hipótesis general

H0 La negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, no es significativo.

H1 La negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, es significativo.

Tabla 17*Contrastación entre la negociación y el impacto económico*

AÑO	Negociación	Impacto económico	R2
2017	34	24	0.1653
2018	38	24	
2019	30	23	
2020	31	30	
2021	38	26	

En la tabla 17, al medir la significancia entre negociación e impacto económico observamos que el coeficiente de determinación es de 0.1653 (17%), lo cual significa que, si incide la negociación en el impacto económico porque se encuentra dentro de 0% y 100%, ya que al incrementar los tratos comerciales habrá un impacto positivo en la economía. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Primera hipótesis específica

H0 La oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 no es significativo.

H1 La oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo.

Tabla 18*Contrastación entre la oferta comercial y el crecimiento económico*

AÑO	Oferta comercial	Crecimiento económico	R2
2017	37	45	0.7376
2018	39	46	
2019	32	46	

2020	24	41
2021	22	47

En la tabla 18 al medir la significancia entre oferta comercial y crecimiento económico observamos que el coeficiente de determinación es de 0.7376 (74%), lo cual significa que, si incide positivamente la oferta comercial en el crecimiento económico ya que se encuentra entre el 0% y 100%, quiere decir que si afectan entre sí ya que a mayor oferta de productos agrícolas se da un crecimiento continuo de la economía del país exportador. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa.

Segunda hipótesis específica

H0 La compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 no es significativo.

H1 La compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo.

Tabla 19

Contrastación entre la compraventa de productos y generación de empleo

AÑO	Compraventa de productos	Generación de empleo	R2
2017	15	18	0.8025
2018	18	18	
2019	18	19	
2020	17	24	
2021	33	22	

En la tabla 19 al medir la significancia entre la compraventa de productos y la generación de empleo observamos que el coeficiente de determinación es de 0.8025 (80%), lo cual significa que, si incide la compraventa de productos en la generación de empleo porque se encuentran dentro del 0% y 100%, por lo cual, si

afecta, al tener mayor movimiento en la compraventa de productos incentiva al aumento de la generación de empleo. Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tercera hipótesis específica

H0 Los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 no son significativos.

H1 Los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos.

Tabla 20

Contrastación entre los márgenes de maniobra e inversiones

AÑO	Margen de maniobra	Inversiones	R2
2017	13	15	0.0611
2018	11	11	
2019	10	7	
2020	10	34	
2021	10	15	

En la tabla 20 al medir la significancia entre los márgenes de maniobra e inversiones observamos que el coeficiente de determinación es de 0.0611 (6%), lo cual significa que tiene incidencia baja ambas variables, pero aún se encuentran dentro de 0% y 100%, es decir que, si afecta los márgenes de maniobra en las inversiones del sector agrícola, ya que al momento de realizar una inversión se tiene un fondo de contingencia que permita cubrir gastos a corto plazo. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Cuarta hipótesis específica

H0 Los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 no son significativos.

H1 Los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos.

Tabla 21

Contrastación entre los resultados económicos y balanza comercial

AÑO	Resultado económico	Balanza comercial	R2
2017	70	19	0.1805
2018	84	20	
2019	60	20	
2020	73	21	
2021	89	21	

En la tabla 21 al medir la significancia entre los resultados económicos y la balanza comercial observamos que el coeficiente de determinación es de 0.1805 (18%), lo cual significa que, si afecta los resultados económicos en la balanza comercial, es decir que si afecta los costos de comercialización en la balanza comercial. Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

V. DISCUSIÓN

A continuación, se presentarán los resultantes de la hipótesis general y las hipótesis específicas comparados con artículos del marco teórico más relevantes.

De acuerdo a la referencia de la hipótesis general establecida en esta investigación, la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo, por lo cual se aplicó la metodología de R2 para poder identificar la variación entre las variables en torno a la dependiente e independiente, hallando resultados que determinan que la negociación e impacto económico, tienen un nivel de contrastación del 0.165 que es un 17%, lo cual quiere decir que la negociación de los países involucrados en el TLC con la unión europea impacta de forma positiva en la economía de los países negociadores, por lo tanto, estos datos se contrastan con la investigación de Robladillo (2021) nos dice que el impacto económico y competitividad de las pymes del sector agrícola con la firma del tratado de libre comercio con la UE generan un mayor número de oportunidades de negociación para un crecimiento económico dentro de nuevos mercados, teniendo una significancia del 0.667, es decir una significancia del 67% entre el impacto económico y competitividad de las pymes, en donde se concluye que la competitividad con el tratado de libre comercio de la UE producen un impacto económico lo cual tiene relación eficiente con la variable. Jiménez (2018) nos dice que con la negociación se logra tomar decisiones asertivas con las cuales se obtienen futuros escenarios de políticas comerciales favorables con respecto a un impacto económico propicio, con la negociación se llega a consolidar acuerdos comerciales en las cuales se consideran estrategias y así obtener los beneficios para el desarrollo del sector agrícola. Zygierewicz (2018) afirma que con la negociación del tratado de libre comercio con la unión europea se logra ingresar a mercados internacionales más competitivos reflejando un impacto económico favorable en el sector agrícola debido a la gran demanda de productos agrícolas procedentes de países latinoamericanos, por lo que la relación de la negociación y el impacto económico aumentan las oportunidades de competitividad en los mercados internacionales.

Según nuestra hipótesis específica 1, que se hace a la oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa, como consiguiente se obtiene como resultado un nivel de contrastación del 0.737 que es un 73%, lo que quiere decir la oferta comercial de los productos agrícolas al tener más acogida en el mercado internacional tiene una influencia considerable sobre el crecimiento económico de cada nación, comparándose los resultados obtenidos con los siguientes autores Campos y et al. (2017) nos indica que el movimiento de la oferta comercial y el crecimiento económico de Perú obtuvo una significancia del 0.85, quiere decir un 85% entre las variables por lo cual se evidencio que la tendencia de los mercados mantuvo una relación positiva con los países a nivel internacional en base a políticas que incentiven la productividad e incrementar la demanda de los productos no tradicionales y la situación económica del sector en el Perú. De la misma forma como Botero y Guzmán (2020) nos dicen que los países al mantener una alianza con la UE han mejorado considerablemente su acceso al mercado europeo por el cual se ha observado una cooperación de alta escala de acuerdo a los beneficios económicos mutuos, resguardando el sistema por un comercio multilateral, lo cuales pondrían a los países de Sudamérica en una posición óptima de crecimiento económico sobre todo en las relaciones comerciales por la variedad de productos exportables ante un mercado tan exigente como el europeo.

Según nuestra hipótesis específica 2, que se hace referencia a la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa, los resultados mostrados reflejan un nivel de contrastación del 0.802 que es un 80%, lo cual debido al aumento de la demanda en consumo de productos agrícolas se va a necesitar mayor mano de obra para cubrir dicha necesidad, generando así oportunidad laboral para más personas, tal como lo explica Maldonado (2020) nos señala que Perú se posicionó con un importante crecimiento económico con respecto a las agroexportaciones por lo que la población económicamente activa fue creciendo en paralelo con la población peruana entre los periodos 2017 - 2018, lo cual atrajo restricciones, que generó inestabilidad en las familias agricultoras produciendo informalidad laboral,

demostrando que debido al crecimiento exportador de los productos agrícolas se generó un alto nivel de empleo aun cuando no cumple con la formalidad que rige al estado. Larrea, Ugaz y Flórez (2018) nos indica que obtuvo como resultado que la compra venta de productos agrícolas en los últimos años han diversificado sus productos entre los cuales los más resaltantes son la papa, el arroz, caña de azúcar, palta entre otros, por lo cual el sector agricultor implemento estrategias comerciales para fortalecerse y tener una competitividad comercial favorable, logrando ingresar a nuevos mercados, nuevas empresas y a su vez originar nuevos puestos de trabajo, ya que a mayor cantidad de compra venta de productos agrícolas se hace necesario más demanda de mano de obra siendo esta una oportunidad para pequeños y grandes agricultores en el comercio internacional agrícola de poder participar de una economía más activa y generando nuevos puestos de trabajo la población.

Según nuestra hipótesis específica 3, que se hace referencia a los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos, los resultados mostrados reflejan un nivel de contrastación baja de 0.061 que es un 6%, entre los márgenes de maniobra e inversiones sobre el sector agrícola. Tayar (2019) en su artículo los resultados que fueron adquiridos en esta investigación fueron de incidencia baja a pesar que la unión europea es considerado como el mayor socio comercial y un importante inversor extranjero para este bloque económico del sur, sin embargo la liberalización comercial de los productos agropecuarios continúa siendo el principal obstáculos, en particular en algunos países europeos, persiste la contradicción en abrir sus mercados ya que buscan proteger a sus propios productores agrícolas, es por ello que el grupo de mercancías comercializado ha sido relativamente reducido y por breves períodos poco diversificado lo que repercute a los países en su capacidad de invertir viendo la vulnerabilidad e inestabilidad de las economías por ambos lados. Barrantes, Flores, Liza, y Santa Cruz (2021) obtuvo como resultado de incidencia baja ya que existe pruebas sobre el incremento de créditos otorgados a los productores del sector agrícola, sin embargo los agricultores y pequeños inversores tienen escasos conocimientos acerca del sistema financiero y una de las limitantes para acceder a créditos, ya

que evitar acceder a una inversión de esa magnitud los imposibilitan a impulsar la investigación e innovación del sector agrícola, reduciendo la capacidad de producción y competitividad a mercados internacionales del sector agrícola.

Según nuestra hipótesis específica 4, que se hace referencia a los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 son significativos, los resultados mostrados reflejan un nivel de contrastación del 0.180 es un 18%, a lo que se deduce que los resultados económicos se dan a conocer mediante los balances comerciales de los ingresos y gastos producidos por el comercio internacional con respecto a los productos agrícolas teniendo una estrecha influencia en la balanza comercial ya que es donde se refleja la cantidad de productos importados y exportados del sector agrícola, con el fin de poder identificar si se obtuvo ganancias durante el periodo anual de comercio y una muestra de ello son los resultados expuestos por los siguientes autores como Beltrán y Gómez (2019) nos dice que los resultados mostrados de la investigación reflejan que las exportaciones agrícolas presentan un crecimiento de un 6.3% y 8.6% que experimentó un declive con respecto a sus ganancias lo cual causó una devaluación de la moneda nacional con relación al dólar, así mismo se refleja que el margen de exportación fue elevado teniendo como principales productos del sector agrícola, con la firma del tratado de libre comercio con la unión europea se generaron ventajas y desventajas que provocaron un crecimiento en la balanza comercial en relación a las exportaciones y con respecto a los resultados económicos sus ganancias benefician a la divisa y afecta al valor de la moneda nacional ya que se negocia con una gran economía a comparación a una economía en desarrollo, un equilibrio en estos aspectos generaría el impulso de gran cantidad de industrias que pretenden salir a internacionalizarse por el nivel competitivo que tienen las naciones en el exterior.

VI. CONCLUSIONES

1. En conclusión, de la hipótesis general sobre negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, es significativo ya que la incidencia es alta de ambas variables por lo que con la negociación se obtienen beneficios participativos en el comercio internacional teniendo como resultados de impactos económicos favorables para el desarrollo del país y mayor inversión en el sector agrícola.
2. Se concluye en la hipótesis específica 1 sobre la oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, es significativa por la incidencia alta por lo que oferta comercial de los productos agrícolas al tener mayor presencia exportable, la acogida en el mercado internacional será más notable y así sea posible acrecentar el nivel económico de los países asociados.
3. Para culminar en la hipótesis específica 2 sobre la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa por tener una incidencia alta, es así que ante la constante demanda la presencia del empleo se fortalece para cubrir los requerimientos de los socios comerciales.
4. Para finalizar en la hipótesis específica 3 sobre los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, es significativo pero con una incidencia baja entre las mismas, por lo cual por falta de conocimiento los productores se limitan a acceder e impulsar la investigación lo que reduce la capacidad de producción y competitividad a mercados del exterior.
5. Para terminar en la hipótesis específica 4 sobre resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021, son significativos ya que la incidencia de las variables es alta, y eso se refleja en los niveles de las importaciones y exportaciones del sector agrícola obteniendo un resultado económico favorable.

VII. RECOMENDACIONES

1. Es importante que se realicen capacitaciones para los pequeños agricultores y puedan tener conocimiento de los beneficios que les proporciona que el Perú sea parte de un tratado de libre comercio y así fomentar las exportaciones de productos agrícolas a nuevos mercados internacionales.
2. Es importante la participación de los empresarios y productores en las ferias internacionales como la de exhibición de agriexpo Perú donde podrán tener la oportunidad de ofertar sus productos y servicios para la agroindustria y agroexportación. De esta misma forma ampliar sus conocimientos, concretar proyectos y adquirir nuevas estrategias para dicho sector.
3. Es importante que los bancos mejoren el apoyo financiero para que los pequeños agricultores puedan formalizar sus actividades de exportación y tener una fluidez comercial favorable para el país y un crecimiento económico en base al sector agroexportador.
4. Es recomendable que las organizaciones estatales incentiven a los empresarios a invertir a largo plazo dentro del sector agrícola, para un mayor desarrollo en producción y tecnología, así el nivel competitivo de los productos agrícolas peruanos pueda trascender a la apertura comercial en diversos países.
5. Para finalizar es recomendable que el sector agrícola implemente herramientas de producción para tener un nivel más alto de abastecimiento de los productos del sector con ello seguir obteniendo resultados económicos favorables para el país y sector.

VIII. REFERENCIAS

- Alarco, G., Castillo, C., Fernandez, M. y Romero, A. (2018). Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. ¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?. Equidad - RedGE. <https://www.redge.org.pe/sites/default/files/libro%20RedGe%20TLC-UE-5%20años.pdf>
- Ahcar, J. y Rodriguez, D.(2017). Relaciones Comerciales Entre Colombia Y La Unión Europea: Un Análisis De Los Índices De Ventaja Comparativa Revelada Y De Intensidad Importadora. *Sello Editorial Javeriano*. (32), 2-31. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3084121>
- Apaza, M. (2017). Análisis financieros para la toma de decisiones. Lima: Instituto Pacífico S.A.C. <https://books.google.com.pe/books?id=fv4nDwAAQBAJ&pg=PA13&dq=ratio+de+liquidez&hl=2ahUKEwj2pcX-sdj3AhWzBtQKHSpnDDQ4HhDoAXoECACQAg#v=onepage&q=ratio%20de%20liquidez&f=false>
- Alonso, M., Lopez, M. y Montes de Oca, V. (2021). Desafíos en la vejez: salud, empleo y población. UNAM. https://books.google.com.pe/books?id=jE4vEAAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Barrantes, G., Flores, A., Liza, S. y Santa Cruz (2021). Políticas Públicas para el sector agrícola en el Perú. *Journal of business and entrepreneurial studies*. (1), 5-11. <https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.84>
- Barrientos Felipa, P. (2018). La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional. *Equidad y Desarrollo*, (32), 143-179. <https://doi.org/10.19052/ed.5056>
- Barrientos, P., Bazan, N. y Escudero, B. (2020). Los productos agrarios peruanos y su perspectiva en el mercado indio.(3)67-79. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7863568>
- Banco Central de Reserva del Perú (2018). Sector Público no Financiero. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Guia-Metodologica/Guia-Metodologica-14.pdf>
- Baud, Jean-Luc. (2017). ITIL V3: preparación para la certificación ITIL Foundation V3. Ediciones ENI. <https://books.google.com.pe/books?id=c79HP07xq9EC&pg=PA128&dq=retorno=2ahUKEwjNlKaQq9j3AhUjjUCHZZhAHMQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=retorno%20de%20inversion%20%20definicion&f=false>
- Botero, L. y Guzman, M. (2020). Comercio agrícola en el tratado de asociación estratégica entre Unión Europea y Mercosur: ¿el talón de aquiles del

acuerdo o la razón de la unión?. Rev. secr. Trib.perm.revis. (16), 163-181. <https://doi.org/10.16890/rstpr.a8.n16.p163>

Castellano, A. (2021). Logística comercial internacional (2nd ed.). Universidad del Norte.

https://books.google.com.pe/books?id=SWJNEAAQBAJ&pg=PA263&dq=valor+de+exportacion&hl>=2ahUKEwjX0Yf_19j3AhUOAbkGHVZbD8QQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=valor%20de%20exportacion&f=false

Castagnino, C. y Guillen, L. (2021). Incidencia comercial de la Ley de Promoción Agraria y la demanda mundial en las exportaciones de alimentos procesados y agroalimentarios, caso Perú: 2001-2018. *Fundación Dialnet*. 82, 54-62. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8165250>

Campos, M., Cabrera, R., Perez, M. y Laura, B.(2017). Tendencia del mercado y la producción de los productos orgánicos en el Perú. Rev. Investig. Altoandin. 19 (4), 427-431. <http://dx.doi.org/10.18271/ria.2017.318>

Cely, L. (2017). Oferta productiva del cacao colombiano en el posconflicto. Estrategias para el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el marco del acuerdo comercial Colombia-Unión Europea. *Equidad y Desarrollo*, (28), 167-195. <https://doi.org/10.19052/ed.4211>

Colaiácovo, J. (2004). Negociación moderna: teoría y práctica: aplicaciones a contratos comerciales, domésticos e internacionales: conflictos organizacionales y negociación colectiva del trabajador. Ediciones Jurídicas Cuyo.

Cruz, G. (2005). Economía aplicada a la valoración de impactos ambientales. Universidad de Caldas.

https://books.google.com.pe/books?id=C2ZC1nSEr70C&dq=impacto+economico&source=gbs_navlinks_s

Feijoo, I., Guerrero, J. y García, J. (2018). *Mercadotecnia entorno al sector empresarial*. Editorial utmach.

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14271/1/Cap.3-Producto%2C%20precio%2C%20plaza%2C%20publicidad%20y%20promoci%C3%B3n.pdf>

Figueroa, A. y Ramos, H. (2018). *Efectos de las medidas políticas y jurídicas comerciales de la relación entre Perú y la Unión Europea respecto a las agroexportaciones no tradicionales entre los años 2006 y 2016*. [Tesis de licenciado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Archivo digital.

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623829/Figueroa_NA.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Gómez, J. (1998). Teoría y Técnicas de Negociación. Editorial Grupo Planeta. ISBN: 8434444534, 9788434444539.

- Guerrero, C y Galindo, F. (2020). *Contabilidad 1* (2ª ed.). Grupo editorial Patria.
- Garcia, M., Puchet, M., Herrera, M., Bensusan, G. y Rojas, M. (2017). Paradojas de la globalización y el desarrollo latinoamericano. Editorial Flacso Mexico. <https://books.google.com.pe/books?id=lml2DgAAQBAJ&pg=PT149&dq=definici%C3%B3n+de+generacion+de+empleo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjTtOHyi9b3AhWADbkGHRRNDEUQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20generacion%20de%20empleo&f=false>
- Gayarre, J. y Serrano, I. (2019). Control y seguimiento de políticas de marketing. Ediciones Paraninfo. https://books.google.com.pe/books?id=C6PDwAAQBAJ&dq=indice+de+penetraci%C3%B3n+de+mercado&source=gbs_navlinks_s
- García, D. (2021). Lobby en positivo: Necesaria intersección entre los poderes ejecutivo y legislativo y el mundo empresarial. Profit Editorial. <https://books.google.com.pe/books?id=bCRGEAAAQBAJ&pg=PT40&dq=definicion+prima+de+riesgo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjX4J-7ttj3AhUDB7kGHQQFCRc4ChDoAXoECAoQAq#v=onepage&q=definicion%20prima%20de%20riesgo&f=false>
- Gutiérrez, J. (2021). Gestión financiera. Edites. <https://books.google.com.pe/books?id=Fg4tEAAAQBAJ&pg=PA287&dq=-419&sa=X&ved=2ahUKEwiAwYqU09j3AhXRFbkGHeMGBewQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=rentabilidad%20financiera&f=false>
- Jimenez, J. (2018). Teoría de los juegos y su aplicación a los negocios internacionales: acuerdo comercial Unión Europea- Ecuador en el sector agrícola bananero. *INNOVA Research Journal*, 3(12), 55-66. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n12.2018.768>
- Ladron, M. (2019). Negociacion y contratacion internacional. Editorial tutor formacion. ISBN: 978-84-17943-31-8
- Llados, G. y Lozano, B. (2018). Queremos sonreír: Activar la cultura local. Editorial Transit Projectes. ISBN 978-84-16737-77-2 <https://books.google.com.pe/books?id=4CrFDwAAQBAJ&pg=PA337&dq=definicion+ -419&sa=X&ved=2ahUKEwiwyqHMn7P3AhWjGLkGHT1iAUE4KBD0AXoECAAQAg#v=onepage&q=definicion%20impacto%20economico&f=false>
- Laos Euscategui, I. (2018). Aplicación del modelo de gravedad para el análisis de los determinantes de las exportaciones peruanas hacia la unión europea 2000-2017. <http://doi.org/10.26439/ulima.tesis/8047>
- Larrea, H., Ugaz, C. y Florez, M.(2018). El sistema de agronegocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. *Revista Mexicana de*

- Agronegocios*. (43). 2-17.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14158242001>
- Maldonado, E. (2020). Comercio Justo: Estudio de Impactos del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Perú en la Agricultura. Friedrich Ebert Stiftung. ISBN 978-3-96250-575-2 <http://library.fes.de/pdf-files/iez/16310.pdf>
- Ministerio de Educación y Formación Profesional. (2021). Panorama de la educación. Indicadores de la OCDE 2021. Informe español.
<https://books.google.com.pe/books?id=DNhXEAAAQBAJ&pg=PA53&dq=poblacion+desempleada&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjt-ozpzjtj3AhU5BbkGHcGsCgsQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=poblacion%20desempleada&f=false>
- Morales, R. (2018). La administración del Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y la Unión Europea desde la mirada del agronegocio. El caso de Alemania. *Natura@economía* 3(1), 29-44.
<http://dx.doi.org/10.21704/ne.v3i1.1527>
- Motta, M., Praget, C. y Elbitta, A. (2022). Política de competencia. Teoría y práctica. (2nd ed.). Fondo de Cultura Económica.
<https://books.google.com.pe/books?id=p9lpEAAAQBAJ&pg=PA155&dq=La+cuota=2ahUKEwifig6Yntj3AhWjlrkGHRMaDxQ4HhDoAXoECAkQAq#v=onepage&q=La%20cuota%20de%20mercado&f=false>
- OECD (2019). Caminos de Desarrollo Estudio multidimensional de Paraguay Volumen 3. Del Análisis a la Acción (3 ed.). OECD Publishing.
https://books.google.com.pe/books?id=FCSzDwAAQBAJ&printsec=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Quispe-Remón F (2020). Las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina de Naciones: los tratados de libre comercio. *Iberoamerican Journal of Development Studies* 9(2), 110-140.
- Reyes, M. y Mendez, R.(2020). Potencialidades productivas del sector Agronegocios en la región Apurímac, Perú. Oportunidades para el Comercio Internacional. *Revista Científica Multidisciplinar*, 4(2), 1-21.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v4i2.155
- Robladillo, L.(2021). Impacto económico del tratado de libre comercio y su relación con la competitividad de las pymes período 2014-2019, Olivos. *Científica Multidisciplinar*. 5(6), 1-21.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1335
- Rojas, M. (2021). El estudio científico de la felicidad. Fondo de Cultura Económica.
https://books.google.com.pe/books?id=xLJTEAAAQBAJ&dq=r+cuadrado&source=gbs_navlinks_s

- Salas, H. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano. *Revista científica dominio de las ciencias*,6, 4-27. <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>
- Salazar, L., Peñafiel, R., Bernanke, A., Bernanke, E. y Guerrero, J. (2019). *Cremiento Económico*. Editorial innovación y desarrollo https://books.google.com.pe/books?id=QMqFDwAAQBAJ&pg=PA14&dq=crecimiento+econ%C3%B3mico&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjTyKL28tX3AhV_BlkGHfXXDIYQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=crecimiento%20econ%C3%B3mico&f=false
- Sanahuja, J. y Rodriguez, J. (2019). Veinte años de negociaciones Unión Europea-Mercosur: Del interregionalismo a la crisis de la globalización. *Fundacion Carolina*. (13), 8-11. <https://doi.org/10.33960/issn-e.1885-9119.DT13>
- Sandoval, K. y Ávila, D. (2019). La competitividad del comercio de uva en el mercado internacional y en Estados Unidos el caso de México y Perú. 59-72. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7068304>
- Sidorenko, T. (2020). El acuerdo comercial entre la unión europea y el mercosur como medio de promoción de los negocios nacionales. *Iberoamérica*, (2), 49-65. DOI: 10.37656/s20768400-2020-2-03 https://iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2020/2/sidorenko_3.pdf
- Smith, J. (2019). *Inversiones: Guía Para Principiantes Para Ganar Más Dinero De Sus Inversiones*. Editorial Babelcube Inc. <https://books.google.com.pe/books?id=6-STDwAAQBAJ&pg=PT9&dq=inversiones&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj1Il6agdb3AhUDLbkGHVZQCRkQ6AF6BAgHEAI#v=onepage&q=inversiones&f=false>
- Tarapuez, E., Rivera, C. y Donneys, O. (2021). *Teoría monetaria y bancaria*. Editorial Ecoe Ediciones. <https://books.google.com.pe/books?id=uOBBEAAAQBAJ&pg=PT230&dq=balanza+comercial&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjfsKrfq9b3AhXZCLkGHQLyBaAQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=balanza%20comercial&f=false>
- Tayar, V. (2019). La unión europea y américa latina: 20 años de cooperación renovada. *Revista Iberoamerica*. (3),52-79. <https://iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2019/3/tayar.pdf>
- United Nations Development Programme (2020). *Informe Sobre Desarrollo Humano 2019: Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente - Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI*. United Nations.

https://books.google.com.pe/books?id=hy3sDwAAQBAJ&dq=indice+de+de+sarrollo+humano&source=gbs_navlinks_s

Valdivia, N.(2021). Estrategias para mejorar el posicionamiento de la marca Perú en el mercado italiano. 8(3), 331-342.

<https://doi.org/10.46677/compendium.v8i3.998>

Yllescas-Rodriguez, P., Espinoza, R. y Mecha, R.(2021). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. 1-20.

<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1510>

Zegarra, E. (2020). “El Tratado de Libre Comercio Perú – Unión Europea y su impacto socioeconómico en la agricultura familiar”. Grupo de análisis para el desarrollo. https://www.sosfaim.be/wp-content/uploads/2020/09/Informe_Final_TLC_Peru_UE_AF_v02.pdf

Zuleta, L. (2003). *Impacto económico del patrimonio del centro histórico de Bogotá D.C.* Editorial colección economía y cultura.

Zygierewicz, A.(2018). Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. Unidad de Evaluación Ex Post, EPRS. 6-124. DOI: 10.2861/630919

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU\(2018\)621834_ES.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU(2018)621834_ES.pdf)

IX. ANEXOS

Matriz de operacionalización

Variables de estudio	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
1ra. Variable NEGOCIACIÓN	Según Ladrón (2019) señala que la negociación es un proceso en el que participan dos o más países, personas u empresas, con un objetivo en común donde ambas partes plantean propuestas de valor en base a ofertas comerciales para concretar la compraventa de productos con la finalidad de beneficiar a los negociadores involucrados, teniendo en cuenta los márgenes de maniobra, la participación de los mercados globales para así obtener buenos resultados económicos en consecuencia de los términos acordados durante la negociación realizada.	Ofertas comerciales Compraventa de productos Márgenes de maniobra Resultado económico	Porcentaje Cuota de mercado Índice penetración de mercado Nivel de Rendimiento del producto, Nivel Retorno de inversión Volumen de ventas Ratio de liquidez Tipo de cambio, Prima de riesgo	Razón

<p>2da. Variable IMPACTO ECONÓMICO</p>	<p>Según Llados y Lozano (2018) señala que el impacto económico son las consecuencias que afecta de forma directa a una actividad, en donde lleva una relación con el crecimiento económico, generación de empleo, inversiones y balanza comercial.</p>	<p>Crecimiento económico</p> <p>Generación de empleo</p> <p>Inversiones</p> <p>Balanza comercial</p>	<p>Nivel de ingreso PBI per capita Índice de desarrollo humano Nivel de población económicamente activa Nivel de población desempleada Nivel de ROE, Nivel de TIR</p> <p>Valor de exportación, Cantidad de exportaciones</p>	
--	---	--	--	--

Matriz de consistencia

Problema General	Objetivo general	Hipótesis general	Dimensiones - de Negociación	Indicadores de Negociación
¿Cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?	Determinar cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021.	La negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativo.	Ofertas comerciales Compraventa de productos Márgenes de maniobra Resultado económico	Porcentaje Cuota de mercado Índice penetración de mercado Nivel de Rendimiento del producto, Nivel Retorno de inversión Volumen de ventas Ratio de liquidez Tipo de cambio, prima de riesgo
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones - de Impacto económico	Indicadores de Impacto económico
¿Cuál es la significancia entre oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021? ¿Cuál es la significancia entre la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?	Determinar cuál es la significancia entre la oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021 Determinar cuál es la significancia entre la compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021 Determinar cuál es la significancia entre los	La oferta comercial y el crecimiento económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 202 es significativa. La compraventa de productos y generación de empleo del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021 es significativa. Los márgenes de	Crecimiento económico Generación de empleo Inversiones Balanza comercial	Nivel de PBI per cápita, Índice de desarrollo humano Nivel de población económicamente activa, Nivel de población desempleada Nivel de ROE, Nivel de TIR Valor exportado, cantidad exportada

<p>¿Cuál es la significancia entre los márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?</p> <p>¿Cuál es la significancia entre los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021?</p>	<p>márgenes de maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021</p> <p>Determinar cuál es la significancia entre los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021</p>	<p>maniobra e inversiones del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021 son significativos.</p> <p>Los resultados económicos y la balanza comercial del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 - 2021 son significativos.</p>		
---	---	---	--	--

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Ficha de proceso de recolección de datos cuantitativos

Nombre	Nataly Lucia Urcia Armas, Jian Carlos Vivanco Caceres	
Título	"La negociación e impacto económico del tlc de Perú - Unión Europea del Sector Agrícola periodo 2017 – 2021"	
Tesis	Pregrado	
Recopilar la información	Los datos se obtendrán de la base de datos de Entidades Autorizadas (Trademap, INEI, Sunat y otros)	
Operaciones de análisis de datos estadísticos.	Se usará el método estadístico de la Regresión Lineal Simple para identificar la relación entre las variables.	
Proceso de análisis de la información: interpretarla y sintetizar para dar paso a una nueva información.	Se usará el programa Excel 2019 que permitirá indicar el grado de relación entre las variables independientes y dependientes	
Descripción general	Objetivo General	Determinar cuál es la significancia entre la negociación y el impacto económico del tlc de Perú - unión europea del sector agrícola periodo 2017 – 2021.
Variable	Negociación	
	Impacto económico	
	Enfoque	Cuantitativo
Negociación (Variable)		
Dimensión Oferta comercial	SON LOS INDICADORES - Porcentaje Cuota de mercado - Índice penetración de mercado	
Compra venta de productos	- Nivel de Rendimiento del producto	

	- Nivel Retorno de inversión	
Márgenes de maniobra	- Volumen de ventas - Ratio de liquidez	
Resultado económico	- Tipo de cambio - Prima de riesgo	
Impacto económico (Variable)		
Crecimiento económico	- Nivel de PBI per cápita - Índice de desarrollo humano	
Generación de empleo	- Nivel de población económicamente activa - Nivel de población desempleada	
Inversiones	- Nivel de ROE - Nivel de TIR	
Balanza comercial	- Valor exportado - Cantidad exportada	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "La negociación e impacto económico del tlc de Perú - Unión Europea del Sector Agrícola periodo 2017 - 2021", cuyos autores son VIVANCO CACERES JIAN CARLOS, URCIA ARMAS NATALY LUCIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 17 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CAVERO EGUSQUIZA VARGAS LAURALINDA LEONOR DNI: 08879583 ORCID: 0000-0001-5222-8865	Firmado electrónicamente por: LCAVEROE el 06-12- 2022 17:41:33

Código documento Trilce: TRI - 0444155