



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Estudio comparativo sobre oportunidades de crecimiento
vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea - 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Negocios Internacionales**

AUTORA:

Antón Palacios, Evelyn Vanessa (ORCID: 0000-0002-3158-5967)

ASESORA:

Dra. Cavero Egusquiza Vargas, Lauralinda (ORCID: 0000-0001-5222-8865)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Integración Económica

Lima – Perú

2021

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mis padres y hermano que son lo más importante en mi vida, en especial a mi mamita en el cielo, quienes siempre me han brindaron su apoyo y han confiado en mí en todo momento sin dudar de mis capacidades y logros, también a mi familia y amigos que me han brindado su apoyo en esta etapa.

Agradecimiento

Primero a Dios por darme la vida, a mis padres por haberme brindado la mejor educación por haberme acompañado en esta etapa universitaria y ser mi mayor motivación en salir adelante, a mi hermano por siempre haber estado para mí por haberme dado un gran ejemplo a seguir, a mi asesora y amigos por sus consejos y apoyo en este proyecto de tesis.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen.....	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN:	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA:.....	18
3.1. Tipo y diseño de la investigación:.....	18
3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización:	18
3.3. Escenario de estudio:	19
3.4. Participantes:.....	19
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	20
3.6. Procedimientos:	20
3.7. Rigor científico:	20
3.8. Método de análisis de la información:.....	21
3.9. Aspectos éticos:	21
IV. RESULTADOS Y DISCUSION:	22
V. CONCLUSIONES:.....	38
VI. RECOMENDACIONES.....	39
REFERENCIAS.....	40
ANEXOS:	47

Índice de tablas

Tabla 1 Objetivo específico 1: Distinguir los componentes político estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.	22
Tabla 2 Objetivo específico 2: Examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.	28
Tabla 3 Objetivo General: Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.	33

Resumen

El desarrollo de la presente investigación se dio con el propósito de reconocer aquellas oportunidades de crecimiento vía sector externo que existen en el contexto de Perú con relación a la Unión Europea. Con este propósito, se condujo una metodología amparada en el enfoque cualitativo, siendo la investigación del tipo aplicada con diseño fenomenológico. De esta manera, se evidenció que no existe consenso alguno en cuanto a la percepción de los comerciantes y/o funcionarios relacionados al comercio exterior con respecto a la comparación entre las oportunidades de crecimiento que puedan existir a nivel comercial entre el Perú y la Unión Europea. Por ende, se concluye que sí existen adecuadas oportunidades de crecimiento a nivel de las potencialidades que presentan tanto el Perú como la Unión Europea, pero los empresarios peruanos no son conscientes de dicho panorama.

Palabras clave: Crecimiento económico, exportación, importación, ventajas comparativas.

Abstract

The present research was conducted in order to recognize the opportunities regarding the growth via external sector between Peru and the European Union. With this aim a methodology based on the qualitative approach was used, being the research of the applied type with a phenomenological design. No consensus regarding the perception of traders and/or officials related to foreign trade was registered according to the results considering the comparison between the growth opportunities that may exist at the level of trade between Peru and the European Union. Therefore, it is concluded that there are adequate opportunities for growth in terms of the potential of both Peru and the European Union, but Peruvian businessmen are not aware of this panorama.

Keywords: Economic growth, exports, imports, comparative advantages.

I. INTRODUCCIÓN:

La globalización es un proceso que inició por la década de los 90, en el cual los mercados locales o nacionales han cedido ante el mercado internacional. Las personas pueden ver los resultados de esto en su propia realidad. en las distintas mercancías que compran a diferentes precios y calidades que proceden de todo el mundo (Martínez y Myro, 2017). De hecho, la creación de las redes de intercambio comercial surge con el objetivo de evitar el problema de la escasez al que se enfrentan en algún momento las sociedades, enriqueciendo el viejo paradigma de solucionar necesidades ilimitadas con recursos escasos.

Sin embargo, el contexto actual se caracteriza por encontrarse dominado por la presencia de relaciones comerciales entre varios bloques económicos regionales, en los que la concepción de potencia o economía homogénea ya no es tan viable como sí lo era en épocas pasadas. Prueba de ello lo constituyen los diversos ejes comerciales, tales como la Comunidad Andina de Naciones, el Mercosur o la Unión Europea, que se han ido formando a partir de las iniciativas planteadas por los países que antes conformaban bloques nacionales.

Retomando el vínculo existente del acceso a los recursos en conjunto con el bienestar económico de la sociedad, el mundo contemporáneo no hace más que exigir mejoras en la búsqueda de oportunidades de intercambio entre los diversos bloques económicos, en aras de generar oportunidades de crecimiento económico, el cual incide a su vez en el desarrollo que tenga un país.

Con relación a las oportunidades que se han generado tras la firma del tratado comercial entre el Perú y la Unión Europea, los acuerdos tuvieron como fin la optimización de desempeño que surge en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) peruanas, con miras a su posterior incursión en el mercado europeo. Para ello, se suscribió la Carta de intenciones el 23 de enero de 2013, relativa a una serie de negociaciones con respecto al funcionamiento de las PyMES. Entonces, las partes involucradas en el Tratado, iniciaron un proceso de creación de canales de comunicación que garanticen entornos favorables para el desarrollo de las PyMES peruanas. Otros aspectos que se tomaron en cuenta

fueron: potenciar el desarrollo institucional, promoción de contactos entre PyMES peruanas y sus pares europeos (Novak y Namihás, 2016).

Esta situación se mantuvo relativamente equilibrada hasta el 23 de junio del año 2016, fecha en la que se produjo el referéndum que originó que Reino Unido decidiera deslindarse de la Unión Europea (Brexit). Tras ello, los acuerdos comerciales entre el Perú y el bloque comercial europeo se mantuvieron sin mayores contratiempos. Sin embargo, la desgravación arancelaria no necesariamente implicó una adecuada puesta en práctica de las oportunidades de crecimiento frente a situaciones adversas, como una pandemia, por ejemplo, a partir del 2012, las exportaciones peruanas disminuyeron de 6.9 a 6.1 millones de dólares, mientras que las importaciones aumentaron de 3.7 a 4.9 millones de dólares (Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior, 2017). Así, la firma de acuerdos comerciales con otros países más desarrollados como los de la Unión Europea, no necesariamente ha significado un aumento en relación a las oportunidades de crecimiento económico frente a crisis coyunturales.

Entonces, atendiendo a la necesidad real de encontrar esas oportunidades de crecimiento vía el sector externo para generar una mejora en el acceso a los componentes que garanticen el desarrollo de la población peruana, las competencias del profesional en negocios internacionales deben ir enfocadas a la evaluación de los panoramas que ofrecen los distintos bloques económicos, por encima de las barreras físicas o culturales que puedan limitar las relaciones comerciales que surjan entre el Perú y los pueblos del mundo.

Así, el problema de la presente investigación se formuló de la siguiente manera: ¿Cuáles son las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea?, mientras que de manera específica se han formulado las siguientes interrogantes: ¿Qué componentes político estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea?, y ¿Cuáles son los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea?

Como justificación teórica se observa la posibilidad de estudiar las oportunidades de desarrollo comercial con fundamento en la teoría de las ventajas

comparativas, aquellos productos o servicios sobre los cuales se puede hacer énfasis para aumentar las potencialidades a nivel de las oportunidades de crecimiento que puedan generar los bienes y servicios exportados a la Unión Europea. La justificación práctica se encuentra en el análisis de aquellas oportunidades en las que sería más factible hacer énfasis al momento de idear estudios de mercado orientados hacia el área de la Unión Europea.

La justificación metodológica se encuentra a nivel de la aplicación de una propuesta metodológica amparada en el análisis de dos variables: Componentes político estructurales de las oportunidades de crecimiento e indicadores económicos de crecimiento vía sector externo entre Perú y la Unión Europea; con el fin de alcanzar el objetivo general del estudio, el cual es reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea, analizando de manera específica, por un lado, los componentes político estructurales existentes a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea, y por otro lado los indicadores macroeconómicos que determinan dichas oportunidades de crecimiento.

Por último, el objetivo general de la investigación fue “Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea”, para lo cual se tendrá que cumplir con los siguientes objetivos específicos: Distinguir los componentes político estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea; y examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

II.MARCO TEÓRICO

Gruzinski, S. (2020) en su artículo de investigación titulado *La larga marcha de la historia europea*, tuvo como objetivo describir los comienzos de la expansión imperialista europea y explicar cómo, en ese contexto, los religiosos y los indios comienzan a escribir la historia de las relaciones que surgieron en el ámbito económico y político entre Europa y América. Para ello, el autor recurre al método analítico – sintético bajo el enfoque de la investigación histórica sobre los principales acontecimientos que han marcado las relaciones entre ambos espacios geográficos. Los resultados del estudio mostraron que los procesos económicos y políticos del mundo occidental inician tras la conquista de América desde las potencias europeas, situación que se mantiene en las actuales esferas económicas en el sentido que, gran parte de las exportaciones e importaciones se dan entre los países americanos y la Unión Europea.

Tayar (2019) en su artículo titulado *La Unión Europea y América Latina: 20 años de cooperación renovada*, analiza las características del modelo europeo con relación a los tratados de cooperación con América Latina, los cuales han sido desarrollados desde inicios del presente siglo y se sustentan en una línea base definida de cooperación mediante una serie de enfoques diferenciados. Analiza aquí las dinámicas que se producen a nivel del comercio interregional y de inversiones, frente a lo cual se resalta que existe un factor para el retraso de la formación de alianzas estratégicas entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe, el cual se encuentra a nivel de las diferencias que han persistido durante mucho tiempo a nivel del intercambio comercial y las inversiones, mientras que en el ámbito comercial las diferencias se manifiestan en la metodología para la adquisición de suministros de exportación e importación. Entre las conclusiones se menciona que la cooperación de los países latinoamericanos con la Unión Europea coadyuva al desarrollo de nuevas tecnologías e inversiones. En este proceso tendrán mucho que ver los procesos de integración y regionalización en Latinoamérica y del carácter de las negociaciones entre esta región y la Unión Europea. Además, en un período inmediato no mayor a 5 años, se espera que las tendencias desaceleren y se produzca una fragmentación.

González (2020) en su artículo titulado *Veinte años de relaciones estratégicas de la Unión Europea con América Latina y el Caribe (1999-2019): análisis de la evolución de sus “tres pilares” fundamentales*, tuvo como objetivo general examinar la evolución de los pilares: diálogo político, cooperación internacional y comercio exterior. El análisis se desarrolló bajo el enfoque cualitativo, mediante el diseño descriptivo exploratorio sobre documentos históricos que delimiten las relaciones entre ambos bloques económicos. Tras el estudio se llegó a la conclusión que los vínculos construidos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe son sólidos y beneficiosos de manera recíproca.

García (2020) en su artículo titulado *Las importaciones de gas Natural licuado (GNL) a España y al conjunto de la Unión Europea desde Estados Unidos: del debate sobre el Fracking y la Geopolítica de los flujos de suministros energéticos* explicó el desarrollo histórico reciente de las importaciones correspondientes al gas natural que se producía en España y la Unión Europea. Dicho análisis se desarrolló particularmente con respecto al precio de los insumos y materias primas que procedían de las exportaciones de petróleo crudo de Estado Unidos. Asimismo, se explica cómo la Unión Europea está experimentando una reducción progresiva de su la producción de gas natural, y que esa oportunidad está siendo aprovechada principalmente por Estados Unidos, el cual está desplazando a Rusia como principal proveedor de este recurso para Europa. Esto dentro del marco de las políticas generadas para mitigar los efectos del cambio climático y de transición energética. Se concluye que el incremento del gas natural como matriz energética para la Unión Europea provoca la búsqueda de políticas que diversifican el aprovisionamiento de gas, la cual ha sido aprovechada por países como Estados Unidos, pero no de América Latina.

Mercado y Planas (2020) en su artículo denominado *Evolución del nivel de estudios de la oferta de trabajo en México. Una comparación con la Unión Europea*, tuvieron el objetivo de examinar, calcular y contrastar si en México se produjo un fenómeno de ampliación académico similar al verificado en la Unión Europea a partir de 1950. La investigación se desarrolló mediante el método descriptivo, sobre los índices comparados de incremento o disminución de la expansión educativa entre México y la Unión Europea. Los resultados muestran

que las empresas no han procedido a reemplazar trabajadores en función a las nuevas exigencias del mercado, situación contraria a lo encontrado en la Unión Europea. En conclusión, las condiciones académicas intergeneracionales varían de manera distinta en México frente a las encontradas en la Unión Europea, lo que podría incidir negativamente en el progreso económico de México.

Zito y Aspinwall (2020) en su artículo denominado *¿Regiones verdes? Comparación del activismo de la sociedad civil en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea*, tuvieron el objetivo de crear un instrumento mediante el cual los miembros de la sociedad civil canalicen sus reclamos frente al posible incumplimiento de las normas climáticas por parte de los estados miembros del tratado antes mencionado. El método aplicado en la investigación es del tipo descriptivo, y los resultados mostraron que existen marcadas diferencias entre los resultados que los autores encontraron mediante la comparación de los procesos ambientales entre la Unión Europea y los países de América del Norte. A partir de ello se concluye que, de seguirse con el déficit de reformas institucionales entre ambos bloques se pueden afectar los programas de trabajo y progreso de capacidad procedentes de las instancias ambientales reguladoras de los bloques económicos estudiados.

Rafael e Iglesias (2020) en su artículo llamado *Sector externo, restricciones y crecimiento económico en Ecuador*, tuvieron el objetivo de determinar cómo la balanza de pagos y su cuenta corriente puede limitar el desarrollo económico cuando hay un déficit comercial demandante que se vuelve insostenible en el largo plazo. El método utilizado fue el análisis descriptivo, y los resultados mostraron que, cuando las exportaciones se reúnen en mercados insuficientemente sostenibles y los socios productivos afrontan una crisis, se pueden poner en riesgo los indicadores macroeconómicos de una nación. En conclusión, hace falta conocer las tácticas necesarias para que el país disminuya su dependencia del mercado estadounidense, mediante la disminución de las preferencias marginales al momento de importar.

Berasaluce y Romero (2020) en su artículo titulado *Crecimiento económico y sector externo: evidencia de Corea, lecciones para México*, tuvieron

como objetivo detectar las posibilidades que se podrían generar mediante la relación existente del desarrollo económico, inversión extranjera directa, importaciones y exportaciones. Se empleó el método descriptivo sobre los indicadores de exportaciones de México. Los resultados de la aplicación del paradigma de vectores autorregresivos sugieren que los indicadores de crecimiento exterior no son los promotores del desarrollo económico coreano. En conclusión, se recomienda mantener una actitud preventiva ante el emprendimiento de políticas que tomen dichos instrumentos de potenciación del progreso económico.

Landa y Arriaga (2020) en su artículo denominado *Crecimiento, competitividad y restricción externa en América Latina*, tuvo el objetivo de determinar el rol del tipo cambiario en la delimitación de las características de la balanza comercial; y, por otro lado, las consecuencias ocasionadas por la balanza nacional sobre la dinámica económica. Se utilizó el método no experimental mediante la aplicación de un panel dinámico para analizar los datos desde el año 1994 hasta el 2015. Tras la investigación, se evidenció que, a largo plazo, la moneda se aprecia por lo cual el tipo de cambio real incrementa los valores de la balanza comercial y el crecimiento económico depende directamente de la demanda, relación en la cual las exportaciones son consideradas como el factor dinámico. En conclusión, el crecimiento económico se encuentra delimitado por los indicadores que arroja el análisis de la balanza de pagos, el cual demuestra la flexibilidad del ingreso de la demanda de exportaciones de un país y su incidencia en la tasa de crecimiento económico a futuro, no está completamente definida por los modelos de crecimiento amparados en la adopción de estrategias comerciales de libre mercado.

Soto y Pabón (2020) en su artículo titulado *La participación de un "no competidor" en un cartel: experiencias comparadas de Estados Unidos, la Unión Europea y Colombia*, tuvieron como objetivo presentar la comparación de tres perspectivas en relación a los lineamientos de libre competencia. Tras la aplicación de una no experimental y documental, se encontró que las doctrinas legales creadas con el fin de proteger la vida económica de los países no son efectivas frente a la conformación de conglomerados económicos de

concertación conformados por personas jurídicas que no conforman la parte del mercado en cuestión debido a la colusión. En conclusión, el sistema económico – judicial colombiano, al igual que el de Estados Unidos y el de la Unión Europea, buscan mantener la defensa del bien jurídico amparado en la doctrina de la libre competencia, por encima de los beneficios sociales.

Godoy (2020) en su artículo titulado *Integración social: ¿oportunidad de que familias de escasos recursos vivan en sectores de mayores ingresos y equipamientos? Una mirada a las posibilidades que entregan el mercado, el Estado y la vía de la informalidad*, tuvo el objetivo de examinar las alternativas de integración territorial en la capital de Chile. Para esto, se veló que exista una relación con la probabilidad de que conjuntos familiares, que poseen insuficientes ingresos económicos, accedan a la posibilidad de conseguir un domicilio correspondiente a municipios con óptimas características en los referentes a la calidad de vida que se ofrezca en tal contexto. Se empleó el método de la cimentación de datos numéricos relativos a las alternativas que existen actualmente a fin de acceder a una morada, así sea por medio del mercado de libre competencia, soporte estatal o acciones informales. Los resultados mostraron que ninguna de estas vías admite optimizar la incorporación geográfica de las familias más vulnerables del país. En conclusión, no se ha encontrado la razón por la que el Estado no estimula dispositivos que optimicen la integración antes mencionada.

Mosquera y Morales (2020) en su artículo denominado *La estrategia institucional de China hacia América Latina. Análisis comparado entre los foros CELAC-China y CELAC-Unión Europea*, tuvo como objetivo delimitar la estrategia institucional de China hacia los países de América Latina. El método utilizado fue la prueba empírica (cuantitativa); y los resultados mostraron que la estrategia institucional empleada por China hacia América Latina es regulada por el Foro China-CELAC, debido a la presencia de escenarios representativos que permitan a China influir en la naciente institucionalidad de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. En conclusión, la preocupación corporativa sobre el paradigma chino de relación exterior se pudo elaborar de manera práctica, lo que permitió pensar en nuevas metodologías de acción amparadas en la lógica cooperativa que

maneja el país asiático, y en las ejecuciones indirectas y directas, informales y formales de su estrategia organizativa.

Álvarez et. al (2017), en su artículo titulado *La deuda Pública, el crecimiento económico y la política*, explicaron cómo un país con problemas de deuda pública puede incrementar su tasa de crecimiento económico y con ello, estabilizar o reducir su deuda. Realizaron su estudio a través de un análisis de la literatura y de datos estadísticos como metodología, por lo que es cualitativo. Concluyen que los países no crecen con un endeudamiento severo, por lo cual su deuda se incrementará inexorablemente y se convertirá en una restricción financiera permanente que ralentiza el crecimiento económico. Bajo esas condiciones, la deuda se convierte en un problema que exige una solución política para erradicar esa restricción financiera.

Perrotini y Landa (2020) en su artículo denominado *Crecimiento endógeno y demanda agregada: un análisis de panel de la Unión Monetaria Europea*, tuvo como objetivo clasificar numéricamente la elasticidad de la tasa de crecimiento, y los cambios que se dan a nivel de la demanda agregada de las economías que integran la Unión Europea. Con este fin, se empleó el método descriptivo mediante un modelo de errores estándar corregidos para las estadísticas aplicadas a la data de 18 países correspondientes al continente europeo durante el rango entre 1980 a 2012. Se demostró que la demanda agregada posee una elasticidad positiva; en conclusión, es dable la evaluación de impactos de las políticas de deflación salarial y austeridad fiscal que el Banco Central Europeo, la Comunidad Europea, el Fondo Monetario Internacional y determinados mercados financieros han llevado a cabo en el contexto de países europeos que sufrían de una crisis por deuda soberana.

Timini y Viani (2016) en su artículo denominado *El tratado de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR: principales elementos e impacto económico*, describen las principales características de este acuerdo comercial del 2019, y presentan algunas estimaciones del impacto de este sobre el PIB y los flujos comerciales en ambas zonas del mundo. Los resultados muestran que el acuerdo permitirá incrementar el comercio en MERCOSUR en un 14%, y el PIB en 0,4%, mientras

que para la Unión Europea el impacto sería de un 0,6% de aumento de comercio, y un 0,07% en el PIB, por lo que se concluye que el acuerdo comercial traerá efectos positivos.

Heredia y Sánchez (2017) en su artículo titulado *Evolución de las políticas públicas de fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea: un análisis comparativo*, tuvieron el objetivo de estudiar las políticas generadas para fomentar las PyMES, implementadas en la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y en la Unión Europea (UE). Se utilizó el método analítico-comparativo; y los resultados mostraron que las políticas públicas generadas con el fin de mejorar la productividad las PyMES responden a modelos propios determinados por ellas mismas, sin necesidad de una intervención estatal directa, y en función a la situación de los procesos de integración económica de las regiones que constituyen ambos bloques. Se concluyó que se pudo apreciar una base accionar coherente y constante con la adaptación de normas de comercio exterior.

Silva y Hermida (2018) en su artículo llamado *Industria, competitividad, comercio exterior y aceleración del crecimiento*, tuvieron el objetivo de plantear un modelo teórico que permita mejorar la aceleración del crecimiento económico; empleando el método descriptivo mediante la unión de componentes teóricos poskeynesianos del crecimiento a largo plazo. Los resultados mostraron que la tasa de crecimiento y aceleración de un país es dependiente principalmente a la competitividad que tenga a nivel internacional y global, por lo que existe un crecimiento en cuanto a la capacidad productora física económica y la aceleración que tenga el crecimiento económico a nivel mundial en función a los ingresos percibidos.

León, J. (2019) en su artículo titulado *Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú*, tuvo el propósito de establecer la influencia de emprendimiento económico que poseen las empresas en cuanto a la tasa de crecimiento económico a nivel nacional en Perú entre el periodo 2007-2017. Para esto, se utilizó la teoría metodológica de los Mínimos Cuadrados Ordinarios a través de las regresiones múltiples de modelos econométricos irrestrictos y

restringidos. Los resultados muestran que, a medida que se genera un incremento porcentual respecto a la cantidad de empresas existentes, la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto per cápita se incrementa aproximadamente en 0,7%, de lo que se deduce la importancia del emprendimiento que tengan las personas para generar empresas para alcanzar el objetivo de incrementar la tasa de crecimiento económico.

Salas (2020), en su artículo denominado *Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano* analiza cómo las exportaciones no tradicionales han impactado en el ámbito económico y su desarrollo en el Perú. Para esto se realiza una extensa revisión bibliográfica. Los resultados muestran que a nivel internacional las exportaciones han tenido un impacto positivo en la balanza comercial. Se pudo conocer que el negocio de la agroexportación no tradicional ha generado cambios, tanto en Latinoamérica y en Perú, no solo económicos sino también sociales. En este sentido, Perú tiene entre sus principales exportaciones a productos no tradicionales de tipo agroindustrial.

Cossio, A. (2015) en su artículo de investigación denominado *Impacto del TLC Perú - Unión Europea en las exportaciones peruanas de mangos al Reino Unido* tuvo el objetivo de determinar el impacto que ha tenido la firma del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea, con respecto al proceso de exportación desde Perú hacia Reino Unido en referencia a los mangos como producto a exportar. La investigación siguió el enfoque cualitativo mediante el análisis de dos empresas peruanas agroexportadoras. Los resultados de la investigación muestran que, las 20 principales empresas peruanas que se dedican a la exportación del producto de estudio hacia Reino Unido, 13 se dedican al rubro de agroexportación, cuyos ingresos ascienden a los \$ 201,837, representando el 38,48% del total de importaciones desde la perspectiva del Reino Unido.

Cruz et al. (2018) en su investigación titulada *Desigualdad (Re) considerada Peru 1997-2015* tuvo como propósito determinar la desigualdad de los indicadores de entradas y salidas económicas que realizaba Perú en el

período de los años 1997 a 2015. Para esto se empleó la metodología de Milanovic y Lakner, quienes asumen que la distribución del ingreso sigue distribución de Pareto, pues la cola alta de distribución registra una elevada concentración. Se menciona también que la especialización en base a las ventajas comparativas es permitida por el libre comercio, pero que las máximas ganancias obtenidas por aquel accionar que permite la extracción son de aquellas empresas dedicadas a la producción, finanzas o servicios vinculados al rubro minero. Es por eso que algunas actividades tienen una elevada capacidad de producción, incrementan a una tasa mayor relativa ofreciendo mejores remuneraciones; en contraste de aquellas relegadas por una absorción tecnológica insuficiente y una falta de capitalización.

Alarco y Castillo (2018) en su investigación miden la influencia que tiene el comercio internacional peruano con respecto a los principales bloques comerciales existentes. Así, logró determinar que la relación es superavitaria o deficitaria y cuál es su tendencia. Luego midió el incremento de las exportaciones peruanas en los bloques comerciales existentes y se resalta aquí a la Unión Europea. Se concluye que, a diferencia de los TLC con Estados Unidos o China, Perú obtiene una balanza comercial positiva con la Unión Europea. También se demuestra que las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario se han incrementado, mientras que las exportaciones tradicionales se han reducido. Sin embargo, también se halló que en el Perú no hay una clara tendencia a la diversificación productiva ni mucho menos un interés por generar una sostenibilidad en el tiempo, lo que se demuestra en el hecho que solo el 25% de las empresas que habían exportado en 2013, lo siguieron haciendo en 2016.

Por otro lado, las bases teóricas para este trabajo se sustentan, en primer lugar, desde la definición de lo que es comercio exterior o internacional. De acuerdo con Carbaugh (2017) es simplemente un tipo de tecnología a través del cual se intercambian bienes o servicios entre los países. Los primero en estudiarlo fueron indudablemente Adam Smith y David Ricardo. Ambos, explicaron cuán importante era el comercio como elemento importante al momento de incrementar el crecimiento económico de los países. Smith, por un lado, estableció que, básicamente, el comercio benéfico mutuo necesita que cada país

sea el productor de menor costo de al menos un producto que pueda exportar a su socio comercial. Sin embargo, esto generaba la duda de qué pasaba si un país era más eficiente que su socio en la producción de todos los productos -valga la redundancia-. Ricardo, solucionó esto a través de un principio por el cual el comercio producía beneficio, aunque los países tuvieran o no ventaja absoluta, principio al cual llamó “ventajas comparativas”. De esta forma, la base para el comercio se deriva de las diferencias de costos entre las naciones, que estaban basados en sus ventajas naturales y adquiridas (Carbaugh, 2017).

De Smith (2011) también se toman en cuenta su idea de que el incremento de la prosperidad queda parcialmente comprobado, en el sentido que la relación no implica necesariamente una relación causal, ya que la ausencia de comercio se puede complementar con políticas restrictivas, y estas últimas pueden ser las causantes del retraso económico, de ahí su oposición a las restricciones comerciales. En ese sentido, la liberalización del comercio se ve acompañada de otras reformas, las cuales pueden llegar a ser las verdaderas causantes del crecimiento económico. Una situación que ejemplifica lo antes mencionado viene a ser la que se ha generado a partir de la pandemia por COVID 19 en ciertos países del mundo que han aplicado el proteccionismo.

Posteriormente, se generaron dos corrientes económicas con marcadas diferencias. Una perspectiva es la de Keynes (2017). Como defensor de la política estructural, habla sobre cómo el comercio exterior resultó ser la mejor manera de hacer frente a las consecuencias negativas que se habían generado en Europa tras la Primera Guerra Mundial. Su teoría en síntesis plantea estrategias para salir de las crisis económicas. Una de las formas es a través del comercio exterior, pero para que sea exitoso depende de las políticas de estabilización monetaria y de la política fiscal. En cuanto a la primera, propone que la reglamentación de los precios y la persecución del especulador no son las estrategias adecuadas para salir de una crisis, sino que más bien la agravan porque las monedas locales pierden todo valor real en el extranjero, lo cual genera que las mercancías importadas suban de precio enormemente y que las personas tengan cada vez menos capacidad de demanda, lo cual obliga al Estado a subsidiar productos, lo que lo lleva cada vez más a hundirse por la

devaluación constante de su moneda. De esta manera, el autor señala que era darle mayor relevancia a la moneda e incrementar su influencia en el mercado económico, tomando en consideración el posicionamiento económico del país (tales monedas como el dólar, libra y franco francés) mediante el incremento del gasto que se basa en la adquisición de préstamos. Esto, como una manera de incrementar los precios que se manejan a nivel mundial, con lo que debía sumarse una disminución de la presión fiscal en simultáneo, para potenciar un posible efecto positivo en la economía, ya que se expande el dinero en base a los precios del oro.

La otra perspectiva económica es la de la escuela Austriaca de economía, en este caso de Hayek (2009). Como crítico del Keynes, proponía una teoría del crecimiento económico que profundizaba en los beneficios de la libre apertura del comercio, asumiendo que existe una diferencia entre el sistema de gobierno denominado democracia y el liberalismo económico que determina la apertura comercial. Por otro lado, Hayek explica que en la economía internacional los empresarios o los productores no producen – valga la redundancia- con miras a satisfacer una necesidad (demanda), sino bajo la razón de calcular un beneficio, y es esta búsqueda del beneficio lo que equilibra la oferta y la demanda. En su teoría del ciclo económico, el autor se centraba en los precios relativos. Para él el dinero perturbaba el equilibrio a través del aumento de los precios relativos causado por una expansión crediticia. La cantidad de dinero, además, dice, es consecuencia de la intervención de las autoridades monetarias.

Una perspectiva distinta fue trabajada por Sachs y Werner (2001), para quienes la geografía se constituye como el elemento que marca la diferencia a nivel de las ventajas y desventajas que tendrán algunos países al momento de comercializar sus productos. Pusieron en evidencia cómo los países que basaban su economía de exportaciones en recursos naturales, crecieron más lentamente que los que habían exportado otras cosas. Por ejemplo, Nueva Zelanda tiene desventajas si se compara su situación con otro país como Bélgica, ya que está lejos de otros países más poblados. De la misma manera, los países mediterráneos tienen desventaja si los comparamos con los que tienen sus propios puertos marítimos; lo que en términos

cuantitativos significa que un incremento del cociente entre el comercio y el Producto Interno Bruto de por un punto porcentual provoca un aumento de la renta per cápita en medio punto porcentual cuanto menos.

A partir de la revisión teórica realizada, se pueden establecer categorías y subcategorías:

Categoría 1:

Componentes político estructurales de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.

Esta categoría se refiere a todas aquellas políticas relacionadas al comercio internacional que generan crecimiento económico. De acuerdo con esto Krugman et. al (2012), establecen que son las políticas que implican una serie de acciones diferentes que adoptan los gobiernos respecto al comercio internacional, y que incluyen impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el valor o el volumen de determinadas importaciones, entre otras.

Con base a lo anterior, se establecen subcategorías operacionales a través de la cual se analiza la categoría principal (política comercial).

Subcategorías operacionales

Proceso histórico de integración económica: Se refiere a la integración económica. Carbaugh (2017) la define como el proceso de eliminación de las restricciones del comercio internacional, los pagos y la movilidad de factores, con lo cual resulta ser la unión de dos o más economías nacionales en un acuerdo comercial regional.

Instituciones reguladoras: Se refieren a todas aquellas instituciones tanto nacionales como internacionales que están relacionadas al comercio entre los países. A nivel internacional se tiene a la Organización Mundial del Comercio como el único ente que se hace cargo de la normativa respecto al comercio internacional, y que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus parlamentos

(Organización Mundial del Comercio, 2020b). En el Perú se tiene instituciones como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, etc. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2020).

Productos de exportación: Según Cermeño y Rivera (2016) son aquellos productos que forman parte de la canasta de consumo de los agentes del extranjero.

Productos de importación: De acuerdo con Cermeño y Rivera (2016), son aquellos bienes que se encuentran, junto a los bienes domésticos, en la canasta de consumo de los agentes nacionales.

Categoría 2:

Indicadores económicos de crecimiento vía sector externo entre Perú la Unión Europea.

El crecimiento económico está relacionado al aspecto cuantitativo y la expansión económica de un país y no debe confundirse con “desarrollo”. Según Barro y Salas (2012), se refiere a la variación porcentual positiva del producto bruto interno (PBI) o el producto nacional bruto (PNB) en una economía durante un periodo determinado, que normalmente es un año. De otro lado, estos autores consideraban como elementos para la teoría del crecimiento endógeno la inclusión del gasto público e impuestos, con lo cual se puede analizar el tamaño óptimo de un gobierno y su relación con el crecimiento y la tasa de ahorro.

Subcategorías operacionales

Coefficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones: También llamado Índice de Comercio Intrarregional, mide la importancia de flujos de comercio intrarregional de los sectores económicos, siendo el comercio intrarregional las operaciones de comercio exterior que realiza un Estado con países de su misma área geográfica (Ramírez et al., 2017).

Indicadores macroeconómicos de comercio internacional: Según el Ministerio de Economía y Finanzas (2020) son las estadísticas, series

estadísticas o cualquier forma de pronóstico que facilita estudiar dónde estamos con respecto a determinados objetivos y metas, así como evaluar programas específicos y determinar su impacto. Lo conforman un conjunto de indicadores agrupados en inflación y tipo de cambio, producción, sector externo, sector público no financiero y saldo de deuda pública.

Apertura comercial

Es una medida de facto que expresa el grado o nivel de integración de una economía a nivel mundial (Gräbner et al., 2020).

Oportunidades producción y exportación.

Ramoglou y Tsang (2016) definen la oportunidad emprendedora como el potencial para introducir nuevos bienes, servicios o métodos de organización en un mercado.

Indicadores:

Desarrollo histórico de la Unión Europea,, relación Bilateral del Perú con la Unión Europea, instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Peru y el mundo, instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo, productos de exportación más importantes en el Perú, productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea, productos importados en la Unión Europea, productos más importados en el Perú, índice de comercio intrarregional en el Perú, índice de comercio intrarregional en la Unión Europea, demanda y oferta global en Perú y la Unión Europea, producción industrial en el Perú y la Unión Europea, barrera arancelarias entre el Perú y la Unión Europea, apertura media por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea, ventajas comparativas de exportación de productos peruanos, ventajas comparativas reveladas entre Perú y la Unión Europea.

III.METODOLOGÍA:

3.1. Tipo y diseño de la investigación:

El presente trabajo de investigación fue de tipo aplicado, teniendo el propósito cercano de dar solución a problemas prácticos; en el marco de los procesos de modernización bajo el enfoque tecnológico que permite la aplicación de los saberes científicos en el mundo práctico (Hernández et al., 2014). Por ende, los aportes teóricos con los encontrados durante la fase investigativa sirvieron para entender las percepciones que tiene las personas ligadas al comercio exterior, sobre las oportunidades de crecimiento vía el sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

El diseño de la investigación se basó en la fenomenología, en la medida que se caracterizó por describir y entender uno o varios fenómenos desde la perspectiva de los individuos relacionados con la problemática (Hernández et al., 2014). Por ende, en esta investigación se consideró analizar los elementos históricos que han definido la relación comercial entre el Perú y la Unión Europea, así como el análisis respecto a los principales indicadores macroeconómicos que delimitan el diagnóstico de comercio internacional entre el país y el bloque europeo, en función de las perspectivas que tuvieron empresarios y funcionarios públicos ante las oportunidades que se puedan generar en esa dinámica.

3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización:

El estudio comparativo sobre las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea, tomará en cuenta dos categorías bien definidas:

CATEGORÍA 1: Componentes político estructurales de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.

Subcategorías operacionales: Proceso histórico de integración económica, instituciones reguladoras, productos de exportación, productos de importación.

CATEGORIA 2: Indicadores económicos de crecimiento vía sector externo entre Perú la Unión Europea.

Subcategorías operacionales: Coeficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones, Indicadores macroeconómicos de comercio internacional, Apertura comercial, Oportunidades producción y exportación.

3.3. Escenario de estudio:

Si bien el marco del estudio es sustentado en la fenomenología, sus lineamientos se analizaron mediante la entrevista a 2 empresarios peruanos que estén incursionando en el comercio internacional, desde cuyos puntos de vista se construyó un corpus teórico que se complementó con las teorías preexistentes.

Existen diversas entidades involucradas en el procesamiento de la información relacionada con el comercio internacional, entre las cuales se encuentran la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, el Banco Central de Reserva y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Por ello, se requiere conocer el punto de vista desde la perspectiva gubernamental, en la medida que desde allí se generan los puntos normativos de los procesos de exportación e importación entre el Perú y la Unión Europea.

El trabajo de investigación se desarrolló en el contexto geográfico de Lima Metropolitana, en la medida que es en esta región en donde se concentran los mejores resultados con respecto al presupuesto público per cápita mensual, gasto real por hogar mensual, producto bruto interno real y acceso al crédito (Churango et al., 2020).

3.4. Participantes:

Tal y como se mencionó con anterioridad, se entrevistaron a 2 empresarios peruanos cuyos negocios sean 100% nacionales, y a 1 funcionario de cualquiera de las 3 entidades mencionadas en el marco teórico.

La entrevista a los empresarios nacionales sirvió para delimitar las percepciones que se tienen sobre las categorías relacionadas con los componentes político – estructurales y los indicadores de crecimiento. El análisis de sus percepciones permitió conocer los constructos teóricos de la historia y la política exterior peruana, pero desde el ángulo del empresario, que, debido a las características

generadas a partir de la llegada del modelo neoliberal, ha tenido mayor contacto con la realidad problemática analizada.

Por otro lado, al conocer el punto de vista de un representante del sector público afín a la dinámica del comercio exterior entre el Perú y otros bloques económicos como la Unión Europea, se pudo entender los elementos subjetivos sobre los que se basan las instituciones públicas, y cómo estas se relacionan con los indicadores necesarios para estudiar las oportunidades de crecimiento vía el sector externo.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Dadas las características del estudio, fue necesaria la presencia de dos técnicas, teniéndose así a la observación documental y la entrevista a profundidad. Por ende, los instrumentos a utilizar serán la guía de observación de campo (matriz de operacionalización de categorías) y la guía de entrevista (ver anexos).

3.6. Procedimientos:

La creación de la matriz de categorización se realizó en función a los datos obtenidos de una primera revisión documental inicial, en la que se consignaron las principales teorías que fundamentan el comercio internacional, no se pretendió un análisis a fondo, en la medida que estos datos solo servirán para establecer las dos categorías de estudio. En una segunda revisión documental ya se consignaron las subcategorías y cómo estas permiten visualizar los indicadores de crecimiento económico vía el sector externo, pero de manera específica en Perú y la Unión Europea. En una tercera fase se realizaron las entrevistas a los funcionarios y empresarios, con el fin de recolectar sus percepciones acerca de las dinámicas que la teoría económica predice, y si estas en realidad permiten visualizar oportunidades de crecimiento vía el sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

3.7. Rigor científico:

La validación de los instrumentos a emplear en la presente investigación se llevó a cabo por profesionales competentes en las materias de negocios

internacionales y la macroeconomía. Ello con el objetivo de generar la mayor confiabilidad en los datos obtenidos por dichos instrumentos.

3.8. Método de análisis de la información:

El proceso señalado se guio por los siguientes pasos:

En la fase inicial se realizó una lectura interpretativa de los datos obtenidos en los instrumentos, lo que permitió familiarizarse con los mismos. Sin embargo, el hecho de que la lectura sea solo interpretativa no le quitó importancia al análisis y la generación de comentarios acordes a la información analizada. Luego, se identificarán los temas emergentes que surjan a partir de las notas iniciales, con el fin de delimitar constructos en base al agrupamiento de ideas. Posteriormente, los grupos de constructos se relacionaron con los indicadores establecidos en la matriz de categorización.

3.9. Aspectos éticos:

Confiabilidad: Los datos obtenidos y su pertinencia están garantizadas debido ya que su fiabilidad se contrastó mediante el marco teórico ya establecido. Originalidad: Los elementos teóricos expuestos en este trabajo fueron filtrados mediante programas de anti plagio, con lo que se garantizó la idoneidad de los contenidos presentados. Veracidad: La información presentada es verídica y se asienta en teorías y respuestas de los entrevistados.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN:

Se procedió a analizar los resultados obtenidos de las entrevistas de acuerdo a los objetivos planteados.

Objetivo específico 1: Distinguir los componentes político estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.

Tabla 1

Oportunidades de crecimiento

Matriz de análisis de Datos				
Subcategoría	Indicador	Sujeto informante		
		Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3
Proceso histórico de integración económica	Desarrollo histórico de la Unión Europea (pregunta 1).	Considero que no se han desarrollado de manera adecuada los procesos de integración histórica puesto que no todos tienen mucho conocimiento del tema.	Considero que se han desarrollado de manera correcta puesto que hasta hoy en día existen tratados y convenios entre Perú y la Unión Europea que satisfacen a ambos en forma de crecimiento.	En mi opinión el modelo europeo de integración económica se ha convertido en una referencia inevitable para cualquier proyecto.
	Relación bilateral del Perú con la Unión Europea (pregunta 2).	Me parece poco óptimo ya que no nos brinda posibilidades de seguir en crecimiento y no nos da las oportunidades necesarias a nosotros los empresarios de sobresalir más.	Me parecen adecuados y óptimos ya que hacen que nuestro país crezca económicamente logrando que otros países más lejanos quieran firmar nuevos tratados para con nosotros y así poder seguir creciendo.	Es bueno tener acuerdos comerciales con diferentes países ya que eso nos beneficia a excepción de la Unión Europea que lo que puedo percibir es de que quieren acaparar todo y ganar ellos.
Instituciones reguladoras	Instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Perú y el mundo (pregunta 3).	Me parece una buena labor, aunque podrían mejorar más con respecto al comercio internacional ya que hoy en día es lo que más oportunidades está brindando en todos los ámbitos.	Me parece que hacen una buena labor ya que están involucrados a mejorar la económica no solo de nuestro país sino de otros más teniendo un mismo fin el que haya una mejora en todos los aspectos.	En la actualidad con el alza del dólar se ha visto afectado algunas entidades ya que no existe apoyo suficiente de las instituciones para que las empresas pequeñas puedan salir a flote

	Instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo (pregunta 4).	Considero que no se acoplan tanto puesto que la política exterior peruana pone muchas limitaciones y no nos brinda facilidades para crecer como empresarios que somos.	No, no considero que estas instituciones se acoplen correctamente ya que hay una escasez en la política en todos los ámbitos y mientras eso no mejore, ninguna institución podrá actuar de manera correcta en el comercio internacional en la Unión Europea.	No, porque los países que pertenecen a la Unión europea quieren obtener y generar ganancias para con ellos, dejando a los países que quieren crecer como nosotros en un stand by sin oportunidad alguna de sobresalir en cualquier ámbito sea político, económico, social, etc.
Productos de exportación	Productos de exportación más importantes en el Perú (pregunta 5).	Sí, si tengo conocimiento de los productos que son exportados y me parece que son los adecuados.	Si, si conozco alguno de los productos que son exportados con más prioridad, pero no vendría mal que mediante más fuentes editoriales o comerciales nos hagan conocer a más empresarios y peruanos sobre estos productos para estar más informados con respecto al tema.	Si, y son el espárrago, la palta, el arándano, la uva entre otros.
Productos de importación	Productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea (pregunta 6). Productos más importados en el Perú (pregunta 7). Productos importados en la Unión Europea (pregunta 7).	No, desconozco cuales son los productos más exportados en la Unión Europea. No podría dar una opinión con respecto a la siguiente pregunta ya que no tengo conocimientos de cuáles son esos productos que son provenientes de la Unión Europea.	No tengo conocimiento, estoy poco informado sobre los productos de exportación por parte de la Unión Europea. Me parece interesante puesto que ambos países tienen diferentes maneras de utilizar un producto y aquí en Perú los productos traídos de otros países siempre generan intriga e interés por saber cómo son o como se utilizan.	No, desconozco de aquellos productos que son exportados por la Unión Europea. En mi opinión considero que la importación de ciertos productos está generando ingresos para otros países más no para el Perú.

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al indicador “Desarrollo histórico en la Unión Europea” se consultó sobre cómo consideran los entrevistados que se han desarrollado los procesos de integración histórica entre el Perú y la Unión Europea. El primer entrevistado considera que no se han desarrollado de manera adecuada los procesos de integración histórica puesto que no todos tienen mucho conocimiento del tema. Por su parte, el segundo entrevistado manifiesta que se han desarrollado de manera correcta puesto que hasta hoy en día existen tratados y convenios entre Perú y la Unión Europea que satisfacen a ambos en forma de crecimiento. Por último, el tercer entrevistado opina que el modelo europeo de integración económica es el más eficaz para determinar las características de futuros proyectos. Se debe señalar, siguiendo a Gruzinski (2020), que los procesos económicos y políticos a nivel mundial empiezan con la conquista europea de América, y que por eso gran parte de las exportaciones e importaciones se dan entre los países de ambos continentes. A partir de ese momento, además, las poblaciones americanas expandieron su comercio usando técnicas comerciales nuevas, como lo fueron los barcos al inicio.

Sobre el indicador “Relación bilateral del Perú con la Unión Europea”, se consultó qué opinión tenían sobre los acuerdos firmados en los últimos años entre Perú y la Unión Europea. El primer entrevistado mencionó que le parece poco óptima esta ya que no brinda posibilidades de seguir en crecimiento y no da las oportunidades necesarias a los empresarios de sobresalir más. Mientras tanto el segundo entrevistado dice que le parecen adecuados y óptimos ya que hacen que nuestro país crezca económicamente logrando que otros países más lejanos quieran firmar nuevos tratados y así poder seguir creciendo. El último entrevistado menciona que es bueno tener acuerdos comerciales con diferentes países pero que eso beneficia la Unión Europea que se puede percibir en el acaparamiento. Sin embargo, como señala (González, 2020), en estos últimos veinte años del siglo XXI, los vínculos construidos entre ambas regiones del planeta son sólidos y mutuamente beneficiosos. Y esto se debe a que los países latinoamericanos y Europa han fortalecido sus procesos comerciales con el objetivo de generar un mayor crecimiento económico a través del intercambio de bienes y servicios Domínguez et al. (2020).

En el indicador “Instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Perú y el mundo”, el primer entrevistado considera buena labor, aunque podrían mejorar más con respecto al comercio internacional ya que hoy en día es lo que más oportunidades está brindando en todos los ámbitos. El siguiente entrevistado menciona que hacen una buena labor ya que están involucrados a mejorar la económica no solo del país sino de otros más teniendo un mismo fin el que haya una mejora en todos los aspectos. Por último, el tercer entrevistado dice que en la actualidad con el alza del dólar se han visto afectado algunas entidades ya que no existe apoyo suficiente de las instituciones para que las empresas pequeñas puedan salir a flote. Sin embargo, el Perú sí es visto como un territorio estratégico para la exportación e importación de bienes por su variedad de riqueza y que por eso ha implementado medidas comerciales adecuadas como la apertura comercial, con lo cual se logra mayor intercambio comercial. Es el caso de MERCOSUR. La posición ventajosa del Perú debe ser aprovechada a través de políticas públicas que apoyen al empresariado. Como señalan Heredia y Sánchez (2020), las políticas públicas que el estado delimita con el fin de apoyar a las PyMES responden a un modelo de adopción elegido de manera independiente, además, son determinadas por el contexto histórico de cada sistema político - económico. En ese sentido, se debe reconocer que la Unión Europea es una zona estratégica ya que según el comercio de mercancías de la Unión Europea representó el 30% del comercio mundial en 2019 y ascendió en total a 5,670 billones de dólares EE.UU. (Organización Mundial del Comercio, 2020a).

Con respecto al indicador “Instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo”, el entrevistado uno considera que no se acoplan tanto puesto que la política exterior peruana pone muchas limitaciones y no nos brinda facilidades para crecer como empresarios. Por su parte, el segundo entrevistado no considera que estas instituciones se acoplen correctamente ya que hay una escasez en la política en todos los ámbitos y mientras eso no mejore, ninguna institución podrá actuar de manera correcta en el comercio internacional en la Unión Europea. El tercer entrevistado, por su lado, responde que no se acoplan tampoco porque los países pertenecientes a la Unión Europea quieren obtener y generar ganancias para con ellos, dejando a

los países en desarrollo en un *stand by* sin oportunidad alguna de sobresalir en cualquier ámbito sea político, económico, social, etc. Sin embargo, como señalamos anteriormente, Perú es visto como una zona estratégica. Además, como explican Perrotini y Landa (2020) la demanda agregada europea comporta una elasticidad positiva en el largo plazo, con diferencias entre países claramente. Todo esto explica la apertura comercial que tiene la Unión Europea, que actualmente no implica la exigencia de apertura comercial a los Estados, sino que plantea reforzar el marco multilateral y la expansión de la capacidad exportadora de países en desarrollo (Manero, 2020)

Sobre el indicador “Productos de exportación más importantes en el Perú”, el primer entrevistado menciona que sí tiene conocimiento de los productos que son exportados y le parece que son los adecuados. El entrevistado dos expresó que sí conoce alguno de los productos que son exportados con más prioridad, pero que no vendría mal que, mediante más fuentes editoriales o comerciales, hagan conocer a más empresarios y peruanos sobre estos productos para que estén más informados con respecto al tema. Mientras tanto, el tercer entrevistado menciona que sí conoce los productos peruanos exportados más importantes y son el espárrago, la palta, el arándano, la uva, entre otros. En efecto, Cossio, (2015) señala que las exportaciones peruanas no mineras son principalmente agroexportadoras, ya que trece de las primeras veinte empresas peruanas son de este rubro y que se dirigen al Reino Unido. Ballena (2019) confirma esto al señalar que, a pesar del dominio de las importaciones por parte de la minería, existe una tendencia de crecimiento del sector agrícola. Por eso resulta importante incentivar estas exportaciones.

Con respecto al indicador “Productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea”, los tres entrevistados manifiestan un desconocimiento de cuáles son.

Por otro lado, sobre el indicador “Productos más importados en el Perú”, se consultó la opinión de dichos productos provenientes de la Unión Europea. Así, el primer entrevistado menciona que desconoce cuáles son. El segundo entrevistado menciona que los esos productos importados generan curiosidad,

intriga e interés por saber cómo se utilizan. Por su parte, el tercer entrevistado considera que esa importación genera ingresos para los países desde donde salen, pero no para el Perú. Sin embargo, la importación de productos resulta beneficioso para nuestro país, pues fomenta el crecimiento económico. Un ejemplo se da con los datos de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2018) del Perú, que resalta que durante el periodo 2010-2016 las importaciones desde China de bienes de capital se incrementaron en 60.1%, y los bienes intermedios en un 57.8%. Cabe señalar, siguiendo a Landa y Arriaga (2020) que es necesario que la importación no afecte la balanza comercial de tal forma que no la restrinja a un modelo con base en la inserción comerciales de las etapas finales de la explotación de recursos naturales y/o las cadenas de valor, pues en el largo plazo no contribuye al crecimiento debido a la poca elasticidad del ingreso.

Se procedió a analizar los resultados obtenidos de las entrevistas de acuerdo a los objetivos planteados.

Con respecto al objetivo específico 2: Examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea

Tabla 2

Objetivo específico 2: Examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

Matriz de análisis de Datos					
Subcategoría	Indicador	Sujetos informantes	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3
Coeficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones	Índice de comercio intrarregional en el Perú (pregunta 8). Índice de comercio intrarregional en la Unión Europea (pregunta 8).	Sujetos informantes	Si considero que nuestro país maneja de forma adecuada la relación comercial con los países vecinos ya que existen diversas posibilidades de seguir creciendo y poder lograr que el Perú tenga más posicionamiento ya sea en importación o exportación de diversos productos.	Si considero que el Perú maneja una adecuada relación comercial puesto que brinda facilidades al momento de relación una importación o exportación de distintos productos importantes de aquí.	No, porque cada país ve por la conveniencia de cada uno solo en que sobresalgan sin importarles si existe algún obstáculo presente.
Indicadores macroeconómicos de comercio internacional	Demanda y oferta global en Perú y la Unión Europea (pregunta 9 y pregunta 10).		Podría ser porque es nuevo en el mercado, porque tiene más novedades tecnológicas ya que allá son más desarrollados a comparación de nosotros. Por qué tienen innovación ya que, al ser dos países con diferentes características, lo que se exporta de acá no se	Por el modelo, por la forma, por la textura, por la manera en cómo se puede utilizar, eso genera a que sea más llamativo y atractivo para nosotros los peruanos seamos o no empresarios. Por la calidad, por la textura, por la innovación en como son los productos de aquí de Perú a comparación de los	Una de las razones sería por el tema de sus precios puesto que podrían estar más caros en los establecimientos que se venden o muestran. La razón que creo yo es porque el producto peruano es mucho más bueno en todos los aspectos.

		encuentra fácilmente en otros países.	productos que hay en la Unión Europea.	
	Producción industrial en el Perú y la Unión Europea (pregunta 11).	No puedo dar una opinión puesto que tengo poco conocimiento con respecto a la producción industrial en el Perú.	Lo considero aceptable ya que brindaría más oportunidades de crecimiento a nuestro país en cuanto a producción industrial.	Ese es un rubro que está abriendo oportunidades ya que aporta un valor agregado importante en las exportaciones.
Apertura comercial	Barreras arancelarias entre el Perú y la Unión Europea (pregunta 12). Apertura media por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea (pregunta 12).	No, no considero que las barreras arancelarias correspondan con las medidas para incrementar el crecimiento económico vía sector externo entre el Perú y otros países ya que no brindan oportunidades de crecer como país en cuanto importación y exportación de distintos productos.	No considero que las barreras arancelarias se corresponden con las medidas necesarias ya que hará que el crecimiento económico tenga una disminución puesto que al llamarse barreras nos ponen muchas trabas para crecer como país.	Los TLC forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos, con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos, por otro lado, las barreras impiden ciertas restricciones las cuales obstaculizan el crecimiento.
Oportunidades de producción y exportación.	Ventajas comparativas de exportación de productos peruanos (pregunta 13). Ventajas comparativas reveladas entre Perú y la Unión Europea (pregunta 13).	No, no considero justo puesto que quita muchas oportunidades de crecimiento a diferentes países dejándolos sin oportunidad de surgir internacionalmente en el mercado	No, no considero justas las barreras arancelarias impuestas por la Unión Europea puesto que en vez de dar oportunidades las quitan, ya que la UE al ser más desarrollado ve por sus crecimientos dejando a los demás países sin oportunidades de seguir creciendo.	No porque dificulta algunas salidas al exterior y eso impide el crecimiento económico del país.

Fuente: Elaboración propia.

En el indicador “Índice de comercio intrarregional en el Perú y en la Unión Europea”, se consultó a los entrevistados si el Perú tiene una adecuada relación comercial con países vecinos o con los que tiene TLC. El primer entrevistado considera que nuestro país sí maneja de forma adecuada la relación comercial con los países vecinos ya que existen diversas posibilidades de seguir creciendo y poder lograr que el Perú tenga más posicionamiento en importación o exportación de productos. Por su lado, el segundo entrevistado señala también que el Perú maneja una adecuada relación comercial puesto que brinda facilidades al momento de relacionarse la importación o exportación de distintos productos importantes de aquí. Por el contrario, el tercer entrevistado menciona que no es así ya que cada país ve por su propia conveniencia y se preocupan solo en que sobresalgan. Sin embargo, según Situ (2020) la Unión Europea es el tercer destino comercial del Perú y la integración comercial viene desde el 2006 y se ha mantenido estable a pesar de procesos de desaceleración económica como los del 2013, y aunque, según Villano y Coggan (2020), el comercio intrarregional en América Latina haya sufrido un deterioro entre 2018 y 2019, el Perú tuvo una de las exportaciones intrarregionales más dinámicas con un 3.8%.

Con respecto al indicador “Demanda y oferta global en el Perú y la Unión Europea”, se consultó cuáles creían que eran las razones por las que los productos europeos y peruanos eran demandados en el Perú y en la Unión Europea, respectivamente. El primer entrevistado mencionó que los productos europeos son demandados porque tienen más novedades tecnológicas y que, por otro lado, los productos peruanos son demandados allá por las características que presentan estos productos que hacen que no se encuentren en otros países. El segundo entrevistado mencionó que la demanda de productos europeos se debe a su forma, textura, por la manera en cómo se puede utilizar, eso genera que sea más atractivo para los peruanos sean empresarios o no. El mismo menciona, con respecto a la demanda de productos peruanos en la Unión Europea, que se debe a la calidad, innovación de los productos peruanos a comparación de los europeos. El entrevistado tres señala, respecto a la demanda peruana de productos europeos, que estos últimos

pueden estar más caros en los establecimientos que se venden o muestran. Sobre la demanda de productos peruanos, este entrevistado cree que la razón es porque el producto peruano es mucho más bueno en todos los aspectos.

Situ (2020) revela algunos datos sobre esto. Por ejemplo, en el 2017, el Perú exportó principalmente a países europeos como España (22%), Alemania (21.2%), Italia (16.1%) Países Bajos (9.6%), y Francia (35.8%). Un caso que también ejemplifica esto es el de Reino Unido. León (2019) explica que la relación de este país con Perú ha sido un motor importante del desarrollo económico peruano ya que ha incrementado las exportaciones hacia el país europeo. Menciona además que en el periodo 2009-2017, el PBI peruano estuvo por encima del promedio latinoamericano. Esto es positivo a nivel internacional, pero a nivel nacional León (2019) señala que el crecimiento es diferenciado por regiones en el mismo periodo, por ejemplo, en Apurímac la tasa promedio fue de 248.1%, mientras que en Pasco fue de -2.8%.

Sobre el indicador “Producción industrial en el Perú y la Unión Europea”, se consultó sobre su opinión acerca del estado de la producción industrial peruana. El primer entrevistado señaló que no tiene conocimiento al respecto. Por su parte, el segundo expresa que lo considera aceptable ya que brinda más oportunidades de crecimiento. Mientras tanto, el tercer entrevistado señala que es un rubro que está abriendo oportunidades ya que aporta un valor agregado importante a las exportaciones.

El otro indicador está constituido por las “Barreras arancelarias entre el Perú y la Unión Europea”, que se evaluó junto con el indicador “Apertura medida por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea”. El primer entrevistado refiere que las barreras arancelarias no corresponden con las medidas para incrementar el crecimiento económico vía sector externo entre el Perú y otros países ya que no brindan oportunidades de crecer como país en cuanto importación y exportación de distintos productos. El segundo entrevistado indica una posición similar, y que más bien las barreras arancelarias ponen trabas al crecimiento económico. El tercer entrevistado, por otro lado, señala también que las barreras arancelarias obstaculizan el crecimiento. Sin embargo, menciona

que los TLC forman parte de una estrategia comercial factible de ser analizada en el largo plazo y que busca consolidar mercados para los productos, en este caso peruanos, con una oferta exportable competitiva. Por otro lado, según Céspedes et al. (2016) la apertura comercial se relaciona con la productividad, de esa forma, los países más productivos son los que participan del comercio internacional a través de exportaciones e importaciones, y los destinan al mercado interno su producción son, por lo tanto, poco productivos.

Lo anterior se relaciona con los indicadores: “Ventajas comparativas de exportación de productos peruanos” y “Ventajas comparativas reveladas entre Perú y la Unión Europea”, el primer entrevistado considera que las barreras arancelarias en términos de ventajas comparativas no son justas para los exportadores empresarios peruanos, ya que quita muchas oportunidades de crecimiento a diferentes países. El segundo entrevistado también las considera no justas las barreras impuestas por la Unión Europea ya que en vez de dar oportunidades las quitan, dejando sin oportunidad de crecimiento a los demás países menos desarrollados. El tercer entrevistado refiere lo mismo pues dificulta algunas salidas al exterior. Si bien pueden presentarse problemas en cuanto a las barreras arancelarias, es necesario que se las políticas sean de apertura económica. Como explica Cruz et al. (2018) la especialización en base a las ventajas comparativas es permitida por el libre comercio, pero la rentabilidad de las actividades económicas se concentra en el sector extractivo. Esto significa que las otras actividades, como la exportación textil o agrícola, quedan relegadas debido a una absorción tecnológica insuficiente y falta de capitalización.

Se procedió a analizar los resultados obtenidos de las entrevistas de acuerdo a los objetivos planteados.

Con respecto al objetivo general: Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

Tabla 3

Objetivo General: Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.

Matriz de análisis de Datos				
		Sujeto informante		
Subcategoría	Indicador	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3
Proceso histórico de integración económica	Desarrollo histórico de la Unión Europea.	Considero que no se han desarrollado de manera adecuada los procesos de integración histórica puesto que no todos tienen mucho conocimiento del tema.	Considero que se han desarrollado de manera correcta puesto que hasta hoy en día existen tratados y convenios entre Perú y la Unión Europea que satisfacen a ambos en forma de crecimiento.	En mi opinión el modelo europeo de integración económica se ha convertido en una referencia inevitable para cualquier proyecto.
	Relación bilateral del Perú con la Unión Europea	Me parece poco optimo ya que no nos brinda posibilidades de seguir en crecimiento y no nos da las oportunidades necesarias a nosotros los empresarios de sobresalir más.	Me parecen adecuados y óptimos ya que hacen que nuestro país crezca económicamente logrando que otros países más lejanos quieran firmar nuevos tratados para con nosotros y así poder seguir creciendo.	Es bueno tener acuerdos comerciales con diferentes países ya que eso nos beneficia a excepción de la Unión europea que lo que puedo percibir es de que quieren acaparar todo y ganar ellos.
Instituciones reguladoras	Instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Perú y el mundo.	Me parece una buena labor, aunque podrían mejorar más con respecto al comercio internacional ya que hoy en día es lo que más oportunidades está brindando en todos los ámbitos.	Me parece que hacen una buena labor ya que están involucrados a mejorar la económica no solo de nuestro país sino de otros más teniendo un mismo fin el que haya una mejora en todos los aspectos.	En la actualidad con el alza del dólar se ha visto afectado algunas entidades ya que no existe apoyo suficiente de las instituciones para que las empresas pequeñas puedan salir a flote

		Instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo.	Considero que no se acoplan tanto puesto que la política exterior peruana pone muchas limitaciones y no nos brinda facilidades para crecer como empresarios que somos.	No, no considero que estas instituciones se acoplen correctamente ya que hay una escasez en la política en todos los ámbitos y mientras eso no mejore, ninguna institución podrá actuar de manera correcta en el comercio internacional en la Unión Europea.	No, porque los países que pertenecen a la Unión europea quieren obtener y generar ganancias para con ellos, dejando a los países que quieren crecer como nosotros en un <i>stand by</i> sin oportunidad alguna de sobresalir en cualquier ámbito sea político, económico, social, etc.
Productos exportación	de	Productos de exportación más importantes en el Perú	Si, si tengo conocimiento de los productos que son exportados y me parece que son los adecuados.	Si, si conozco alguno de los productos que son exportados con más prioridad, pero no vendría mal que mediante más fuentes editoriales o comerciales nos hagan conocer a más empresarios y peruanos sobre estos productos para estar más informados con respecto al tema.	Si, y son el espárrago, la palta, el arándano, la uva entre otros.
		Productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea.	No, conozco cuales son los productos más exportados en la Unión Europea.	No tengo conocimiento, estoy poco informado sobre los productos de exportación por parte de la Unión Europea.	No, desconozco de aquellos productos que son exportados por la Unión Europea.
Productos importación	de	Productos importados en la Unión Europea. Productos más importados en el Perú	No podría dar una opinión con respecto a la siguiente pregunta ya que no tengo conocimientos de cuáles son esos productos que son provenientes de la Unión Europea.	Me parece interesante puesto que ambos países tienen diferentes maneras de utilizar un producto y aquí en Perú los productos traídos de otros países siempre generan intriga e interés por saber cómo son o como se utilizan.	En mi opinión considero que la importación de ciertos productos está generando ingresos para otros países más no para el Perú.

Coeficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones	Índice de comercio intrarregional en el Perú Índice de comercio intrarregional en la Unión Europea	Si considero que nuestro país maneja de forma adecuada la relación comercial con los países vecinos ya que existen diversas posibilidades de seguir creciendo y poder lograr que el Perú tenga más posicionamiento ya sea en importación o exportación de diversos productos.	Si considero que el Perú maneja una adecuada relación comercial puesto que brinda facilidades al momento de relación una importación o exportación de distintos productos importantes de aquí.	No, porque cada país ve por la conveniencia de cada uno solo en que sobresalgan sin importarles si existe algún obstáculo presente.
Indicadores macroeconómicos de comercio internacional	Demanda y oferta global en Perú y la Unión Europea.	Podría ser porque es nuevo en el mercado, porque tiene más novedades tecnológicas ya que allá son más desarrollados a comparación de nosotros. Por qué tienen innovación ya que, al ser dos países con diferentes características, lo que se exporta de acá no se encuentra fácilmente en otros países.	Por el modelo, por la forma, por la textura, por la manera en cómo se puede utilizar, eso genera a que sea más llamativo y atractivo para nosotros los peruanos seamos o no empresarios. Por la calidad, por la textura, por la innovación en como son los productos de aquí de Perú a comparación de los productos que hay en la Unión Europea.	Una de las razones sería por el tema de sus precios puesto que podrían estar más caros en los establecimientos que se venden o muestran. La razón que creo yo es porque el producto peruano es mucho más bueno en todos los aspectos.
Apertura comercial	Producción industrial en el Perú y la Unión Europea. Barreras arancelarias entre el Perú y la Unión Europea.	No puedo dar una opinión puesto que tengo poco conocimiento con respecto a la producción industrial en el Perú. No, no considero que las barreras arancelarias correspondan con las medidas para incrementar el crecimiento económico vía sector externo entre el Perú y otros países ya	Lo considero aceptable ya que brindaría más oportunidades de crecimiento a nuestro país en cuanto a producción industrial. No considero que las barreras arancelarias se corresponden con las medidas necesarias ya que hará que el crecimiento económico tenga una disminución puesto que al llamarse	Ese es un rubro que está abriendo oportunidades ya que aporta un valor agregado importante en las exportaciones. Los TLC forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos, con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su

	Apertura media por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea.	que no brindan oportunidades de crecer como país en cuanto importación y exportación de distintos productos.	barreras nos ponen muchas trabas para crecer como país.	vez genere más y mejores empleos, por otro lado, las barreras impiden ciertas restricciones las cuales obstaculizan el crecimiento.
Oportunidades producción y exportación.	Ventajas comparativas de exportación de productos peruanos Ventajas comparativas reveladas entre el Perú y la Unión Europea.	No, no considero justo puesto que quita muchas oportunidades de crecimiento a diferentes países dejándolos sin oportunidad de surgir internacionalmente en el mercado	No, no considero justas las barreras arancelarias impuestas por la Unión Europea puesto que en vez de dar oportunidades las quitan, ya que la UE al ser más desarrollado ve por sus crecimientos dejando a los demás países sin oportunidades de seguir creciendo.	No porque dificulta algunas salidas al exterior y eso impide el crecimiento económico del país.

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la primera subcategoría: “Componentes político estructurales de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea”; se encontró que los entrevistados y las teorías consultadas no guardan una percepción homogénea con respecto a las subcategorías analizadas, ya que si bien los indicadores muestran una realidad en la que los componentes políticos y estructurales benefician la apertura comercial del Perú hacia la Unión Europea, los resultados macroeconómicos no se visualizan empíricamente en los modelos de negocio implementados con miras a la exportación con dicho bloque económico.

Contexto similar al que se encuentra a nivel de los indicadores macroeconómicos y su utilidad para medir el adecuado desempeño que tendrían las empresas que se encarguen de exportar e importar productos con la Unión Europea. Ello en parte al desconocimiento que tienen tanto productores como incluso los representantes del sector público que están en contacto directo con los procesos de comercio exterior en general. Además, la polarización se entiende más allá del contexto sociopolítico en el que se opere la relación entre políticas económicas – indicadores de evaluación y aquellos productos que signifiquen una ventaja comparativa del Perú frente a la Unión Europea.

En síntesis, se afirma que no existe un consenso entre las opiniones dadas por las personas que se dedican a la exportación, ni mucho menos entre lo que se afirma por parte del funcionario estatal, en la medida que el desconocimiento con respecto a los productos con más ventajas frente al comercio exterior, la evaluación de los indicadores macroeconómicos y la naturaleza de las relaciones políticas y comerciales entre el Perú y la Unión Europea no permite visualizar las oportunidades de crecimiento que se puedan aprovechar entre el Perú y dicho bloque económico.

V. CONCLUSIONES:

1. En primer lugar, con respecto al objetivo específico: Distinguir los componentes político estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea; se han distinguido entre las características que delimitan los aspectos estructurales sobre los que se ha asentado la Unión Europea y el sistema público de comercio exterior peruano, encontrándose que ambas comparten el mismo afán por que sus productos compitan en un contexto de libre mercado, tratando de eliminar barreras arancelarias bajo el precepto de que la apertura comercial favorece el desarrollo de las naciones.

2. Por otro lado, sobre el objetivo: Examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea, se observa que hay una relación directa entre los lineamientos establecidos por el estado peruano para aperturar el mercado, y el incremento de la productividad en términos de PBI o crecimiento. Sin embargo, en el análisis de las entrevistas determinó que no se percibe con el mismo optimismo entre los empresarios, ya que éstos asumen que los mecanismos de apertura comercial favorecen a otros países o bloques económicos antes que al Perú. Se concluye que existen limitaciones en cuanto a la comunicación de la eficiencia que han tenido las políticas de apertura comercial frente a los indicadores de crecimiento vía el sector externo.

3. Finalmente, respecto al objetivo general: Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea; se ha demostrado con los datos macroeconómicos, la opinión de dos empresarios y un funcionario del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, que sí existen adecuadas oportunidades de crecimiento exterior mediante el comercio exterior con la Unión Europea, aunque los empresarios no son conscientes de dicho panorama.

VI. RECOMENDACIONES

1. Con relación al primer objetivo, y tras analizar los resultados que se obtuvieron correspondiente a la ejecución del instrumento planteado, se recomienda para futuras investigaciones, hacer énfasis en los principios económicos e históricos que delimitan las nociones de intercambio comercial entre países o bloques económicos; ya que la tendencia a dicho fenómeno ya está establecida, aunque es preferible estudiar los principios teóricos que justifican el libre intercambio entre las naciones, ya que de su comprensión dependerá la correcta adopción de medidas que permitan aprovechar mejor las oportunidades que las dinámicas internacionales de comercio faciliten con otros bloques económicos externos.

2. Con respecto al segundo objetivo, y tras el análisis de las conclusiones a las que se llegaron mediante el análisis de los resultados de la investigación, es necesario hacer énfasis en aquellos elementos a partir de los cuales se pueden generar nuevos lineamientos para delimitar el éxito o fracaso de las medidas económicas, sin necesidad de recurrir a indicadores numéricos susceptibles de caer en superficialidad al momento de evaluar si es que el incremento de la actividad comercial permite visualizar las mejores oportunidades de crecimiento mediante el comercio externo con bloques económicos como la Unión Europea.

3. Por último, y en relación a los estipulado por el objetivo general de la investigación, el cual era reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea, es recomendable analizar no solo los indicadores según los cuales algunos productos tienen más mercado en dicho bloque comercial, sino también las causas que delimitan el éxito de dichos productos, con el fin de evitar asegurar el crecimiento económico en la exportación de determinados productos, sino, diversificar la industria mediante la aplicación de las experiencias en las que se asienta el éxito de dichos productos y así garantizar un crecimiento sustentable en el que la dependencia de un solo producto para comercializar con la Unión Europea no signifique un obstáculo en el crecimiento mediante el comercio exterior con la Unión Europea.

REFERENCIAS

Alarco, G., & Castillo, C. (2018). *Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea* (Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika & Red Peruana por una Globalización con Equidad – RedGE (eds.)). <https://www.fdcl.org/wp-content/uploads/2018/08/Análisis-y-propuestas-sobre-el-TLC-de-Perú-con-la-Unión-Europea.pdf>

Álvarez, M., Álvarez, D., & Álvarez, S. (2017). La Deuda Pública, el crecimiento económico y la política. *Polis*, 13(2), 41–71. <http://www.scielo.org.mx/pdf/polis/v13n2/1870-2333-polis-13-02-41.pdf>

Ballena, V. (2019). Evolución del comercio exterior por aduana según producción primaria en el Perú, 2005 - 2015. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 19(1), 77–107. <https://www.usc.gal/economet/reviews/eers1915.pdf>

Barro, R., & Sala, X. (2012). *Crecimiento económico* (Segunda ed, Issue 106). Editorial Reverté. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-718X2016000100127&script=sci_abstract&tlng=pt

Berasaluce, & Romero. (2017). Economic growth and the external sector: Evidence from Korea, lessons for Mexico. *Estudios Económicos*, Vol. 32, Núm. 1, Enero-Junio, 2020, Pp. 95-131 El Colegio de México, A.C. Distrito Federal, México, 32(1), 95–131. <http://www.scielo.org.mx/pdf/ee/v32n1/0186-7202-ee-32-01-00095.pdf>

Carbaugh, R. (2017). *Economía internacional* (O. Martínez (ed.); 13th ed.). Cengage Learning. <https://latam.cengage.com/libros/economia-internacional/>

Cermeño, R., & Rivera, H. (2016). La demanda de importaciones y exportaciones de México en la era del TLCAN. Un enfoque de cointegración. *Trimestre Económico*, 83(1), 127–147.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2448-718X2016000100127&script=sci_abstract&tlng=pt

Céspedes, N., Lavado, P., & Ramírez Rondán, N. (2016). Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias. In *Universidad del Pacífico*. Universidad del Pacífico. <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1083/CéspedesNikita2016.pdf>

Churango, V., Gonzales, F., & Valdivia, Y. (2020). *Índice de competitividad regional - INCORE 2020*. https://incoreperu.pe/portal/images/financepress/ediciones/INCORE_2020_FINAL.pdf

Cossio, A. (2015). Impacto del TLC Perú - Unión Europea en las exportaciones peruanas de mangos al Reino Unido. *Logos*, 5(1), 148–162. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21503/log.v5i1.791>

Cruz, M., Seminario, B., & Campos, C. (2018). Desigualdad (Re) considerada Peru 1997-2015. *Journal If Económics Finance and International Business*, 2(1), 12–52. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.20511/jefib.2018.v2n1.219>

Domínguez, J. (2020). *Impacto ocasionado por las exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea, mediante el acuerdo comercial multipartes, periodo 2010-2019* [Universidad Técnica de Machala]. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/16159>

García, P. (2020). Las importaciones de gas Natural licuado (GNL) a España y al conjunto de la Unión Europea desde Estados Unidos: del debate sobre el Fracking y la Geopolítica de los flujos de suministros energéticos. *Finisterra*, 55(113), 135–155. <https://doi.org/10.18055/finis16614>

Godoy, A. (2020). Integración social: ¿oportunidad de que familias de escasos recursos vivan en sectores de mayores ingresos y equipamientos? una mirada a las posibilidades que entregan el mercado, el estado y la vía de la

informalidad. *Eure*, 45(136), 71–92. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612019000300071>

González, I. (2020). Veinte años de relaciones estratégicas de la Unión Europea con América Latina y el Caribe (1999-2019): análisis de la evolución de sus “tres pilares” fundamentales. *Foro Internacional*, 60(3), 1121–1167. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i3.2646>

Gräbner, C., Heimberger, P., Kapeller, J., & Springholz, F. (2020). Understanding economic openness: a review of existing measures. *Review of World Economics*, 157(1), 87–120. <https://doi.org/10.1007/s10290-020-00391-1>

Gruzinski, S. (2020). La larga marcha de la historia europea. *Historia y Memoria*, 10, 81–101. <https://doi.org/doi.org/10.19053/20275137.nespecial.2020.11582>

Hayek, F. (2009). *Individualismo y orden económico*. Ludwig von Mises Institute. [https://cdn.mises.org/Individualism and Economic Order_4.pdf](https://cdn.mises.org/Individualism%20and%20Economic%20Order_4.pdf)

Heredia Rodríguez, L., & Sánchez Macías, 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>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta edic). Mc Graw Hill.

Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior. (2017). *Aprovechamiento de los acuerdos comerciales con China y la Unión Europea*. [https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/chinayue/estudio sobre el aprovechamiento de los acuerdos comerciales con china y la unión europea 2.pdf](https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/chinayue/estudio%20sobre%20el%20aprovechamiento%20de%20los%20acuerdos%20comerciales%20con%20china%20y%20la%20uni%C3%B3n%20europea%202.pdf)

Keynes, J. (2017). *The economic consequences of the peace*. Beer&Politics. <https://beersandpolitics.com/wp-content/uploads/2017/11/The-economic-consequences-of-the-peace.-John-Maynard-Keynes.pdf>

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional. Teoría y política* (Novena). Pearson Education. <https://rodrigo.files.wordpress.com/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>

Landa Díaz, H. O., & Arriaga Navarrete, R. (2020). Crecimiento, competitividad y restricción externa en América Latina. *Investigacion Economica*, 76(300), 53–80. <https://doi.org/10.1016/j.inveco.2017.06.001>

León, J. (2019). Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. *Estudios Gerenciales*, 35(153), 429–439. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3331>

Manero, A. (2020). La Política comercial común de la Unión Europea y el desarrollo sostenible. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 66, 603–627. <https://doi.org/https://doi.org/10.18042/cepc/rdce.66.10> Resumen

Martínez, J., & Myro, R. (2017). Globalización, integración y desarrollo económico. *Revista Información COmercial Española*, 896, 7–18. <https://doi.org/https://doi.org/10.32796/ice.2017.896>

Mercado, A., & Planas, J. (2020). Evolución del nivel de estudios de la oferta de trabajo en México: Una comparación con la unión europea. *Revista Mexicana de Investigación Educativa - Distrito Federal, México*, 10, 315–343.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). *Principales indicadores Macroeconómicos*.

https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101106&lang=es-ES&view=article&id=131

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2020). *Instituciones vinculadas al comercio exterior* (pp. 1–73).

<http://consulado.pe/promocioneconomica/exporte/Documents/EmpVinComExt.p>

df

Mosquera, M., & Morales Ruvalcaba, D. (2020). La estrategia institucional de China hacia América Latina. Análisis comparado entre los foros Celac-China y Celac-Unión Europea. *Oasis*, 28, 123–149. <https://doi.org/10.18601/16577558.n28.08>

Novak, F., & Namihás, S. (2016). *Las relaciones entre el Perú y la Unión Europea* (Pontificia Universidad Católica del Perú (ed.)). Instituto de Estudios Internacionales. https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/133505/Relaciones_Peru_Union_Europea.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Organización Mundial del Comercio. (2020a). *Examen estadístico del comercio mundial 2020*. https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2020_s/wts2020_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2020b). La OMC en pocas palabras. In *La OMC en pocas palabras*. Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.pdf

Perrotini Hernández, I., & Landa Díaz, H. Ó. (2020). Crecimiento endógeno y demanda agregada: un análisis de panel de la Unión Monetaria Europea. *Economía: Teoría y Práctica*, Vol. 3, Diciembre, 2015, Pp. 83-113 *Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa Distrito Federal, México*, 3, 83–113.

Rafael, & Iglesias. (2020). Sector externo , restricciones y crecimiento económico en Ecuador. *Universidad Nacional México, Autónoma De Económicas, Instituto De Investigaciones*.

Ramírez, J., Vásquez, M., & González, G. (2017). Comercio intrarregional de los sectores autopartes y metalmecánico del departamento de Santander con los países miembro de la Alianza del Pacífico en el periodo 2012-2015. *Equidad y Desarrollo*, 28, 113–146.

<https://doi.org/10.19052/ed.4086>

Ramoglou, S., & Tsang, E. (2016). A realist perspective of entrepreneurship: Opportunities as propensities. *Academy of Management Review*, 41(3), 410–434. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5465/amr.2014.0281> A

Sachs, J., & Warner, A. (2001). Natural Resources and Economic Development The curse of natural resources Jelrey. *European Economic Review*, 45, 827–835. <https://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/EuroEconReview2001.pdf>

Salas, H. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico Peruano. *Dominio de Las Ciencias*, 6(1), 4–27. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1343>

Silva, & Hermida. (2020). Industry, competitiveness, external trade and growth acceleration. *Investigación Económica, Vol. LXXVII, No. 306, 2020, October-December, Pp. 94-124 UNAM, Facultad de Economía*. <https://doi.org/https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2018.306.68003>

Situ, A. (2020). *Efectos del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea en la creación y desviación comercial* [Pontificia Universidad Católica del Perú]. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/18464>

Smith, A. (2011). *La Riqueza de las naciones: libros I-II-III y selección de los libros IV y V* (Primera). Alianza Editorial. <https://www.comunitas.pe/es/economia/96278-la-riqueza-de-las-naciones-9788420650968.html>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2018, January 19). *La apertura comercial sí va*. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-apertura-comercial-si-va>

Soto Pineda, J. A., & Pabón Almanza, C. (2020). La participación de un “no competidor” en un cartel: experiencias comparadas de Estados Unidos, la

Unión Europea y Colombia. *Revista Derecho Del Estado*, 42, 279–309.
<https://doi.org/10.18601/01229893.n42.10>

Tayar, V. (2019). La Unión Europea y América Latina: 20 años de cooperación renovada. *Instituto de Latinoamérica de La Academia de Ciencias de Rusia*, 3, 52–79.
<https://iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2019/3/tayar.pdf>

Timini, J., & Viani, F. (2020). El tratado de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR: principales elementos e impacto económico. *Boletín Económico/Banco de España*, 1.
https://repositorio.bde.es/handle/123456789/10804%0Ahttp://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_158249.pdf.

Villano, S., & Coggan, J. (2020). Comercio exterior global, Aladi: Enero-diciembre 2019. In *Asociación Latinoamericana de Integración*.
[https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/341693298457A299032585520065F750/\\$FILE/2888.pdf](https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/341693298457A299032585520065F750/$FILE/2888.pdf)

Zito, A. R., & Aspinwall, M. (2020). ¿Regiones verdes? Comparación del activismo de la sociedad civil en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea. *Perfiles Latinoamericanos*, 24(47), 121–149.
<https://doi.org/10.18504/pl2447-008-2016>

ANEXOS:

Matriz de categorización:

Ámbito temático	Problema General	Objetivo general	Subcategorías	Indicadores		
El tema de la investigación se enmarca en el ámbito del Marketing Internacional. El estudio se circunscribe al análisis de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.	¿Cuáles son las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea?	Reconocer las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.	Proceso histórico de integración económica	Desarrollo histórico de la Unión Europea. Relación bilateral del Perú con la Unión Europea.		
			Instituciones reguladoras	Instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Perú y el mundo. Instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo.		
			Productos de exportación	Productos de exportación más importantes en el Perú		
			Productos de importación	Productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea. Productos importados en la Unión Europea Productos más importados en el Perú		
	¿Qué componentes políticos estructurales existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea?	Distinguir los componentes políticos estructurales que existen a nivel de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.	Coeficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones.	de	Índice de comercio intrarregional en el Perú en la Unión Europea	
				de		
			¿Cuáles son los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea?	Examinar los indicadores económicos que determinan las oportunidades de crecimiento vía sector externo entre el Perú y la Unión Europea.	Indicadores macroeconómicos de comercio internacional	Demanda y oferta global en Perú y la Unión Europea. Producción industrial en el Perú y la Unión Europea.
					Apertura comercial	Barreras arancelarias entre el Perú y la Unión Europea. Apertura media por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea.
					Oportunidades producción y exportación.	Ventajas comparativas de exportación de productos peruanos
						Ventajas comparativas reveladas entre Perú y la Unión Europea.

Matriz de sistematización¹:

Categorías	Definición conceptual	Subcategorías	Indicadores	Ítem	Escala de medición
Componentes políticos estructurales de las oportunidades de crecimiento entre el Perú y la Unión Europea.	Son aquellos componentes generados mediante un proceso histórico de integración económica, en el que las instituciones reguladoras del comercio exterior delimitan en función a las potencialidades cualitativas los productos de importación y exportación susceptibles de ser aprovechados mediante intercambios comerciales entre el Perú y la Unión Europea.	Proceso histórico de integración económica	Desarrollo histórico de la Unión Europea.	1	Escala nominal: sus valores no admiten un criterio de orden.
			Relación bilateral del Perú con la Unión Europea.	2	
		Instituciones reguladoras	Instituciones reguladoras del comercio internacional entre el Perú y el mundo.	3	
			Instituciones reguladoras del intercambio comercial entre la Unión Europea y el resto del mundo.	4	
		Productos de exportación	Productos de exportación más importantes en el Perú	5	
			Productos de exportación más importantes a nivel de la Unión Europea.	6	
		Productos de importación	Productos importados en la Unión Europea	7	
Productos más importados en el Perú	7				
Indicadores económicos de crecimiento vía sector externo entre Perú y la Unión Europea.	Coeficientes o indicadores que permiten analizar cuantitativamente las oportunidades de comercio intrarregional e internacional, contextualizando las características de apertura comercial y las consecuentes oportunidades de producción y exportación entre el Perú y la Unión Europea.	Coeficiente de comercio intrarregional medido por exportaciones	Índice de comercio intrarregional en el Perú	8	Escala ordinal: sus valores sí admiten un orden
			Índice de comercio intrarregional en la Unión Europea	8	
		Indicadores macroeconómicos de comercio internacional	Demanda y oferta global en Perú y la Unión Europea.	9 y 10	
			Producción industrial en el Perú y la Unión Europea.	11	
		Apertura comercial	Barreras arancelarias entre el Perú y la Unión Europea.	12	
			Apertura media por el intercambio comercial entre el Perú y la Unión Europea.	12	
		Oportunidades de producción y exportación.	Ventajas comparativas de exportación de productos peruanos	13	
Ventajas comparativas reveladas entre Perú y la Unión Europea.	13				

¹ La guía de observación se constituye en la misma matriz de sistematización.

Instrumento: GUIÓN DE ENTREVISTA

01. ¿Cómo considera usted que se han desarrollado los procesos de integración histórica entre el Perú y la Unión Europea?
02. ¿Qué opinión le merecen los acuerdos que se han firmado en los últimos años entre el Perú y la Unión Europea?
03. ¿Qué opinión le merece la labor de las instituciones que regulan el comercio internacional entre el Perú y otros países o bloques internacionales?
04. ¿Considera usted que las instituciones que regulan el comercio internacional en la Unión Europea se acoplan correctamente con los lineamientos de la política exterior peruana?
05. ¿Conoce usted acerca de los productos de exportación más importantes en el Perú?
06. ¿Conoce usted acerca de los productos de exportación más importantes en la Unión Europea?
07. ¿Qué opinión le merece la importación de ciertos productos provenientes de la Unión Europea?
08. ¿Considera usted que el Perú maneja una adecuada relación comercial con los países vecinos o aquellos con los que tiene Tratados de Libre Comercio?
09. ¿Cuáles son las razones por la que ciertos productos provenientes de la Unión Europea son más demandados en el Perú?
10. ¿Cuáles son las razones por las que ciertos productos exportados por el Perú son más demandados por la Unión Europea?
11. ¿Cómo cataloga usted el estado de la producción industrial en el Perú con miras hacia la exportación?

12. ¿Considera usted que las barreras arancelarias se corresponden con las medidas necesarias para incrementar el crecimiento económico vía sector externo entre el Perú y otros países?

13. ¿Considera usted justas las barreras arancelarias impuestas por la Unión Europea en términos de oportunidades de crecimiento vía el sector externo?