



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no
arancelarios de Perú e India, período 2010-2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Hilario Esteban, Kevin Andhy (orcid.org/**0000-0002-7064-5555**)

ASESORA:

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz (orcid.org/**0000-0003-2123-8416**)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

Dedicados a personas que creen en mí,
entre ellos familiares y amigos, a pesar
de mis desaciertos.

Agradecimiento

Agradecido a las personas que estuvieron durante el proceso de la elaboración que fue la asesora del curso Fabiola Navarro Soto y el consejo de los jurados. A la vez, con mis familiares que con su apoyo moral y económico se logró el avance de mi carrera profesional.

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Presentación	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas	vi
Índice de gráficos y figuras.....	vii
Resumen	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA	28
3.1 Tipo y diseño de investigación	29
3.2 Variables y operacionalización.....	30
3.3 Población y muestra	35
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	35
3.5 Procedimientos	36
3.6 Método de análisis de datos.....	37
3.7 Aspectos éticos.....	37
IV. RESULTADOS	39
V. DISCUSIÓN.....	73
VI. CONCLUSIONES	79
VII. RECOMENDACIONES	82
REFERENCIAS	85
ANEXOS	99

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Resumen descriptivo, variables económicas de Perú e India, 2010-2020</i>	40
Tabla 2. <i>Producto interno bruto de Perú e India, periodo 2010-2020</i>	41
Tabla 3. <i>Comercio exterior de Perú e India, 2010-2020</i>	42
Tabla 4. <i>Índice de Apertura Comercial, Perú e India, 2010-2020 (%)</i>	44
Tabla 5. <i>Inversión extranjera directa/PBI, Perú e India, 2010-2020</i>	45
Tabla 6. <i>Evolución del tipo de cambio de Perú e India, 2010-2020</i>	47
Tabla 7. <i>Evolución de la inflación en Perú e India, 2010-2020</i>	48
Tabla 8. <i>Resumen descriptivo, libertad económica de Perú e India, 2010-2020</i>	50
Tabla 9. <i>Índice de libertad económica de Perú e India (2010-2020)</i>	50
Tabla 10. <i>Resumen descriptivo, calidad institucional de Perú e India, 2010-2020</i>	52
Tabla 11. <i>Voto y rendición de cuentas, Perú e India (2010-2020)</i>	53
Tabla 12. <i>Estabilidad política y ausencia de violencia, Perú e India (2010-2020)</i>	54
Tabla 13. <i>Efectividad gubernamental, Perú e India (2010-2020)</i>	56
Tabla 14. <i>Calidad regulatoria, Perú e India (2010-2020)</i>	57
Tabla 15. <i>Estado de derecho, Perú e India (2010-2020)</i>	59
Tabla 16. <i>Control de la corrupción, Perú e India (2010-2020)</i>	60
Tabla 17. <i>Resumen descriptivo, aranceles Ad Valorem de Perú e India, 2010-2020</i>	62
Tabla 18. <i>Aranceles Ad Valorem promedios ponderados, Perú e India (2010-2020)</i>	62
Tabla 19. <i>Mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú e India (2010-2020)</i>	64
Tabla 20. <i>Resumen descriptivo, dimensiones de los factores no arancelarios de Perú e India, 2010-2020</i>	65
Tabla 21. <i>Medidas técnicas, Perú e India (2010-2020)</i>	66
Tabla 22. <i>Medidas sanitarias y fitosanitarias, Perú e India (2010-2020)</i>	67
Tabla 23. <i>Medidas compensatorias, Perú e India (2010-2020)</i>	69
Tabla 24. <i>Medidas antidumping, Perú e India (2010-2020)</i>	70

Índice de gráficos y figuras

Figura 1. Variación del PBI de Perú e India, periodo 2010-2020 (%).....	41
Figura 2. Relación Comercio Exterior/PBI, Perú e India, 2010-2020 (%).....	44
Figura 3. Relación inversión extranjera directa/PBI, Perú e India, 2010-2020 (%).....	46
Figura 4. Evolución del tipo de cambio de Perú e India, 2010-2020	47
Figura 5. Evolución de la inflación en Perú e India, 2010-2020	49
Figura 6. Índice de libertad económica de Perú e India, 2010-2020	51
Figura 7. Voto y rendición de cuentas, Perú e India, 2010-2020	53
Figura 8. Estabilidad política y ausencia de violencia, Perú e India, 2010-2020.....	55
Figura 9. Efectividad gubernamental Perú e India, 2010-2020	56
Figura 10. Calidad regulatoria, Perú e India, 2010-2020	58
Figura 11. Estado de derecho, Perú e India, 2010-2020	59
Figura 12. Control de la corrupción, Perú e India, 2010-2020	61
Figura 13. Aranceles Ad Valorem promedios ponderados, Perú e India (2010-2020).....	63
Figura 14. Mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú e India (2010-2020).....	64
Figura 15. Medidas técnicas, Perú e India (2010-2020)	66
Figura 16. Medidas sanitarias y fitosanitarias, Perú e India (2010-2020)	68
Figura 17. Medidas compensatorias, Perú e India (2010-2020)	69
Figura 18. Medidas antidumping, Perú e India (2010-2020)	71

Resumen

Actualmente, no se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India y no investigar el pasado nubla la perspectiva de estas importantes variables. Es por ello, que el objetivo de la investigación fue realizar un estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. La metodología de la investigación fue el enfoque cuantitativo, con diseño no experimental de corte longitudinal de tendencia. Los resultados reflejaron que, tanto Perú como India han experimentado un crecimiento promedio de su PBI de 2,33% y 4,46%; con un índice de apertura comercial de 48,65%, para Perú y de 33,88%, del PBI para India; IED del 4,46% del PBI para Perú y 1,31% del PBI para India; el tipo de cambio creció 1,82% para Perú y 4,21% para India y la inflación en Perú promedió 3,01%, mientras que, para India fue de 6,85%. Además, Perú mostró mayor apertura y libertad económica, menores tarifas arancelarias y medidas no arancelarias que la India. Se concluyó que, ambos países cuentan con condiciones de crecimiento económico, así como mayor apertura comercial, por lo que se recomienda celebrar acuerdos comerciales que permitan incrementar los mecanismos de inversión, flujos comerciales y cooperación para la complementariedad en sectores estratégicos. Se recomienda estudiar las restricciones arancelarias y no arancelarias llevadas a cabo entre Perú e India, específicamente, en sus diferentes mercancías para conocer en qué medida favorecen y limitan los flujos comerciales entre ambos países.

Palabras clave: factores no arancelarios, factores arancelarios, factor económico, Perú e India.

Abstract

Currently, a study on the behavior of economic, tariff and non-tariff factors of Peru and India has not been found and not investigating the past clouds the perspective of these important variables. Therefore, the objective of the research was to conduct a comparative study of the economic, tariff and non-tariff factors of Peru and India, period 2010-2020. The research methodology was a quantitative approach, with a non-experimental design of longitudinal trend cut. The results showed that both Peru and India have experienced an average GDP growth of 2.33% and 4.46%; with a trade openness index of 48.65% for Peru and 33.88% of GDP for India; FDI of 4.46% of GDP for Peru and 1.31% of GDP for India; the exchange rate grew 1.82% for Peru and 4.21% for India and inflation in Peru averaged 3.01%, while for India it was 6.85%. In addition, Peru showed greater openness and economic freedom, lower tariffs and non-tariff measures than India. It was concluded that both countries have conditions for economic growth, as well as greater trade openness, and it is therefore recommended that trade agreements be concluded to increase investment mechanisms, trade flows and cooperation for complementarity in strategic sectors. It is recommended to study the tariff and non-tariff restrictions carried out between Peru and India, specifically, in their different goods to know to what extent they favor and limit trade flows between both countries.

Keywords: Non-tariff factors, tariff factors and economic factors, Perú e India.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el contexto de la economía global está caracterizado por la existencia de mercados competitivos en ciertos sectores de la economía, así como mercados liderados por sectores y empresas bajo condiciones de competencia imperfecta, monopolios, oligopolios, entre otros. Sin embargo, el resultado general del comercio para las naciones es generalmente favorable, aun cuando muchos actores, grupos y agentes económicos internamente tengan saldos negativos al realizar ciertas transacciones comerciales de manera sistemática. A ello se adhiere la incidencia de las políticas de comercio exterior aplicadas por los gobiernos, especialmente las de los países más poderosos, lo cual determina sus niveles de importación y exportación, condiciones de intercambio y distribución de las ganancias comerciales entre ellos (Raffo y Hernández, 2021).

En ese contexto, la India actualmente es uno de los más grandes motores de la economía global y su poderío económico transita de manera relevante en los ejes de la periferia central del comercio mundial, pues su alto nivel técnico de manufactura e intercambio comercial se vienen fortaleciendo y ascendiendo en una cooperación diversa, productiva y de muchos beneficios para cualquier punto de la geografía económica del orbe (Hurtado y Zerpa, 2020).

En el ámbito regional, la historia señala que las relaciones y acuerdos políticos de la India con la región latinoamericana y caribeña, a pesar de ser cordiales, carecen de sustancia y se ven limitadas por la distancia geográfica, la diversidad cultural y política, además de diferentes procesos históricos, que les han hecho tener relaciones y vínculos escasos y esporádicos, con bajos flujos comerciales, concentrado en un limitado número de países y en pocos productos con escaso valor agregado, como son los extractivos y los agrícolas, mientras que en materia de integración comercial tiene un Acuerdo de preferencias fijas con el Mercosur, vigente desde julio de 2009 y con bajo impacto en el comercio, y un Acuerdo preferencial parcial con Chile (2007), ampliado en 2016, y está en estudio un posible acuerdo de libre comercio con Perú (Baroni y Seshasayee, 2020).

Es así como, en el periodo 2018-2019, el desempeño latinoamericano y caribeño, en su intercambio comercial con la India, tuvo una disminución hasta llegar apenas a 3,59% como consecuencia de la difícil recesión ocurrida en muchas de las economías de esa región, acompañadas de una caída en el mercado global, de los precios de los productos básicos que estos exportaban. A su vez, las exportaciones de la India tuvieron un descenso y menor desempeño, pasando de un 4,02% en los años 2013 y 2014 a un 2,69% entre los años 2018-2019. Dicha disminución se explica por la caída del comercio exterior, aunado al alto nivel de diversidad de proveedores con los cuales se ha venido asociando la India para adquirir los productos requeridos (Ministerio de Comercio de la India, 2019).

Además, se vienen dando otras limitantes que han venido afectando el comercio entre India y América Latina y el Caribe, como lo son la aplicación de cuotas, incremento de aranceles, medidas no arancelarias y otras limitantes técnicas y normativas, causando un incremento de los costos y una mayor incertidumbre para el exportador. Sin embargo, pese a todas esas distorsiones, barreras y deficiencias presentes en la actualidad, las relaciones y acuerdos a nivel político, económico y comercial se encuentran en un punto de inicio con significativas oportunidades y avances para crecer en el mediano y largo plazo. (Estevadeordal et al., 2017).

En el escenario nacional, Perú ha venido avanzando en convenios de integración, como es el caso del Tratado de libre comercio (TLC) con China realizado el 28 de abril de 2009, el cual permitió elevar considerablemente el comercio exterior entre ambos países, generando muchos beneficios para Perú (Campos, 2018). Además, se convino un TLC con EE. UU, vigente desde el 01 febrero de 2009 (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior - SIICEX, 2020), ampliando el mercado de ambos países a 300 millones de usuarios, con un comercio bilateral de hasta 16,000 millones de dólares. Por otra parte, el TLC con la Unión Europea finalizó el 1ero de marzo de 2013, incorporando el 99,3% de los productos agrícolas del Perú y la totalidad de productos industriales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2021).

Todo ello deja en evidencia el proceso de apertura comercial del país con resultados bastante favorables para el crecimiento y desarrollo económico, social, político y cultural y que, además, prevé nuevos acuerdos comerciales con otros países y gigantes como la India, con que se vienen realizando reuniones, encuentros y discusiones, incluida la elaboración de un Estudio Conjunto de Factibilidad de un TLC en el corto plazo (Baroni y Seshasayee, 2020).

En este contexto, Perú e India vienen intensificando reuniones de trabajo y en 2013, el vicepresidente de la India, sr. Mohammad Hamid Ansari, visitó el Perú, donde se convino elevar el mecanismo a una comisión mixta, liderada por sus ministros de relaciones exteriores, celebrando la primera reunión en Lima, el 21 de junio de 2017, discutiendo en la agenda temas asociados al incremento del comercio bilateral, inversiones y turismo; y mayor cooperación en seguridad y defensa, ciencia, educación, agricultura, minería y energía (Mincetur, 2020).

Un posible y aún en discusión acuerdo comercial o TLC Perú-India (siete rondas de negociación) representa un convenio ambicioso que incluye, además del tema arancelario, el tema no arancelario que incluye medidas sanitarias y fitosanitarias, así como medidas de carácter técnico, intercambio de servicios, flujo libre de personas, inversión y cooperación (Mincetur, 2021). Es por ello que, aunque conviene fortalecer las relaciones bilaterales con India, promoviendo un tratado de libre comercio para elevar el nivel de comercio existente, se deben tener en consideración las discrepancias y el tiempo que ha pasado desde que llevan a cabo las negociaciones, conociendo y comparando ciertos elementos, actores y aspectos económicos, arancelarios y no arancelarios en los que coinciden, difieren y pueden complementar y fortalecer las relaciones comerciales.

Al justificar esta investigación desde lo teórico, sirvió de base y guía de debate académico sobre los factores económicos, arancelarios y no arancelarios del comercio internacional, pues sus aportes pueden constituir fundamentos para acrecentar el acervo del conocimiento en el campo de las negociaciones internacionales, sirviendo de referencia a otros investigadores que sigan la misma línea de investigación (Hernández, et al., 2014).

En este sentido, el estudio de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de comercio exterior, ha sido un tema poco abordado por otros investigadores, por lo que se requiere profundizar a nivel de producción de conocimiento para el desarrollo de constructos teóricos que permitan conocer las oportunidades de desarrollo comercial con fundamento en las teorías de comercio internacional, para elevar las posibilidades de crecimiento que puedan generar los bienes y servicios exportados hacia otros países (Antón, 2021)

La justificación práctica se materializó en poder mostrar los resultados que se obtendrán al estudiar y comparar los factores económicos, arancelarios y no arancelarios entre Perú e India, durante el período 2010-2020, y que comprende proporcionar algunas recomendaciones y alternativas para fortalecer la política comercial y el crecimiento económico del país y su aliado comercial. En este sentido, señala Hernández y Mendoza (2018) que, toda investigación aplicada una vez puesta en práctica, aporta a la solución de problemas reales, en este caso, asociados a la política comercial.

La justificación metodológica se reflejó en la documentación bibliográfica, la recogida de datos con el uso de ciertos instrumentos y la elaboración y desarrollo de una metodología amparada en el estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, durante el período 2010-2020 (Hernández, et al., 2014). Ello, con el fin de alcanzar el objetivo general del estudio, analizando de manera específica, por un lado, el contraste del comportamiento de las variables económicas existentes a nivel de comercio exterior entre el Perú y la India y, por otro lado, el comportamiento de los indicadores arancelarios y no arancelarios aplicados por ambas naciones en materia de intercambio comercial.

La justificación social estuvo determinada por las bondades y beneficios que trae para sus habitantes el estudio de los aspectos económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, pues sus conclusiones servirán de referencia para que, los gobernantes adopten medidas comerciales orientadas a fortalecer dichas relaciones bilaterales que se traduce en generación de nuevas fuentes de empleo, crecimiento económico, acceso a nuevos productos y en general mejoras de la condición de vida de la sociedad de ambos países (Hernández, et al., 2014).

Además, es importante que las economías siempre tiendan a la imposición de medidas arancelarias equitativas y que respondan a los acuerdos bilaterales firmados, como lo es ingresar a la OMC y sus órganos (Martin, 2018)

La importancia, a parte de lo mencionado anteriormente, radicó en la aportación de base, extensa y comparativa que contribuiría a la disciplina de negocios internacionales con las variables de este tema y fueron relevantes, ya que, algunos temas planteados en las 7 rondas de negociaciones de Perú e India hasta la actualidad para un futuro TLC fueron estudiados en la investigación presente. Además, impulsa a ahondar en criterios de costo de comercio transfronterizo, transporte, entre otros.

Sobre la fundamentación de la problemática identificada, se plantea el problema general de investigación: No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. La problemática planteada a nivel específico es la siguiente:

- **P1:** No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020
- **P2:** No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
- **P3:** No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020

Seguidamente, se formula como objetivo general: realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, mientras que los objetivos específicos son:

- **OE1:** Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020
- **OE2:** Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
- **OE3:** Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020

II. MARCO TEÓRICO

En este capítulo, se presenta una síntesis de los estudios o antecedentes de la investigación en el ámbito internacional y nacional, así como las diferentes teorías, enfoques y definiciones de los factores económicos y arancelarios que intervienen en el comercio internacional.

A nivel internacional, Bejarano, et al. (2020), desarrollaron un estudio para comparar la incidencia del PBI de Ecuador y los países de la Alianza del Pacífico y las variables del comercio internacional (exportaciones e importaciones), así como la implicación de su incorporación a dicha alianza, durante el período 1960-2018. Se utilizó el método de analítico comparativo, combinando estableciendo la cointegración de las variables a largo plazo y un modelo de ajuste de errores en el corto plazo. Los hallazgos encontrados permitieron determinar la existencia de una relación equilibrada a largo plazo entre las variables exportaciones e importaciones y el PBI, por lo que, la alianza representa la oportunidad cierta para diversificar los mercados en el exterior a partir de una relación en bloque. Se pudo concluir que, Ecuador sólo podrá obtener ventajas a largo plazo en el marco de la Alianza, si logra generar reformas para aumentar la competitividad de sus ventas al mercado externo y evitar saldos negativos en su balanza comercial.

Kang y Yoon (2020) presentaron una investigación cuyo propósito fue, explorar la dirección del desarrollo del comercio entre Corea del Sur y Japón previo a la celebración del TLC, a partir de la revisión documental y análisis de datos anuales desde 1991 hasta 2017. Según los resultados del análisis, los PBI más altos de Corea del Sur y Japón, además de las inversiones directas del primer país en el segundo, tuvieron efectos positivos en los volúmenes de comercio entre ambos países. Por otro lado, las inversiones directas japonesas en Corea del Sur tuvieron efectos negativos en los volúmenes de comercio entre ambos países. Además, se pudo ver que entre los sectores de las industrias manufactureras y de servicios donde los japoneses más han invertido en Corea del Sur, se han elevado en los últimos años y; las sólidas tasas de crecimiento económico y la tendencia de expansión de fusiones y adquisiciones de Japón condujo a aumentos en las inversiones extranjeras directas de esa nación, lo que afectó los aumentos en las inversiones en el Sur Corea.

Heredia y Sánchez (2020) presentaron un estudio con el objetivo de analizar las políticas desarrolladas por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la Unión Europea (UE) para fomentar las Pymes. Se utilizó el método de analítico comparativo; y los resultados señalan que las políticas públicas generadas con el fin de mejorar la productividad las Pymes obedecen a modelos determinados por ellas mismas, sin que allá intervención directa de los estados, y en concordancia con los procesos de integración económica de las regiones que constituyen ambos bloques. Se concluyó que existe un accionar bastante estructurado, coherente y constante con la adaptación de normas de comercio exterior.

León, et al. (2020), presentaron un estudio que intenta explicar la influencia del crecimiento de la economía en el consumo medio, las exportaciones y Producto Interno Bruto por habitantes en Ecuador durante el período 2010-2018. El estudio se desarrolló bajo utilización del paradigma cuantitativo con método inductivo- deductivo a partir del uso de un modelo lineal de regresión multivariado y establecimiento de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Los resultados obtenidos mostraron la existencia de una relación significativa entre el Crecimiento económico y las Exportaciones, Consumo medio y Producto Interno Bruto por habitantes. Se concluyó que el crecimiento económico incide positivamente en las variables dependientes, aunque, estos resultados motivan al restablecimiento de herramientas de inversión extranjera directa diseñando nuevas políticas comerciales que permitan sostener los niveles de crecimiento económico en situaciones de crisis y riesgos.

Rahman, et al. (2020) analizaron los flujos comerciales entre Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica – BRICS y el potencial para establecer una cooperación económica, examinando las relaciones económicas, con la ayuda del modelo de gravedad del comercio internacional. Se revisaron datos desde el 2000 a 2017 para 20 socios comerciales, basados en el Modelo de Heckscher-Ohlin. Los resultados confirmaron que las relaciones comerciales intra-BRICS, tienen un impacto positivo fuerte en el desempeño económico de estos países. El tamaño del mercado es muy elástico para el comercio, mientras que los aranceles e impuestos comerciales dentro de los BRICS son manejables.

Por lo tanto, el comercio intra-BRICS tiene el potencial de crear fuertes lazos económicos dentro de los países miembros, y la cooperación entre esos países, puede tener una influencia significativa en la globalización de la economía del mundo.

Baena y Londoño (2020) presentaron una investigación cuyo objetivo principal del estudio fue, estudiar el comportamiento del proteccionismo en Colombia desde la aplicación de barreras arancelarias y no arancelarias. La metodología empleada, fue de enfoque cualitativo, nivel de investigación descriptivo, diseño no experimental de corte transversal. Los resultados muestran que, el proceso de apertura del comercio en Colombia ha generado desequilibrios fiscales internos, pues la reducción de las tarifas arancelarias en ciertos sectores de la economía, han provocado incrementos en los impuestos indirectos internos. Por otra parte, la apertura del comercio colombiano generó desequilibrios en ciertos sectores provocando caídas en el nivel de industrialización y en la competitividad en el mercado externo, además de la alta dependencia de una economía concentrada en producción de petróleo y materias primas, la cual es protegida por el Estado a partir de la aplicación de medidas no arancelarias.

Rahnema, (2020) realizó un artículo cuya finalidad fue analizar los factores culturales, económicos y no económicos, de las actividades internacionales de Filipinas con sus socios comerciales, utilizando una versión extendida del modelo de comercio por gravedad (GMT por sus siglas en inglés). Los resultados empíricos muestran que los factores no económicos y culturales, como la religión y la historia colonial, son importantes para explicar los patrones comerciales de los países. En general, este estudio sugiere que la política comercial general y el programa industrial deben diseñarse para considerar no sólo los aspectos económicos, sino también los factores no económicos y culturales que pueden aumentar la actividad comercial internacional y fomentar un papel más destacado de Filipinas en la economía mundial.

Arapova e Isachenko (2019), presentaron un estudio cuyo propósito fue analizar la política de comercio exterior de Rusia evaluando empíricamente su influencia en los flujos comerciales del país. El método de investigación fue mixto, desde la revisión documental, análisis empírico, investigaciones previas y casos estudiados, aplicando un modelo de gravedad aumentada para explorar la influencia de la política de comercio exterior de Rusia en los flujos comerciales bilaterales. Seguidamente, se contextualizó la política de comercio exterior de Rusia en una perspectiva regional más amplia, analizando las relaciones con los socios de la Unión Europea Euroasiática, Unión Europea, países del BRICS. Los resultados obtenidos permitieron concluir que la liberación arancelaria permite aumentar el comercio exterior, la adhesión a la OMC afirmó una influencia positiva significativa en los flujos comerciales de Rusia y las sanciones económicas perjudicaron significativamente a los exportadores rusos. El comercio con los socios de la región, es relativamente más prometedor que con los BRICS y occidente.

Persarvet (2019) analizó los efectos de la política arancelaria sueca en el comercio y el crecimiento económico durante el avance industrial en la segunda mitad del siglo XIX. Este estudio mostró que el avance hacia el proteccionismo desencadenó en la sustitución general de importaciones de productos básicos con aranceles bajos o libres de impuestos, principalmente en forma de materias primas e insumos. Por ello, la estructura arancelaria favoreció principalmente a las industrias con niveles más altos de productividad laboral, lo que indujo movimientos de factores hacia sectores más productivos. Sin embargo, este efecto sobre la productividad agregada fue positivo, pero muy probablemente pequeño. Por lo tanto, esta tesis destacó la importancia de la estructura económica y la variación en la productividad laboral entre sectores para comprender la correlación entre la protección arancelaria y el crecimiento a finales del siglo XIX y principios del XX.

Rusu y Roman (2018) presentaron un estudio cuyo objetivo fue analizar los principales factores económicos que están influyendo en la competitividad de los países de Europa Central y Oriental (C.E.E.), durante el período 2004-2016. La metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, estableciendo un modelo econométrico para el análisis sobre datos de panel, considerando como variable dependiente la competitividad de un país, medida por el Índice Global de Competitividad y como variables independientes se tomaron en cuenta siete indicadores macroeconómicos y empresariales que pueden tener un impacto en la competitividad de un país. Los resultados obtenidos muestran diferencias y semejanzas importantes entre países, aunque todos los países considerados son emergentes, los factores que tienen una influencia significativa en la competitividad difieren significativamente. Por lo tanto, para los países impulsados por la eficiencia, los indicadores PBI, tasa de inflación, comercio, productividad laboral y costos; son determinantes importantes de la competitividad, mientras que, para los países y las empresas impulsadas por la innovación, los determinantes de la competitividad son: P.B.I., inflación tasa, tasa impositiva, IED, comercio y costos. En cuanto a la C.E.E., los países en transición, solo el PBI, la tasa de inflación y la productividad laboral son determinantes de la competitividad.

A nivel nacional, Arana (2021) realizó una investigación cuyo propósito fue, analizar los determinantes internos en las exportaciones de jengibre a los Estados Unidos, a partir del desarrollo de una metodología con enfoque cuantitativo; aplicando un modelo de regresión lineal múltiple a Estados Unidos, con datos empíricos sobre exportaciones de jengibre, precio de exportación, volumen de producción, Inversión en tecnología e innovación en el comercio y valor exportado durante el período 2006 - 2020. A través del modelo establecido se verificó la existencia de una relación directa y significativa entre el precio de exportación y la cantidad exportada ($p < 0,05$), es decir; a mayor la cantidad de jengibre exportado, menor precio de exportación, y mayor volumen de producción, se exportará mayor cantidad de jengibre.

Antón (2021) efectuó un artículo con el propósito de identificar las oportunidades de crecimiento vía comercio exterior, en el contexto de Perú en su relación con la Unión Europea. La misma se llevó a cabo con el uso del método cualitativo, con investigación aplicada y diseño fenomenológico. En ese sentido, quedó en evidencia que no existe consenso amplio respecto a la percepción de comerciantes y/o funcionarios en relación con el comercio externo y las oportunidades de crecimiento existentes entre el Perú y la Unión Europea. Por lo tanto, se concluye que, aunque existen oportunidades de crecimiento y potencialidades tanto en Perú como en la Unión Europea, los empresarios peruanos no son conscientes de dicho panorama.

Iparraguirre (2020) determinó los factores de producción y exportación de la uva en Perú y Chile entre los años 2013-2018, con el uso de la metodología de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, con diseño no experimental, de carácter longitudinal, con una muestra de las siete principales empresas dedicadas a la exportación de uva de ambos países, mientras que, para la recogida de información, se utilizó la guía de análisis documental. Los resultados permitieron concluir que, los factores de producción y exportación de la uva en Perú y Chile en el periodo estudiado son; la infraestructura de apoyo a la producción, el precio del producto en el mercado global, las certificaciones y la infraestructura para su comercialización internacional.

Luna y Cárdenas (2020) realizó una investigación cuyo propósito fue identificar los factores económicos y monetarios que influyeron en las exportaciones de leche desde Perú hacia Chile entre los años 2000 y 2019. Desde el uso del paradigma cuantitativo, se desarrolló una investigación básica, de nivel explicativo y diseño no experimental, estableciendo un modelo econométrico con las variables objeto de estudio. Se encontró en la prueba de hipótesis, un coeficiente de determinación de 95.07% y uno ajustado de 91.70%, evidenciando que, la incidencia de los factores económicos y monetarios en las exportaciones de leche desde Perú hacia Chile entre los años 2000 y 2019, es explicada en más de 92%, aunque algunas dimensiones de dichas variables no inciden de manera significativa en las exportaciones.

Por último, Guevara (2020) realizó un artículo cuyo objetivo fue analizar el comportamiento de la Balanza comercial y el desempeño de la política comercial internacional de Perú, entre 1990 y 2016. Se utilizó el diseño de investigación no experimental, de carácter longitudinal y descriptivo, la unidad de análisis se basó en las variables de comercio internacional de Perú, obtenido desde fuentes documentales oficiales. Los resultados obtenidos, evidencian que un mejor desempeño de la política comercial de Perú, incide en el desarrollo del comercio internacional e impacta favorablemente en la balanza comercial y la economía en general del país. En este sentido, se pudo concluir que, el impacto de la política comercial sobre la balanza comercial es favorable con significativos cambios en sus saldos, afectando positivamente sus índices de comercio internacional.

Teorías relacionadas

Al abordar las bases teóricas, Carbaugh (2017) define el comercio internacional, como un tipo de actividad comercial a través del cual se intercambian bienes o servicios entre los países. Seguidamente, al abordar los aspectos teóricos relacionados con los factores económicos y arancelarios del comercio internacional, se puede iniciar haciendo mención a un conjunto de teorías que se desarrollaron pasando de lo estático a lo dinámico, de un solo sector a varios sectores, del lado de la oferta al lado de la demanda, de la competencia perfecta a la competencia imperfecta, del producto homogeneidad a la heterogeneidad del mismo, de rendimientos constantes a escala a rendimientos crecientes a escala, de la homogeneidad empresarial a la heterogeneidad empresarial, de una sola industria al sistema nacional, de lo macro a lo micro, de la lógica teórica al estudio empírico (Xu, 2019).

Al hacer mención a las llamadas teorías tradicionales se hace mención a Adam Smith (1776), quien propuso la teoría de las ventajas absoluta señalando que, el comercio exterior conduce a resultados de ganar-ganar, promoviendo el desarrollo del libre comercio, aunque no explicó por qué los países donde todos los productos básicos están en absoluta desventaja deberían comerciar.

David Ricardo (1817) propuso la teoría de la ventaja comparativa señalando que, la especialización debe basarse en la ventaja comparativa, que proviene de la diferencia de productividad de varios países, por lo que, un país tiene ventaja comparativa si el costo de oportunidad de producir un producto en el país es menor que el otro país que lo produce. Esta teoría muestra que cualquier país puede obtener beneficios mediante el comercio.

Luego, surge la Teoría de Heckscher-Ohlin (1919-1933), también conocida como teoría de la proporción factorial, explicando que el origen de la ventaja comparativa radica en las diferentes dotaciones de factores de los países, pues la discrepancia de precios relativos de los bienes de cada país, es la causa directa del comercio internacional, en especial, el precio relativo de los bienes depende de los precios de los factores ingresados y del precio de los factores resulta de la dotación de factores de cada país (González, 2011; Xu, 2019).

Más tarde, Helpman y Krugman (1985) proponen las llamadas Nuevas Teorías Comerciales, que consideran el cambio y la heterogeneidad del producto, enfatizando el papel de la escala economías internas a las firmas, en un contexto de diferenciación de productos, para que el amor de los consumidores por la variedad aseguraría la existencia de comercio de bienes producidos en un lugar particular, debido a economías de escala. Seguidamente, Michael Porter, propone la teoría de la ventaja competitiva nacional, sosteniendo que la ventaja competitiva de un país proviene de seis aspectos: factores de producción, demanda condición, industrias, empresas y organizaciones apoyadas relacionadas, estrategia y competencia, así como oportunidades y gobierno (González, 2011).

Finalmente, surge la llamada Nueva Teoría del Nuevo Comercio de Bernard, Redding y Schott (2007), como un complemento de la teoría tradicional del comercio internacional, que flexibiliza el supuesto de homogeneidad de las empresas y estudia las causas del comercio internacional sobre una perspectiva micro local. Además, muestra que el libre comercio trae problemas a los países menos desarrollados, reflejados en áreas y empresas de baja productividad, ya que, los recursos fluirán hacia empresas o regiones eficientes. Por lo tanto, la brecha regional puede aumentar, lo que le da al país una buena inspiración política.

Factores económicos

En lo que respecta a la concepción teórica de las variables objeto de estudio, los Factores Económicos se definen como; indicadores o variables de medición que describen el desempeño de la economía de un país en áreas generales y/o específicas. Se muestran a partir de boletines e informes que se publican periódicamente por entidades públicas u organizaciones privadas y, generalmente, afectan el comportamiento de las acciones, el ingreso y el mercado de divisas al momento de su publicación. También son útiles para que los inversionistas valoren la forma en que el desempeño económico mueve los mercados y guía las decisiones de inversión (Carranza y Macías, 2021).

En este sentido, según Escobar (2019), los factores económicos son indicadores de medición de la situación económica en su conjunto de un país y/o de sus relaciones con el resto del mundo y; pueden medirse como una serie de cifras que muestran la situación socioeconómica de un país o región, siendo ampliamente utilizados por expertos, analistas y entidades públicas y privadas para evaluar la situación de una economía de manera más generalizada.

Broadstock et al. (2011), mencionó que los factores económicos clave incluyen las dimensiones variables económicas, libertad económica y la calidad institucional. Con respecto a las variables económicas, las mismas pueden medirse a través del índice de precios al consumidor (IPC), el desempleo, el producto interno bruto (PBI), índice bursátil, tasa de impuesto corporativo y tasas de interés, entre otros.

Al analizar variables como inversión extranjera directa, variación del PBI, inflación, comercio exterior, tipo de cambio, los resultados mostrados en esa información, es fundamental para que las entidades formuladoras de políticas públicas puedan tomar decisiones basadas en evidencia (Bajaña y Camacho, 2020).

Por otra parte, para el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú - MEF (2020) las variables económicas se reflejan en las estadísticas, informes oficiales o cualquier forma empírica que facilita el estudio y análisis asociados con determinados objetivos y metas, programas específicos y determinación de impacto y; lo conforman un conjunto de indicadores económicos agrupados en; producto Interno Bruto (PBI), inflación, tipo de cambio, sector externo (exportaciones, importaciones, balanza corriente), inversión extranjera directa (IED), entre otros.

Balanza comercial

La Balanza Comercial, registra el intercambio comercial de bienes y servicios de un país con el resto del mundo y su saldo representa el diferencial entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones (Egbunike y Okerekeoti, 2018). Para Nga (2020) la balanza comercial se explica por la medida de la diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios de un país durante un período específico de tiempo. Dentro de este parámetro económico de comercio, se encuentra la medición del índice de apertura comercial que se caracteriza por determinar el nivel de apertura comercial que registra un país al tomar en cuenta su comercio externo con relación a la economía global, permitiendo medir su flujo comercial (López del Paso, 2014).

Además, en general, se considera que la balanza comercial positiva es señal de mejores circunstancias económicas en una nación, ya que el superávit de este elemento puede cerrar el déficit financiero de la balanza de pagos global. Sin embargo, las fluctuaciones serían una preocupación, especialmente para las naciones pobres (Perera y Weerasinghe, 2019)

Producto bruto interno y la inversión extranjera directa

En este sentido, Dianu (2018) define el PBI como, la suma de los productos finales obtenidos dentro del interior de un país, cualquiera sea la nacionalidad de la entidad o persona que haya trabajado o sea propietaria del capital, dentro de un período especificado, generalmente un año. Asimismo, son indicadores económicos estándar útiles para medir sólo un aspecto limitado de la economía -la actividad económica comercializada-, pero el PBI se ha utilizado erróneamente como una medida más amplia del bienestar (Costanza et al., 2009; Stiglitz et al., 2010).

Para Anghelache, et al., (2018), el Producto Interno Bruto es el indicador más tangible de los resultados de un país y expresa cómo se utilizaron los recursos nacionales durante un período de un año, midiendo el mismo a partir de indicadores como valor de la producción, volumen de producción y/o tasa de crecimiento o variación por períodos.

El PBI es el indicador más importante de la economía de una nación y está expresado por el valor de mercado de todos los bienes y servicios producidos en un período de tiempo expresado en términos de valor monetario. En general, Las estimaciones del PBI se utilizan para determinar la situación y desempeño económico de la nación y hacer comparaciones internacionales (Prasad y Prasad, 2018).

La IED, es la inversión realizada en un país por un inversionista internacionales, cuyo objetivo es obtener beneficios económicos a mediano y largo plazo, incidiendo en la gestión de la organización (Dianu, 2018). En suma, actúa como un mecanismo de incentivar la aglomeración de capital físico y la transferencia del capital humano al país receptor, con el objetivo de un superávit en la tasa de crecimiento económico. Asimismo, la IED se produce cuando los beneficios de producir cerca de un mercado extranjero superan la pérdida de economías de escala de producir exclusivamente en el país de origen. (Neary, 2005; Anwar y Nguyen, 2010).

Tasa de inflación y tipo de cambio

La Inflación se expresa a partir del aumento progresivo y generalizado de los precios de bienes y servicios de un país o región en un período de tiempo determinado, incidiendo negativamente en el poder adquisitivo de la moneda y; se mide generalmente a través de alteraciones del índice de precios al consumidor, también conocida como tasa de inflación Dianu (2018).

La tasa de inflación mide los cambios en el nivel de precios de mercado de la canasta de bienes y servicios de consumo adquiridos por los hogares y, ese cambio porcentual anual de los precios se utiliza como medida de la inflación (Tregub, 2018). También se puede definir como el cambio del nivel creciente o decreciente general de los precios de un país, generalmente medido por el índice de precios al consumo o por el deflactor implícito de precios (Chairman, 2010; Deardorff, 2014). Asimismo, Hernández y Chamú (2019) señalaron que, la estabilidad del nivel general de precios está asociado a una menor transferencia del tipo de cambio nominal a la inflación.

El Tipo de Cambio establece la relación entre una moneda de circulación nacional y otra moneda o divisa de otro país e indica cuántas monedas del primero se necesitan para adquirir la otra y viceversa (Egbunike y Okerekeoti, 2018).

Por su parte, Sitompul, et al. (2021) definieron el tipo de cambio como, el cambio de una moneda a otras monedas, y se utilizan en diversas transacciones, como el comercio internacional, el financiamiento bancario transaccional, así como la captación de fondos por parte de los bancos en forma de ahorros o depósitos con el uso de moneda extranjera.

En este sentido, el tipo de cambio registra una depreciación cuando su precio en moneda interna aumenta y se aprecia en caso contrario por lo que, la devaluación de la moneda de un país, repercute en su balanza comercial y le favorece provocando un efecto expansionista del crecimiento económico (Pimentel, 2022).

Libertad económica

Graafland y Gerlagh (2019) señalaron que, los derechos de propiedad están seguros y que las personas son libres de usar, intercambiar o dar su propiedad a otra persona siempre que sus acciones no violen los derechos idénticos de otras personas.

Para Huang, et al., (2022), la libertad económica se definió como la libertad de los ciudadanos y empresas de la economía a no estar sujeta a la injerencia del gobierno, siendo su fin la libertad de las personas para realizar actividades económicas con una mínima interferencia del estado, e implica la elección personal, intercambio voluntario, libertad para entrar en los mercados y competir, así como seguridad de las personas y de la propiedad privada. En este sentido, la libertad económica tiende a disminuir, si el gobierno interviene a través del cobro de más y nuevos impuestos, aranceles comerciales u otras barreras comerciales, o regulaciones de los mercados de crédito, producción y trabajo (Demirel y Kesidou, 2018).

De acuerdo a Muñoz, et al. (2020), cuando existe un alto nivel de libertad económica dentro de un país, este será más próspero, contará con favorables indicadores económicos y sociales, mayores niveles de ingreso, salubridad y sanidad, espacios ambientales más limpios, mejor capacidad de ahorro, mayor esperanza de vida y nivel educativo. Es así como que, para la medición de la libertad económica, se utiliza el Índice de Libertad Económica, que tiene como objetivo medir el nivel de libertad económica en un país durante un año específico (Katzmann y Veres, 2021). Dicho índice se enfocó en cuatro elementos centrales y necesarios de escenario económico como lo son; Estado de Derecho, Tamaño del Gobierno, Eficiencia Regulatoria y Apertura Comercial, cada uno de ellos al mismo tiempo, enfocados en un entramado de tres elementos adicionales (Gerlagh y Graafland, 2019).

Calidad institucional

Kaufmann y Kraay (2008) explicaron que, a pesar de no haber consenso en referencia a una concepción única de calidad institucional, muchos autores y entidades hacen referencia a la importancia de un estado con capacidades, responsable y con altos estándares de transparencia ante sus ciudadanos y que actúa en el marco imperante de la ley.

Por su parte, Liu y Wang (2020) señalaron que; al hacer comparaciones sobre gobernabilidad, distancia y/o calidad institucional entre países, primero se pueden alcanzar procedimientos comerciales comunes, así como desarrollo de la confianza, por lo tanto, se reducen los costos de búsqueda y ajuste. En segundo lugar, las instituciones reflejan un entorno comercial y contractual, por lo tanto, si estas son homogéneas, proporcionarán a las partes mecanismos superiores de cumplimiento de contratos y transacciones, que podrían facilitar el comercio y; en tercer lugar, la inseguridad relacionada con instituciones heterogéneas impone un sobreprecio en bienes comercializados.

Para Aráoz (2013), mencionó que la calidad institucional se hace mención a las instituciones como expresión normativa que fija los deberes y derechos que se presentan ante las personas de una sociedad, incluyendo cuestiones tan diferenciadas en temas legislativos, políticos y económicos de carácter formal e informal. Sin embargo, conocer el Índice de calidad institucional, no es definitivo para argumentar de que los países con instituciones similares/diferentes tienden a comerciar más/menos, pero abre el camino para la celebración de acuerdos comerciales. Por ello, Jiménez y Narbona (2010) señalaron que la calidad institucional es un indicador relevante a la hora de explicar el intercambio y el flujo comercial entre dos o más países. Para diversos autores (Liu y Wang, 2020; Kaufmann y Kraay, 2008), la dimensión de calidad institucional, puede medirse desde indicadores que adoptan valores entre -2,5 y 2,5, cuyo valor mientras mayor sea, mayor calidad institucional presentará su país. Esta dimensión se mide a partir de los siguientes indicadores:

El voto y rendición de cuentas, referidos al nivel de participación en una elección de un gobierno, así como la rendición de cuentas de ese gobernante (Liu y Wang, 2020). Para Kaufmann y Kraay (2008), midió el nivel en el que los ciudadanos pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, libertad de asociación y libertad de prensa.

La estabilidad política y ausencia de violencia, reflejó el riesgo de un gobierno de una nación de ser derrocado por la fuerza e incluye mecanismos constitucionales, terrorismo, violencia civil y mecanismos antidemocráticos (Kaufmann y Kraay. 2008).

La efectividad gubernamental, hizo referencia primordialmente a la calidad de la burocracia administrativa y de los servicios públicos, la profesionalidad del funcionario del gobierno y la confianza en la formulación e implementación de políticas gubernamentales, en especial las comerciales (Liu y Wang, 2020).

Calidad regulatoria, que valora el nivel de control del comercio internacional; así como la capacidad del gobierno de diseñar, implementar y regular políticas que promuevan el desarrollo del comercio (Kaufmann y Kraay. 2008).

El estado de derecho, que analiza principalmente la calidad del sistema de administración de justicia, así como el grado de confianza que tienen los ciudadanos para acatar decisiones judiciales, leyes, contratos y normas de convivencia social (Kaufmann y Kraay. 2008).

El control de la corrupción, expresado en el uso de poderes públicos para beneficios particulares, siendo el secuestro del Estado y sus instituciones el arma para beneficio de las élites. (Liu y Wang, 2020; Kaufmann y Kraay, 2008).

Factores arancelarios y no arancelarios

Conocidos como barreras comerciales, los mismos son mecanismos para la protección del mercado interno del país iniciador y una importante herramienta de competencia internacional (Sharioian, 2021).

Según la clasificación de la Organización Mundial de Comercio – OMC (2017), las barreras comerciales se dividen en barreras comerciales arancelarias y no arancelarias.

Factores arancelarios

Los Factores Arancelarios tuvieron como propósito aplicar barreras o restricciones a productos extranjeros sujetos de comercio exterior, en beneficio de la industria nacional, para que así, las empresas del país puedan elevar su competitividad frente a las mercancías extranjeras. En términos más simples, una tarifa arancelaria es un impuesto que se suma al costo soportado por los consumidores de bienes importados y es una de varias políticas comerciales que un país puede promulgar, siendo dichas tarifas pagadas a la autoridad aduanera del país que impone el arancel (Prajapati, 2018). Además, los factores arancelarios se definen, desde el ámbito económico, como una tarifa, arancel o imposición aplicable al comercio exterior, cuya expresión se manifiesta en diversas formas; con la finalidad de generar ingresos extraordinarios que agregan valor al precio de los bienes y servicios provenientes de otros países.

Para Amity et al. (2019) los aranceles, aunque se aplican como medidas proteccionistas, en general reducen el comercio internacional, generan desempleo y aumentan los precios de los bienes y servicios de los consumidores. En este sentido, los aranceles son parte de los ajustes económicos que buscan disminuir las importaciones y que el Estado logre una recaudación fiscal a partir de aranceles de tipo; Ad-valorem, expresados como una tasa fija sobre el valor físico del producto; específicos, expresado por un valor específico de acuerdo al volumen de la mercancía; o mixtos, expresado producto de una combinación de los aranceles anteriores (Poveda, et al., 2018).

Sin embargo, los factores arancelarios no representan hoy día una barrera significativa para el libre flujo de mercancía ni nada parecido, pues la mayoría de países de la OMC tiene acuerdos y obligaciones precisas respecto a las ratios máximos que exigen el establecimiento de tarifas (Baena, 2018).

Es por ello que, a través del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se han venido estableciendo parámetros legales vinculantes para los países miembro de la OMC, donde se establecen límites arancelarios máximos y consolidados para los productos importados y que no deben exceder las tarifas de la Nación Más Favorecida (NMF), las cuales se definen como los aranceles de aduana que aplican los estados que forman parte de la OMC a cada bien o servicio cuando no están amparados en acuerdos comerciales (OMC, 2016). El sistema de trato preferencial hacia otros países, crea una condición igualitaria de derechos para las naciones que participan en el intercambio de bienes y servicios en el comercio exterior que no incide ni debe incidir en el sistema económico de los países (Baena, 2018).

Asimismo, es el impuesto que se mide como un valor porcentual del procedimiento, en vez de un cobro a un tipo fijo. Es decir, es un porcentaje del valor del producto importado (exportado) (o del coste de importación, el seguro y el flete), asimismo, indica que el impuesto se calcula como un porcentaje del valor de la transacción, en lugar de cobrarse a un tipo fijo. (Clark, 2001; UNACTD, 2004).

Factores no arancelarios

Los Factores no arancelarios representan todas las medidas diferenciadas de un arancel que pueda incidir en transacciones comerciales de importación de bienes y servicios (Reinoso, 2021). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD 2019) definió los factores no arancelarios como medidas de política distintas de los aranceles aduaneros ordinarios que pueden afectar el comercio internacional de bienes, cambiando las cantidades negociadas, precios, o ambos. Los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), han venido adoptando medidas no arancelarias bajo la modalidad de medidas sanitarias y fitosanitarias, técnicas, compensatorias y antidumping para acuerdos comerciales en políticas sociales, públicas, ambientales y de otro tipo objetivos, para garantizar la seguridad de los alimentos importados, la protección de la sanidad animal y vegetal, y el bienestar de los consumidores (Ning y Grant, 2019).

Bajo dicha perspectiva, un factor no arancelario forma parte de la política comercial considerada como una acción de gobierno hacia la producción, demanda o intercambio de bienes y/o servicios; que restringe el libre tránsito de mercancía de manera generalizada, principalmente sobre productos importados, siendo que, tales medidas limitan de manera significativa las posiciones y el movimiento de los flujos de mercancía entre los países (Baena, 2018). Los Factores no Arancelarios, son normas o restricciones diferentes de los aranceles aplicables al comercio exterior en las aduanas, sin embargo, su incidencia es semejante en referencia a las repercusiones de carácter económico en el precio y acceso de mercancías, afectando de esta manera la cantidad de las transacciones, los precios o ambos aspectos (UNCTAD, 2019).

Las medidas técnicas, son medidas que exigen requisitos y parámetros técnicos a la mercancía, bien sea desde una norma, parámetro técnico o código de conducta (Sharoian, 2021). Estas medidas al comercio pueden imponer costes desproporcionados a los productores extranjeros o crear una desventaja para los competidores extranjeros. Aunque se apliquen los mismos reglamentos a los productores extranjeros y nacionales, estas pueden aumentar los costes para las empresas extranjeras relativamente más que para las empresas nacionales (Espitia, et al., 2020).

Las medidas sanitarias y fitosanitarias, como medidas para preservar la vida y la salud de las personas y otros seres vivos, así como evitar la propagación de enfermedades y plagas (Baena, 2018). Para Lizarbe y Sandoval (2020), dichas medidas fijan criterio y normativas asociadas a la sanidad de los animales y la conservación los vegetales, acotando que, se permite que cada nación dicte leyes y normas autónomas para la protección de sus consumidores, tomando en consideración los estándares estipulados para los alimentos, así como la metodología de fiscalización sanitaria de los productos. Como percepción inicial, de eliminar las barreras de las medidas no arancelarias, ha cambiado con el tiempo. Es por ello, que varios economistas identifican la complejidad de analizar las políticas sanitarias y fitosanitarias y determinar su carácter proteccionista (Beghin, 2021).

Las medidas compensatorias, cuyo objetivo es neutralizar cualquier subsidio o subvención aplicada a la elaboración, producción o exportación de cualquier producto (Ning y Grant, 2019). Se consideran políticas "aceptables", porque la aplicación de dichas políticas es esencial para la legitimación de los gobiernos nacionales (o subnacionales) correspondientes. Donde, existen buenas razones económicas para que los gobiernos racionales prefieran el uso de las subvenciones en la consecución de esos objetivos (Hoekman y Nelson, 2020).

Por último, las medidas antidumping, se emitieron con la finalidad de resarcir posibles daños causados por prácticas desleales en el comercio que permiten ingresar productos al país con un precio más bajo que los productos nacionales (Sharoian, 2021). Estas medidas proteccionistas hacen que los exportadores supervivientes sean más productivos. A su vez, esto aumentará las presiones competitivas a las que se enfrentan las empresas protegidas en los países desarrollados una vez que se levanten los derechos antidumping, sembrando dudas sobre la eficacia de estas medidas para proteger a las industrias amenazadas (Lu, et al., 2013)

III. METODOLOGÍA

Se explicó la naturaleza de la investigación de manera más específica que ayudó a direccionar la estructura y forma del estudio hecho y adaptado para el título de investigación.

3.1 Tipo y diseño de investigación

La metodología utilizada en esta investigación se corresponde con el paradigma cuantitativo, pues se basa en el análisis y medición estadística para obtener conocimientos ajustados y objetivos sobre realidades específicas, a partir de la utilización de la medición profunda y controlada, buscando la certeza del conocimiento, control y connotación de las variables de estudio (Abuhamda et al., 2021).

De acuerdo con el nivel de investigación, es descriptivo comparativo porque describe los datos de las variables factores económicos, arancelarios y no arancelarios, para luego comparar su comportamiento entre dos países como lo son India y Perú. (Hernández y Mendoza, 2018). Al mismo tiempo, es una investigación de tipo aplicada, puesto que se orienta hacia el encuentro de nuevos conocimientos dirigidos a soluciones de problemas reales (Álvarez, 2020); que permita ampliar el sustento científico de las ciencias administrativas.

Asimismo, es de tipo aplicada que tiene lugar en un contexto cotidiano para resolver problemas específicos de individuos, organizaciones y/o industrias, donde los investigadores aplicados no suelen tratar de resolver grandes preguntas sin respuesta sobre el universo o la sociedad. Asimismo, es aquella que se da como una totalidad de acciones con el propósito de utilizar los resultados de las ciencias, así como las tecnologías, en el proceso de producción en masa: industrial, agrícola, comercial, etc. (Caballero, 2014; Baimyrzaeva, 2018).

Por otra parte, el diseño de esta investigación es no experimental, debido a que, las variables objeto de estudio, no pueden manipularse, someterse o estimularse a experimentos. De igual manera, la modalidad de estudio es analítico-deductiva y permite dar respuesta a una interrogante de investigación basada en el recuento de evidencias obtenidas mediante la observación y análisis documental (Álvarez, 2020).

En este sentido, esta investigación se delimitó longitudinalmente desde diseños de tendencia, donde la población sujeto de estudios es analizada midiendo sus cambios y comportamiento a través del tiempo, con datos correspondientes a los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, siendo estos estudios, diseños que permiten realizar observaciones en dos o más espacios o momentos temporales de, en este caso 11 años, tiempo suficiente para medir la evolución de las variables, así como la determinación de parámetros descriptivos que permiten conocer estadísticamente los cambios producidos y sus posibles causas y efectos (Hernández y Mendoza, 2018).

3.2 Variables y operacionalización

Variable 1: Factores Económicos

- **Definición conceptual:** Son variables de medición que describen el desempeño de la economía de un país en áreas generales y/o específicas. Se muestran a partir de boletines e informes que se publican periódicamente por entidades públicas u organizaciones privadas y, generalmente, afectan el comportamiento de las acciones, el ingreso y el mercado de divisas al momento de su publicación. (Carranza y Macías, 2021).

Son aquellos que son prioritarios para el crecimiento a gran escala, independientemente del nivel de expansión económica que sea conforme a las circunstancias nacionales. Además, se reconocieron hace más de dos décadas varios tipos de expansión perjudicial para una economía: Tasa de desempleo; la supresión de la libertad de expresión como la gobernación; desigualdad económica, entre otros (Cook y Davíðsdóttir, 2021).

Los mercados reaccionan con prontitud a cualquier noticia, a veces incluso a cualquier forma de inestabilidad, incluyendo, pero sin limitarse a ello, la escalada de las tensiones políticas, el cambio en el entorno normativo que afecta al empresario, considerado como negativo por las inversiones extranjeras y las fluctuaciones de los tipos de interés en general que refleja la evolución de la economía (Moneybiz, 2008).

- **Definición Operacional:** esta variable ha sido evaluada a través de sus dimensiones:

Variables económicas, donde el clima macroeconómico favorable para las empresas como ciudadanos, impulsa a un punto en el que pueden acceder a valores para crecer a largo plazo. La tasa de crecimiento del PBI real, la tasa de inflación, el tipo de cambio, la situación fiscal, la posición de la deuda y una serie de otras métricas se utilizan como barómetros para calibrar el rendimiento de la economía (Sharma y Mahendru, 2010). Asimismo, se medirán el PBI expresado en millones de dólares y variaciones interanuales, inversión extranjera directa en relación del PBI de ambos países, variación porcentual anual del Tipo de cambio, Tasa de inflación y la Balanza comercial expresado en las exportaciones e importaciones en millones de dólares.

Libertad económica, diseñado para evaluar las instituciones y políticas de un país en relación con la libertad económica. La elección personal, el intercambio voluntario coordinado por los mercados, la libertad de entrar y participar en los mercados, y la protección de las personas y sus bienes frente a la violencia externa son elementos esenciales de la libertad económica (Gwartney, 2017). En suma, fue medido según el índice de libertad económica expresado en un ranking del 1 al 100 de ambos países.

Calidad institucional, la eficiencia, que permite a la empresa y al país seguir siendo competitiva, está plenamente garantizada por la disponibilidad de la información más relevante, incluida la información institucional. (Limaev, et al., 2018). Donde la medición, de ambos se haría de acuerdo a la base de datos del Banco mundial con valores de -2.5 a 2.5 en los dos países por cada indicador. A la vez, hallando en valores en promedio, máximo y mínimo de cada indicador.

Variable 2: Factores arancelarios

- **Definición Conceptual:** tienen como propósito aplicar barreras o restricciones a productos extranjeros sujeto de comercio exterior, en beneficio de la industria nacional, para que así, las empresas del país puedan elevar su competitividad frente a las mercancías extranjeras. En términos más simples, una tarifa arancelaria es un impuesto que se suma al costo soportado por los consumidores de bienes importados y es una de varias políticas comerciales que un país puede promulgar, siendo dichas tarifas pagadas a la autoridad aduanera del país que impone el arancel (Praja-pati, 2018). De igual modo, son un método eficaz de proteger el mercado interno del país iniciador y una importante herramienta de competencia internacional. (Sharoian, 2021).
- **Definición operacional:** Los factores arancelarios se dimensionan y valoran a través los aranceles Ad-valorem, expresados como una tasa fija sobre el valor físico del producto (Poveda, et al., 2018). Esta variable fue evaluada a través de su indicador aranceles Ad Valorem promedios ponderados y mercancías libres de aranceles Ad Valorem. Que, fue hallada en porcentajes en el periodo 2010-2020 de ambos países mencionados en el título de investigación.

Variable 3: Factores no arancelarios

- **Definición Conceptual:** representan todas las medidas diferenciadas de un arancel que pueda incidir en transacciones comerciales de importación de bienes y servicios (Reinoso, 2021). Igualmente, lo más importante es que las normativas nacionales pueden prescribir requisitos específicos para los productos que se venden en un mercado determinado (Van Tongeren et al., 2009). Por lo general, estas medidas pretenden superar o reducir los efectos de las imperfecciones percibidas en el mercado, como las relacionadas con la seguridad, imperfecciones del mercado, como las relacionadas con externalidades negativas, riesgos para la salud humana, animal o vegetal, o asimetrías de información. o vegetal, o las asimetrías de información (Beghin et al., 2012).
- **Definición operacional:** Los factores no arancelarios se dimensionan y valoran a través de las dimensiones medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, compensatorias y antidumping (Ning y Grant, 2019).

Medidas técnicas, son regulaciones impuestas por los gobiernos a los productos con el fin de alcanzar objetivos de política pública como la salud de la población o la seguridad de los productos, la protección del medio ambiente, la información al consumidor o incluso la calidad. Estas regulaciones se aplican tanto a los productos nativos como a los importados (Fontagné y Orefice, 2018). A medida que adquiere mayor importancia en el sistema comercial mundial, los efectos del OTC en el comercio internacional ha variado constantemente (Besedeš y Prusa, 2011).

Sin embargo, esta medida puede restringir el volumen del comercio internacional, sobre todo si discriminan a los productores extranjeros. En segundo lugar, puede proporcionar información adicional, como la calidad de los productos, que puede tener un efecto de promoción del comercio. Por último, puede influir en la competencia entre los exportadores actuales y potenciales. El mayor coste de cumplimiento puede disuadir a los exportadores potenciales de entrar en el mercado, o incluso puede hacer que las empresas menos productivas abandonen el mercado (Bao y Chen, 2013). Su medición fue por el número y promedio de dicha medida aplicada por ambos países en el periodo 2010-2020.

Medidas sanitarias y fitosanitarias, se incluyeron todas las medidas adoptadas por los gobiernos para proteger la salud de las personas y los animales. Las medidas sanitarias y fitosanitarias también se utilizan para conservar las hortalizas, así como para controlar las plagas y enfermedades, mientras que su uso indebido podría conducir al proteccionismo (Melo, et al., 2014). Su medición fue por el número y promedio de dicha medida aplicada por ambos países en el periodo 2010-2020.

Medidas compensatorias, son las gestiones que realiza un país que importa. Generalmente, en forma de aumento de derechos, para compensar las subvenciones concedidas a los productores o exportadores del país exportador (Lee, 2016). Su medición fue por el número y promedio de dicha medida aplicada por ambos países en el periodo 2010-2020.

Medidas antidumping, El antidumping es una táctica de defensa comercial que se utiliza cuando un proveedor extranjero fija precios inferiores a los de su país de origen. Esta práctica se centra en cómo los gobiernos pueden responder al dumping (Tovar, 2019). Su medición fue por el número y promedio de dicha medida aplicada por ambos países en el periodo 2010-2020.

3.3 Población y muestra

La población bajo estudio estuvo compuesta por la serie de información estadística sujeta al proceso de medición y análisis, que cuenta con características comunes y observables de manera particular (Hernández y Mendoza, 2018). De acuerdo a dicho concepto, la población estará conformada por la información estadística de las variables; factores económicos (variables económicas, libertad económica y calidad institucional) y los factores arancelarios y no arancelarios, período 2010- 2020, proveniente de los boletines y bases de datos del Banco mundial, Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) y Trade Map, entre otros organismos.

Por otra parte, puesto que la población es finita y controlable, se aplicó un muestreo censal definido por Hernández, et al. (2014), como aquel conformado por el total del conjunto de elementos que se desea investigar y que representa la población que fueron Perú e India.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica utilizada fue el análisis documentario que fue considerada como una subclasificación de la investigación cualitativa, la misma que se fundamenta en explorar, revisar y analizar libros, revistas científicas, publicaciones y demás textos escritos por la comunidad científica en los formatos existentes en nuestros tiempos, es decir, escrita o digitalizada (Escudero y Cortes, 2017).

Asimismo, permite la obtención de información tanto de documentos oficiales (Banco mundial, Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) y Trade Map, entre otros organismos), libros, revistas indexadas, tesis y trabajos de grado, entre otros, todos vinculados con el estudio, está consiste en recoger, estudiar e interpretar la información que brindan las diferentes fuentes de información y en especial las relacionadas con las estadísticas oficiales sobre los factores económicos, arancelarios y no arancelarios entre los periodos económicos 2010- 2020. Por otro lado, se optó por sistemas o softwares como Excel para analizar la data histórica según sea necesario para la investigación.

De acuerdo con la técnica escogida, el instrumento a aplicar fue la ficha de recolección de datos, un tipo de ficha que registra los datos que interesan al investigador (Hernández et al., 2014). Mediante este se ubicaron los datos requeridos específicamente para la determinación de los factores económicos (variables económicas, libertad económica y calidad institucional) y los factores arancelarios y no arancelarios, período 2010-2020, para lo cual se crearán filas y columnas para incorporar cada componente del indicador que incluye su valor de acuerdo a su definición, su valor absoluto expresado en la divisa del dólar o medido por índices e intervalos, su valor relativo (%) y la tasa de variación interanual respectivas, con el fin de posteriormente; describir, comparar y estudiar su comportamiento a nivel de Perú e India.

3.5 Procedimientos

El proceso de análisis, indagación fue a través de las diferentes bases de datos, con las palabras claves en español e inglés, según la naturaleza de la investigación. En primer lugar, se investigó los antecedentes, según el formato dado por el asesor actual, para una mayor objetividad y orden. Luego, se clasificó las dimensiones para la operacionalización de variables, que fue dada del marco teórico y las teorías relacionadas. Para resolver, el problema general y específicos con una precisión resolutive y más aproximada.

Y todo ello, de acuerdo al análisis documental de artículos científicos, informes relacionados, revistas científicas entre otros, que se especificaron anteriormente, y que, en su mayoría, son de acceso abierto con una antigüedad de 5 años y, en este caso, también se utilizó información de hace 10 años para la parte de introducción, marco teórico y metodología. De ello, en la parte de los resultados, con los datos obtenidos de documentos oficiales (Banco mundial, Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) y Trade Map, entre otros organismos), fueron procesados haciendo uso del programa Excel, donde se determinarán nuevos indicadores como variación interanual (%), identificando valores medios, máximos y mínimos, posteriormente se mostrarán en tablas y gráficos estadísticos (Hernández, et al., 2014).

Para que, finalmente, permita realizar la discusión, conclusiones y recomendaciones según lo encontrado en las bases de datos.

3.6 Método de análisis de datos

Los investigadores deciden la recolección de los datos de su investigación empírica. Es decir, deciden qué métodos de recogida de datos (es decir, pruebas, cuestionarios, entrevistas, grupos de discusión, observaciones, datos contruidos y secundarios/existentes) o van a utilizar físicamente para obtener los datos de la investigación (Christensen y Johnson, 2016).

Es decir, fue sobre la base de las tablas de frecuencia, gráficos y coeficientes arrojados por el programa Excel, de un análisis descriptivo de los indicadores y dimensiones por cada variable, para posteriormente poder interpretarlos y llegar a conclusiones específicas, siempre contrastando dichos resultados con la revisión y análisis de las bases teóricas desarrolladas y los estudios previos revisados (Hernández, et al., 2014).

3.7 Aspectos éticos

Los criterios éticos internacionales que fueron consideradas son las siguientes:

Reflexividad, anima a los investigadores vuelvan a mirar hacia sí mismos para reconocer y responsabilizarse de su propia situación dentro de la investigación y del efecto que puede tener en el entorno, los participantes, las preguntas formuladas, los datos recogidos y las interpretaciones de los datos (Berger, 2015).

Transparencia, la investigación debe ser replicable; y para garantizar mejor la replicabilidad, los investigadores deben ser más transparentes en cuanto a sus datos y métodos. Por lo tanto, las prácticas que aumentan la transparencia metodológica y, por lo tanto, la posibilidad de reproducción de la investigación es esencial para la fiabilidad (Pratt, Kaplan y Whittington, 2019).

Además, los criterios nacionales, los cuales se detallan a continuación: Las pautas de comportamiento ético se basan en los principios filosóficos de la beneficencia, hacer el bien; la no maleficencia, no hacer el mal; el respeto a la autonomía, la autodeterminación; y la equidad, el trato justo (Beauchamp ,1994).

Donde se tuvo en cuenta, respetar la autoría y citar apropiadamente en el estilo APA. Asimismo, los principios éticos de la universidad César Vallejo, son autonomía, beneficencia, competencia profesional y científica, integridad humana, justicia, no maleficencia, entre otros (Vicerrectorado de Investigación UCV, 2020). Fueron respetados para una calidad y rigurosidad en el estudio de la investigación con los métodos de análisis, mencionados en subcapítulos anteriores. Incluso, los datos e información recolectada fueron comprobados por el programa de Turnitin para evitar cualquier tipo de plagio.

Es por ello, que, en el desarrollo de este estudio, se asumió el compromiso de respetar la autoría original de la información documental utilizada, mediante la citación y referencia correcta de las fuentes consultadas, evitando incurrir así en cualquier modalidad de plagio, respetando, además, el código de ética en investigación de la Universidad César Vallejo; teniendo en cuenta los artículos 15, 16 y 17 que versan sobre derecho de autor políticas y plagio, para citas y referencias.

IV. RESULTADOS

4.1 Estudio comparativo de los Factores Económicos

4.1.1. Dimensiones variables económicas

Tabla 1

Resumen descriptivo, variables económicas de Perú e India, 2010-2020

Indicador	Perú			India		
	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo
Crecimiento del PBI real (%)	2,33	6,33	-10,95	4,46	15,54	-7,32
Exportaciones (Millones de \$)	41.912,95	48.015,15	33.667,00	291.428,76	336.611,39	220.408,95
Importaciones (Millones de \$)	39.058,05	43.321,70	29.965,75	443.921,39	617.945,60	350.029,39
Variación Exportaciones (%)	2,41	29,55	12,88	3,02	36,78	-16,74
Variación Importaciones (%)	1,96	26,45	-18,20	2,37	32,10	-23,16
Balanza Comercial	2.854,90	8.495,92	-4.359,35	-152.492	-295.654	- 92.491
Índice de Apertura Comercial (%)	48,65	58,61	40,81	33,88	43,23	24,19
IED/PBI (%)	4,46	8,92	1,50	1,31	2,00	0,68
Inflación (%)	3,01	4,27	1,51	6,85	11,99	3,33
Variación Tipo de Cambio (%)	1,82	10,85	-4,42	4,21	12,66	-3,18

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

En la Tabla 1, se muestra el consolidado de Perú e India de la dimensión Variables Económicas para su análisis comparado. Se ha procedido a obtener valores descriptivos de cada uno de los indicadores de dicha dimensión, para de manera específica analizar el comportamiento de cada uno de ellos tanto para Perú como para la India.

Producto interno bruto de Perú e India, 2010-2020.

Tabla 2

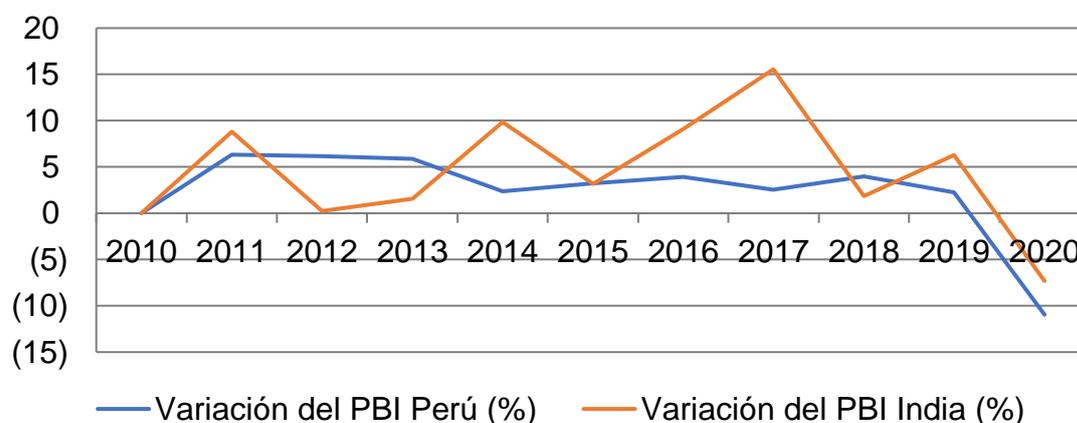
Producto interno bruto de Perú e India, periodo 2010-2020

Año	PBI Perú (En millones de US\$)	Variación Interanual (%)	PBI India (En millones de US\$)	Variación Interanual (%)
2010	147.528,94	-	1.675.615,34	-
2011	171.761,74	6,33	1.823.049,93	8,80
2012	192.649,00	6,14	1.827.637,86	0,25
2013	201.175,47	5,85	1.856.722,12	1,59
2014	200.789,36	2,38	2.039.127,45	9,82
2015	189.805,30	3,25	2.103.587,81	3,16
2016	191.895,94	3,95	2.294.797,98	9,09
2017	211.007,21	2,52	2.651.472,95	15,54
2018	222.574,70	3,97	2.701.111,78	1,87
2019	228.470,92	2,24	2.870.504,10	6,27
2020	202.014,36	-10,95	2.660.245,25	-7,32

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 1

Variación del PBI de Perú e India, periodo 2010-2020 (%)



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

En la figura 1 y la tabla 2, se muestra el comportamiento del PBI de Perú e India durante el período 2010-2020. En este sentido, Perú es uno de los países de Latinoamérica que ha experimentado mayor dinamismo con una tasa de crecimiento media del PBI de 2,33% y un crecimiento acumulado de 25,68% durante 2010-2020, pese a la brusca caída registrada en el año 2020; producto de la crisis global causada por la pandemia por la COVID-19, con una caída de su economía de hasta 10,95%, mientras que, caso contrario, en el año 2011 tuvo su mayor crecimiento con una tasa de 6,33% soportada en el incremento generalizado de la producción de bienes y servicios e importaciones. Por su parte, India ha tenido un crecimiento sostenido de 4,8% promedio interanual en el período 2010-2020 y un crecimiento acumulado de 49,08%, siendo su mayor expansión la ocurrida en el año 2017 con 15,54%, mientras que su peor desempeño lo tuvo en el año 2020 producto de la crisis global causada por la pandemia por la COVID-19, con una caída de su producción interna de hasta 7,32%, producto de cada vez mayor dinamismo industrial y del alza del consumo doméstico, ubicándose hoy día dentro de las seis primeras economías del mundo.

Comercio exterior de Perú e India, 2010-2020.

Tabla 3

Comercio exterior de Perú e India, 2010-2020

Año	Perú			India		
	Exportaciones (En millones de US\$)	Importaciones (En millones de US\$)	Balanza Comercial (En millones de US\$)	Exportaciones (En millones de US\$)	Importaciones (En millones de US\$)	Balanza Comercial (En millones de US\$)
2010	35.807,08	29.965,75	5.841,33	220.408,95	350.029,39	-129.620,44
2011	46.386,96	37.891,04	8.495,92	301.483,25	462.402,79	-160.919,54
2012	46.366,61	42.162,93	4.203,68	289.564,77	488.976,38	-199.411,61
2013	42.568,90	43.321,70	-752,80	336.611,39	466.045,70	-129.434,31
2014	38.645,88	42.177,20	-3.531,32	317.544,64	459.369,46	-141.824,82
2015	33.667,00	38.026,35	-4.359,35	264.381,00	390.744,73	-126.363,73
2016	36.310,00	36.147,72	162,28	260.326,90	356.704,79	-96.377,89
2017	44.237,95	39.763,91	4.474,04	294.364,49	444.052,35	-149.687,86
2018	48.015,15	43.142,51	4.872,64	322.291,57	617.945,60	-295.654,03
2019	46.131,56	42.376,43	3.755,13	323.250,73	478.883,73	-155.633,00
2020	42.905,30	34.663,00	8.242,30	275.488,70	367.980,40	-92.491,70

Nota. WITS (2022).

En la tabla 3, se muestra el comportamiento del comercio exterior de Perú e India en el periodo 2010-2020. Los resultados muestran que, en 2010 las importaciones de Perú fueron de 29.965,75 millones US\$ y las exportaciones de 35.807,08 millones US\$. A partir de ese año y hasta el cierre de 2020, las importaciones y las exportaciones de Perú tuvieron una tendencia ascendente con una tasa de crecimiento promedio de 1,96% para las importaciones y 2,4% para las exportaciones. Durante el período de estudio, la Balanza Comercial ha presentado superávit, aunque, sólo entre 2013 y 2015 las importaciones superaron a las exportaciones resultando en una balanza comercial deficitaria, siendo el mayor nivel compras al exterior, el correspondiente al año 2013, alcanzando un monto de 43.321,70 millones de US\$, mientras que las exportaciones alcanzaron su techo en el año 2018, alcanzando una cifra de 48.015,15 millones de US\$.

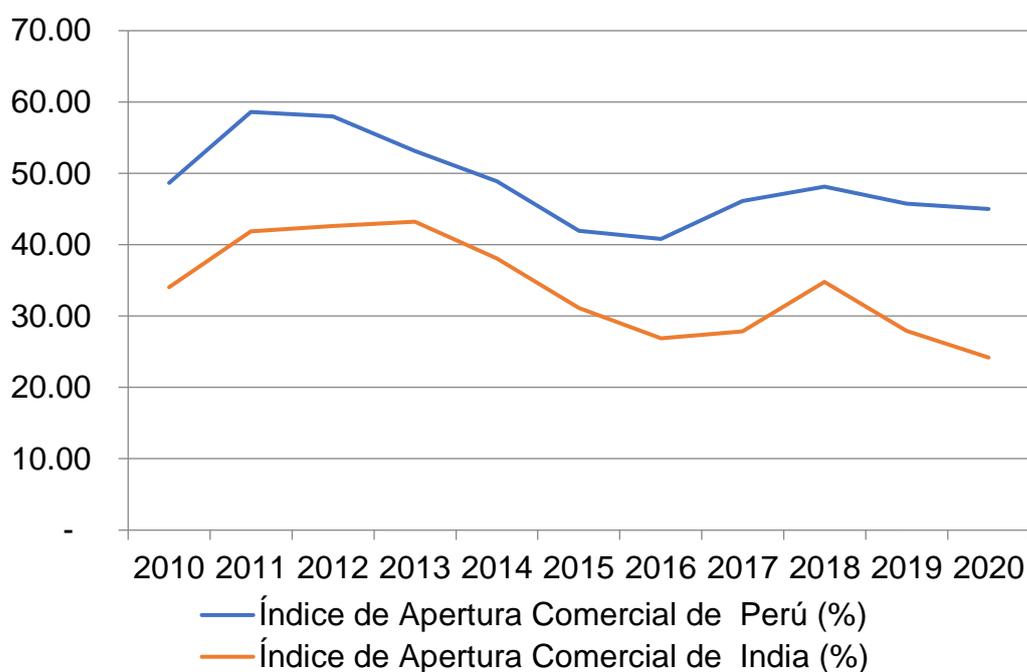
Por otra parte, el comercio exterior de India presenta de manera sostenida, una balanza comercial deficitaria, pues durante el período 2010-2020, los saldos son negativos puesto que las importaciones superan las exportaciones de bienes y servicios. En promedio, en el período 2010-2020 India tiene un déficit interanual de 152.492,63 millones de US\$, registrando su mayor déficit en el año 2018 donde se alcanzó una cifra récord de -295.654,03 millones de US\$, mientras que, el menor saldo negativo de balanza lo registró en el año 2020, cuyo monto fue de -92.491,70 millones de US\$; producto de la crisis global causada por la pandemia por la COVID-19, la cual limitó severamente el comercio exterior a nivel internacional, incluidas las importaciones hacia India.

En el período 2010-2020, las exportaciones interanuales de India crecieron de manera inconsistente, registrando en promedio un alza de 3,02%; siendo su mayor nivel de ventas al exterior el del año 2013 por una cifra de 336.611,39 millones de US\$, mientras que, su menor nivel de exportaciones lo registró en el año 2010, alcanzando un monto de 220.408,95 millones de US\$. Por otra parte, las importaciones crecieron en promedio 2,37% interanual, siendo el 2018 el año que más importó el país por un monto de 617.945,60 millones de US\$, mientras que el año que menos se importó mercancía, fue el 2010, el cual alcanzó un monto de 350.029,39 millones de US\$.

Tabla 4*Índice de Apertura Comercial, Perú e India, 2010-2020 (%)*

Año	Relación Comercio Exterior/PBI de India (%)	Relación Comercio Exterior/PBI de Perú (%)
2010	48,63	34,04
2011	58,61	41,90
2012	58,00	42,60
2013	53,16	43,23
2014	48,86	38,10
2015	41,98	31,14
2016	40,81	26,89
2017	46,15	27,85
2018	48,17	34,81
2019	45,75	27,94
2020	45,02	24,19

Nota. Elaboración propia en base a datos de WITS (2022).

Figura 2*Relación Comercio Exterior/PBI, Perú e India, 2010-2020 (%)*

Nota. Elaboración propia en base a datos de WITS (2022).

La figura 2 y tabla 4 muestran el índice de apertura comercial de Perú e India durante el período 2010-2020, medido como la relación entre el total de las importaciones y exportaciones anuales y el PBI. Como puede observarse, el índice de apertura comercial de Perú, registra un saldo promedio de 48,65%.

Siendo su valor más alto el registrado en el año 2011 cuya proporción alcanzó 58,61%, mientras que el saldo mínimo fue el registrado en el año 2016, alcanzando una proporción de 40,81%. Por otra parte, en el caso de India, el índice de apertura comercial, representó en promedio 33,88% (Ver tabla 1), siendo su mayor índice el registrado en el año 2013 con un valor de 43,23% y su valor mínimo el registrado en el año 2020 con 24,19%. Los resultados evidencian un mayor nivel de apertura comercial para Perú respecto a India, pues sus flujos comerciales con el resto del mundo son mucho más altos.

Inversión extranjera directa (IED) en relación al PBI, Perú e India

Tabla 5

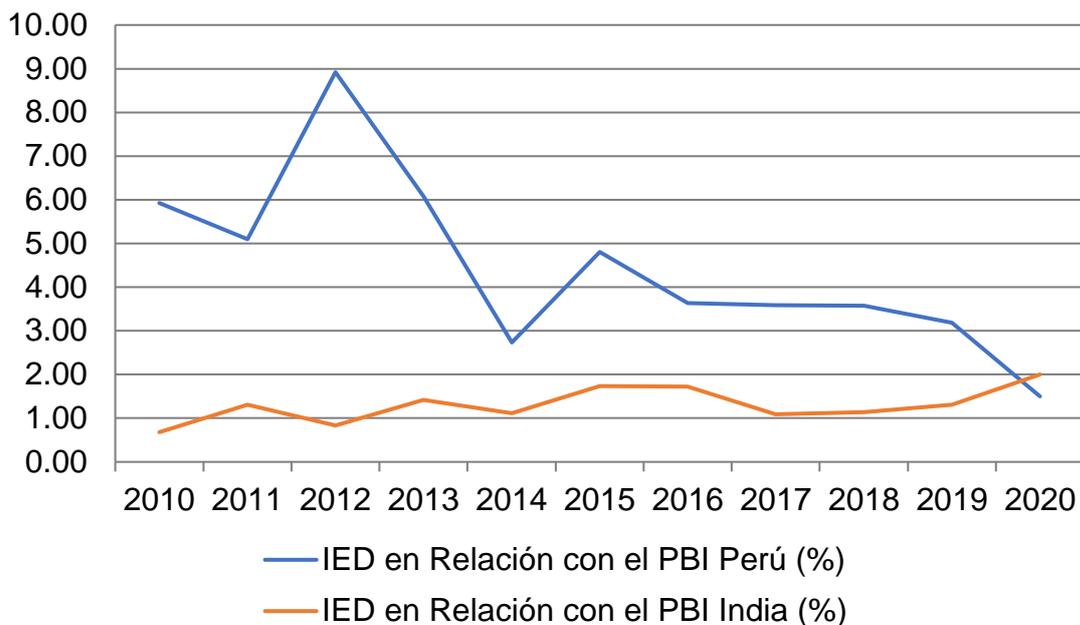
Inversión extranjera directa/PBI, Perú e India, 2010-2020

Año	IED en Relación con el PBI Perú (%)	IED en Relación con el PBI India (%)
2010	5,93	0,68
2011	5,10	1,31
2012	8,92	0,84
2013	6,08	1,42
2014	2,74	1,12
2015	4,80	1,73
2016	3,64	1,72
2017	3,59	1,09
2018	3,57	1,14
2019	3,19	1,31
2020	1,50	2,00

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 3

Relación inversión extranjera directa/PBI, Perú e India, 2010-2020 (%)



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 3 y tabla 5 muestran el comportamiento de la Inversión extranjera directa en relación al PBI de Perú e India durante el período 2010-2020. La IED de Perú se ha mantenido relativamente alta durante el período de estudio, pues en promedio representa el 4,46% del PBI, alcanzando su valor más alto en el año 2012, donde alcanzó el 8,92% del PBI, mientras que su valor mínimo de IED, lo registró en el año 2020, alcanzando apenas 1,5% el PBI. Sin embargo, a partir del año 2016 existe una tendencia decreciente en la relación IED/PBI. Por su parte, India ha sostenido una constante y más baja IED en relación con el PBI durante el período 2010-2020, alcanzando en promedio 1,31% del PBI, siendo su valor más alto el registrado en el año 2020, con 2,0% del PBI, mientras que, el valor mínimo representó apenas el 0,68% del PBI en el año 2010.

Variación del Tipo de Cambio, Perú e India

Tabla 6

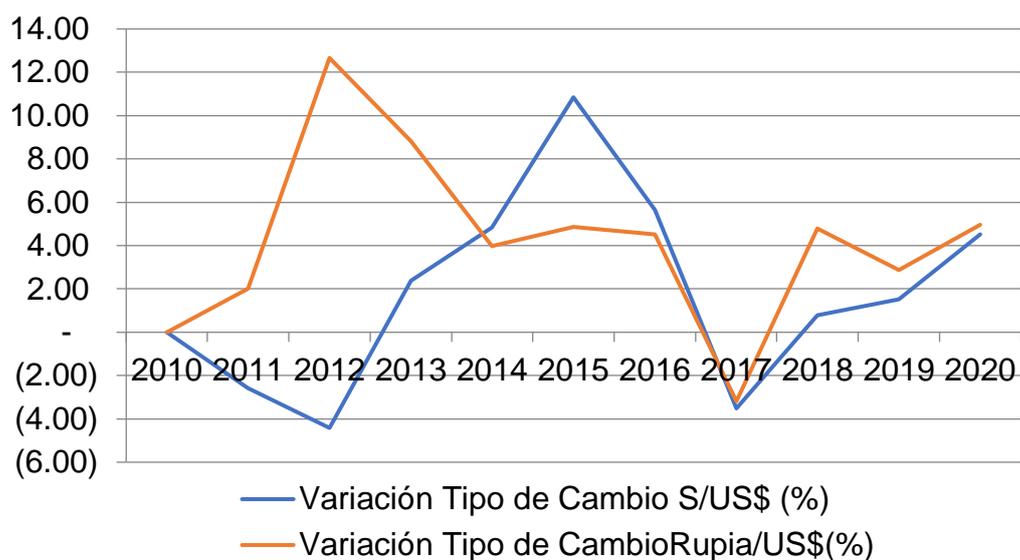
Evolución del tipo de cambio de Perú e India, 2010-2020

Año	Variación Tipo de Cambio S/US\$ (%)	Variación Tipo de Cambio Rupia/US\$ (%)
2010	-	-
2011	-2,58	2,02
2012	-4,42	12,66
2013	2,38	8,81
2014	4,83	3,98
2015	10,85	4,87
2016	5,65	4,53
2017	-3,51	-3,18
2018	0,79	4,78
2019	1,52	2,88
2020	4,51	4,97

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 4

Evolución del tipo de cambio de Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 4 y la tabla 6 muestran la evolución del tipo de cambio de Perú e India en relación con el dólar durante el período 2010-2020. Se puede decir que, el tipo de cambio de Perú se ha mantenido relativamente estable durante el período de estudio, pues en promedio se ha incrementado en apenas 1,82%, alcanzando su mayor alza en el año 2015, donde alcanzó un incremento o devaluación de 10,85% del PBI, mientras que en el año 2012 la moneda peruana se revaloró, alcanzando una apreciación de 4,42%. Por su parte, India presenta una menor estabilidad de su moneda en relación al dólar, registrando un incremento promedio de 4,21% durante los años de estudio, siendo su mayor devaluación la registrada en el año 2012, registrando un alza de 12,66%, mientras que su menor volatilidad y recuperación la alcanzó en el año 2017, con una apreciación de la rupia en relación al dólar de 3,18%.

Tasa de inflación de Perú e India

Tabla 7

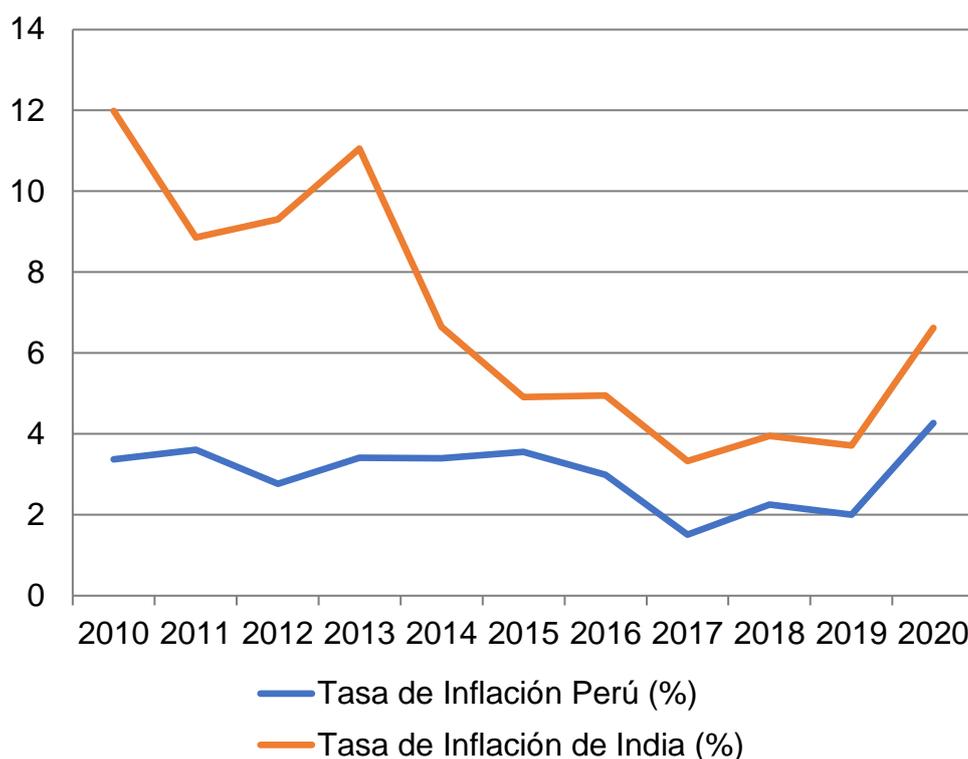
Evolución de la inflación en Perú e India, 2010-2020

Año	Tasa de Inflación Perú (%)	Tasa de Inflación de India (%)
2010	3,37	11,99
2011	3,61	8,86
2012	2,77	9,31
2013	3,41	11,06
2014	3,40	6,65
2015	3,56	4,91
2016	2,99	4,95
2017	1,51	3,33
2018	2,25	3,95
2019	2,00	3,72
2020	4,27	6,62

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 5

Evolución de la inflación en Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 5 y tabla 7, muestran que la inflación en el período de estudio 2010-2020 para Perú ha experimentado un crecimiento promedio de 3,01%, con una inflación de apenas un dígito, registrando el mayor crecimiento inflacionario en el año 2020, con un incremento del nivel general de precios de 4,27% producto de la pandemia por la COVID-19, mientras que, la menor alza de los mismos fue la registrada en el año 2017, con un incremento de 1,51%.

Por su parte, India presentó una situación un poco más desfavorable que Perú, presentando un crecimiento promedio de precios de 6,85% durante el período 2010-2020, registrando su mayor alza en el año 2010 con 11,99%, mientras que, el menor índice inflacionario lo alcanzó en el año 2017, registrando una tasa de apenas 3,33%. Es importante señalar que, pese a que India registró una tasa promedio de inflación más alta que Perú, su tendencia desde 2010 ha sido a la baja, reduciendo su incremento hasta en un 50% durante el período de estudio.

4.1.2. Dimensión libertad económica

Tabla 8

Resumen descriptivo, libertad económica de Perú e India, 2010-2020

Indicador	Perú			India		
	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo
Índice de Libertad Económica (1 al 100)	67,41	68,9	61,3	54,86	56,5	52,6

Nota. Elaboración propia en base a datos de Heritage Foundation (2022).

En la Tabla 8, se muestra el consolidado de Perú e India de la dimensión Libertad Económica para su estudio comparativo. Se ha procedido a obtener valores descriptivos del Índice de Libertad económica, para de manera específica analizar el comportamiento de cada uno de ellos tanto para Perú como para la India.

Índice de libertad económica de Perú e India

Tabla 9

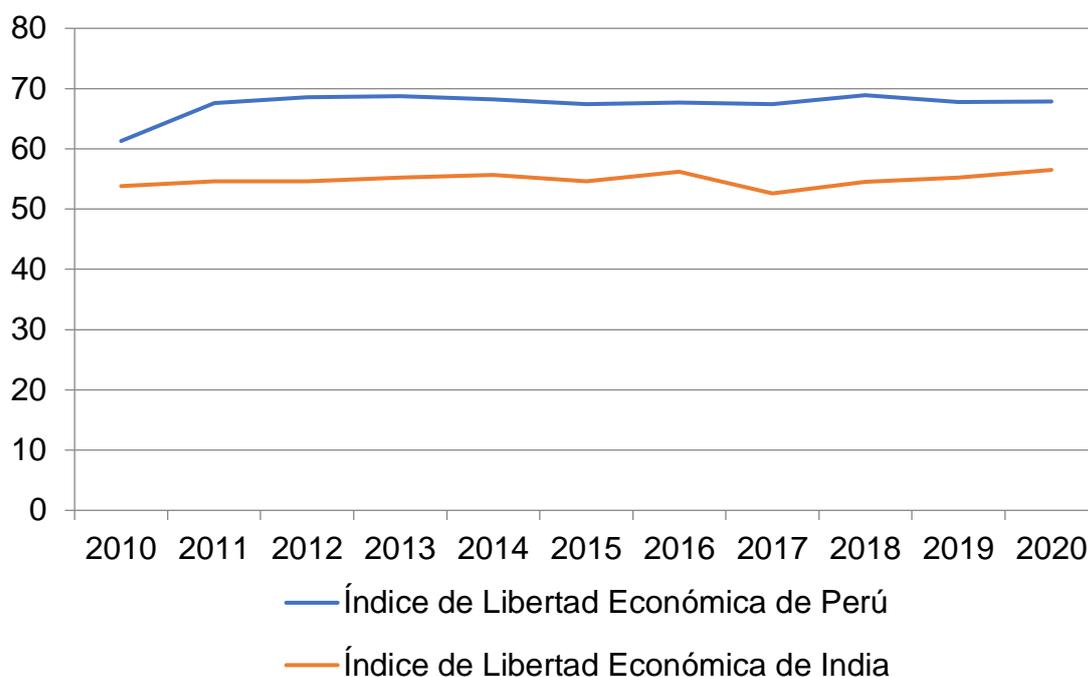
Índice de libertad económica de Perú e India (2010-2020)

Año	Índice de Libertad Económica de Perú	Índice de Libertad Económica de India
2010	61,3	53,8
2011	67,6	54,6
2012	68,6	54,6
2013	68,7	55,2
2014	68,2	55,7
2015	67,4	54,6
2016	67,7	56,2
2017	67,4	52,6
2018	68,9	54,5
2019	67,8	55,2
2020	67,9	56,5

Nota. Elaboración propia en base a datos de Heritage Foundation (2022).

Figura 6

Índice de libertad económica de Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos de Heritage Foundation (2022).

Como puede observarse en las tablas 8 y 9, así como la figura 6, el Índice de libertad económica en el período de estudio 2010-2020 para Perú ha experimentado un puntaje promedio de 67,41 puntos, manteniendo una tendencia estable, salvo en el año 2010 donde registró la menor puntuación de 61,3, mientras que, en el año 2018 registró su mayor puntaje con 68,9 puntos. Es importante destacar que, Perú viene teniendo un ascenso significativo en el índice de libertad económica producto de una cada vez mayor apertura comercial, garantizando el libre mercado, teniendo un mayor control del gasto público, mayores incentivos fiscales, estabilidad monetaria y cambiaria al igual que de los precios. Los aspectos que aún se deben mejorar en este sentido, se asocian al control de la corrupción y los derechos de propiedad, lo cual permitiría al País ubicarse muy por encima del ranking que ocupó en el año 2020 en el puesto 49 (Heritage, 2022).

Por su parte, India presentó una situación un poco más desfavorable que Perú, presentando un puntaje promedio de 54,86 puntos, manteniendo una tendencia estable, salvo en el año 2017 donde registró la menor puntuación de 52,6; mientras que, en el año 2020 registró su mayor puntaje con 56,5 puntos. En este sentido, puede decirse que, India pese a que el tamaño de su economía la ubica entre las primeras del mundo, se caracteriza por una participación y control significativo del Estado, imponiendo barreras al mercado exterior, a la libertad laboral, a la inversión extranjera, pues instrumenta un estricto marco regulatorio en el acceso a las tecnologías y servicios conexos (Heritage, 2022).

4.1.3. Dimensión calidad institucional

Tabla 10

Resumen descriptivo, calidad institucional de Perú e India, 2010-2020

Indicador	Valores Perú (De -2,5 a 2,5)			Valores India (De -2,5 a 2,5)		
	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo
Voto y Rendición de Cuentas	0,19	0,27	0,11	0,38	0,44	0,16
Estabilidad Política y Ausencia de Violencia	-0,50	-0,15	-1,00	-0,92	-0,77	-1,33
Efectividad Gubernamental	-0,18	-0,11	-0,28	0,05	0,39	-0,21
Calidad Regulatoria	0,49	0,56	0,44	-0,32	-0,14	-0,47
Estado de Derecho	-0,51	-0,34	-0,58	-0,04	-	-0,09
Control de la Corrupción	-0,42	-0,22	-0,56	-0,36	-0,18	-0,54

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

En la Tabla 10, se muestra el consolidado de Perú e India de la dimensión Calidad institucional para su estudio comparativo. Se ha procedido a obtener valores descriptivos de cada uno de los indicadores de la dimensión, para de manera específica analizar el comportamiento de cada uno de ellos tanto para Perú como para la India.

Indicador voto y rendición de cuentas de Perú e India

Tabla 11

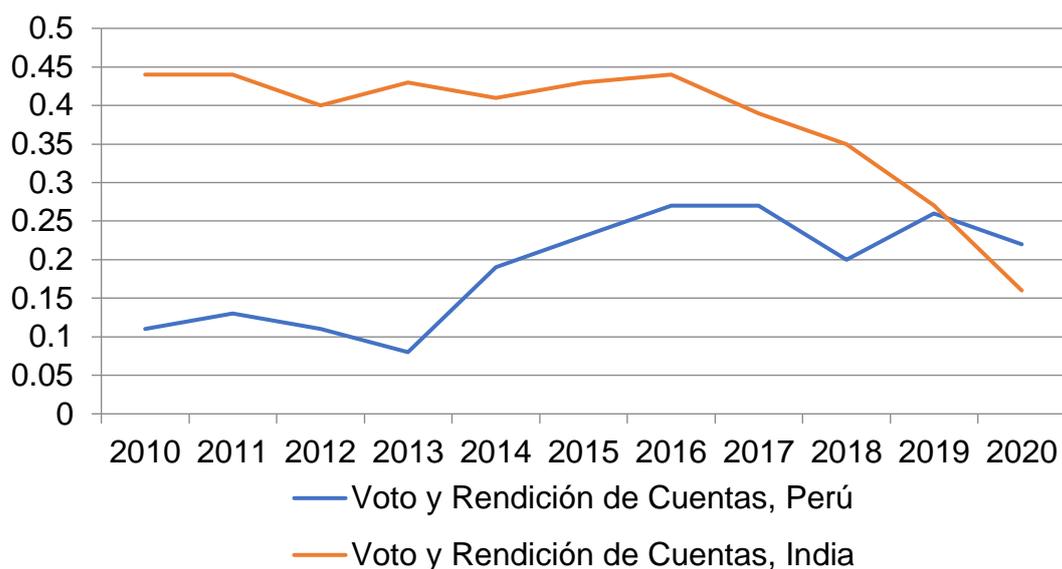
Voto y rendición de cuentas, Perú e India (2010-2020)

Año	Voto y Rendición de Cuentas, Perú	Voto y Rendición de Cuentas, India
2010	0,11	0,44
2011	0,13	0,44
2012	0,11	0,4
2013	0,08	0,43
2014	0,19	0,41
2015	0,23	0,43
2016	0,27	0,44
2017	0,27	0,39
2018	0,2	0,35
2019	0,26	0,27
2020	0,22	0,16

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 7

Voto y rendición de cuentas, Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 7 muestra el comportamiento del indicador de Votos y rendición de cuentas de Perú e India para período de estudio 2010-2020.

En Perú, se observa un índice promedio de 0,19; mostrando una tendencia de crecimiento, salvo en los años 2013, 2018 y 2020 con un leve descenso. El valor mínimo fue observado en el año 2013 con un índice de 0,08 puntos mientras que, en los años 2016 y 2017 se registró su mayor puntaje con 0,27 puntos. Es importante destacar que, en Perú pese a que ha crecido durante los últimos años, hay una constante baja y muestra serias limitantes, donde la percepción y participación de los ciudadanos hacia el ejercicio electoral fue negativo e impide la adecuada protección de los derechos de la ciudadanía y la corrección de errores de gestiones de gobierno.

Por su parte, India presentó una situación un poco más favorable que Perú, presentando un índice promedio de 0,38 puntos; siendo el valor mínimo el observado en el año 2020 con un índice de 0,16 puntos mientras que, en los años 2010, 2011 y 2016 se registró su mayor puntaje con 0,44 puntos. En este sentido, puede decirse que, India viene deteriorándose al valorar la participación de sus ciudadanos en procesos electorales y la rendición de cuentas y transparencia de sus elegidos, pues la tendencia del índice muestra una caída sostenida durante el período de estudio; aunque sin embargo sigue siendo superior al de Perú, duplicando su valor.

Indicador estabilidad política y ausencia de violencia, Perú e India

Tabla 12

Estabilidad política y ausencia de violencia, Perú e India (2010-2020)

Año	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia, Perú	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia, India
2010	-1	-1,28
2011	-0,76	-1,33
2012	-0,91	.1,29
2013	-0,81	-1,23
2014	-0,55	-1
2015	-0,4	-0,95
2016	-0,2	-0,95
2017	-0,26	-0,76
2018	-0,27	-0,99
2019	-0,15	-0,77
2020	-0,24	-0,86

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 8

Estabilidad política y ausencia de violencia, Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 8 muestra la tendencia del indicador de Estabilidad política y ausencia de violencia de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Con respecto a Perú, se observa un índice promedio de -0,50 puntos; mostrando una tendencia de crecimiento. El valor mínimo fue observado en el año 2014 con un índice de -1,00 puntos mientras que, en el año 2015 se registró su mayor puntaje con -0,15 puntos. Es importante destacar que, en Perú el indicador de Estabilidad Política y Ausencia de Violencia de Perú pese a que ha crecido durante los últimos años, sigue siendo negativa, al menos entre los años 2016 y 2020 hubo cambios de al menos 4 presidentes los cuales fueron destituidos de sus cargos por diferentes supuestos políticos y declaratorias de vacancia por parte del Congreso de Perú.

Por su parte, India registró una situación más crítica que Perú, presentando un índice promedio de -0,92 puntos; siendo el valor mínimo el observado en el año 2020 con un índice de -1,33 puntos mientras que, en los años 2010, 2011 y 2016 se registró su mayor puntaje con -0,77 puntos. En este sentido, a pesar de que India presenta armonía y estabilidad política y ausencia de intentos de golpes de Estado, su principal factor desestabilizante está representado por el terrorismo islámico, el naxalismo, así como las dificultades y problemática persistentes en las fronteras con Pakistán (Giné, 2017).

Indicador Efectividad Gubernamental, Perú e India

Tabla 13

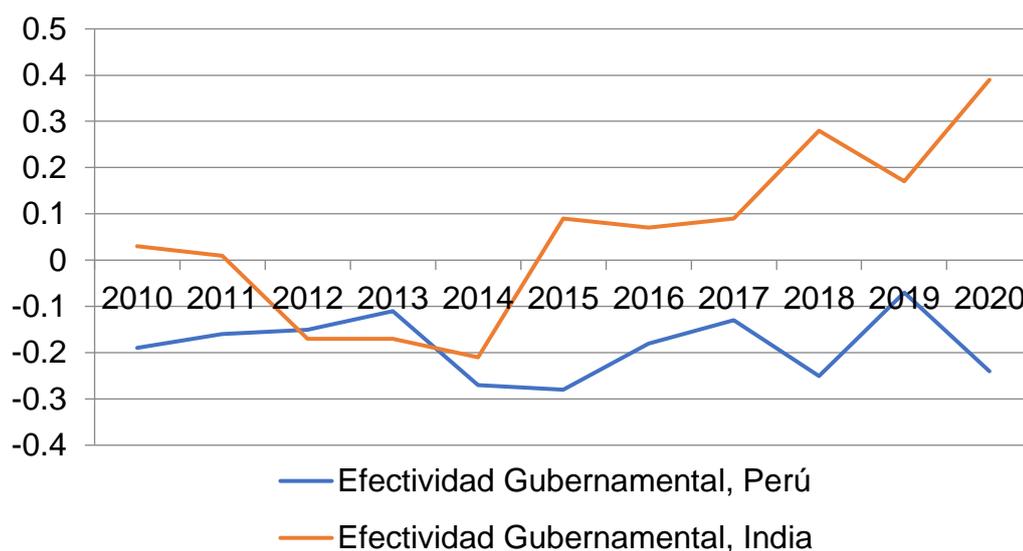
Efectividad gubernamental, Perú e India (2010-2020)

Año	Efectividad Gubernamental, Perú	Efectividad Gubernamental, India
2010	-0,19	0,03
2011	-0,16	0,01
2012	-0,15	-0,17
2013	-0,11	-0,17
2014	-0,27	-0,21
2015	-0,28	0,09
2016	-0,18	0,07
2017	-0,13	0,09
2018	-0,25	0,28
2019	-0,07	0,17
2020	-0,24	0,39

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 9

Efectividad gubernamental Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 9 muestra la tendencia del indicador de efectividad gubernamental de Perú e India para el período de estudio 2010-2020. Con respecto a Perú, se observa un índice promedio de -0,18 puntos; con un valor mínimo observado en el año 2015 con un índice de -0,28 puntos mientras que, en el año 2013 se registró su mayor índice con -0,11 puntos. Es importante destacar que Perú ha tenido un comportamiento bastante inestable durante los últimos años, registrando valores negativos, vinculados al burocratismo, la profesionalización y credibilidad de los servidores públicos y el compromiso adquirido con respecto a las políticas públicas.

Por su parte, India registró una situación más favorable que Perú, presentando un índice promedio de 0,05 puntos; siendo el valor mínimo el observado en el año 2014 con un índice de -0,21 puntos mientras que, en el año 2020 se registró su mayor puntaje con 0,39 puntos. En este sentido, la efectividad gubernamental de India viene presentando una tendencia favorable de crecimiento, expandiendo la brecha existente con respecto a Perú y demostrando que cuenta con un gobierno con mayores rigurosidades y eficiencia en la ejecución de las políticas públicas, principalmente las comerciales.

Indicador calidad regulatoria, Perú e India

Tabla 14

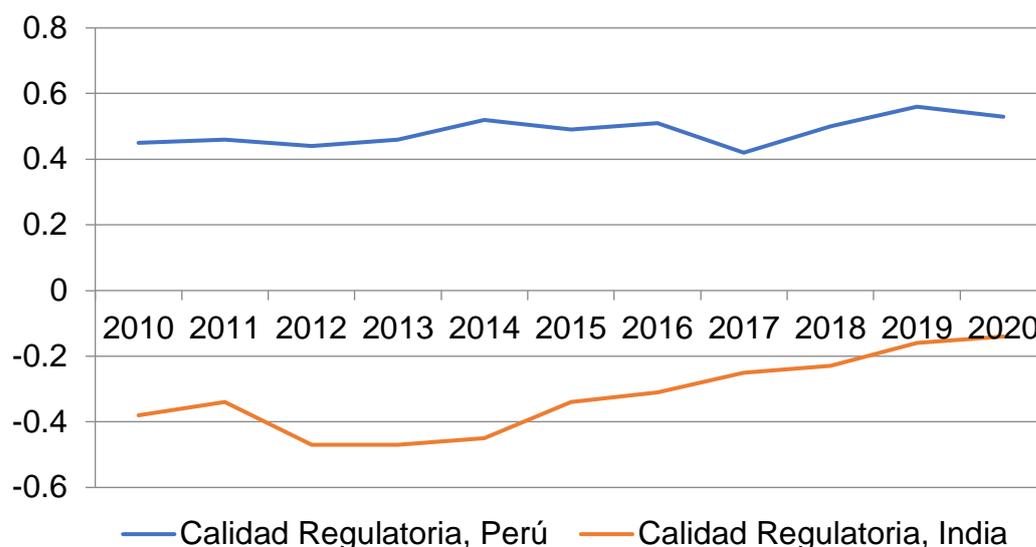
Calidad regulatoria, Perú e India (2010-2020)

Año	Calidad Regulatoria, Perú	Calidad Regulatoria, India
2010	0,45	-0,38
2011	0,46	-0,34
2012	0,44	-0,47
2013	0,46	-0,47
2014	0,52	-0,45
2015	0,49	-0,34
2016	0,51	-0,31
2017	0,42	-0,25
2018	0,5	-0,23
2019	0,56	-0,16
2020	0,53	-0,14

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 10

Calidad regulatoria, Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Al analizar en la figura 10, la tendencia del indicador de Calidad regulatoria de Perú e India para período de estudio 2010-2020, se puede observar que, Perú registró un índice promedio de 0,49 puntos; con un valor mínimo observado en el año 2012 con un índice de 0,44 puntos mientras que, en el año 2019 se registró su mayor índice con 0,56 puntos. Por su parte, India registró una situación negativa en comparación con Perú, presentando un índice promedio de -0,32 puntos; siendo el valor mínimo el observado en los años 2012 y 2013 con un índice de -0,47 puntos mientras que, en el año 2020 se registró su mayor puntaje con -0,14 puntos.

En este sentido, aunque la Calidad regulatoria de India viene presentando una tendencia favorable de crecimiento, sigue su gobierno implementando medidas y barreras al flujo de mercancías extranjeras, mientras que, Perú viene demostrando cada año una mayor apertura y calidad regulatoria al libre comercio con otros países.

Indicador estado de derecho, Perú e India

Tabla 15

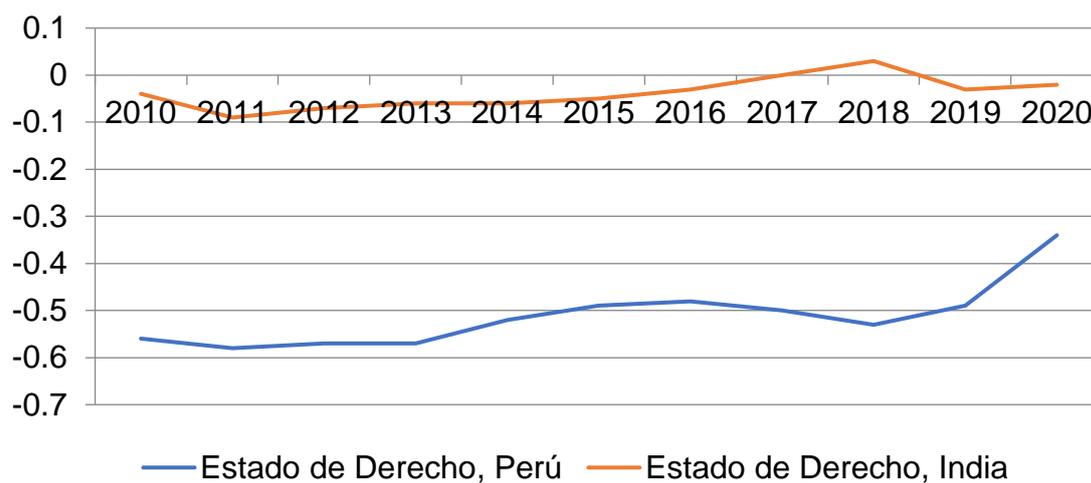
Estado de derecho, Perú e India (2010-2020)

Año	Estado de Derecho, Perú	Estado de Derecho, India
2010	-0,56	-0,04
2011	-0,58	-0,09
2012	-0,57	-0,07
2013	-0,57	-0,06
2014	-0,52	-0,06
2015	-0,49	-0,05
2016	-0,48	-0,03
2017	-0,5	0
2018	-0,53	0,03
2019	-0,49	-0,03
2020	-0,34	-0,02

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 11

Estado de derecho, Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Al analizar en la figura 11, la tendencia del indicador de Estado de derecho de Perú e India para período de estudio 2010-2020, se puede observar que, Perú registró un índice promedio de -0,51 puntos; siendo su valor mínimo el alcanzado en el año 2011 con un índice de -0,58 puntos mientras que, en el año 2020 se registró su mayor índice con -0,34 puntos. Por su parte, India registró también una situación negativa, presentando un índice promedio de -0,04 puntos; siendo el valor mínimo el observado en el año 2011 con un índice de -0,09 puntos mientras que, en el año 2017 se registró su mayor puntaje con -0,00 puntos.

En este sentido, se puede decir que India ofreció mejores índices que Perú durante el período de estudio, sin embargo, el país latinoamericano viene mejorando su indicador de estado de derecho con una tendencia creciente, aunque aún negativa.

Indicador control de la corrupción, Perú e India

Tabla 16

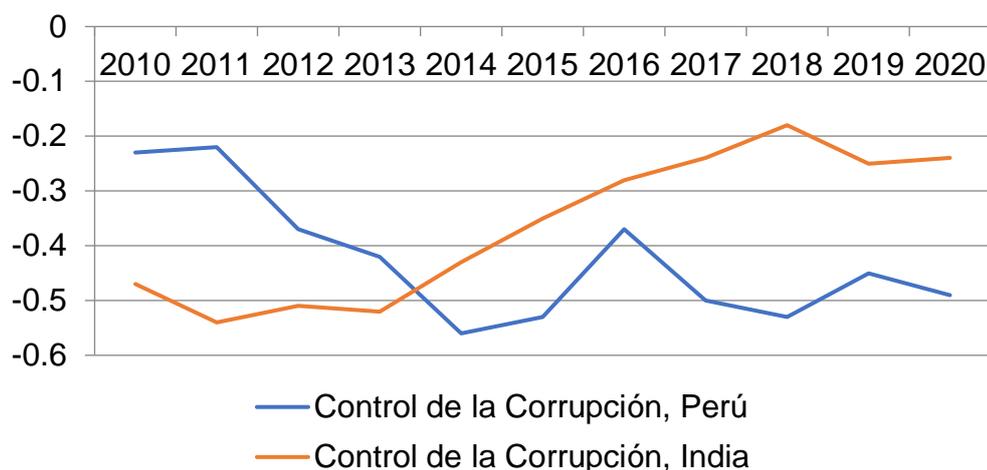
Control de la corrupción, Perú e India (2010-2020)

Año	Control de la Corrupción, Perú	Control de la Corrupción, India
2010	-0,23	-0,47
2011	-0,22	-0,54
2012	-0,37	-0,51
2013	-0,42	-0,52
2014	-0,56	-0,43
2015	-0,53	-0,35
2016	-0,37	-0,28
2017	-0,5	-0,24
2018	-0,53	-0,18
2019	-0,45	-0,25
2020	-0,49	-0,24

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Figura 12

Control de la corrupción, Perú e India, 2010-2020



Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

La figura 12, muestra el comportamiento del indicador de Control de la corrupción de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Allí se puede observar que, Perú registró un índice promedio de control de la corrupción de -0,42 puntos; siendo su valor mínimo el alcanzado en el año 2014 con un índice de -0,56 puntos. Sin embargo, en el año 2011 se registró su mayor índice con -0,22 puntos.

Por su parte, India registró también una situación negativa, presentando un índice promedio de -0,36 puntos; siendo el valor mínimo el observado en el año 2011 con un índice de -0,54 puntos mientras que, en el año 2018 se registró su mayor puntaje con -0,18 puntos.

En este sentido, se puede decir que India ofreció mejores índices de control de corrupción que Perú, sin embargo, ambas naciones presentan severas dificultades de control de dicho fenómeno.

4.2 Estudio comparativo de los factores arancelarios

4.2.1. Dimensión aranceles Ad Valorem

Tabla 17

Resumen descriptivo, aranceles Ad Valorem de Perú e India, 2010-2020

Indicador	Perú			India		
	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo
Aranceles Ad Valorem promedios ponderados (%)	1,90	2,80	1,70	7,84	11,70	6,20
Mercancía Libre de Aranceles Ad Valorem (%)	72,52	74,40	69,40	21,93	40,60	8,10

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

En la Tabla 19, se muestra el consolidado de Perú e India de la dimensión aranceles Ad Valorem para su análisis comparativo. Se ha procedido a obtener valores descriptivos de cada uno de los indicadores de dicha dimensión, para de manera específica analizar el comportamiento de cada uno de ellos tanto para Perú como para la India.

Indicador aranceles Ad Valorem promedios ponderados, Perú e India

Tabla 18

Aranceles Ad Valorem promedios ponderados, Perú e India (2010-2020)

Año	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado Perú (%)	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado India (%)
2010	2,8	7,2
2011	1,8	7,7
2012	1,7	7
2013	1,8	6,2
2014	1,9	7
2015	1,8	7,6
2016	1,9	7,5
2017	1,8	11,7
2018	1,8	10,3

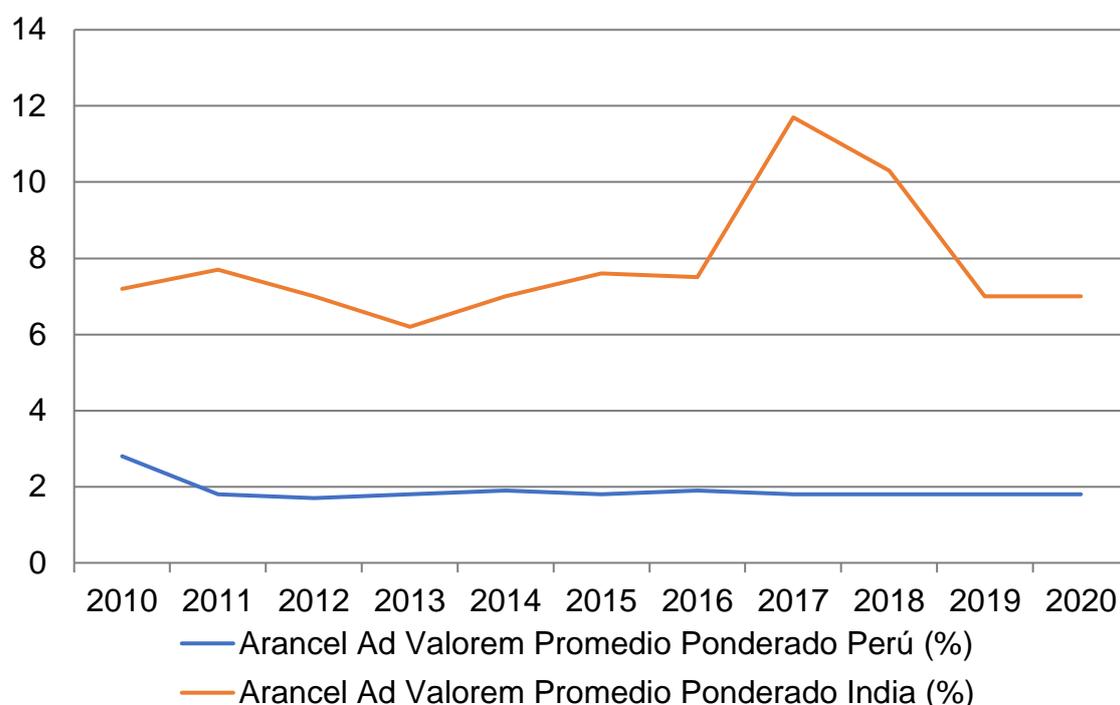
Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Año	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado Perú (%)	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado India (%)
2019	1,8	7
2020	1,8	7

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 13

Aranceles Ad Valorem promedios ponderados, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

La figura 13, muestra el comportamiento del indicador Aranceles Ad Valorem promedios ponderados de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Allí se puede observar que, Perú registró en promedio un arancel Ad Valorem promedio ponderado de 1,90%; siendo su valor mínimo promedio el alcanzado en el año 2012 con 1,70% mientras que, en el año 2010 se registró su mayor promedio ponderado con 2,80%. Por su parte, India aplica una tasa arancelaria Ad Valorem mayor, con arancel promedio ponderado del período de 7,84%; siendo el valor mínimo el registrado en el año 2013 con una tasa promedio de 6,2%; mientras que, en el año 2017 se registró su mayor promedio ponderada de aranceles Ad Valorem con 11,7%.

Actualmente, la lista arancelaria de Perú contiene 7.554 líneas de productos con un nivel de Sistema armonizado de 10 dígitos y comprende tres tasas: 0%, 6% y 11%. El arancel de Nación Más Favorecida (NMF) promedio aplicado es de 1,8%; el promedio de arancel para productos agrícolas es 3.9%, mientras que el promedio de arancel para productos no-agrícolas es de 3.1%. Con respecto a India, esta tiene una lista compuesta por 11.570 líneas arancelarias con Sistema Armonizado 2012, con un arancel Ad Valorem promedio de NMF mucho más elevado de 13,3% (Organización Mundial del Comercio, 2022).

Indicador mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú e India

Tabla 19

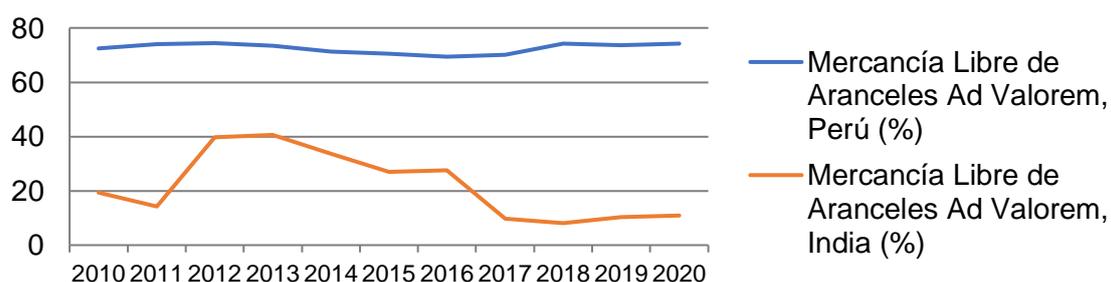
Mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú e India (2010-2020)

Año	Mercancía Libre de Aranceles Ad Valorem, Perú (%)	Mercancía Libre de Aranceles Ad Valorem, India (%)
2010	72,5	19,3
2011	74	14,2
2012	74,4	39,7
2013	73,4	40,6
2014	71,2	33,7
2015	70,5	26,9
2016	69,4	27,6
2017	70,1	9,8
2018	74,3	8,1
2019	73,7	10,4
2020	74,2	10,9

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 14

Mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

La figura 14, muestra el comportamiento del indicador Mercancía libre de aranceles Ad Valorem de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Allí se puede observar que, Perú en promedio tiene liberadas de derecho arancelario Ad Valorem hasta 72,52% de las mercancías importadas; siendo el 2012 el año donde se liberó de derechos la mayor cantidad de mercancías con 74,40%, mientras que el 2016, fue al año donde quedaron libres de derechos arancelarios un 69,40% de los productos. Por su parte, India en promedio tiene liberadas de derecho arancelario Ad Valorem apenas el 21,93% de las mercancías importadas; siendo el 2013 el año donde se liberó de derechos la mayor cantidad de mercancías con 40,60%, mientras que el 2018, fue al año donde quedaron libres de derechos arancelarios un 8,10% de los productos. Dichos resultados muestran que, Perú impone menor cantidad de restricciones a mercancías provenientes del exterior en comparación con India, producto de una mayor apertura comercial y otorgamiento de tratos preferenciales hacia países con los que ha convenido acuerdos comerciales y de integración.

4.3 Estudio comparativo de los factores no arancelarios

4.3.1. Dimensión de los factores no arancelarios

Tabla 20

Resumen descriptivo, dimensiones de los factores no arancelarios de Perú e India, 2010-2020

Indicador	Perú			India		
	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo	Valor Promedio	Valor Máximo	Valor Mínimo
N° de Medidas técnicas	9,82	18,00	6,00	13,18	64,00	-
N° de Medidas sanitarias y fitosanitarias	86,00	160,00	37,00	20,18	50,00	4,00
N° de Medidas compensatorias	0,73	2,00	-	3,45	14,00	-
N° de Medidas antidumping	1,55	3,00	-	69,45	117,00	37,00

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

En la Tabla 20, se muestra el consolidado de Perú e India de la dimensión de los factores no arancelarios para su análisis comparativo. Se ha procedido a obtener valores descriptivos de cada uno de los indicadores de dicha dimensión, para de manera específica analizar el comportamiento de cada uno de ellos tanto para Perú como para la India.

Indicador medidas técnicas, Perú e India

Tabla 21

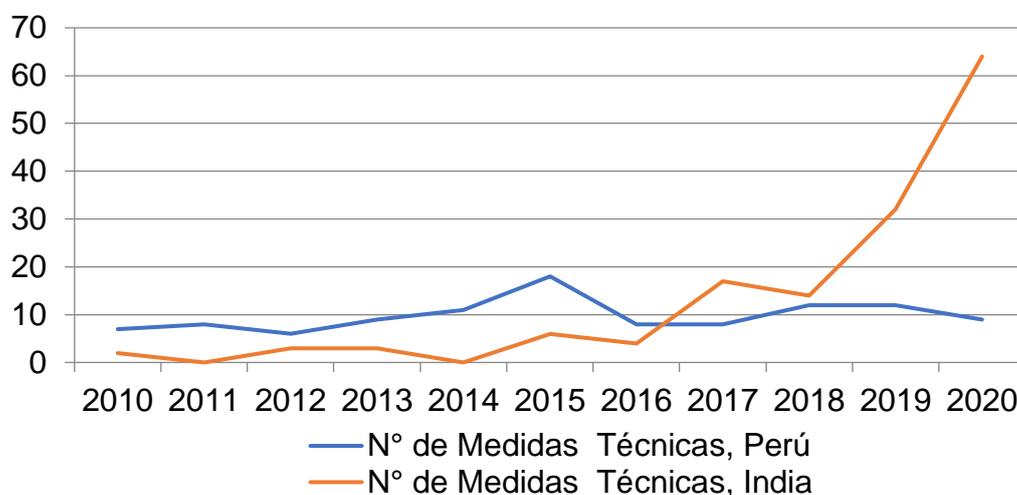
Medidas técnicas, Perú e India (2010-2020)

Año	N° de Medidas Técnicas, Perú	N° de Medidas Técnicas, India
2010	7	2
2011	8	0
2012	6	3
2013	9	3
2014	11	0
2015	18	6
2016	8	4
2017	8	17
2018	12	14
2019	12	32
2020	9	64

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 15

Medidas técnicas, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

La figura 15, muestra el comportamiento del indicador Medidas técnicas de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Allí se puede observar que, Perú en promedio aplica hasta 10 medidas técnicas interanual para la entrada de mercancías; siendo el 2015 el año donde se aplicó la mayor cantidad de obstáculos con 18 medidas técnicas, mientras que el 2012, fue al año donde se aplicó menor cantidad de medidas, con hasta 6 medidas técnicas hacia los productos. Por su parte, India en promedio aplica entre 13 y 14 medidas técnicas interanuales para la entrada de mercancías; siendo el 2020 el año donde se aplicó la mayor cantidad de obstáculos con 64 medidas técnicas, mientras que, en los años 2011 y 2014, no se aplicaron medidas técnicas hacia los productos. Dichos resultados muestran que, Perú impone menor cantidad de medidas técnicas (108) a mercancías provenientes del exterior en comparación con India (145), durante el período 2010-2020.

Indicador medidas sanitarias y fitosanitarias, Perú e India

Tabla 22

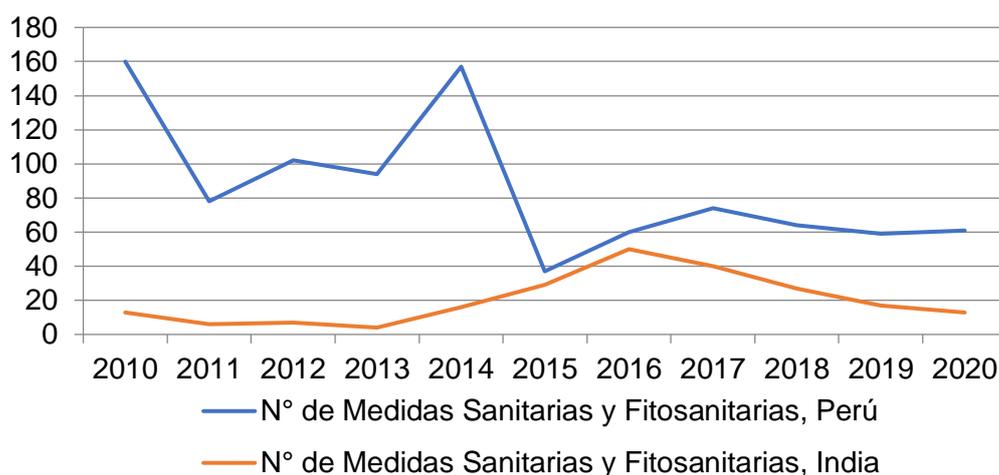
Medidas sanitarias y fitosanitarias, Perú e India (2010-2020)

Año	N° de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Perú	N° de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, India
2010	160	13
2011	78	6
2012	102	7
2013	94	4
2014	157	16
2015	37	29
2016	60	50
2017	74	40
2018	64	27
2019	59	17
2020	61	13

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 16

Medidas sanitarias y fitosanitarias, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

En la figura 16, se muestra el comportamiento del indicador Medidas sanitarias y fitosanitarias de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Allí se puede observar que, Perú en promedio aplica anualmente hasta 86 medidas sanitarias y fitosanitarias para la entrada de mercancías y ha acumulado hasta 946 medidas durante el período estudiado. En el 2010 el año donde se aplicó la mayor cantidad de obstáculos con 160 medidas de ese tipo, mientras que el 2015, fue al año donde se aplicó menor cantidad de medidas, con hasta 37 Medidas sanitarias y fitosanitarias hacia los productos de ingreso al país. Por su parte, India en promedio ha aplicado entre 20 y 21 medidas sanitarias y fitosanitarias interanuales para la entrada de mercancías; siendo el 2016 el año donde se aplicó la mayor cantidad de obstáculos con 50 medidas técnicas, mientras que, en el año 2013, solo se aplicaron 4 medidas sanitarias y fitosanitaria hacia los productos importados.

Las normas sanitarias y fitosanitarias aplicadas por los países, están amparadas por su legislación nacional, así como por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y el Codex Alimentarius.

En este sentido, los resultados mostraron que, Perú impone mayor cantidad de medidas sanitarias y fitosanitarias (946) a mercancías provenientes del exterior en comparación con India (222), durante el período 2010-2020, con una tendencia de crecimiento en la imposición de ese tipo de restricciones en contraste con el país hindú. Cuya tendencia está orientada a la imposición de menor cantidad de medidas de ese tipo.

Indicador medidas compensatorias, Perú e India

Tabla 23

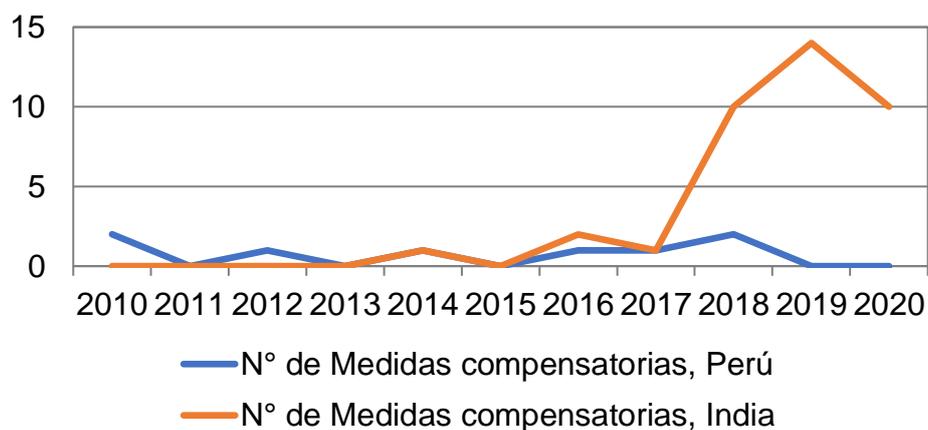
Medidas compensatorias, Perú e India (2010-2020)

Año	N° de Medidas compensatorias, Perú	N° de Medidas compensatorias, India
2010	2	0
2011	0	0
2012	1	0
2013	0	0
2014	1	1
2015	0	0
2016	1	2
2017	1	1
2018	2	10
2019	0	14
2020	0	10

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 17

Medidas compensatorias, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

La figura 17, muestra la tendencia del indicador medidas compensatorias de Perú e India para período de estudio 2010-2020. Se puede observar que, Perú en promedio aplicaron anualmente menos de una 1 medida compensatoria a los productos extranjeros, acumulando hasta 8 medidas durante el período estudiado, siendo entre los años 2010 y 2018 que se aplicaron la mayor cantidad de restricciones de ese tipo con 2 medidas para cada año, mientras que, en la mayoría de los años estudiados, no se aplicaron medidas compensatorias. Por su parte, India en promedio ha aplicado menos de 3 medidas compensatorias por año para la entrada de mercancías; siendo el 2019 el año donde se aplicó la mayor cantidad de restricciones, mientras que entre los años 2010 y 2015 sólo se aplicó una medida en el año 2014 hacia los productos importados.

En este sentido, los resultados muestran que, India impone mayor cantidad de medidas compensatorias (38) a mercancías provenientes del exterior en comparación con Perú (08), durante el período 2010-2020, con una tendencia de crecimiento en la imposición de ese tipo de restricciones en contraste con el país latinoamericano, cuya tendencia está orientada a la imposición de menor cantidad de medidas de ese tipo y una mayor apertura comercial.

Indicador medidas antidumping, Perú e India

Tabla 24

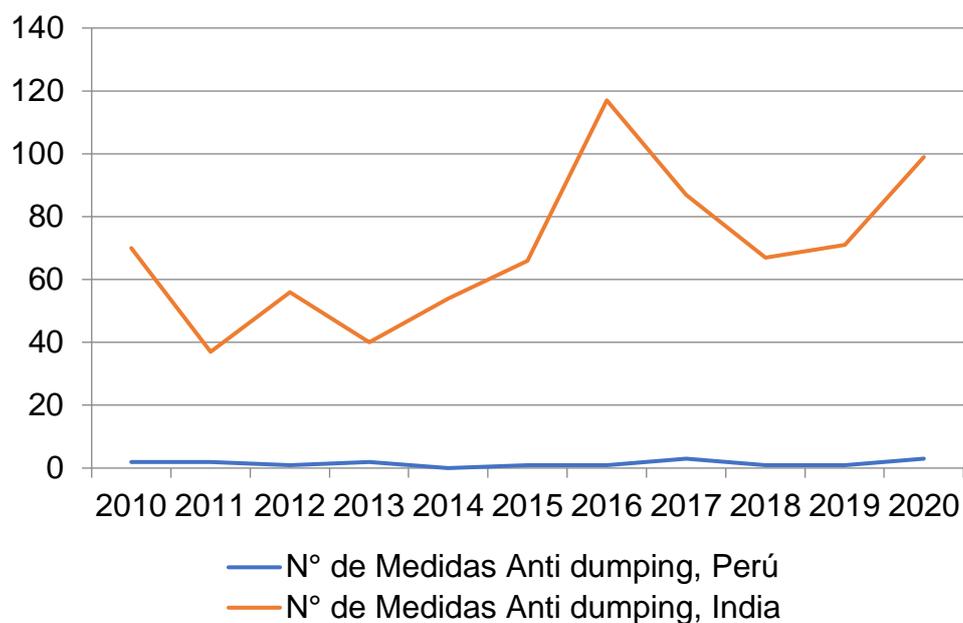
Medidas antidumping, Perú e India (2010-2020)

Año	N° de Medidas Antidumping, Perú	N° de Medidas Antidumping, India
2010	2	70
2011	2	37
2012	1	56
2013	2	40
2014	0	54
2015	1	66
2016	1	117
2017	3	87
2018	1	67
2019	1	71
2020	3	99

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Figura 18

Medidas antidumping, Perú e India (2010-2020)



Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

En la figura 18 se muestra, el comportamiento de medidas antidumping de Perú e India para el período de estudio 2010-2020. En Perú, se aplicaron en promedio interanual hasta dos medidas antidumping a los productos extranjeros, acumulando hasta 17 medidas durante el período estudiado, siendo los años 2017 y 2020, los años donde se aplicaron la mayor cantidad de restricciones de ese tipo con tres medidas para cada año, mientras que, en el año 2014, no se aplicaron medidas antidumping.

Por su parte, India en promedio ha aplicado hasta 69 medidas antidumping interanuales para la entrada de mercancías; siendo el 2016 el año donde se aplicó la mayor cantidad de restricciones con 117 medidas de protección a productos nacionales, mientras que el año 2011 fue el año que menor cantidad de medidas hacia los productos importados aplicó el país con hasta 37 restricciones antidumping.

En este sentido, los resultados muestran que, India impone mayor cantidad de medidas antidumping (764) a mercancías provenientes del exterior en comparación con Perú (17), durante el período 2010-2020, con una tendencia de crecimiento en la imposición de ese tipo de restricciones en contraste con el país latinoamericano, lo cual evidencia que India aplica mayores medidas proteccionistas que Perú, cuya tendencia se orienta a una mayor apertura comercial.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo, realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. En este sentido, después de haber recolectado la información estadística, que sirvió como base para estudiar las variables factores económicos, factores arancelarios y factores no arancelarios, se procedió a realizar la discusión de los resultados mediante un análisis de tipo descriptivo comparativo en función de los elementos que inciden en los hallazgos, respecto con los antecedentes y teorías, así como los objetivos de la investigación.

En relación con el objetivo específico 1, realizar un estudio comparativo de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020; al analizar la dimensión Variables económicas, se pudo evidenciar que, tanto Perú como India, han experimentado en los últimos años un crecimiento promedio significativo de su PBI de 2,33% y 4,46% respectivamente; con un índice de apertura comercial de 48,65%, para Perú y de 33,88% para India.

Dichos resultados coinciden con los encontrados por Antón (2021) quien señaló que existe una relación directa entre las políticas de apertura de la economía y el crecimiento de la producción en términos del PBI, exportaciones e importaciones. También, otros autores (Carranza y Macías, 2021; Bajaña y Camacho, 2020; León, et al., 2020; Rusu y Román, 2018) coincidieron en afirmar que, el crecimiento del PBI, tiene influencia en las variables de comercio exterior (exportaciones e importaciones), el uso de herramientas de inversión extranjera directa y políticas comerciales, que permiten sostener los niveles de crecimiento económico, ofreciendo particularidades y ventajas que permitan crear condiciones para una mayor apertura y posicionamiento comercial.

En relación con la IED, Perú representa en promedio el 4,46% del PBI, mientras que India alcanza en promedio 1,31% del PBI. Donde, Dianu (2018), Anwar y Nguyen, (2010) y Neary (2005) quienes concluyeron que los beneficios económicos a largo plazo ayudan a fomentar el desarrollo económico aumentando el capital físico, a la vez, con el propósito de enfrentarse en el mercado internacional.

Es por ello, que India, a pesar de ser un país, con una gran economía su promedio es menor al de Perú, a diferencia, pero se posiciona entre las mejores economías en el mundo.

El tipo de cambio de Perú en promedio se incrementó en 1,82%, mientras que para India se incrementó en promedio de 4,21%. En el saldo de balanza comercial promedio positivo, que representa el comercio exterior, es 1,79%, del PBI para Perú y de -3,48%, del PBI para India que, aunque históricamente presenta déficit de balanza sus exportaciones e importaciones vienen creciendo.

Al asociar el tipo de cambio y balanza comercial, Pimentel (2022) analizó el impacto del tipo de cambio en el comercio internacional concluyendo que, los procesos de devaluación de la divisa nacional a largo plazo, producen un aumento de la balanza comercial, tal como ocurrió con Perú e India. En ese sentido, Hernández y Chamú (2019) afirmaron que, una economía con estabilidad de precios, está influenciada por una menor transferencia de la variación del tipo de cambio nominal a los precios de los bienes y servicios, provocando crecimientos del PBI y una mayor apertura comercial.

La inflación en Perú creció en promedio 3,01% y en India tuvo un crecimiento promedio de precios de 6,85% durante el período 2010-2020. Donde, Tregub (2018), Deardorff (2014) y Chairman (2010) afirmaron que representa la estabilidad de los precios que afecta al consumidor, medido por un índice de precios basados en los estudios de la entidad monetaria. De esa manera, India tuvo una recuperación por casi los 7 últimos años comparado a Perú que se mantenía en el rango de precios propuesto por el Banco de Reserva del Perú.

Puede observarse que, Perú e India presentaron tendencias de crecimiento de sus principales indicadores económicos, resultados que obedecen a una política comercial de apertura de su economía, principalmente para el caso de Perú.

Al analizar la dimensión Libertad económica, se pudo evidenciar que Perú ha experimentado un puntaje promedio de 67,41 puntos, con un índice de libertad mucho mayor que India que presentó un puntaje promedio de 54,86 puntos, caracterizada por una mayor participación y control significativo del Estado, mayores barreras al mercado exterior, a la libertad laboral, a la IED, a partir de un estricto marco regulatorio en el acceso a las tecnologías y servicios conexos (Heritage, 2022). En este sentido, Gerlagh y Graafland, (2019) señaló que, un país con mayor libertad económica se refleja en una baja participación del gobierno en el PBI, garantía de la propiedad privada, libre intercambio de mercancías a nivel internacional, inexistencia de restricciones regulatorias que limitan la libertad de intercambio en crédito, trabajo y producto mercados.

También Muñoz, et al. (2020) concluyeron que, los gobiernos están llamados a ser más eficientes, con una muy limitada regulación, garantizando el libre ejercicio empresarial y ciudadano. De igual manera, Huang, et al. (2022) afirmaron que, los países con mayor índice de libertad económica, han permitido mayor libertad para entrar en los mercados y competir, mayor seguridad de la propiedad privada y mayor eficiencia del mercado en la asignación de recursos.

Por último, Demirel y Kesidou, (2018) expresaron que, la libertad económica disminuirá, si los gobiernos intervienen a través del cobro de más y nuevos aranceles u otras barreras comerciales. En este sentido, es necesario profundizar en estudios más específicos sobre la libertad económica de ambos países para comprender de manera más objetiva; como inciden elementos asociados a estado de derecho, tamaño del gobierno, eficiencia regulatoria y apertura comercial en la posible celebración de acuerdos comerciales que permitan elevar sus flujos comerciales.

Al analizar la dimensión Calidad Institucional, se pudo constatar que tanto Perú como India tienen debilidades a la hora de valorar el nivel de gobernanza pues, Perú presenta fallas en el indicador del Voto y rendición de cuentas (0,19), Efectividad Gubernamental (-0,18), estado de derecho (-0,51) y control de la corrupción (-0,52).

Mientras que India presenta mayores fallas en estabilidad política (-0,77), así como en la calidad regulatoria (-0,14). En ese sentido, Jiménez y Narbona (2010), citando a Kaufmann, et al. (2008), afirmaron que, una mejor calidad institucional, genera mayor flujo comercial entre países. Además, Liu y Wang (2020) señalaron que; allí se deben estudiar procedimientos comerciales comunes, proporcionando a las partes mecanismos superiores de cumplimiento de contratos y transacciones, que faciliten el comercio. Por lo tanto, es necesario comprender que, aunque el estudio del Índice de calidad institucional, no es conclusivo para señalar que los países con instituciones similares/diferentes tienden a comerciar más/menos, permite construir el camino para la celebración de acuerdos comerciales.

En cuanto al objetivo específico 2, que buscó, realizar un estudio comparativo de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, se evidenció que, ambos países fijan tasas arancelarias Ad-Valorem, siendo el promedio ponderado de Perú de 1,90%; y de India de 7,84% (OMC, 2022). Dichos resultados muestran que, Perú impone menores restricciones a mercancías provenientes del exterior en comparación con India. En este sentido, Amity et al. (2019) señalaron que, los aranceles, representan para ciertos gobiernos, medidas proteccionistas y de restricción al comercio internacional, con el propósito de disminuir las importaciones y favorecer los productos nacionales.

De igual manera, Baena y Londoño (2020) señalaron que, modelos de apertura comercial, han llevado a los gobiernos a tomar medidas liberales orientadas a la reducción de las tarifas arancelarias. También, Arapova y Isachenko (2019) afirmaron que, la liberación arancelaria incrementa el comercio exterior y, la adhesión a la OMC por parte de los países, influye significativamente en sus flujos comerciales. Por otra parte, Persarvet (2019) concluyó que, el proteccionismo, no tiene incidencia significativa en el crecimiento de la economía en general y que, por el contrario, limita el crecimiento sostenido a largo plazo.

En referencia al objetivo 3 que tuvo como finalidad, realizar un estudio comparativo de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, se evidenció que Perú aplica mayores restricciones sanitarias y fitosanitarias, con un promedio de 86 medidas, mientras que India aplica en promedio mayor número de medidas técnicas (13), compensatorias (3) y antidumping (69), lo cual refleja mayores restricciones a productos importados hacia dicho país.

Dichos resultados coinciden con lo señalado por Ning y Grant (2019); así como Baena (2018); quienes manifestaron que, los miembros de la OMC, vienen adoptando medidas no arancelarias a otros países bajo el supuesto de promover políticas sociales, públicas, ambientales, que, en definitiva, afectan el libre flujo de mercancías. Por su parte, Baena y Londoño (2020) concluyeron que, la liberación del mercado a partir de la reducción de tarifas arancelarias, se ha traducido también en la aplicación de barreras no arancelarias u otras modalidades no convencionales de protección a lo nacional, que restringen el comercio internacional.

Finalmente, las limitaciones de toda la investigación es que las entidades económicas que almacenan información de la India están restringidas en un 50% de las variables estudiadas, incluida de variables no arancelarias, es por ello, que se acudió a fuentes secundarias que también son confiables. Sin embargo, el objetivo fue precisar en los datos para un estudio comparativo más detallado y exacto.

VI. CONCLUSIONES

1. La investigación tuvo por objetivo comparar los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India en el período 2010-2020, se pudo constatar que, en términos generales tanto Perú como India han mostrado tendencias de crecimiento y apertura comercial en ese período, con diferenciales favorables para Perú en Balanza Comercial, IED, tipo de cambio, inflación, libertad económica, estabilidad política y ausencia de violencia, calidad regulatoria, menores cargas y restricciones arancelarias, así como menor cantidad de medidas técnicas, compensatorias y antidumping; mientras que India lidera en indicadores como crecimiento del PBI, Voto y rendición de cuentas, efectividad gubernamental, estado de derecho y control de la corrupción, así como en menores medidas sanitarias y fitosanitarias.

2. Al comparar los factores económicos de Perú e India en el período 2010-2020, se pudo concluir:

2.1. Ambos países pese a ser economías de distintos tamaños, cuentan con crecimiento sostenido de sus economías expresados en el PBI, la IED, estabilidad cambiaria y de precios de los bienes y servicios, así como una mayor apertura comercial sobre todo para Perú, quien registra superávit sostenidos durante el período de estudio, salvo los años 2015 y 2016 donde registró déficit comercial.

2.2. Con respecto a la libertad económica, Perú cuenta con mayor libertad económica que India, con un puntaje promedio de 67,41 puntos por encima de los 54,86 puntos registrados por el país Hindú. Es decir, que India impone barreras a los mercados extranjeros, la libertad de trabajo y la inversión extranjera, ya que establece un marco regulatorio estricto para el acceso a la tecnología y los servicios relacionados

2.3. Al analizar la dimensión calidad institucional, se constató que tanto Perú como India presentan debilidades a la hora de valorar el nivel de gobernanza, ya que, Perú presenta mayores fallas en temas asociados al indicador del voto y rendición de cuentas (0,19), efectividad gubernamental (-0,18), estado de derecho (-0,51) y control de la corrupción (-0,52) a comparación de India que presenta mayores fallas en los indicadores estabilidad política y ausencia de violencia (-0,92) por amenaza terroristas y conflictos de frontera, así como debilidades en la calidad regulatoria (-0,32).

3. Al comparar los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, se evidenció que, Perú registró un arancel Ad Valorem promedio ponderado de 1,90%; más bajo que India con 7,84%. Igual sucede respecto al indicador mercancía libre de aranceles Ad Valorem, Perú en promedio tiene liberadas hasta 72,52% de las mercancías importadas, mientras que India apenas ha liberado el 21,93% de las mercancías importadas, evidenciando para Perú, mayor apertura comercial y otorgamiento de tratos preferenciales hacia países con los que ha convenido acuerdos comerciales y de integración.

4. Por último, al comparar los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020, se evidenció que Perú ha aplicado mayores restricciones sanitarias y fitosanitarias, alcanzando en promedio hasta 86 medidas de ese tipo para la entrada de mercancías y acumulando hasta 946 medidas durante el período estudiado, mientras que India ha aplicado en promedio mayor número de medidas técnicas (13), compensatorias (3) y antidumping (69), acumulando 145, 38 y 764 medidas para cada caso, lo cual refleja mayores restricciones a productos importados hacia dicho país.

VII. RECOMENDACIONES

1. Dadas las favorables condiciones de crecimiento y estabilidad económica, los Gobiernos de la India y del Perú, deben intensificar las iniciativas e innovación en materia de políticas comerciales y reformas en lo económico de gran amplitud orientadas a liberar aún más sus mercados, diversificar la producción y aprovechar la competitividad de sus estructuras en el PBI, IED y Comercio exterior. Además, es necesario tomar medidas asociadas a mayor seguridad jurídica al sector privado nacional y extranjero, así como mayor seguimiento y control a la gestión de gobierno, aplicando correctivos y sanciones a quienes cometan delitos de corrupción, terrorismo, violación de derechos civiles, políticos y económicas; en aras de generar mayor confianza, gobernabilidad y apertura comercial.

2. En vista de la brecha existente entre Perú e India en materia de aranceles a las importaciones, así como otras medidas vinculadas a dichos procesos (Logística, costo de comercio transfronterizo, transporte, entre otros), es necesario ampliar los mecanismos y acuerdos de intercambio comercial en la búsqueda de una reducción de los aranceles Ad Valorem impuestos por los países, como medidas proteccionistas del mercado interno pero que, terminan encareciendo los productos extranjeros.

3. En vista de la existencia de medidas no arancelarias que aplican ambos países, es necesario adoptar nuevas y diversas medidas de apertura comercial., por lo que se deben revisar, ajustar y reducir las medidas técnicas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación y corresponsabilidad a nivel aduanero con otros países, menores controles en la aprobación y emisión de licencias comerciales de carácter internacional y medidas antidumping y compensatorias, con la finalidad de que el comercio exterior pueda ser más efectivo, de libre acceso y con garantías de seguridad y complementariedad entre los países.

4. Por último, es necesario intensificar los esfuerzos, rondas de negociaciones y búsqueda de alternativas, para definitivamente firmar un Acuerdo Comercial entre Perú e India para incrementar los mecanismos y fondos de inversión, así como mayor cooperación para la complementariedad en sectores estratégicos de ambas naciones.

5. Se recomienda estudiar las restricciones arancelarias y no arancelarias llevadas a cabo entre Perú e India, específicamente, en sus diferentes mercancías para conocer en qué medida favorecen y limitan los flujos comerciales entre ambos países.

6. En futuras investigaciones es necesario abordar temas sobre los procesos logístico y los modos de transporte, como también, los costos que conllevaría aplicarlos. Todo ello, acompañado de diferentes metodologías de investigación y con muestras de las grandes empresas peruanas como las Mypes que realizan intercambio comercial con la India.

7. Y finalmente, ahondar en cada una de las dimensiones de la investigación, a la vez, relacionarlo con temas culturales y políticos de la India con el fin, de encontrar los factores más importantes para el exportador o productos potenciales que quieran ingresar al mercado Hindú.

REFERENCIAS

- Abuhamda, E. Ismail, I. y Bsharat, T. (2021). Understanding Quantitative and Qualitative Rerch Methods: A Theoretical Perspective for Young Researchers. *International Journal of Research*. 08(...) Issue 02 February 2021, 71-87. <https://dx.doi.org/10.2501/ijmr-201-5-070>
- Álvarez, A. (2020). Clasificación de las Investigaciones. Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas Carrera de Negocios Internacionales. Universidad de Lima. *Nota Académica*, 1-5. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/10818>.
- Amiti, M, Redding, S y Weinstein, D. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. NBER Working Paper 25672, *National Bureau of Economic Research, Cambridge*. DOI: 10.1257/jep.33.4.187
- Anghelache, C., Anghel, M., Marinescu, A., y Dumbrava, S. (2018). Complex Analysis of Gross Domestic Product at the End of 2017. *Romanian Statistical Review Supplement*, 66(2), 132-139. <https://ideas.repec.org/a/rsr/supplm/v66y2018i2p132-139.html>
- Antón, E. (2021). *Estudio comparativo sobre oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea-2021* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejos, Lima]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/80056>
- Anwar, S. y Nguyen, L. (2010). Foreign direct investment and economic growth in Vietnam. *Asia Pacific Business Review*. 183–202. <https://doi.org/10.1080/10438590802511031>
- Arana, R. (2021). Internal factors that determine the success of peruvian exports of ginger to the United States in the period 2006–2020 [Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios Internacionales, Universidad Continental, Huancayo, Perú.]. *International Scientific Journal about Logistics*, 415-421. <https://doi.org/10.22306/al.v8i4.247>

- Aráoz, M. (2013). La Calidad Institucional en Argentina en el Largo Plazo: Institutional quality in Argentina in the long run. *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*,31(1), 73-109. <https://doi.org/10.1017/S0212610913000037>
- Arapova, Y. e Isachenko, M. (2019). Russian trade policy: Main trends and impact on bilateral trade flows. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 12(1), 26-48. <http://dx.doi.org/10.1504/IJEPEE.2019.098684>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562. <https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/29058775003.pdf>
- Bajaña, Y. y Camacho, R. (2019). Análisis del Comportamiento de Variables Macroeconómicas en Ecuador, Perú y Colombia. *Revista Alternativas*, 20(3), 23-33. <https://doi.org/10.23878/alternativas.v20i3.319>
- Baroni, P. y Seshasayee, H. (2020). La India y la Alianza del Pacífico: oportunidades y desafíos. *Agenda Internacional*, 27(38), 141-164. <https://doi.org/10.18800/agenda.202001.006>
- Bejarano, H., Molero, L., Villegas, E. y Borgucci, E. (2020). Ecuador y la Alianza del Pacífico: Estudio comparativo sobre oportunidades de crecimiento vía sector externo. *Revista Venezolana de Gerencia, Año 25 Número especial 4, 2020*, pp 628-647. <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/35228>
- Beauchamp, T. (1994). *Principles Of Biomedical Ethics 4th Edition*. Oxford University Press. <https://www.powells.com/book/principles-of-biomedical-ethics-4th-edition-9780195085372>
- Beghin, J. (2021). *Sanitary and Phytosanitary Measures. In Current Issues in Global Agricultural and Trade Policy: Essays in Honour of Timothy E Josling*. World Scientific. (pp. 159-180). <https://books.google.com.pe/books?id=cKQeEAAAQBAJ>

- Berger, R. (2015). Now I see it, now I don't: Researcher's position and reflexivity in qualitative research. *Qualitative Research*, 15, 219–234. <https://doi.org/10.1177%2F1468794112468475>
- Bernard, A.; Redding, S. y Schott, P. (2007). Comparative Advantage and Heterogeneous Firms. *Review of Economic Studies*, 74, 1, 31-66. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00413.x>
- Broadstock, D., Shu, Y. y Xu, B. (2011), The heterogeneous impact of macroeconomic conditions on firms' earnings forecast. *Proceedings of Macao International Symposium on Accounting and Finance*, Macao. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2013.06.011>
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis*. México, D.F.: Cengage Learning. <https://latam.cengage.com/libros/metodologia-integral-innovadora-para-planes-y-tesis/>
- Campos, P. (2018). *El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo, Lima, Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/30702>
- Carbaugh, R. (2017). *Economía internacional (O. Martínez, 13th ed.)*. Cengage Learning. <https://latam.cengage.com/libros/economia-internacional/>
- Carranza, A. y Macías, M. (2021). *Crecimiento económico de Latinoamérica en función del desarrollo del comercio internacional. Período 2009-2020* [Tesis de Maestría, Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/56805>
- Chairman, B. (27 de agosto de 2010). The Economic Outlook and Monetary Policy [Discurso principal]. *Remarks at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium*. Jackson Hole, Wyoming. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100827a.pdf>

- Christensen, L y Johnson, R. (2016). *Educational Research: Quantitative, Qualitative, and Mixed Approaches*. SAGE Publications
https://books.google.com.pe/books?id=oAFHDQAAQBAJypg=PA29yhl=eysource=gbs_toc_rycad=3#v=onepageyqyf=false
- Clark, J. (2001). *Dictionary of International Business Terms*. Global Professional Publishi. Financial World Publishing.
<https://books.google.com.pe/books?id=6zQ2-1S0A-UC>
- Coppelli, G. (2009). *Propósito e impacto de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio internacional* [Tesis de Doctorado, Universidad de Lleida]. http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/OAX1404/SEMANA%205/S5_A5.1_LEC_1.pdf
- Costanza, R., Hart, M., Posner, S. y Talberth, J. (2009). Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress. *The Pardee Papers No. 4 January 2009*.
https://pdxscholar.library.pdx.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1010ycontext=iss_pub
- Deardorff, A. (2014). *Terms of trade: Glossary of international economics (2nd edition)*. World Scientific.
<https://books.google.com.pe/books?id=dKG6CgAAQBAJ>
- Demirel, L. y Kesidou E. (2018) The impact of regulatory complexity upon self-regulation: evidence from the adoption and certification of environmental management systems. *Journal of Environmental Management*. 207:80–91. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jenvman.2017.11.019>
- Dianu, D. (2018). Gross Domestic Product, synthetic indicator of macroeconomic results. A critical anaysis. emerging markets economics and business. *Contributions of Young Researchers*, 104.
<http://steconomiceuoradea.ro/wp/wp-content/uploads/2014/01/Volum-doctoranzi-2018.pdf#page=104>

- Egbunike, C. y Okerekeoti, C. (2018). Macroeconomic factors, firm characteristics and financial performance: A study of selected quoted manufacturing firms in Nigeria. *Asian Journal of Accounting Research*.
<https://doi.org/10.1108/AJAR-09-2018-0029>
- Escobar, H. (2019). *Las razones financieras corporativas y su relación con los agregados macroeconómicos del sector real* [Tesis de Maestría, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Dirección de Posgrado].
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/29914>
- Escudero, C. y Cortez, L. (2017). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. Colección REDES 2018
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12501/1/Tecnicas-y-MetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica.pdf>
- Espitia, A., Pardo, S., Piermartino, R. y Rocha, N. (2020). *Technical barriers to trade*. Handbook of Deep Trade Agreements, 343.
https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1539-3_ch12
- Estevadeordal, A., Moreira, M. y Kahn, T. (2017). Hacia una agenda común de comercio. *Integración y comercio*, (43), 14-32.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6254981>
- Fontagné, L., y Orefice, G. (2018). Let's try next door: technical barriers to trade and multi-destination firms. *European Economic Review*, 101, 643–663.
<https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2017.11.002>
- Giné, J. (2017). *La economía India: 70 años después*. World Economic Fórum.
<https://www.weforum.org/es/agenda/2017/10/la-economiaiindia-70-anos-despues>
- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Ice, revista de economía Accelerating the world's research*. (858).
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3637993>

- Graafland, J., y Gerlagh, R. (2019). Economic freedom, internal motivation, and corporate environmental responsibility of SMEs. *Environmental and Resource Economics*, 74(3), 1101-1123. <https://doi.org/10.1007/s10640-019-00361-8>
- Guevara, H. (2020). *Efectos de la política comercial externa sobre la balanza comercial del Perú 1990-2016* [Tesis de pregrado, Universidad de San Pedro, Perú]. <http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/14823>
- Helpman, E., y Krugman, P. (1987). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MITpress. https://books.google.com.pe/books?id=KB_bO8w4JgoC
- Heredia, L. y Sánchez, J. I. (2020). Evolución de las políticas públicas de fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la Unión Europea (UE): un análisis comparativo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 221–249. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.2>
- Herghelegiu, C. (2018). The political economy of non-tariff measures. *The World Economy*, 41(1), 262-286. <https://doi.org/10.1111/twec.12582>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). México D.F.: McGraw-Hill. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=775008>
- Hernández, B. y Chamú, N. (2020). Análisis de cointegración entre el tipo de cambio nominal y el índice de precios al consumidor en los países de la APEC 2000-2018. *Cimexus*, 14(2), 261-283. <https://doi.org/10.33110/cimexus140213>
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Editorial Mc Graw Hill educación. <http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/54000/1292>

- Heredia, L. y Sánchez, J. (2020). Evolución de las políticas públicas de fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la Unión Europea (UE): un análisis comparativo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 221–249. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.2>
- Hoekman, B. y Nelson, D. (2020). Rethinking International Subsidy Rules. *World Economy*. 43(12), 3104–3132. <https://doi.org/10.1111/twec.13022>
- Huang, G., Yu, X., Long, Q., Huang, L., y Luo, S. (2022). The impact of economic freedom on COVID-19 pandemic control: the moderating role of equality. *Globalization and health*, 18(1), 1-17. <https://doi.org/10.1186/s12992-022-00800-0>
- Hurtado, A. y Zerpa, S. (2020). *India-América Latina: Evidencia de convergencia económica y comercial*. India-América Latina, 119. http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Observatorio/Documentos_Trabajo/OBS_AL_AP_DT_003_2020.pdf
- Iparraguirre, G. (2020). *Análisis comparativo de los factores de oferta exportable de la uva entre Perú y Chile en los periodos 2013-2018* [Tesis de pregrado, Universidad Continental, Huancayo, Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/8474>
- Jiménez, J. y Narbona, A. (2010). Los factores institucionales como determinantes de los flujos comerciales internacionales. *Revista de Economía Mundial*, 24, 2010, pp. 23-48. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86612931002>
- Kang, G. y Yoon, M. (2020). Empirical Analysis on the Current Status and the Development of Bilateral Trade according to the Promotion of Korea-Japan FTA. *Asia-pacific Journal of Convergent Research Interchange*, 6(9), 47-62. <http://dx.doi.org/10.47116/apjcri.2020.09.05>
- Katzmann, B., y Veres, G. (2021). Economic Freedom, and the Effect on Misery [Tesis de Bachiller, Universidad de Gothenburg]. <http://hdl.handle.net/2077/69027>

- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2008). Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005. *Policy Research Working Paper 2272*, The World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/9276>
- León, A., Erraiz, A. y Quesada, M. (2020). Ecuador: Crecimiento económico determinante de las exportaciones, consumo intermedio y PBI per cápita, período 2010-2018. *Journal Business Science*, 1(2), 82-93. https://revistas.uileam.edu.ec/index.php/business_science/article/view/55
- Lee, G. (2016). Subsidies and countervailing duties. In K. Bagwell, y R. W. Staiger. *Handbook of commercial policy* (pp. 161–2010). <https://doi.org/10.1016/bs.hescop.2016.04.009>
- Liu, L. y Wang, Z. (2020). The roles of cultural and institutional distance in international trade: Evidence from China's trade with the Belt and Road countries. *China Economic Review*, 61, 101234. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2018.10.001>
- López del Paso, R. (2014). Medición del grado de apertura de una economía. *eXtoikos*, 14, 87-88. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5562011>
- Lizarbe, M. y Sandoval, K. (2020). *Efectos de la implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias en la exportación del grano de cacao a Países Bajos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea, durante el periodo 2009 y 2019* [Tesis de Licenciado en Negocios Internacionales, Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas]. <http://dx.doi.org/http://doi.org/10.19083/tesis/653376>
- Lu, Y., Tao, Z. y Zhang, Y. (2013). How do exporters respond to antidumping investigations? *Journal of International Economics*. 91 (2), 290-300. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.08.005>

- Luna, H., y Cárdenas, Y. (2020). *Factores económicos y monetarios en las exportaciones peruanas de leche al mercado chileno durante el periodo 2000-2019* [Tesis de pregrado, Universidad Continental, Huancayo, Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/8757>
- Melo, O., Engler, A., Nahuehual, L., Cofré, G. y Barrena, J. (2014). Do sanitary, phytosanitary, and quality-related standards affect international trade? Evidence from Chilean fruit exports. *World Development*, 54, 350–359. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.005>
- Ministerio de Comercio e Industria de India. (2019). *India Rise Annual Report 2018-19*. Confederation of Indian Industry. <https://www.mycii.in/AGM/CIIAnnualReport2019.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (10 de mayo del 2021). *Acuerdos Comerciales del Perú, TLC Perú e India*. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Negociacion/India/Sobre_Auerdo.html#:~:text=El%20acuerdo%20comercial%20Per%C3%BA%2DIndia,de%20personas%2C%20inversi%C3%B3n%20y%20cooperaci%C3%B3n.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (1 de abril de 2021). Estudio de aprovechamiento del TLC Perú – Unión Europea - 8° año de vigencia del TLC. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Union_Europa/Documentos/EA_PeruUE_8periodo.pdf
- Muñoz, M., Rojas, D. Córdoba, C. y Patiño, J. (2020). Análisis comparativo del índice de Libertad económica de 2019 entre Colombia y otros países de Suramérica. *Revista CINTEX*, Vol. 25(1), pp. 68-83. <https://doi.org/10.33131/24222208.360>
- Neary, J. (2005). Trade costs and foreign direct investment. *Centre for Economic Research Working Paper Series, No. WP05/12*. University College Dublin, Department of Economics, Dublin. <http://hdl.handle.net/10197/1268>

- Nga, N. (2020). Analysis of the determinants of trade balance: A case study of Vietnam. *Journal of Applied Finance and Banking*, 10(3), 21-35. http://www.scienpress.com/Upload/JAFB%2FVol%2010_3_2.pdf
- Ning, X. y Grant, J. (2019). *New Estimates of the Ad-valorem Equivalent of SPS Measures: Evidence from Specific Trade Concerns*. Research Report CAT-2019-10 Center for agricultural Trade. <http://hdl.handle.net/10919/95217>
- Perera, T. y Weerasinghe, E. (2019). Determinants of balance of trade in the Sri Lankan economy. *International Journal of Trade, Economics and Finance*. 10(1), 17-24. <http://dx.doi.org/10.18178/ijtef.2019.10.1.631>
- Pérez, N. (2013). Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional. *Tla-melaua: revista de ciencias sociales*, 7(35), 102-116. <http://dx.doi.org/10.32399/rtla.7.35.55>
- Persarvet, V. (2019). *Tariffs, Trade, and Economic Growth in Sweden 1858–1913* [Tesis de Doctorado, Universidad de Uppsala]. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn%3Anbn%3Ase%3Auu%3Adiva-393366>
- Pimentel Salinas, B. (2020). *Impacto del tipo de cambio nominal en la balanza comercial: un análisis sectorial* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/653960>
- Poveda, G., Suraty, M. y Mackay, R. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Revista Espacios*, 12-15. <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Prajapati, N. (2018). Barriers of Tariffs and Trade. *International Journal of Research in all Subjects in Multi Languages*. http://www.rajmr.com/ijrsml/wp-content/uploads/2021/03/IJRSML_2018_vol06_issue_12_Eng_11.pdf

- Prasad, E. y Prasad, G. (2018). Impact Of Foreign Trade on Indian Economy—A Study. *Journal of Commerce y Accounting Research*, 7(4). <http://www.publishingindia.com/jcar/47/impact-of-foreign-trade-on-indian-economy-a-study/706/4921/>
- Pratt, M., Kaplan, S. y Whittington, R. (2019). Editorial Essay: The Tumult over Transparency: Decoupling Transparency from Replication in Establishing Trustworthy Qualitative Research. *Administrative Science Quarterly*, 19. <https://doi.org/10.1177%2F0001839219887663>
- Raffo, L., y Hernández, E. (2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Apuntes Del Cenes*, 40(71). 133-164. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>
- Rahman, M., Fatima, Z., y Rahman, N. (2020). Quantitative dynamics of intra-BRICS trade. *BRICS Journal of Economics*, 1(4), 6-23. <https://doi.org/10.38050/2712-7508-2020-1-4-2>
- Rahnema, L. (2020). Bilateral Trade Flows and Cultural Factors: The Case of the Philippines and Its Partner Countries Using the Gravity Model of Trade. *Philippine Management Review*, 27, 129-148. <https://pmr.upd.edu.ph/index.php/pmr/article/view/345>
- Reinoso, J. (2021). *Incidencia en las medidas económicas arancelarias sobre el comercio exterior de Ecuador en el sector metalmecánico. Período 2013-2018* [Tesis de Bachiller, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/54084>
- Rusu, V. y Roman, A. (2018) An empirical analysis of factors affecting competitiveness of C.E.E. countries, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 31:1, 2044-2059. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1480969>
- Sharoian, F. (2021). The Role of Trade Barriers in International Trade in Metallurgical Industry of Ukraine. *Three Seas Economic Journal*, 2(3), 118-123. <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-3-15>.

- SIICEX (1 de Febrero de 2020). *Acuerdo de Promoción Comercial Perú - EEUU*.
https://siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=571.00000ypidcronogram a=10y_portletid_=sNegociacionesArancelesPreferenciales
- Sitompul, S., Ichsan, R. N., y Nasution, L. (2021). The Influence of Exchange Rate, Inflation, For the Results of the Development Assets of Islamic Banks. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*.
<https://doi.org/10.47191/jefms/v4-i3-05>
- Stiglitz, J., Sen, A. y Fitoussi, J. (2010). *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. The New Press, New York.
<https://books.google.com.pe/books?id=w5g1YbKEtwsC>
- Sultani, H., y Faisal, U. (2022). Determinants of Balance of Payment: A Comparative Review of Developing and Least Developed Countries. *International Journal of Research and Analytical Reviews*.
<https://www.ijrar.org/papers/IJRAR22B1003.pdf>
- Tovar, P. (2019). Preferential and multilateral liberalization: evidence from Latin America's use of tariffs, antidumping and safeguards. *Journal of Development Economics*, 141, 1–19. <http://doi.org/10.18800/2079-8474.0464>
- Tregub, I. (2018). Econometric analysis of influence of monetary policy on macroeconomic aggregates in Indian economy. *In Journal of Physics: Conference Series*. IOP Publishing. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1039/1/012025>
- UNCTAD (2004). Informe Anual de 2004 de la UNACTAD, Commodity Trade Data of United Nations. https://unctad.org/es/system/files/official-document/edm20051_sp.pdf
- UNCTAD (2019). International Classification of Non-tariff Measures. 2019 Version. *United Nations, Geneva 2019*.
https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d5_en.pdf

- Vicerrectorado de Investigación (2020). Código de Ética en Investigación. Universidad Cesar Vallejo. <https://www.ucv.edu.pe/wp-content/uploads/2020/11/RCUN%2%B00262-2020-UCV-Aprueba-Actualizaci%C3%B3n-del-C%C3%B3digo-%C3%89tica-en-Investigaci%C3%B3n-1-1.pdf>
- Xu, P. (2019). Ruffin, R. J. (2013). *The Development of International Trade Theory*. In *Palgrave Handbook of International Trade* (pp. 15-38). Palgrave Macmillan, London. https://webofproceedings.org/proceedings_series/ESSP/ICISS%202019/ICISS19055.pdf

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de operacionalización de la variable factores económicos

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Factores económicos	Son variables de medición que describen el desempeño de la economía de un país en áreas generales y/o específicas. Se muestran a partir de boletines e informes que se publican periódicamente por entidades públicas u organizaciones privadas y, generalmente, afectan el comportamiento de las acciones, el ingreso y el mercado de divisas al momento de su publicación. (Carranza y Macías, 2021).	Los factores económicos se reflejan en las estadísticas, informes oficiales o cualquier forma empírica que facilita el estudio y análisis asociados con determinados objetivos y metas, programas específicos y determinación de impacto y; lo conforman dimensiones agrupados en; Variables económicas, Libertad económica y Calidad institucional.	Variables Económicas (Broadstock, et al. 2011)	<ul style="list-style-type: none"> PBI expresados en millones de dólares y variaciones interanuales (Anghelache, et al., 2018, Prasad y Prasad, 2018; Costanza et al., 2009; Stiglitz et al., 2010) Inversión extranjera directa en relación del PBI de ambos países (Dianu, 2018; Anwar y Nguyen, 2010; Neary, 2005). Variación porcentual anual del Tipo de cambio (Pimentel, 2022; Sitompul, et al., 2021) Tasa de inflación (Hernández y Chamú, 2019; Tregub, 2018; Chairman, 2010; Deardorff, 2014) Balanza comercial expresado en las exportaciones e importaciones en millones de dólares (Nga, 2020 Egbunike y Okerekeoti, 2018) 	Intervalo
			Libertad Económica (Huang, et al., 2022)	Índice de Libertad Económica expresados de 1 al 100 (Katzmann y Veres, 2021, Muñoz, et al., 2020; Graafland y Gerlagh, 2019).	Intervalo
			Calidad Institucional (Kaufmann y Kraay, 2008)	<ul style="list-style-type: none"> Voto y Rendición de Cuentas expresados de -2.5 a 2.5 Estabilidad Política y Ausencia de Violencia expresados -2.5 a 2.5 Efectividad Gubernamental expresados de -2.5 a 2.5 Calidad Regulatoria expresados de -2.5 a 2.5 Estado de Derecho expresados de -2.5 a 2.5 Control de la Corrupción expresados de -2.5 a 2.5 (Liu y Wang, 2020; Jiménez y Narbona, 2010; Kaufmann y Kraay, 2008) 	Intervalo

Nota. Elaboración Propia

Anexo 2

Matriz de operacionalización de las variables factores arancelarios y no arancelarios

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Factores arancelarios	Se aplican como medidas proteccionistas, en general reducen el comercio internacional, generan desempleo y aumentan los precios de los bienes y servicios de los consumidores (Amiti et al. 2019)	Los factores arancelarios son barreras al comercio entre determinados países que adopta la forma de impuestos aplicados por un gobierno a las importaciones u ocasionalmente a las exportaciones con fines de protección. No obstante, los factores no arancelarios son acciones administrativas que no incluyen la imposición de aranceles y que pueden tener un impacto en el comercio internacional de bienes al alterar las cantidades intercambiadas, los precios o ambos.	Aranceles Ad Valorem (Prajapati, 2018)	Aranceles Ad Valorem promedios ponderados y Mercancías libres de Aranceles Ad Valorem de Perú como India para el período 2010-2020 (Poveda, et al., 2018, OMC, 2016)	Intervalo
Factores no arancelarios	Representan todas las medidas diferenciadas de un arancel que pueda incidir en transacciones comerciales de importación de bienes y servicios (Reinoso, 2021)	Los factores no arancelarios son acciones administrativas que no incluyen la imposición de aranceles y que pueden tener un impacto en el comercio internacional de bienes al alterar las cantidades intercambiadas, los precios o ambos.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Medidas Técnicas (Sharoian, 2021; Espitia, et al., 2020) ▪ Medidas sanitarias y fitosanitarias (Beghin, 2021; Lizarbe y Sandoval; 2020; Baena, 2018) ▪ Medidas compensatorias (Hoekman y Nelson, 2020, Ning y Grant, 2019) ▪ Medidas antidumping (Sharoian, 2021; Lu, et al., 2013) 	Número de medidas aplicadas por Perú como India para el período 2010-2020 para cada una de las dimensiones.	Intervalo

Nota. Elaboración Propia

Anexo 3

Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Variables	Método
<p>Problema general</p> <p>No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020.</p> <p>Problemas específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ P1: No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020. ▪ P2: No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. ▪ P3: No se ha encontrado un estudio sobre el comportamiento de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. 	<p>Objetivo general</p> <p>Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ OE1: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020. ▪ OE2: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. ▪ OE3: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. 	<p><u>Variable 1:</u> Factores Económicos <u>Dimensiones:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Variables económicas ▪ Libertad Económica ▪ Calidad Institucional <p><u>Variable 2:</u> Factores Arancelarios <u>Dimensión:</u> Ad-Valorem</p> <p><u>Variable 3:</u> Factores no Arancelarios <u>Dimensiones:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Medidas Técnicas ▪ Medias Sanitarias y Fitosanitarias ▪ Medidas compensatorias ▪ Medidas Anti dumping 	<p>Enfoque cuantitativo Diseño: No experimental</p> <p>Técnica: Análisis Documental</p> <p>Instrumento: Ficha de recolección de datos</p> <p>Población = muestra: Factores económicos, arancelarios y no arancelarios, período 2010-2020.</p>

Nota. Elaboración Propia

Anexo 4

Instrumento de recolección de datos para el estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020

Ficha de registro de datos	
Nombre	Hilario Esteban, Kevin Andhy
Título	Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
Tesis	Pregrado OE1: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores económicos de Perú e India, período 2010-2020.
Objetivos	OE2: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores arancelarios de Perú e India, período 2010-2020. OE3: Realizar un estudio comparativo del comportamiento de los factores no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020.
Recopilación de la información	Los datos se conseguirán en páginas de Banco mundial, Solución Comercial Integrada Mundial (WITS) y Trade Map, Fondo Monetario Internacional, Fundación Heritage y The Wall Street Journal, Global Trade alert y el Banco central de cada país.
Operaciones de análisis de datos estadísticos	Se recolectó datos de manera anual entre los años 2010-2020 sobre las dimensiones correspondiente a sus variables.
Proceso de análisis de la información: Interpretarla y sintetizarla para dar paso a una nueva información	Se utilizará el método estadístico empleando la herramienta de Excel, para encontrar la tendencia existente entre ambos países.

Nota. Elaboración propia

Anexo 5

Ficha de registro de factores económicos de Perú, periodo 2010-2020

Ficha de registro de la variable factor económico

Nombre:	Hilario Esteban, Kevin Andhy
Título:	Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
Tesis:	Pregrado
Variable:	Factores económicos
<i>Dimensión 1</i>	<i>Variables económicas</i>
	PBI expresados en millones de dólares y variaciones interanuales
	Inversión extranjera directa en relación del PBI de ambos países
Indicadores:	Variación porcentual anual del Tipo de cambio
	Tasa de inflación anual
	Balanza comercial expresado en las exportaciones e importaciones en millones de dólares
<i>Dimensión 2</i>	<i>Libertad económica</i>
Indicador:	Índice de Libertad Económica expresados de 1 al 100
<i>Dimensión 3</i>	<i>Calidad institucional</i>
	Voto y Rendición de Cuentas expresados de 2.5 a -2.5
	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia expresados de 2.5 a -2.5
Indicadores:	Efectividad Gubernamental expresados de 2.5 a -2.5
	Calidad Regulatoria expresados de 2.5 a -2.5
	Estado de Derecho expresados de 2.5 a -2.5
	Control de la Corrupción expresados de 2.5 a -2.5
Fuente:	Trade map, Banco Mundial y The Heritage Foundation
	https://datos.bancomundial.org/pais/
	https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=es
	https://www.trademap.org/
	https://www.heritage.org/index/
	http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports

Nota. Elaboración propia

Anexo 6

Datos de la ficha de registro de factores económicos de Perú, periodo 2010-2020

Dimensión	Año	Variación del PBI (%)	Exportaciones (En US\$)	Importaciones (En US\$)	Relación Saldo de Balanza Comercial/PBI (%)	Relación IED/PBI (%)	Tasa de Inflación (%)	Tasa de Cambio (S/ / US\$)
	2010	-	35.807,08	29.965,75	4,32	5,93	3,37	-
	2011	6,33	46.386,96	37.891,04	5,91	5,10	3,61	-2,58
	2012	6,14	46.366,61	42.162,93	2,75	8,92	2,77	-4,42
	2013	5,85	42.568,90	43.321,70	-0,47	6,08	3,41	2,38
	2014	2,38	38.645,88	42.177,20	-2,13	2,74	3,40	4,83
Variable Económica	2015	3,25	33.667,00	38.026,35	-2,55	4,80	3,56	10,85
Perú	2016	3,95	36.310,00	36.147,72	0,09	3,64	2,99	5,65
	2017	2,52	44.237,95	39.763,91	2,46	3,59	1,51	-3,51
	2018	3,97	48.015,15	43.142,51	2,57	3,57	2,25	0,79
	2019	2,24	46.131,56	42.376,43	1,94	3,19	2,00	1,52
	2020	-10,95	42.905,30	34.663,00	4,78	1,50	4,27	4,51

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022) y WITS (2022)

Anexo 7

Datos de la ficha de registro de variables económicas de India, periodo 2010-2020

Dimensión	Año	Variación del PBI (%)	Exportaciones (En US\$)	Importaciones (En US\$)	Relación Saldo de Balanza Comercial/PBI (%)	Relación IED/PBI (%)	Tasa de Inflación (%)	Tasa de Cambio (S/ / US\$)
	2010	-	220.408,95	350.029,39	-7,74	0,68	11,99	-
	2011	8,80	301.483,25	462.402,79	-8,83	1,31	8,86	2,02
	2012	0,25	289.564,77	488.976,38	-10,91	0,84	9,31	12,66
	2013	1,59	336.611,39	466.045,70	-6,97	1,42	11,06	8,81
	2014	9,82	317.544,64	459.369,46	-6,96	1,12	6,65	3,98
Variable Económica	2015	3,16	264.381,00	390.744,73	-6,01	1,73	4,91	4,87
	2016	9,09	260.326,90	356.704,79	-4,20	1,72	4,95	4,53
India	2017	15,54	294.364,49	444.052,35	-5,65	1,09	3,33	-3,18
	2018	1,87	322.291,57	617.945,60	-10,95	1,14	3,95	4,78
	2019	6,27	323.250,73	478.883,73	-5,42	1,31	3,72	2,88
	2020	-7,32	275.488,70	367.980,40	-3,48	2,00	6,62	4,97

Nota. Elaboración propia en base a datos Banco Mundial (2022) y WITTS (2022)

Anexo 8

Datos de la ficha de registro de libertad económica de Perú e India, periodo 2010-2020

Dimensión	Año	Índice de Libertad Económica de	Índice de Libertad Económica de
		Perú (Del 1 al 100)	India (Del 1 al 100)
Libertad Económica	2010	61,3	53,8
	2011	67,6	54,6
	2012	68,6	54,6
	2013	68,7	55,2
	2014	68,2	55,7
	2015	67,4	54,6
	2016	67,7	56,2
	2017	67,4	52,6
	2018	68,9	54,5
	2019	67,8	55,2
	2020	67,9	56,5

Nota. Elaboración propia en base a datos de Heritage Foundation (2022).

Anexo 9

Datos de la ficha de registro de calidad institucional de Perú, periodo 2010-2020

Dimensión	Año	Voto y Rendición de Cuentas	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia	Efectividad Gubernamental	Calidad Regulatoria	Estado de Derecho	Control de la Corrupción
Calidad Institucional, Perú (De -2,5 a 2,5)	2010	0,11	-1	-0,19	0,45	-0,56	-0,23
	2011	0,13	-0,76	-0,16	0,46	-0,58	-0,22
	2012	0,11	-0,91	-0,15	0,44	-0,57	-0,37
	2013	0,08	-0,81	-0,11	0,46	-0,57	-0,42
	2014	0,19	-0,55	-0,27	0,52	-0,52	-0,56
	2015	0,23	-0,4	-0,28	0,49	-0,49	-0,53
	2016	0,27	-0,2	-0,18	0,51	-0,48	-0,37
	2017	0,27	-0,26	-0,13	0,42	-0,5	-0,5
	2018	0,2	-0,27	-0,25	0,5	-0,53	-0,53
	2019	0,26	-0,15	-0,07	0,56	-0,49	-0,45
2020	0,22	-0,24	-0,24	0,53	-0,34	-0,49	

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Anexo 10

Datos de la ficha de registro de calidad institucional de India, periodo 2010-2020

Dimensión	Año	Voto y Rendición de Cuentas	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia	Efectividad Gubernamental	Calidad Regulatoria	Estado de Derecho	Control de la Corrupción
Calidad Institucional, India (De -2,5 a 2,5)	2010	0,44	-1,28	0,03	-0,38	-0,04	-0,47
	2011	0,44	-1,33	0,01	-0,34	-0,09	-0,54
	2012	0,4	-1,29	-0,17	-0,47	-0,07	-0,51
	2013	0,43	-1,23	-0,17	-0,47	-0,06	-0,52
	2014	0,41	-1	-0,21	-0,45	-0,06	-0,43
	2015	0,43	-0,95	0,09	-0,34	-0,05	-0,35
	2016	0,44	-0,95	0,07	-0,31	-0,03	-0,28
	2017	0,39	-0,76	0,09	-0,25	0	-0,24
	2018	0,35	-0,99	0,28	-0,23	0,03	-0,18
	2019	0,27	-0,77	0,17	-0,16	-0,03	-0,25
2020	0,16	-0,86	0,39	-0,14	-0,02	-0,24	

Nota. Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2022)

Anexo 11

Ficha de registro de la variable factor arancelario y factores no arancelarios

Ficha de registro de la variable factor arancelario

Nombre:	Hilario Esteban, Kevin Andhy
Título:	Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
Tesis:	Pregrado
Variable:	Factor arancelario
Dimensión:	Ad valorem
Indicadores:	Ad valorem o aranceles promedios ponderados y Mercancías libres de Aranceles ad valorem de Perú como India para el período 2010-2020
Fuente:	World Integrated Trade Solutions y la Organización Mundial del Comercio https://wits.worldbank.org/tariff/trains/en/country/IND/partner/PER/product/all http://tradecosts.wto.org/

Ficha de registro de la variable factores no arancelarios

Nombre:	Hilario Esteban, Kevin Andhy
Título:	Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020
Tesis:	Pregrado
Variable:	Factores no arancelarios
Dimensión:	Medidas técnicas, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Medidas compensatorias y Medidas antidumping
Indicadores:	Número de Medidas aplicadas por Perú como India para el período 2010-2020 para cada una de las dimensiones.
Fuente:	World Integrated Trade Solutions y la Organización Mundial del Comercio https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/IND http://tradecosts.wto.org/

Nota. Elaboración propia

Anexo 12

Datos de la ficha de registro de Ad Valorem y dimensiones de factores no arancelarios (Perú), periodo 2010-2020

Año	Ad Valorem		Dimensiones de factores no arancelarios			
	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado (%)	Mercancía Libre de Aranceles Ad Valorem (%)	N° de Medidas Técnicas	N° de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	N° de Medidas compensatorias	N° de Medidas Antidumping
2010	2,8	72,5	7	160	0	2
2011	1,8	74	8	78	0	2
2012	1,7	74,4	6	102	0	1
2013	1,8	73,4	9	94	0	2
2014	1,9	71,2	11	157	1	0
2015	1,8	70,5	18	37	0	1
2016	1,9	69,4	8	60	2	1
2017	1,8	70,1	8	74	1	3
2018	1,8	74,3	12	64	10	1
2019	1,8	73,7	12	59	14	1
2020	1,8	74,2	9	61	10	3

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Anexo 13

Datos de la ficha de registro de aranceles Ad Valorem y dimensiones de factores no arancelarios (India), periodo 2010-2020

Año	Ad Valorem		Dimensiones de factores no arancelarios			
	Arancel Ad Valorem Promedio Ponderado (%)	Mercancía Libre de Aranceles Ad Valorem (%)	N° de Medidas Técnicas	N° de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	N° de Medidas compensatorias	N° de Medidas Anti dumping
2010	7,2	19,3	2	13	2	70
2011	7,7	14,2	0	6	0	37
2012	7	39,7	3	7	1	56
2013	6,2	40,6	3	4	0	40
2014	7	33,7	0	16	1	54
2015	7,6	26,9	6	29	0	66
2016	7,5	27,6	4	50	1	117
2017	11,7	9,8	17	40	1	87
2018	10,3	8,1	14	27	2	67
2019	7	10,4	32	17	0	71
2020	7	10,9	64	13	0	99

Nota. Elaboración propia en base a datos de la OMC (2022).

Anexo 14

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020 – Validador 1 - Dr. José Alberto Chombo Jaco

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: Variable económica													
1	Producto Bruto Interno			X				X						
2	Inversión extranjera directa			X				X						
3	Tipo de cambio			X				X						
4	Tasa de inflación			X				X						
5	Balanza comercial			X				X						
	DIMENSIÓN 2: Libertad económica													
6	Índice de Libertad Económica			X				X						
	DIMENSIÓN 3: Calidad institucional													
7	Voto y Rendición de Cuentas			X				X						
8	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia			X				X						
9	Efectividad Gubernamental			X				X						
10	Calidad Regulatoria			X				X						
11	Estado de Derecho			X				X						
12	Control de la Corrupción			X				X						
	DIMENSIONES / ítems													
	DIMENSIÓN 4: Ad valorem													
13	Ad valorem y Mercancías libres de Aranceles			X				X						
	DIMENSIÓN 5: Dimensiones de factores no arancelarias													
14	Medidas Técnicas			X				X						
15	Medias Sanitarias y Fitosanitarias			X				X						
16	Medidas compensatorias			X				X						
17	Medidas antidumping			X				X						

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Alhuay Olivera Rosa Samanta DNI: 70439888

Especialidad del validador: Mg. Administración de negocios

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'samanta', enclosed within a large, loopy oval shape.

Mg. Alhuay Olivera Rosa Samanta
DNI:70439888

Anexo 15

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020 – Validador 2 - Dr. José Alberto Chombo Jaco

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: Variable económica													
1	Producto Bruto Interno			X				X					X	
2	Inversión extranjera directa			X				X				X		
3	Tipo de cambio			X				X					X	
4	Tasa de inflación													
5	Balanza comercial			X				X				X		
	DIMENSIÓN 2: Libertad económica													
6	Índice de Libertad Económica			X				X				X		
	DIMENSIÓN 3: Calidad institucional						X							
7	Voto y Rendición de Cuentas		X				X				X			
8	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia			X				X					X	
9	Efectividad Gubernamental			X				X				X		
10	Calidad Regulatoria													
11	Estado de Derecho			X				X				X		
12	Control de la Corrupción			X			X					X		
	DIMENSIONES / ítems													
	DIMENSIÓN 4: Ad valorem													
13	Ad valorem y Mercancías libres de Aranceles			X				X				X		
	DIMENSIÓN 5: Dimensiones de factores no arancelarias													
14	Medidas Técnicas													
15	Medias Sanitarias y Fitosanitarias			X				X				X		
16	Medidas compensatorias			X				X				X		
17	Medidas antidumping			X				X				X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: José Alberto Chombo Jaco

DNI: 09652149

Especialidad del validador:

10 de Junio del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



Firma del Experto Informante.

Especialidad

Anexo 16

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020 – Validador 3 – Dr. Alberto Samuel Monzón Troncoso

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A M A	M A	M D	D	A M A	M A	M D	D	A M A	M A	
	DIMENSIÓN 1: Variable económica													
1	Producto Bruto Interno			X				X				X		
2	Inversión extranjera directa			X				X				X		
3	Tipo de cambio			X				X				X		
4	Tasa de inflación			X				X				X		
5	Balanza comercial			X				X				X		
	DIMENSIÓN 2: Libertad económica													
6	Índice de Libertad Económica			X				X				X		
	DIMENSIÓN 3: Calidad institucional													
7	Voto y Rendición de Cuentas			X				X				X		
8	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia			X				X				X		
9	Efectividad Gubernamental			X				X				X		
10	Calidad Regulatoria			X				X				X		
11	Estado de Derecho			X				X				X		
12	Control de la Corrupción			X				X				X		
	DIMENSIONES / ítems													
	DIMENSIÓN 4: Ad valorem													
13	Ad valorem y Mercancías libres de Aranceles			X				X				X		
	DIMENSIÓN 5: Dimensiones de factores no arancelarias			X				X				X		
14	Medidas Técnicas			X				X				X		
15	Medias Sanitarias y Fitosanitarias			X				X				X		
16	Medidas compensatorias			X				X				X		
17	Medidas antidumping			X				X				X		

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Alberto Samuel Monzón Troncoso

DNI: 07482223

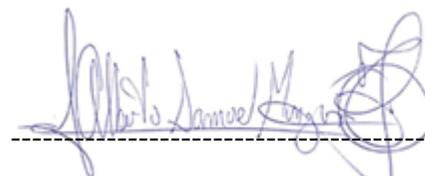
Especialidad del validador: Dr. Administración

22 de junio 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo



Firma del Experto Informante.

Especialidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ESTE, asesor de Tesis titulada: "Estudio comparativo de los factores económicos, arancelarios y no arancelarios de Perú e India, período 2010-2020", cuyo autor es HILARIO ESTEBAN KEVIN ANDHY, 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, 12 de Julio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ DNI: 21010733 ORCID: 0000-0003-2123-8416	Firmado electrónicamente por: FNAVARROSO el 22- 07-2022 10:12:54

Código documento Trilce: TRI - 0339750