



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Las exportaciones y el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000
– 2019.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Ramos Miranda, Diego Joel (ORCID: 0000-0001-8093-4417)

ASESORA:

Mgtr. Huamani Cajaleón, Diana Lucila (ORCID: 0000-0001-8879-3575)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación en primer lugar a Dios quien ha permitido que llegue hasta esta parte del camino en mi vida para culminar este anhelo tan grande que es graduarme, a mi maravillosa familia quienes siempre están demostrándome todo el apoyo con palabras de aliento.

Agradecimiento

A todas las personas que de una u otra forma me apoyaron y se hicieron presentes motivándome día a día para cumplir mis metas y sueños. Agradecimiento especial a mi querida universidad Cesar Vallejo por estos años de aprendizaje invaluable.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	iv
Índice de tablas	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO.....	14
III. METODOLOGÍA.....	20
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	20
3.2 Variables y operacionalización.....	21
3.3 Población, muestra y muestreo.....	22
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	23
3.5 Procedimientos	23
3.6 Métodos de análisis de datos	24
3.7 Aspectos éticos.....	24
IV. RESULTADOS.....	24
V. DISCUSIÓN.....	41
VI. CONCLUSIONES.....	43
VII. RECOMENDACIONES.....	45
REFERENCIAS	46

Índice de gráficos y figuras

Gráfico 1. Valor de exportación 2000 – 2019.....	25
Gráfico 2. Volúmen de exportación 2000 – 2019	26
Gráfico 3. Tipo de Exportación Tradicional 2000 – 2019.....	28
Gráfico 4. Tipo de exportación no tradicional 2000 – 2019	29
Gráfico 5. Producto Bruto Interno (PBI) 2000 – 2019	31
Gráfico 6. Producto Bruto Interno per cápita (PBI) 2000 – 2019.....	32

Índice de tablas

Tabla 3. Monto anual de la variación anual del tipo de exportación tradicional 2000 – 2019.	27
Tabla 4. Monto anual de la variación anual del tipo de exportación no tradicional 2000 – 2019.	28
Tabla 5. Monto anual de la variación anual del Producto bruto interno (PBI) 2000 – 2019.	30
Tabla 6. Monto anual de la variación anual del Producto bruto interno per cápita 2000 – 2019.	31
Tabla 7. Pruebas de normalidad	33
Tabla 8. Estadísticos Descriptivos	33
Tabla 9. Matriz de Correlaciones.....	34
Tabla 10. Variables entradas/eliminadas.....	34
Tabla 12. ANOVA.....	36
Tabla 13. Coeficientes.....	37
Tabla 14. Regresión Lineal	39

Resumen

Las exportaciones están tomando relevancia en la mayoría de países del mundo, debido a que se discute el tema de su influencia en el crecimiento económico global, con posturas a favor o en contra que han sido de mayor interés para las economías en desarrollo. El Perú empezó su apertura comercial buscando ampliar su mercado e incrementar las oportunidades de negocio para las empresas y empresarios. Como en toda investigación se ha identificado las variables y sus teóricos como es el caso de las exportaciones con Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) y en el caso de crecimiento económico con Galindo (2011), para ello se utilizaron datos estadísticos que describan las variables mencionadas, estos datos fueron recolectados de distintas bases de datos estadísticas, a su vez se utilizó el programa SPSS para mediante un modelo de regresión lineal múltiple, demostrar si el valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional, afectan el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2019.

Palabras clave: exportaciones, crecimiento económico, exportación tradicional y exportación no tradicional.

Abstract

Exports are gaining relevance in most countries of the world, because the issue of their influence on global economic growth is discussed, with positions for or against that have been of greater interest to developing economies. Peru began its commercial opening seeking to expand its market and increase business opportunities for companies and entrepreneurs. As in all research, the variables and their theorists have been identified, such as in the case of exports with Daniels, Radebaugh and Sullivan (2013) and in the case of economic growth with Galindo (2011), for this purpose statistical data describing the variables mentioned, these data were collected from different statistical databases, in turn, the SPSS program was used to, through a multiple linear regression model, demonstrate whether the export value, traditional export and non-traditional export affect growth. of the Peruvian economy in the period 2000 - 2019.

Keywords: exports, economic growth, traditional export and non-traditional export.

I. INTRODUCCIÓN

Las exportaciones están tomando relevancia en la mayoría de países del mundo, debido a que se discute el tema de su influencia en el crecimiento económico global, con posturas a favor o en contra que han sido de mayor interés para las economías en desarrollo. El aumento de la economía, es decir el crecimiento, generalmente se indica con relación a tres elementos principales: la acumulación de capital físico, capital humano y mejoras tecnológicas. (Abosedra y Tang,2019).

El Perú, por ejemplo empezó su apertura comercial en los años 90, buscando ampliar su mercado e incrementar las oportunidades de negocio para las empresas y empresarios, desde ese entonces se ha llegado a consolidar como una política de estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país para colocarlos en el extranjero. El Perú desde el inicio del año 2000 ha tenido una apertura comercial, basada en tratados de libre comercio con un gran número de países, siendo unos cuantos: Estados Unidos, Chile, Canadá, Japón, Panamá, etc. Actualmente el Perú cuenta con un total de veintidós (22) tratados de libre comercio (TLC's) vigentes, cinco (5) por entrar en vigencia y cinco (5) en negociación.

Según el Informe de Actualización de las Proyecciones Macroeconómicas (IAPM), el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas) calcula que el menor avance de Estados Unidos y Europa tendrán un considerable impacto en las exportaciones no tradicionales peruanas para este año. (MEF, 2019). Los principales productos de exportación en el Perú, observaron actualmente un incremento en los últimos años, sobre todo debido al crecimiento de la apertura comercial y la merma de barreras comerciales. Los beneficios que nos da el reducir las barreras hacia la exportación, a causa de una apertura comercial, a pesar de los años difíciles de crisis que se pasaron, nos dan a pensar que el comercio hacia el exterior, es decir el exportar podría ser un impulso y primordial pilar de la liberación comercial, sumándole a esto los beneficios de haber firmado distintos Tratados de Libre Comercio (TLC), acuerdos que no solamente son de tipo comercial, también tienen un impacto positivo para la economía del país,

permitiendo mermar y en la gran mayoría de casos desaparecer las barreras arancelarias al comercio; aportan al crecimiento de las competencias entre las organizaciones entre sí; ya que, siempre existirá la disponibilidad de encontrar precios en el mercado más bajos, cuando se refiere a insumos, materia prima o maquinarias, aportan a la competición en igualdad de circunstancias entre distintos países que logran vender gracias a los acuerdos comerciales similares con el motivo de obtener superioridad ante los países que no han podido concretar acuerdos comerciales, también los acuerdos comerciales promocionan el aumento de puestos de trabajo para la población, trabajo que está en relación a el crecimiento de la actividad exportadora. De esta manera, las exportaciones generan una considerable unificación del país a la economía de todo el mundo, generando una reducción de la inestabilidad de la economía. Según la Revista Forbes México, de acuerdo con la OMC (Organización Mundial del Comercio) una realidad que se identificó según esta fuente, es que China se convertiría en el mayor país comerciante, ya que sumando las exportaciones totales e importaciones totales de China en el principal país comerciante. De acuerdo a la suma de tanto comercio exterior, es decir exportaciones e importaciones, este país cuenta con el 11 por ciento del comercio mundial, posicionándose en mejor ubicación con respecto a Estados Unidos, quien posee un 10.3 por ciento. Así como las exportaciones de servicios de China aumentaron en un 52% al totalizar 3000 millones de dólares, sin embargo, Estados Unidos mantuvo su posición como principal proveedor con exportaciones valuadas en 82,000 millones de dólares (2014).

México ha tenido un firme constante intercambio comercial con el mundo, se han firmado varios Tratados de Libre Comercio con más de cincuenta países en todo el mundo, durante el primer semestre del año 2008 México tenía la mayor participación de comercio con Estados Unidos de América con un 80% del total de sus exportaciones, seguida por las exportaciones con Centroamérica que juntos representan un 5.38% y con Europa un 5.13%. (Juárez, Villegas y Méndez, 2014).

Con respecto a Europa los últimos veinte años, el empleo sostenido por las exportaciones de bienes y servicios aumentó de manera considerable en

Europa, Gracias al empleo generado por los servicios exportados por parte de los productos con relación al sector de la manufactura. (Rueda, Cernat y Sousa, 2019). Esto es un indicio para suponer que no es descabellada la idea de pensar que un gran número del crecimiento económico de un país, son gracias a las exportaciones o comercio internacional que estos tengan con los demás países, es una apertura comercial que ayuda y promueve el comercio en el país, de esta manera aporta al crecimiento.

Específicamente en América del sur, Chile por más de treinta años a estado implementando una política de apertura comercial con el resto del mundo y muchos años más acordando tratados de libre comercio (TLC), esto hizo posible que a mediados de los años 1990 y 2012 sus exportaciones se multiplicaran, este país cuenta con veintidós acuerdos comerciales vigentes con un total de sesenta países alrededor de todo el mundo, representando el 85.7% del pbi mundial.

Para mejorar el crecimiento económico uno de los enfoques es impulsar las exportaciones, tanto en medianas y pequeñas empresas de forma descentralizada. Esto se debe de convertir en una necesidad primaria para el sistema económico del Perú. De acuerdo a una ordenada y sistematizada asignación de las riquezas monetarias y la sociedad deben estar relacionadas entre sí con el crecimiento, así mismo la estabilidad política y económica del Perú ofrece una oportunidad privilegiada que hay que saber aprovechar, tanto por las óptimas condiciones de vida de sus habitantes y el progreso del país. Esto beneficiará a las empresas en una escala de pequeña a grande, debido a que surgirán mucho más oportunidades de progreso para estas. El comercio exterior, no solo aporta al beneficio de los países exportadores, empresas, etc. También existen aportes que derivan a un mejor uso de los recursos, debido a que cada país tiene la posibilidad de saber cuál es la materia prima o recurso que exporta más eficientemente.

El presente estudio de investigación busca demostrar como las exportaciones van de la mano con el crecimiento económico del país durante el periodo seleccionado en esta investigación, y de esta manera que del presente estudio se logren las recomendaciones y propuestas para incentivar

al desarrollo de la exportación para un mayor crecimiento de la economía del país.

Descrita la realidad problemática en los párrafos anteriores se formularán los problemas que permitan dar solución al término del presente proyecto de investigación. Ballester (2015) mencionó que un problema es un reflejo de un antes y un después de determinadas relaciones en estudio, asimismo para su análisis se requiere métodos matemáticos. (p. 18). En base a lo mencionado, se procede a formular el problema general: ¿Cuál es la relación existente entre la exportación y el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 - 2019?

Hecha la formulación del problema de la investigación, se procede a dar las justificaciones de la investigación desde cuatro diferentes ámbitos, las cuales teórica, metodológica, práctica y social, según esto: La justificación teórica para la presente investigación es la siguiente: Las exportaciones tienen un rol principal como motivo del crecimiento económico debido a que es un impulso para el crecimiento de las naciones y generador de empleo. Méndez (2016) alude que la justificación teórica se realiza para poder generar un contraste de resultados, confrontar teorías y buscar soluciones de un determinado problema, a su vez Sabaj y Landea (2012) mencionan que la justificación es una idea importante e indispensable en cualquier teoría del conocimiento, sus hipótesis se basan únicamente en las realizaciones de un único individuo, omitiendo que la generación del conocimiento científico es una práctica eminentemente social. Este estudio se realiza con el objetivo de contribuir al conocimiento ya existente en relación a la influencia de la exportación y el crecimiento económico, dicha investigación conllevará a que posibles nuevos investigadores, utilizaran los aportes de este proyecto para obtener nueva información y resultados produciendo una mayor contribución para el país.

Asimismo, Méndez (2016) añade que La justificación metodológica permite proponer nuevas ideas, estrategias y métodos que generen conocimientos confiables y válidos. Mediante esta investigación se llegará a entender la conducta de las dos variables, exportación y crecimiento económico en el periodo 2000 — 2019, debido a que se analizará la

correlación de los datos Llegando así a que este coeficiente explicara como la variación de las exportaciones influyen en la variación del crecimiento económico.

Con respecto a la justificación practica en la investigación, se indica que con la presente investigación se quiere incentivar el entendimiento a los beneficios que las exportaciones tienen con relación al crecimiento económico, y de esta manera impulsar su apogeo en empresas a mayor y menor escala. Bernal (2010) menciona que en una investigación, la justificación practica se refiere a los motivos del porque y para que de la investigación que se realizara, es decir, demostrar una investigación es exponer los motivos por los cuales es relevante llevar a cabo la respectiva investigación.

Según Méndez (2016) señaló que la justificación social, es el aporte que el trabajo ofrece a una ente o empresa con la premisa de solucionar demandas presentes y futuras de la sociedad. De acuerdo a lo mencionado ,la justificación Social para la investigación es demostrar que el estudio es importante en el contexto social, ya que, favorecerá a la población de exportadores en la medida que les permitirá tener a la mano, información directa que está relacionada con el aporte de las respectivas actividades de exportación al beneficio del crecimiento económico, ocasionado por la conducta dinámica de las exportaciones, aportará a la socialmente por cuanto beneficiará a la población de empresas exportadoras, ya que se tendrá información directa que estará en relación al aporte del trabajo de ellos mismos realizan mediante la realización de exportaciones hacia el crecimiento de la economía peruana y favorece a la población, ya que contribuirá a la mejoría de la calidad de vida de la población. Asimismo, tendremos un efecto multiplicador enorme en diversos sectores económicos del país, ya que se han formado empresas, gracias a las exportaciones y el incremento que tienen con el correr y avance de los años.

Realizadas las justificaciones, se hará mención a cuál es el objetivo para el desarrollo de la investigación. Al respecto, Torres (2019) menciona que el objetivo se tiene que expresar de manera clara y a su vez deben de ser concretos, medibles, apropiados y realistas. (p. 42). En base a lo descrito, se

hará mención de manera clara, concreta y apropiada un objetivo general el cuál será, Evaluar si el valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional, afecta el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2019.

Resueltos el objetivo general en el párrafo anterior, se procede a formular la hipótesis general que determinará si existe una relación entre variables y dimensiones. Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que las hipótesis son afirmaciones a futuro, suposiciones que el investigador adopta, y a partir de esta situación se puedan demostrar el impacto que existe entre las variables de la investigación. (p.104). En cuanto a lo expuesto en la investigación se plantea la hipótesis general: El valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional, afectan al crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Con el propósito de indagar estudios ya relacionados se podrá observar diferentes autores que se enfocaron en las exportaciones y el crecimiento económico. En el contexto internacional para darle mayor soporte al presente trabajo de investigación, se hace mención a Morales y Ramos (2016) en su tesis titulada *“Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico ecuatoriano periodo 2007 – 2014: análisis comparativo Ecuador – Colombia”*, desarrollada en la Universidad Nacional de Chimborazo, la cual tuvo como objetivo principal determinar la contribución de las exportaciones no tradicionales al crecimiento ecuatoriano en el periodo 2007 a 2014, se tuvo como muestra datos estadísticos sobre las variables presentadas de bases estadísticas, se estima un Durbin Watson de 1.89 para Ecuador y 1.28 para Colombia y el R cuadrado del 0,9984 (Ecuador) y 0.996869 (Colombia) mide la bondad de ajuste del modelo, en los dos casos muestra que el 99% de la variación del Producto Interno Bruto es explicado por las exportaciones no tradicionales, el trabajo y el capital. El trabajo de investigación concluye, en que la teoría a lo largo del tiempo desde diferentes enfoques, afirma que existe una relación directa entre las exportaciones y el crecimiento de la economía.

Limachi (2016) en su tesis titulada: *“Las exportaciones de gas natural a Brasil y su impacto al crecimiento económico de Bolivia”*, desarrollada en la Universidad Mayor de San Andrés, tuvo como objetivo principal analizar el impacto de la exportación de gas natural al país de Brasil sobre el crecimiento económico de Bolivia, se utilizaron bases estadísticas con respecto al crecimiento del PBI de Bolivia, bases de Cepal e información estadística sobre la exportación de gas natural en el periodo comprendido, se obtuvo analizando el Test de Dickey Fuller los valores de probabilidad un 0.000 menor al 0.05 de confianza para el Producto Bruto Interno y a su vez también para las exportaciones de gas natural a Brasil se obtuvo 0.000 siendo menor al 0.05. Se concluyó en que la estimación del modelo, donde la variable dependiente es el crecimiento económico y las variables independientes la exportación de Gas Natural a Brasil, los términos de intercambio el crecimiento económico, se prevé una relación positiva entre ambas variables con un impacto del 0.02% sobre el crecimiento económico ante un incremento del 10% de la exportación de Gas

Natural a Brasil.

En el ámbito nacional se hace mención a Balcazar y Calva (2017) en su estudio titulado *“Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico de Tumbes, 1999-2014”*, desarrollada en la Universidad Nacional de Tumbes, tuvo como objetivo principal determinar en cuanto han contribuido las exportaciones no tradicionales al crecimiento económico de la región de Tumbes, en el periodo 1999 — 2014, para la mencionada investigación se tuvo como muestra a las series estadísticas de sus variables, las exportaciones no tradicionales y del crecimiento económico de Tumbes, en el periodo especificado. Se obtuvo el valor de Durbin Watson entre 1.85 y 2.15 a su vez se obtuvo un R cuadrado igual a 0.9829, indicando que el comportamiento del pbi explica en un 98.3% en el modelo presente y que un 1.71% es bajo estudios de otras variables. Se concluyó en la investigación, que existe una relación favorable entre las exportaciones no tradicionales y el pbi real en la región de Tumbes en el periodo indicado.

Guevara y Panduro (2016) en su tesis titulada *“Las exportaciones y su efecto en el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2003-2013”*, desarrollada en Universidad Nacional de San Martín de Tarapoto, tuvo como objetivo general dar a entender la relación entre las exportaciones en el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2013, para la mencionada investigación se tuvo como muestra todos los datos estadísticos que tengan relación con los productos de exportación, importados, valor agregado, países destino de exportación, se obtuvieron datos sobre la exportación que reflejan que durante el periodo elegido ha experimentado un crecimiento del 371.48%, registrando un nivel promedio anual de crecimiento de 18.32%, mientras las exportaciones no tradicionales el 2003 representó un 28.8% y disminuyó al 25.8%, registrándose una caída del 10.4%. La investigación concluyó en que las exportaciones tradicionales forman parte de un mayor componente total de las exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, representando casi un 70 % en años anteriores, a su vez la evolución del Producto bruto interno va con una tasa de crecimiento del 6.5%.

Yacub (2019) en su tesis titulada *“La Exportación Agrícola y su Influencia en el Crecimiento Económico del Perú, Periodo 2012-2018”*, desarrollada en la Universidad Privada de Tacna, tuvo como objetivo principal determinar la influencia que la Exportación Agrícola tiene en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2012-2018, para ello se usó la siguiente muestra conformada por series de periodos específicos representados en millones y miles de las exportaciones agrarias en los periodos respectivos, se obtuvieron datos estadísticos descriptivos tales como la prueba de Kolmogorov — Smirnov de la variable exportación agrícola, demostrando el grado de significancia equivalente a 0.05 de la variable, rechazando la H nula, de igual manera para el crecimiento económico el grado de significancia equivalente a 0.05, rechazando la H nula. El ANOVA de las variables resultó 0.000 lo que refuerza aceptar la hipótesis alterna y rechazando la nula. Este estudio concluyó que por medio del análisis de regresión del R cuadrado equivale en 55% de variación, siendo este el motivo por el cual las exportaciones agrícolas tienen una influencia significativa en el crecimiento económico del Perú.

Díaz y Torres (2016) en su tesis titulada *“El impacto de las exportaciones tradicionales en el crecimiento económico peruano para el periodo 1990-2015”*, desarrollada en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, tuvo como objetivo principal hallar mediante un análisis econométrico el impacto de las exportaciones tradicionales y el crecimiento del PBI peruano en los años 1990 a 2015, para la mencionada investigación se tuvo como muestra la serie de datos estadísticos relacionados con las series de tiempo del PBI real, exportaciones tradicionales y exportación de productos mineros el cual contó con 25 datos por variable, se obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson entre el PBI y el crecimiento de las exportaciones tradicionales, indicando el índice de correlación 0.58, lo que indica la correlación de forma directa, para relacionar el PBI y exportaciones de productos mineros el índice de correlaciones del 0.44.

Con respecto a los teóricos relacionados al tema, se mencionaron algunos teóricos al respecto de la variable independiente, las exportaciones.

Las exportaciones son las acciones importantes en una visualización de comercio internacional, ya que, dentro del mercado internacional, consisten en la venta de los productos y servicios hacia fuera del país de origen, el comercio internacional es sinónimo de oportunidad de crecimiento, y a su vez riesgo es por ello que conlleva un conjunto de procesos en el contexto mundial. (Lerma y Márquez, 2010, p. 539).

La exportación es una vía para las empresas a darse a conocer internacionalmente, con el objetivo de ofrecer sus productos al mercado internacional, esto implica comenzar procesos para producir, medidas económicas y reformas legislativas que incentiven al comercio entre distintos países del mundo, de esta manera apoyando al incremento y crecimiento al PBI del país origen. (Coll, 2010, p. 19)

Con respecto a la clasificación del tipo de exportaciones en el país, García(2011) indica que, en el país se clasifican en dos grupos, según su naturaleza que son los productos tradicionales y los no tradicionales (p. 75). Se deduce que se clasifican en tradicionales y no tradicionales. Los productos tradicionales son los que tienen una demanda usual y son considerados como patrimonio del país, son productos bandera, las materias primas como la minería, las frutas por ejemplo. Entonces, los productos naturales o tradicionales para un estado o nación, son de gran necesidad para la satisfacción de sus necesidades básicas. Son aquellos productos de materia prima con poco valor agregado y cuyo precio se fija en los mercados mundiales. (p. 76).

Se utilizó como teórico principal a Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) quienes indicaron que la exportación es la táctica más usada por las empresas para comenzar a hacer negocios con otros países.

Daniels et. al (2013), para medir las exportaciones indica al volumen, al valor y al tipo de las exportaciones, con respecto al volumen de envíos al extranjero exterior en todos los casos, se conceptualiza por la capacidad de envío se refiere al peso, en toneladas, kilos, libras de la suma de las salidas de los productos al exterior. (p. 109)

Según Daniels et. al (2013) indica que el valor de exportación e refiere al dinero pagado por el país o ente que adquiere el producto o servicio exportado por el país en mención, que se coloca según el precio en el mercado, el cual se encarga de imponer un valor por producto dándose su valor en distintas divisas. (p. 109). Pronunció también con respecto al tipo de exportación, que es un indicador conveniente que indica la naturaleza del producto exportado con relación al país de origen (p. 111).

Daniels et. Al (2013) indica sobre la teoría de la base de exportación que, las exportaciones son la táctica más usada por las empresas para empezar a realizar negocios con diversos países. Debido a esto, las empresas que inician realizando la actividad de exportar, lo hacen para aumentar su volumen de ventas, incrementar el mercado en el que se encuentran y tienen y el mejoramiento de la rentabilidad de la misma.

Con respecto a los teóricos relacionados al tema, para la variable crecimiento económico se indicó a los siguientes: El crecimiento económico es un proceso sumamente necesario de todos los países o estados en estos tiempos, esto se fundamenta en el crecimiento de los sectores, que tienen que ver más que todo con las industrias, el acceso a nuevos recursos minerales y energéticos y el progreso técnico. (Fakraoui y Bakari, 2019, p.1)

El crecimiento económico es indicado como un avance de la producción y de la riqueza, para esto se sostiene que el logro del desarrollo económico es el aumento de la producción y el acumulamiento de la renta y bienes en el tiempo. Se define a la evaluación y situación de una economía en un corto plazo, de acuerdo a la coyuntura económica, y en un plazo largo se vincula al desarrollo de la producción y bienes. Viñas, Pérez y Sánchez, 2013,p. 22)

El crecimiento económico es el crecimiento del número de puestos de trabajo que existen por área determinada, la renta o el valor de los bienes y servicios que una economía produce. Generalmente se logra indicar mediante la medición en porcentaje de aumento del PBI real o PIB. (Guillen, Badii, Garza y Acuña, 2015, p. 139). Para medir al crecimiento económico los autores utilizaron los siguientes indicadores Producto Bruto Interno, Recursos Naturales, Población, Trabajo, Finanzas Privadas, Finanzas Públicas y Competitividad. (p. 142)

El crecimiento económico es un crecimiento de la valoración de los

bienes y servicios de una economía un determinado periodo de tiempo. Galindo (2011, p. 40). El auto mide el crecimiento económico con los siguientes indicadores: PBI y PBI per cápita. Galindo (2011, p. 40) menciona que la medición del crecimiento económico, normalmente se mide utilizando el PBI y se suele determinar en términos reales para eliminar los efectos de la inflación. También, en función de las estadísticas disponibles también se suelen emplear otros indicadores, como por ejemplo, el PIB per cápita, la productividad, etcétera. Así como estos indicadores son objeto de debates, que llegan a concretarse en el hecho de la no consideración de varios aspectos tales como la desigualdad económica, las rentas no monetarias, la población y el tema de la economía informal, que de una u otra forma es un foco importante en los países de menor desarrollo.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de estudio de la investigación fue aplicada, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que los procesos de investigación de tipo aplicada son aquellos que utilizan las teorías que anteriormente han sido formuladas y probadas. Es por ello que la presente investigación trabajará con las teorías de Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) en cuanto a la variable exportación y con Galindo (2011), en cuanto a la variable crecimiento económico, será de tipo aplicada, buscando dar solución a los problemas identificados utilizando un enfoque cuantitativo.

Es de nivel descriptiva, Hernández et al. (2014) señalan que los estudios descriptivos buscan determinar características o diferenciaciones que puedan existir en determinados grupos, personas, procesos o cualquier otro concepto que se someta a un estudio específico. (p.92). Esto quiere decir, que se pretende realizar el estudio por variable o concepto del que se realizará la investigación a las que se indican.

La investigación fue de nivel correlacional y longitudinal, Hernández et al. (2014), indica que el tipo de estudio correlacional tiene la intención de conocer la relación o grado de unión que pueda existir entre dos a más conceptos o variables en medición. (p.93). Como describen los autores los estudios correlacionales tienen la finalidad de conocer el comportamiento de una variable, una vez conocido el comportamiento de otra relacionada. Es de tipo longitudinal, ya que utilizaremos un periodo de tiempo determinado para la evaluación de los datos obtenidos, es decir investigaremos a lo largo del periodo 2000 a 2019 para dar solución al objetivo del estudio.

Hernández et al. (2014) menciona que el planteamiento es cuantitativo en el momento que, se emplea la recolección de datos para probar la hipótesis y el análisis estadístico (p.4). Este enfoque trata de encontrar mediante la medición de datos estadísticos, generar información que indique la realidad y lo que podría ocurrir.

Rodríguez (2011) menciona que un diseño es el sistema y objetivo que tiene un investigador con el propósito de general resultados confiables en base a los problemas e hipótesis presentadas en la investigación. (p.143). En base a ello, la investigación se presenta como diseño explicativa correlacional, debido

a que se busca medir el grado de relación entre las variables y dimensiones, y la influencia que pueda llegar a existir entre una y otra.

Finalmente, el método utilizado para la presente investigación fue el de regresión lineal múltiple, ya que se llegará a recopilar información estadística de instituciones nacionales tales como: INEI, BCRP y SUNAT, que nos logren dar los datos de las variables y dimensiones indicadas, para de esta manera probar la hipótesis general.

3.2 Variables y operacionalización

En los siguientes párrafos se mencionarán las variables que se estudiarán en el presente trabajo de investigación, donde las exportaciones son la variable dependiente y el crecimiento económico es la variable dependiente. Hernández et al. (2014) menciona que las variables son una identidad que tienen valor y que se pueden cambiar, las variables llegan a adquirir un valor en la investigación cuando llegan a relacionarse, esto quiere decir que la variable debe formar parte de la hipótesis y se llega a dominar construcciones hipotéticas. (p.105)

Definición conceptual:

Para la variable exportaciones, nuestros autores principales Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) definen a las exportaciones como la táctica más usada por las empresas para comenzar a hacer negocios con otros países. (p. 12).

En cuanto a la segunda variable y no menos importante, el crecimiento económico, nuestro autor principal, Galindo (2011) quien hace mención que la definición del crecimiento económico es un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. (p. 40).

Definición operacional:

Para la variable exportaciones se contará con las siguientes dimensiones: volumen de exportación, valor de exportación y tipo de exportación. En cuanto a la segunda variable que es el crecimiento económico se contará con las siguientes dimensiones: PBI real y el PBI per cápita.

Indicadores:

Los indicadores que permitirán medir la variable por medio de las dimensiones, con respecto a la variable exportaciones son: para la dimensión Volumen de exportaciones se utilizarán los siguientes indicadores: Por país de destino, por

producto y por sector; para la dimensión Valor de exportación se utilizarán los siguientes indicadores: por país de destino, por producto y por sector; para la dimensión tipos de exportaciones se utilizarán los siguientes indicadores:

Tradicional y No tradicional. Para la variable crecimiento

económico: para la dimensión Producto Bruto Interno real se utilizarán los siguientes indicadores: PBI por sector económico y para la dimensión Producto Bruto Interno per cápita se utilizarán los siguientes indicadores: Empleo y Población. Esto se verá reflejado en la matriz de operacionalización.

3.3 Población, muestra y muestreo

En la investigación la población estuvo conformada por el análisis de registro histórico de las exportaciones y el crecimiento económico del Perú. Según Arias (2012) indica que la población, o en términos más específicos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con singularidades comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta quedará delimitada por el problema planteado y por los objetivos de la investigación. Se excluirán los datos estadísticos que no correspondan al periodo de años designados entre 2000 a 2019, de igual forma se tomará la información que trate sobre nuestras variables : las exportaciones y el crecimiento económico.

La muestra del estudio estuvo compuesta por el registro histórico de las distintas fuentes estadísticas nacionales tales como: INEI, BCRP SUNAT. Que están relacionadas al impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 al 2019.

Según Otzen y Manterola (2017) indicaron que en el tipo de muestreo no probabilístico, la selección de los sujetos a estudio dependerá de ciertas características, criterios, etc. que el investigador considere en el momento, por lo que pueden ser poco válidos y confiables; debido a que este tipo de muestra no se ajustan a un fundamento probabilístico, es decir, no dan certeza que cada sujeto a estudio represente a la población. A su vez, nos indican que la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia, no permitirá escoger nos permite elegir aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidadde los sujetos para el investigador. En la investigación se realizó el muestreo no probabilístico

debido a que el investigador seleccionara muestras basadas en un juicio subjetivo en lugar de hacer la selección al azar, y no probabilístico por conveniencia, ya que se recopilaron datos estadísticos anuales relacionados a las exportaciones y el crecimiento económico en el Perú en el periodo 2000 al 2019.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según Morone (2013), las técnicas de investigación son los procedimientos e instrumentos que utilizamos para acceder al conocimiento, estas pueden ser: encuestas, entrevistas, observaciones y todo lo que se deriva de ellas. En esta investigación se utilizará una técnica de recolección de datos longitudinal, ya que los datos a analizar son fundamentalmente las series cronológicas de las exportaciones y el crecimiento económico en el periodo 2000 — 2019, para ello se verificó dicha data estadística en las páginas de instituciones nacionales, tales como, INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática), SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria), BCRP (Banco Central de Reserva del Perú) y MTPE (Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo).

El instrumento utilizado en la presente investigación, fueron tablas y cuadros realizados en formatos Excel, en donde se consignaron los datos estadísticos del valor de las exportaciones, volumen de las exportaciones y tipos de exportación; así como, datos del producto bruto interno real y producto bruto interno per cápita. Arias (2012), nos dice que los instrumentos son los medios por el cual se adquiere, recoge u obtiene la información necesaria a investigar, tales como, fichas, formatos, guías, listas, etc.

3.5 Procedimientos

En este punto se registró detalladamente en los cuadros y gráficos elaborados en Excel, la información obtenida por las bases de datos institucionales acerca de las exportaciones a lo largo de los años a estudiar, así como, información del crecimiento económico con respecto al producto bruto interno y sus variaciones. A su vez se utilizó el programa SPSS. Para esto, se obtuvo la información de fuentes como: INEI, SUNAT y BCRP.

3.6 Métodos de análisis de datos

El método de análisis de datos que se realizará en la investigación se logrará mediante una estadística descriptiva, utilizando la información ya obtenida de las variables, dimensiones e indicadores del tema a estudiar, estos datos se procesarán y registrarán mediante el programa Excel, para de esta manera tener la información relacionada y a su vez proceder con la interpretación de las tablas y cuadros realizados.

3.7 Aspectos éticos

El presente proyecto de investigación se ha realizado con total transparencia y confiabilidad pues, son basados en datos reales sin ningúntipo de alteración de por medio respetando las bases científicas, metodológicas y teóricas. La transparencia será sustentada a través de un acta de autenticidad de autores, supervisada por la Universidad Cesar Vallejo, además se contó con asesoría metodológica y académica por parte de un experto en la materia. El estudio fue ingresado en el programa Turnitin, para registrar que no exista plagio o similitud con respecto a algún otro trabajo ya realizado, a ello se suma la firma del documento de autenticidad que avala la transparencia del trabajo.

IV. RESULTADOS

Para la obtención de los resultados, se procedió a realizar la búsqueda de los datos relacionados con las variables de investigación dentro del periodo de análisis especificado, para esto se acudió a fuentes estadísticas de información tales como: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), teniendo en cuenta que la recolección de datos fue en el tiempo comprendido del 2000 al 2019.

Dimensiones de la variable exportación.

Tabla 1. *Monto anual de la variación anual del valor de exportación 2000– 2019.*

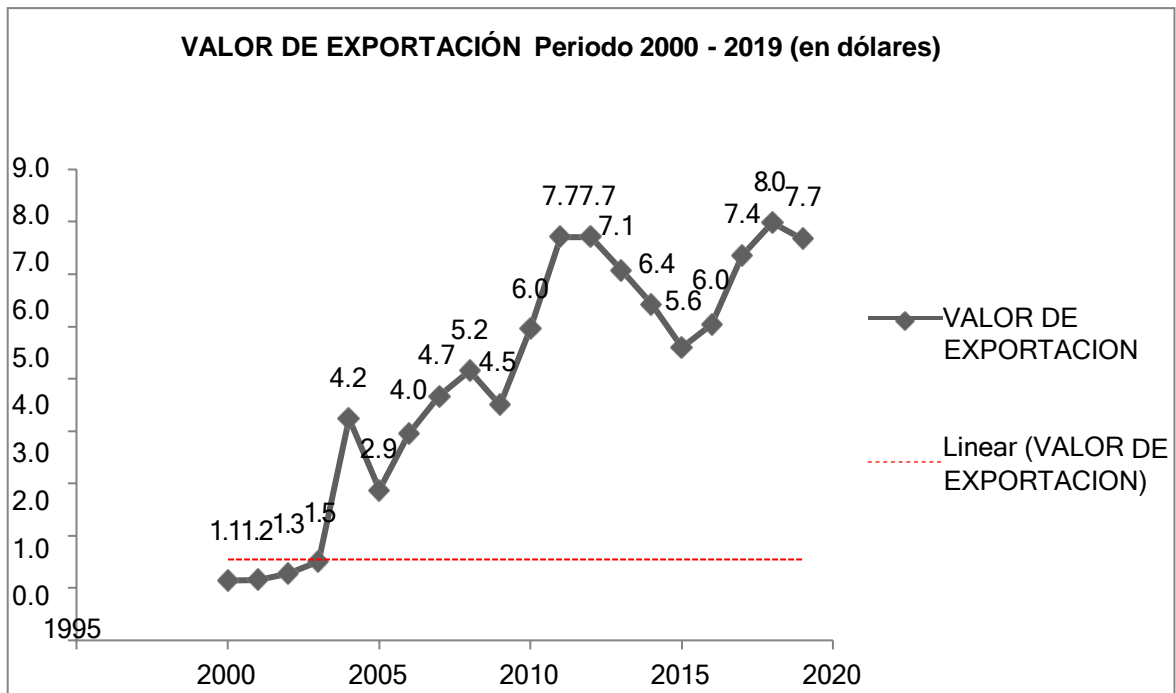
<u>AÑO</u>	<u>VALOR DE EXPORTACIÓN (EN \$)</u>	<u>VALOR PORCENTUAL %</u>
2000	6,883,201,324.22	1.1
2001	6,956,101,049.51	1.2
2002	7,665,091,107.84	1.3
2003	9,040,620,179.65	1.5
2004	25,479,549,686.10	4.2
2005	17,299,923,405.18	2.9
2006	23,799,879,011.17	4.0
2007	28,084,586,754.98	4.7
2008	31,007,693,014.71	5.2
2009	27,074,016,528.96	4.5
2010	35,807,442,998.60	6.0
2011	46,386,027,181.62	7.7
2012	46,366,537,516.00	7.7
2013	42,568,947,141.14	7.1
2014	38,645,864,884.54	6.4
2015	33,668,979,869.64	5.6
2016	36,309,987,093.81	6.0
2017	44,237,949,423.09	7.4
2018	48,015,148,976.00	8.0
2019	46,131,564,760.00	7.7

+

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de análisis tal como se detalla en la figura 1 mostrada a continuación:

Gráfico 1. Valor de exportación 2000 – 2019.



Interpretación: En el grafico se puede apreciar que el valor de las exportaciones mantuvo a través de los años una tendencia de crecimiento a partir de un alza en 2003 en adelante, con disminución en el valor con respecto al años anteriores en los periodos 2005, 2013, 2014 y 2015, de esos años en adelante se volvió a incrementar el valor de las exportaciones en los años respectivos.

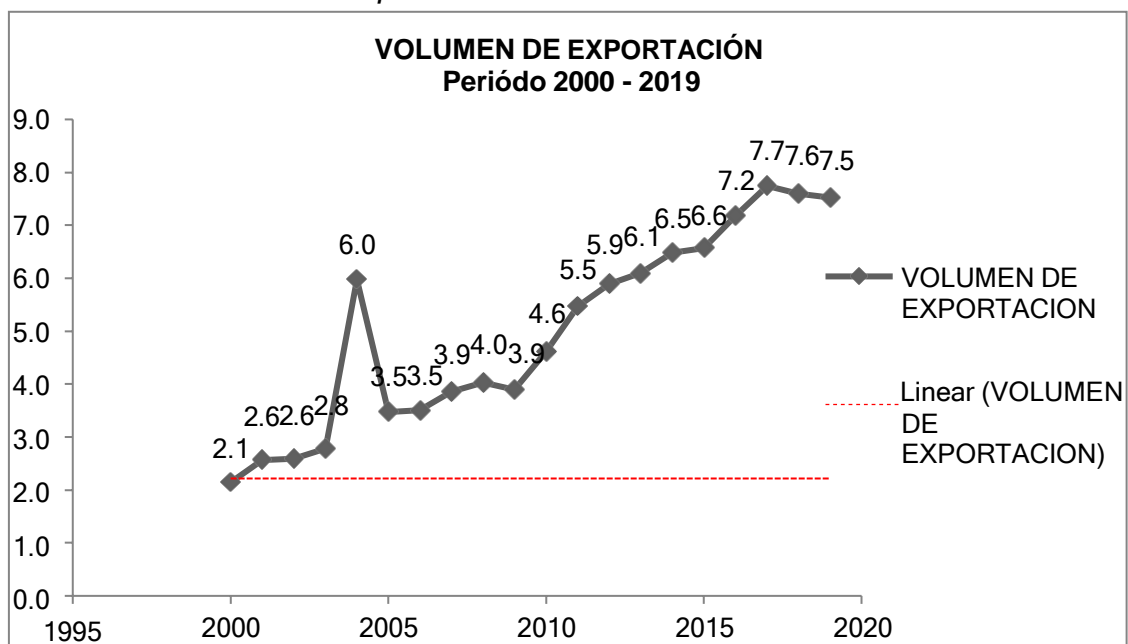
Tabla 2. *Monto anual de la variación anual del volumen exportación 2000 – 2019.*

AÑO	VOLUMEN DE EXPORTACIÓN (en ton)	VALOR PORCENTUAL %
2000	13,522,282.8	2.1
2001	16,173,675.2	2.6
2002	16,331,215.8	2.6
2003	17,515,203.9	2.8
2004	37,701,382.2	6.0
2005	21,900,842.9	3.5
2006	22,098,788.3	3.5
2007	24,362,149.8	3.9
2008	25,404,848.7	4.0
2009	24,550,065.4	3.9
2010	29,112,304.5	4.6
2011	34,484,908.9	5.5
2012	37,173,120.4	5.9
2013	38,432,167.4	6.1
2014	40,902,256.4	6.5
2015	41,433,984.8	6.6
2016	45,237,143.7	7.2
2017	48,818,148.4	7.7
2018	47,896,526.7	7.6
2019	47,456,265.9	7.5

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de análisis tal como se detalla en la figura 2 mostrada a continuación:

Gráfico 2. *Volumen de exportación 2000 – 2019*



Interpretación: En el gráfico se puede apreciar que el volumen de las exportaciones mantuvo a través de los años una tendencia de crecimiento del 2000 al 2003, y un alza en el volumen de exportaciones del 6% en el 2004 y a su vez un decrecimiento del 3.5% al año siguiente, de ahí en adelante en los siguientes periodos comprendidos se observó un crecimiento apaciguado hasta el año 2019.

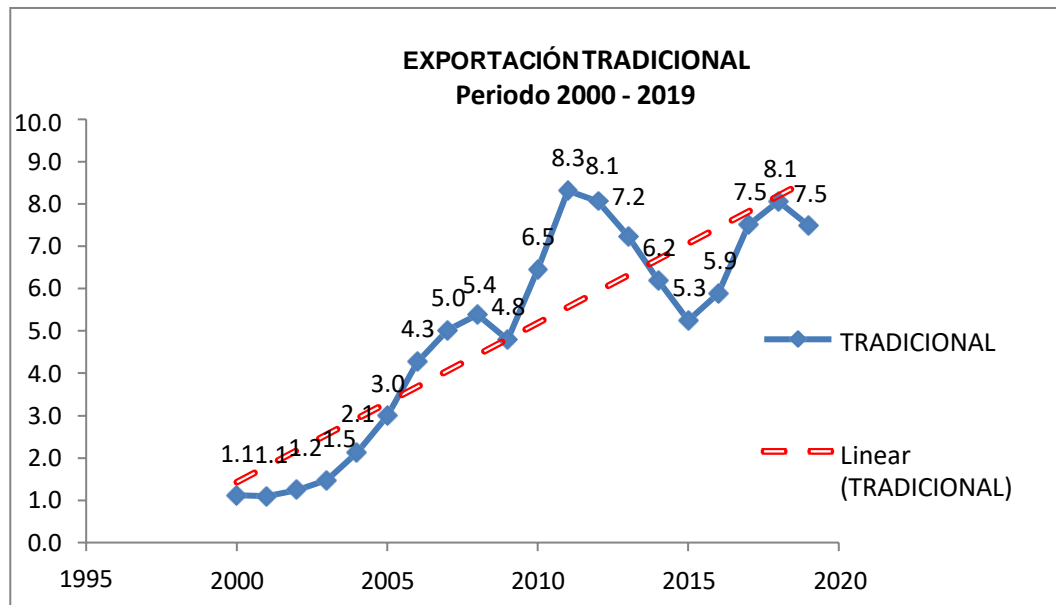
Tabla 3. *Monto anual de la variación anual del tipo de exportación tradicional 2000 – 2019.*

<u>AÑO</u>	<u>EXPORTACIÓN TRADICIONAL</u>	<u>VALOR PORCENTUAL</u>
2000	4,806,355,350.4	1.1
2001	4,730,596,631.6	1.1
2002	5,371,491,467.5	1.2
2003	6,369,809,929.5	1.5
2004	9,211,836,239.9	2.1
2005	12,949,564,150.5	3.0
2006	18,432,896,076.3	4.3
2007	21,666,451,913.3	5.0
2008	23,265,761,607.6	5.4
2009	20,721,236,374.9	4.8
2010	27,850,341,228.8	6.5
2011	35,896,294,220.1	8.3
2012	34,824,846,029.1	8.1
2013	31,264,309,299.2	7.2
2014	26,757,561,041.5	6.2
2015	22,684,463,771.2	5.3
2016	25,409,205,089.0	5.9
2017	32,403,652,817.6	7.5
2018	34,770,078,778.4	8.1
2019	32,319,073,480.1	7.5

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de análisis tal como se detalla en la figura 3 mostrada a continuación:

Gráfico 3. *Tipo de Exportación Tradicional 2000 – 2019*



Interpretación: En el gráfico se puede apreciar que las exportaciones tradicionales desde el inicio del 2000 se fueron incrementando porcentualmente del 1.1% al 5.4% en el 2008, si bien decayó en 0.6% el 2009 a partir de ese año se incrementó en casi el doble llegando al 8.3% el 2011. A partir de ese año las exportaciones tradicionales bajaron su porcentaje de exportación durante 3 años hasta el 2015 llegando al 5.3% e incrementándose de ese periodo en adelante.

Tabla 4. *Monto anual de la variación anual del tipo de exportación no tradicional 2000 – 2019.*

AÑO	EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL	VALOR PORCENTUAL %
2000	2,054,336,701.0	1.3
2001	2,194,624,631.1	1.4
2002	2,269,576,776.8	1.5
2003	2,626,064,245.3	1.7
2004	3,481,359,967.2	2.3
2005	4,284,408,714.3	2.8
2006	5,284,755,486.7	3.4
2007	6,315,710,283.0	4.1
2008	7,565,233,192.1	4.9
2009	6,196,291,310.8	4.0
2010	7,712,925,877.3	5.0
2011	10,195,674,003.1	6.6
2012	11,206,467,549.2	7.2
2013	11,076,525,386.4	7.2
2014	11,723,006,308.7	7.6
2015	10,907,359,883.8	7.1
2016	10,810,686,683.0	7.0
2017	11,714,622,718.9	7.6
2018	13,245,070,197.5	8.6
2019	13,812,491,279.8	8.9

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de análisis tal como se detalla en la figura 4 mostrada a continuación:

Gráfico 4. Tipo de exportación no tradicional 2000 – 2019



Figura 4: Tipo de Exportación No Tradicional 2000 – 2019 Excel

Interpretación: En el gráfico se puede apreciar que las exportaciones no tradicionales desde el inicio del 2000 se fueron incrementando porcentualmente del 1.3% al 4.9% en el año 2008, si bien decayó en 0.9% el 2009 a partir de ese año se incrementó en casi el doble llegando al 7.6% el 2014, a partir de ese año se obtuvo una curva de decrecimiento y ascenso entre el 2015 a 2017, y los últimos 2 años se ha ido incrementando.

Dimensiones de la variable Crecimiento Económico

Tabla 5. Monto anual de la variación anual del Producto bruto interno (PBI) 2000 – 2019.

<u>AÑO</u>	<u>PBI (en millones de soles)</u>	<u>VALOR PORCENTUAL %</u>
2000	222,207	2.96
2001	223,580	2.98
2002	235,773	3.14
2003	245,593	3.28
2004	257,770	3.44
2005	273,971	3.65
2006	294,598	3.93
2007	319,693	4.26
2008	348,870	4.65
2009	352,693	4.70
2010	382,081	5.10
2011	406,256	5.42
2012	431,199	5.75
2013	456,435	6.09
2014	467,308	6.23
2015	482,506	6.44
2016	501,581	6.69
2017	514,215	6.86
2018	534,665	7.13
2019	546,161	7.28

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de como se detalla en la figura 5 mostrada a continuación:

Gráfico 5. Producto Bruto Interno (PBI) 2000 – 2019

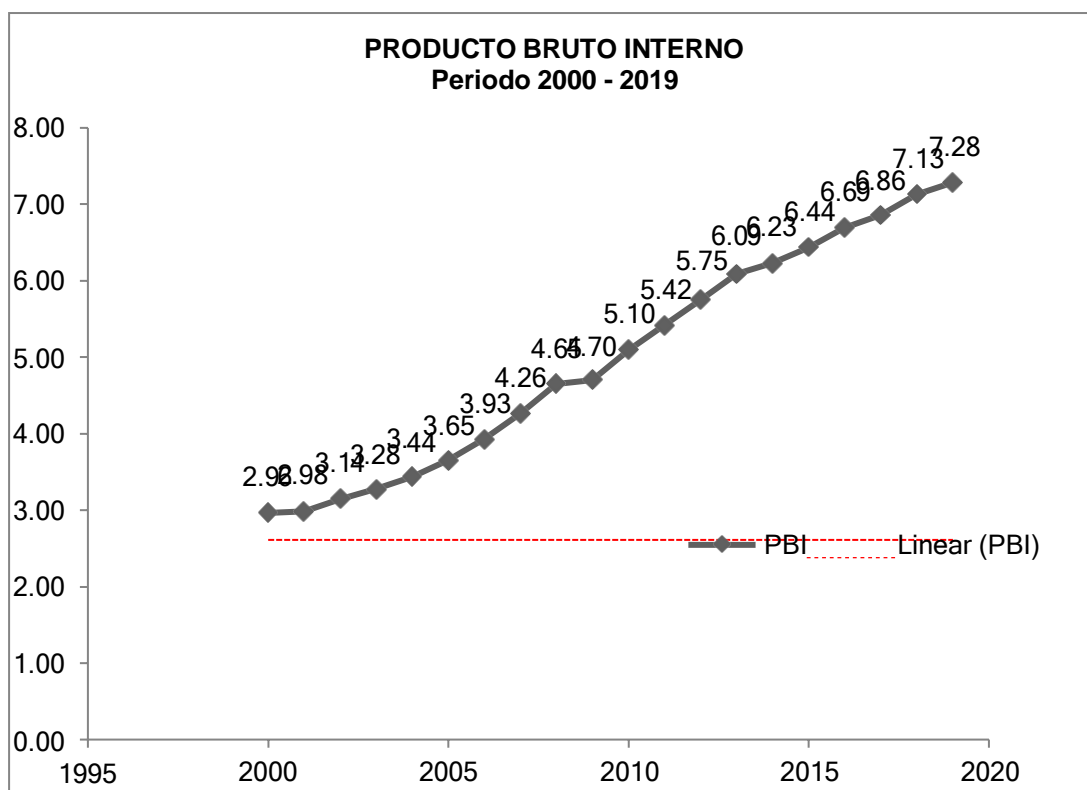


Figura 5: Producto Bruto Interno (PBI) 2000 – 2019 Excel.

Interpretación: En el gráfico se puede apreciar que el producto bruto interno a medida de los años desde el 2000 ha ido mejorando en el porcentaje anual desde estar en un 2.9% hasta llegar a más del 7%.

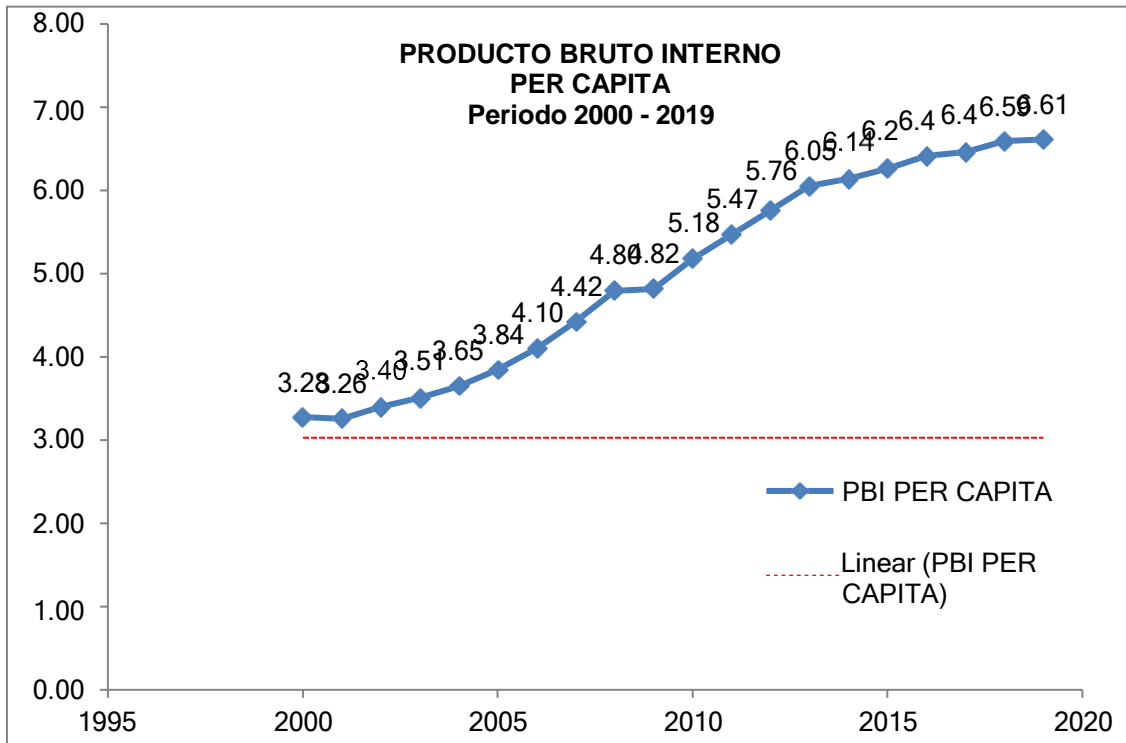
Tabla 6. *Monto anual de la variación anual del Producto bruto interno per cápita 2000 – 2019.*

AÑO	PBI PER CÁPITA (EN SOLES)	VALOR PORCENTUAL %
2000	8,420	3.28
2001	8,369	3.26
2002	8,733	3.40
2003	9,011	3.51
2004	9,376	3.65
2005	9,883	3.84
2006	10,546	4.10
2007	11,368	4.42
2008	12,327	4.80
2009	12,382	4.82
2010	13,316	5.18
2011	14,055	5.47
2012	14,811	5.76
2013	15,556	6.05
2014	15,779	6.14
2015	16,103	6.26
2016	16,487	6.41
2017	16,602	6.46
2018	16,940	6.59
2019	16,998	6.61

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Asimismo, se pone en evidencia el comportamiento de la dimensión a lo largo del periodo de análisis tal como se detalla en la figura 5 mostrada a continuación:

Gráfico 6. *Producto Bruto Interno per cápita (PBI) 2000 – 2019*



Interpretación: En el gráfico se puede apreciar que el producto bruto interno per cápita a medida de los años desde el 2000 ha ido mejorando en el porcentaje anual desde estar en un 3.28% hasta llegar a 6.61%.

Tabla 7. *Pruebas de normalidad*

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VE	0.129	20	,200*	0.903	20	0.046
ET	0.122	20	,200*	0.905	20	0.051
EN	0.180	20	0.089	0.909	20	0.060
PB	0.117	20	,200*	0.923	20	0.114

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

. Interpretación: En el tabla de prueba de normalidad se observa que debido a la muestra que es menor a 30 se usará a Shapiro — Wilk, con esto se observa que la dimensión valor de exportación (VE) tiene un sig. de 0.046, quees menor a 0.05 siendo la muestra no paramétrica. Por otro lado se observa que la dimensión producto bruto interno (PB) tiene un sig. de 0.114, siendo este mayor a 0.05 siendo la muestra paramétrica

Tabla 8. *Estadísticos Descriptivos*

Estadísticos descriptivos			
	Media	Desv. Desviación	N
PB	374857750.00	111955121.700	20
VE	30071455.60	14291060.250	20
ET	21585291.20	10913299.246	20
EN	7733859.55	4020910.216	20

Interpretación: En la tabla de estadísticos descriptivos se observa la media de cada una de las dimensiones.

Tabla 9. *Matriz de Correlaciones*

		Correlaciones			
		PB	VE	ET	EN
Correlación de Pearson	PB	1.000	0.902	0.881	0.983
	VE	0.902	1.000	0.976	0.945
	ET	0.881	0.976	1.000	0.931
	EN	0.983	0.945	0.931	1.000
Sig. (unilateral)	PB		0.000	0.000	0.000
	VE	0.000		0.000	0.000
	ET	0.000	0.000		0.000
	EN	0.000	0.000	0.000	
N	PB	20	20	20	20
	VE	20	20	20	20
	ET	20	20	20	20
	EN	20	20	20	20

Interpretación: En la tabla de matriz de correlaciones se observa que la correlación alcanzada entre el Producto bruto interno (PB) con el valor de exportaciones (VE) es 0.902. Cuando se realiza la correlación entre Producto bruto interno (PB) con exportaciones tradicionales (ET) la correlación alcanzada es 0.881, y al realizar la correlación entre el Producto bruto interno (PB) con exportaciones no tradicionales (EN) la correlación alcanzada es 0.983. De las tres correlaciones alcanzadas se infiere que esta propuesta de modelo tiene una probabilidad de alcanzar los resultados mayores al 88%. De igual manera con el Sig. (unilateral), según la predicción en el análisis de correlación nos indican que todas las relaciones en el modelo planteado son menores a 0.05.

Tabla 10. Variables entradas/eliminadas

Variables entradas/eliminadas^a			
Modelo	Variables entradas	Variables eliminadas	Método
1	VE ^b		Introducir
2	ET ^b		Introducir
3	EN ^b		Introducir

a. Variable dependiente: PB

b. Todas las variables solicitadas introducidas.

Interpretación: En la tabla de variables entradas/eliminadas se observa que se han trabajado con las dimensiones Valor de exportación (VE), Exportación tradicional (ET) y Exportaciones no tradicionales (EN), con respecto a la variable dependiente Producto bruto interno (PB).

Tabla 11.

Modelo	Resumen del modelo ^d										
	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F	Durbin-Watson	
1	,902 ^a	0.813	0.802	49759767.095	0.813	78.180	1	18	0.000		
2	,902 ^b	0.813	0.791	51202179.106	0.000	0.000	1	17	0.991		
3	,988 ^c	0.975	0.971	19172180.075	0.162	105.250	1	16	0.000	1.287	

a. Predictores: (Constante), VE

b. Predictores: (Constante), VE, ET

c. Predictores: (Constante), VE, ET, EN

d. Variable dependiente: PB

Interpretación: Sometidos los datos a regresión lineal se obtiene un R de 0.902, a su vez el factor que predice la validez del modelo el R cuadrado indica que al aplicar este modelo se tendrá el 81% de efectividad que este modelo de resultado. Además, obtenemos el coeficiente de Durbin-Watson, la teoría indica que mientras más se acerca el coeficiente a 2, se podrá generalizar el resultado, sabiendo eso deducimos que al obtener un coeficiente de Durbin-Watson de 1.287 no podríamos generalizar el modelo planteado a otras unidades muestrales que tengan cierta similitud.

Tabla 12. ANOVA

ANOVA ^a						
	Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1.94E+17	1	1.94E+17		
	Residuo	4.46E+16	18	2.48E+15	78.180	,000 ^b
	Total	2.38E+17	19			
2	Regresión	1.94E+17	2	9.68E+16		
	Residuo	4.46E+16	17	2.62E+15	36.919	,000 ^c
	Total	2.38E+17	19			
3	Regresión	2.32E+17	3	7.74E+16		
	Residuo	5.88E+15	16	3.68E+14	210.629	,000 ^d
	Total	2.38E+17	19			

a. Variable dependiente: PB

b. Predictores: (Constante), VE / Valor de Exportación

c. Predictores: (Constante), VE, ET / Valor de Exportación, Exportación Tradicional

d. Predictores: (Constante), VE, ET, EN / Valor de Exportación, Exportación Tradicional, Exportación no Tradicional

Interpretación: La tabla ANOVA nos da un Sig. de 0.000 por cada modelo propuesto, esto nos dice que los modelos son válidos para la ejecución en una determinada situación debido a que son menores que 0.05.

Tabla 13. *Coefficientes*

Modelo	Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados	t	Sig.	Coefficients ^a		Correlaciones	Estadísticas de colinealidad					
	B	Desv. Error				Beta	95.0 % intervalo de confianza para B		Orden cero	Parcial	Parte	Tolerancia	VIF	
							Límite inferior							Límite superior
1	(Constante)	162465129.656	26472842.170	6.137	0.000	106847752.072	218082507.239							
	VE	7.063	0.799	0.902	8.842	0.000	5.385	8.741	0.902	0.902	0.902	1.000	1.000	
2	(Constante)	162513036.068	27557458.385	5.897	0.000	104371881.081	220654191.054							
	VE	7.020	3.806	0.896	1.845	0.083	-1.009	15.050	0.902	0.408	0.194	0.047	21.437	
	ET	0.057	4.984	0.006	0.011	0.991	-10.457	10.572	0.881	0.003	0.001	0.047	21.437	
3	(Constante)	169726918.758	10342565.078	16.411	0.000	147801660.241	191652177.275							
	VE	-0.498	1.602	-0.064	-0.310	0.760	-3.894	2.899	0.902	-0.077	-0.012	0.037	27.106	
	ET	-2.201	1.879	-0.215	-1.171	0.259	-6.184	1.782	0.881	-0.281	-0.046	0.046	21.736	
	EN	34.602	3.373	1.243	10.259	0.000	27.452	41.751	0.983	0.932	0.403	0.105	9.507	

a. Variable dependiente: PB

Interpretación: El análisis de la tabla de coeficientes nos da como inferencia la propuesta de 3 modelos, para el 1ro si relacionamos la variable constante con la dimensión el Valor de exportación (VE) resulta una predicción Sig. de 0.000 menor a 0.05, es decir el modelo es válido si solo se evalúa el valor de exportación (VE), reforzando esta validación el rango positivo del límite inferior y límite superior, ya que ambos son positivos es decir es válido. Para el 2do modelo si se relaciona la constante con las dimensiones valor de exportación (VE) y exportaciones tradicionales (ET) resulta una

predicción Sig. de 0.083 para VE y 0.991 para ET, a su vez tienen límites inferiores tanto negativos y positivos con respecto a los superiores, esto quiere decir que el modelo no es válido para estas circunstancias. Para el 3er modelo si se relacionan la constante con las dimensiones valor de exportación(VE), exportaciones tradicionales (ET) y exportaciones no tradicionales (EN) resulta una predicción Sig. de 0.760 para VE, Sig. de 0.259 para ET y Sig. de 0.000 para EN, dado estas predicciones se validará para la dimensión Exportaciones no tradicionales (EN) ya que es menor que 0.05, a su vez en los intervalos de confianza para VE son -3.894 en límite inferior y +2.899 en límite superior, haciendo que no sea válido; de igual manera para ET los intervalos son -6.184 en límite inferior y +1.782 en el límite superior. Caso contrario con EN ya que sus intervalos son +27.452 en el límite inferior y +41.751 en el límite superior, de esta manera se valida que el modelo es bueno cuando solo se trabaja con las Exportaciones No Tradicionales (EN). Bajo estas predicciones de acuerdo al análisis final las dimensiones Valor de exportación (VE) y exportaciones tradicionales (ET) no son válidas para este modelo, caso contrario con la dimensión Exportaciones no tradicionales (EN) es válida para este modelo con una explicación del 98%.

Tabla 14. *Regresión Lineal*

Modelos	F	R ²	ΔR ²	p	1- β	f ₂
Modelo 1	78,180	,813	,802	,000	1,00	4,34
Valor de exportación						
Modelo 2	36,919	,813	,791	,000	1,00	4,34
Valor de exportación				,089		
Exportación tradicional				,991		
Modelo 3	210,629	,975	,971	,000	1,00	39,00
Valor de exportación				,760		
Exportación tradicional				,259		
Exportación no tradicional				,000		

Los resultados obtenidos del análisis de regresión por pasos, muestra que al irse incorporando variables al modelo este tiene un mayor poder de explicación, como se detalla en la tabla, en el modelo 1 se observa que al momento de relacionar la constante, que en este caso es el producto bruto interno del Perú, con el valor de exportación, se puede observar que el modelo representa una explicación al 81,3% representado por el coeficiente de regresión (R²), con respecto a que tiene un ANOVA de 78,180, la potencia del modelo 1 alcanza el 100%, siendo muy potente y se podrá explicar el valor de exportaciones totalmente con este resultado de potencia. El tamaño del efecto es 4,34, superando largamente el 0,35 siendo el tamaño muy amplio, por lo tanto los resultados están explicados ampliamente en las dimensiones. En el segundo modelo, al correlacionar el valor de exportación y la exportación tradicional, se puede observar que el modelo 2 representa una explicación al 81,3% representado por el coeficiente de regresión (R²), con respecto al ANOVA es de 36,919 esto quiere decir que la dimensión que se ha

agregado en este modelo le ha restado la varianza de la variable principal, el valor p en el modelo 2 nos indica que el valor de exportación tiene un sig. bilateral de 0,089 y la exportación tradicional tiene un sig. bilateral de 0,991 en ambos casos son mayores a 0.05 esto quiere decir que se invalida el modelo, con respecto a la potencia del modelo 2 alcanza el 100%, siendo muy potente y se podrá explicar el valor de exportaciones totalmente con este resultado de potencia, a su vez el efecto alcanza el 4,34. Finalmente con respecto al modelo 3, el ANOVA se eleva a 210,629 quiere decir que al agregar la exportación no tradicional y combinarlas, a pesar de que hay algunas dimensiones que están restándole la varianza a la variable principal, esta en el modelo 3 ha tenido un incremento notorio, esto quiere decir que se ha clarificado el panorama y se ha determinado de que cada una de las dimensiones tiene una varianza específica diferente de la variable principal, en este caso la exportación no tradicional tiene un valor significativo para que aumente este valor a 210,629. Con respecto al coeficiente de regresión del modelo 3 tiene una explicación del 97,5% representado por el coeficiente de regresión (R²) al momento de agregar las exportaciones no tradicionales, el valor p en el modelo 3 nos indica que el valor de exportación tiene un sig. bilateral de 0,760, la exportación tradicional tiene un sig. bilateral de 0,259 y la exportación no tradicional tiene un sig. bilateral de 0,001, en este caso para el modelo 3 solo la exportación no tradicional explica el modelo y lo valida al ser su sig. bilateral menor a 0,05, de igual manera la potencia alcanza el 100%, siendo muy potente y el efecto alcanzado es 39,00 siendo muy amplio, por lo tanto el efecto de la exportación no tradicional es determinante en el crecimiento económico, de esta manera el modelo 3 se invalida cuando se toma en cuenta al valor de exportación y a la exportación tradicional, sin embargo al tomar la exportación no tradicional con la variable constante demuestra el estudio al 97.5% y valida el modelo al tener el sig. bilateral menor a 0.05.

V. DISCUSIÓN

La investigación tuvo como finalidad evaluar la relación que existe entre las variables exportaciones y crecimiento económico en la economía peruana en el periodo 2000 – 2019. Para ello se planteó el objetivo general relacionado con: Evaluar si el valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional, afecta el crecimiento de la economía peruana en el periodo indicado.

Para demostrar la hipótesis general, se planteó que el valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional, afectan al crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2019. Los resultados señalan que mediante la evaluación histórica sobre el valor de exportación, la exportación tradicional y la exportación no tradicional desde la perspectiva de efecto del crecimiento de la economía peruana se ha determinado mediante regresión lineal múltiple que el factor más importante que ha determinado el crecimiento de la economía peruana en los últimos 19 años ha sido la exportación no tradicional, dado que alcanzó el 97.5%, y esto también en la evaluación del modelo, si bien se explica en un 97.5%, cabe señalar que el valor de exportación y la exportación tradicional no tienen efectos significativos en el crecimiento de la economía peruana en los últimos años, dado que obtuvieron un valor p de 0.760 y 0.259, por lo tanto se acepta la hipótesis nula y se rechaza la alterna, de que tienen efectos positivos en el crecimiento de la economía peruana.

Los resultados obtenidos, tienen similitud con los antecedentes citados en la investigación tal es el caso de Balcazar y Calva (2017) quienes en su investigación planteó la hipótesis a demostrar sobre la Exportación Agraria influye en el crecimiento económico del Perú, periodo 2012-2018; los resultados obtenidos señalaron un R cuadrado igual a 0.9829, indicando que el comportamiento del producto bruto interno explica en un 98.3% en el modelo presente y que un 1.71% es bajo estudios de otras variables, por lo tanto confirma que la exportación y el crecimiento económico si tiene relación. Para sustentar los resultados se recurrieron a Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) quienes indicaron que la exportación es la táctica más usada por las empresas para comenzar a hacer negocios con otros países; condicionado

por lo manifestado por Galindo (2011) quien indicó que El crecimiento económico es un crecimiento de la valoración de los bienes y servicios de una economía un determinado periodo de tiempo. El sustento teórico ayuda a cimentar los resultados estadísticos, tal como ocurre en Balcazar y Calva (2017), quienes recurrieron a sus teóricos señalando a Jiménez (2011), quien manifestó que generalmente el crecimiento económico se mide a través de la tasa de crecimiento del producto bruto interno y se suele calcular en términos reales considerando un año base para eliminar efectos de la inflación. Y sobre las exportaciones no tradicionales, se refiere a los productos de exportación, que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos. A partir de la fundamentación teórica, podemos señalar que las exportaciones no tradicionales influyen de manera sustantiva al crecimiento de la economía, en este caso representado por el producto bruto interno, de acuerdo a la apertura comercial del Perú a principios de los años

90 y promoción de productos a nivel internacional, han hecho que las exportaciones no tradicionales aumenten considerable en las últimas 2 décadas, pasando de 2,054,336 miles de dólares en el año 2000 a 13,812,491 miles de dólares en el año 2019, demostrando su avance a través de los años.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis de la estadística obtenida se pueden concluir las siguientes proposiciones:

Primera Se determinó por medio del análisis de regresión lineal por pasos que el r cuadrado tiene una equivalencia 81.3%, siendo por este motivo que el valor de exportación tiene una influencia significativa en el crecimiento económico del Perú, en el periodo 2000 — 2019. De la misma manera se observa que el p valor es de 0.000, encontrándose por debajo del nivel de significancia por lo que también podemos dar a conocer que la relación entre el valor de exportación y el crecimiento económico representado por el producto bruto interno es positiva y directa en el primer modelo, siempre y cuando solo se utilice los datos del valor de exportación, el valor mínimo de las exportaciones en el periodo fue de 6,883,201 miles de dólares a comparación del máximo valor de exportación que fue un valor de 48,015,148 miles de dólares, lo que refleja el incremento de 41,131,947 miles de dólares a lo largo de los años, dándose este cambio por la mejora de la exportación tanto de productos tradicionales como no tradicionales en el Perú. Con respecto al modelo 2 planteado al correlacionar el valor de exportación y la exportación tradicional, se puede observar que el modelo 2 representa una explicación al 81,3% representado por el coeficiente de regresión (R^2), el valor p en el modelo 2 nos indica que el valor de exportación tiene un sig. bilateral de 0,089 y la exportación tradicional tiene un sig. bilateral de 0,991 en ambos casos son mayores a 0.05 esto quiere decir que se invalida el modelo. Finalmente con respecto al modelo 3, el ANOVA se eleva a 210,629 quiere decir que al agregar la exportación no tradicional y combinarlas, a pesar de que hay algunas dimensiones que están restándole la varianza a la variable principal, esta en el modelo 3 ha tenido un incremento notorio, esto quiere decir que se ha clarificado el panorama y se ha determinado de que cada una de las dimensiones tiene una varianza específica diferente de la variable principal, en este caso la exportación no tradicional tiene

un valor significativo para que aumente este valor a 210,629. Con respecto al coeficiente de regresión del modelo 3 tiene una explicación del 97,5% representado por el coeficiente de regresión (R2) al momento de agregar las exportaciones no tradicionales, el valor p en el modelo 3 nos indica que el valor de exportación tiene un sig. bilateral de 0,760, la exportación tradicional tiene un sig. bilateral de 0,259 y la exportación no tradicional tiene un sig. bilateral de 0.000, en este caso para el modelo 3 solo la exportación no tradicional explica el modelo y lo valida al ser su sig. bilateral menor a 0,05, de igual manera la potencia alcanza el 100%, siendo muy potente y el efecto alcanzado es 39,00 siendo muy amplio, por lo tanto el efecto de la exportación no tradicional es determinante en el crecimiento económico, de esta manera el modelo 3 se invalida cuando se toma en cuenta al valor de exportación y a la exportación tradicional, sin embargo al tomar la exportación no tradicional con la variable constante el crecimiento económico representado por el producto bruto interno, demuestra el estudio al 97.5% y valida el modelo al tener el sig. bilateral menor a 0.05, de esta manera se estaría rechazando la hipótesis alterna y aceptando la hipótesis nula que manifiesta que afectan al crecimiento de la economía peruana en el periodo 2000 — 2019.

Segundo. En la investigación, el acceso a la información de calidad por parte de instituciones del estado peruano con respecto a las variables y dimensiones propuestas en la investigación fueron en su mayoría de difícil acceso y búsqueda, a su vez la unidad de medida de la dimensión valor de exportación no era la debida con respecto al producto bruto interno, esto imposibilitó su inclusión en los modelos de regresión lineal múltiple elaborados.

VII. RECOMENDACIONES

Planteadas las conclusiones, se procede a plantear las recomendaciones propuestas, a partir del análisis de regresión lineal múltiple.

Primero. Como se observa, la política de comercio de Perú con respecto a años anteriores, el monto de exportaciones han ido mejorando, esto debido a la predominancia de los productos tradicionales y no tradicionales, pero sobretodo de los no tradicionales, ya que explican mejor el crecimiento económico del Perú, desde un punto de vista del aumento del producto bruto interno, siendo este resultado del modelo planteado, se sugiere impulsar políticas económicas orientadas al aumento de las exportaciones no tradicionales, de la mano con el apogeo de la apertura comercial del país con el resto del mundo.

Segundo. El crecimiento del producto bruto interno del Perú como ha sido evaluado desde el año 2000 con un pbi de 222,207 millones de soles a comparación del año 2019 llegando a tener un pbi de 546,161 millones de soles, se logra observar que es más del doble en casi 20 años de apertura comercial, que ha generado el crecimiento de la economía, por ende El gobierno del país debe continuar con la implementación de nuevas estrategias y acuerdo que permitan el sostenimiento y diversificación de las exportaciones, de esta manera enfocándose en los mercados extranjeros, de igual manera realizar programas de incentivación con el fin de aumentar las exportaciones no tradicionales.

REFERENCIAS

- Abosedra, S., & Tang, C. F. (2019). Are exports a reliable source of economic growth in MENA countries? New evidence from the rolling Granger causality method. *Empirical Economics*, 56(3), 831-841.
- Arias, F. G. (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta. Fidas G. Arias Odón.
- Azam, M. (2011). Exports and economic growth in Pakistan: An empirical analysis. *Journal of Managerial Sciences*, 5(2), 159-166. <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=0291b908-673e-4d45-83c0-ae6eb60bea69%40sdc-v-sessmgr03>
- Balcazar Cordova, J. E., & Calva Vendives, L. A. (2017). Las exportaciones no tradicionales y su contribucion al crecimiento economico de Tumbes, 1999-2014. <http://repositorio.untumbes.edu.pe/handle/UNITUMBES/95>
- Ballester S. (2015). ¿Qué es un problema? <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6064480.pdf>
- Bárcenas, R. (2002). Contexto de descubrimiento y contexto de justificación: un problema filosófico en la investigación científica. *Acta Universitaria*, 12(2), 48-57.
- Calderón Del Águila, J. A., & Trauco Sanancima, J. L. (2019). La apertura comercial y su incidencia en el crecimiento económico peruano en el periodo 2006-2016.
- Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013). *Negocios Internacionales* (14. a ed.). México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- Fakraoui, N., & Bakari, S. (2019). Tie Among Domestic Investment, Exports And Economic Growth: Empirical Analysis From India. *Journal of Smart Economic Growth*, 4(1), 1-15. <https://jseg.ro/index.php/jseg/article/view/55>

- Faridi, M. Z. (2012). Contribution of agricultural exports to economic growth in Pakistan. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 6(1), 133-146. <http://hdl.handle.net/10419/188047>
- Galindo, M. (2011). Crecimiento económico. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica Enero-Febrero 2011. N. ° 858 ICE pp. 39-55.
- García, C.(2011). *Microeconomía: para su aplicación en las empresas.* (3ª ed.). México: Pearson.
- Guevara Pinedo, L. J., & Panduro Coral, K. M. (2016). Las exportaciones y su efecto en el crecimiento de la economía peruana en el periodo 2003-2013. <http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/1045>
- Guillen, A., Badii, M. H., Garza, F., & Acuña, M. (2015). Descripción y Uso de Indicadores de Crecimiento Económico. *Revista Daena (International Journal of Good Conscience)*, 10(1). [http://www.spentamexico.org/v10-n1/A10.10\(1\)138-156.pdf](http://www.spentamexico.org/v10-n1/A10.10(1)138-156.pdf)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Investigación cuantitativa. Metodología de la investigación*, 4.
- Isaiah Zayone, T., Henneberry, S. R., & Radmehr, R. (2020). Effects of Agricultural, Manufacturing, and Mineral Exports on Angola's Economic Growth. *Energies*, 13(6), 1494. <https://doi.org/10.3390/en13061494>
- Juárez, S. M., Villegas, J. B. H., & Méndez, J. A. P. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. *Observatorio de la economía Latinoamericana*, 201. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/la/14/comercio-latinoamerica.html>
- Kumar, R. (2011) *Research Methodology: A Step-by-Step Guide for Beginners.* 3rd Edition. Sage, New Delhi. [https://www.scirp.org/\(S\(oyulxb452alnt1aej1nfow45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1971596](https://www.scirp.org/(S(oyulxb452alnt1aej1nfow45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1971596)

- Lerma y Márquez (2010) Comercio y marketing internacional. 4ta edición
<http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>
- Limachi Ali, Y. A. (2016). Las exportaciones de gas natural a Brasil y su impacto al crecimiento económico de Bolivia (Doctoral dissertation, Universidad Mayor de San Andrés. Facultad de Ciencias Económicas y Financieras. Carrera de Economía.).
<https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/9714>
- Lombana, M. P. (2020). Free Trade Agreements Between Peru, Colombia, and the United States. *American Journal of Economics and Sociology*, 79(1), 199-232. <https://doi.org/10.1111/ajes.12312>
- Martincus, C. V., Carballo, J., & Cusolito, A. (2017). Roads, exports and employment: Evidence from a developing country. *Journal of Development Economics*, 125, 21-39.
<https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.10.002>
- Méndez(2016), Existen tres tipos de justificación: teórica, práctica y metodológica.
<http://florfanysantacruz.blogspot.com/2015/09/justiicacion-de-lainvestigacion.html>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). Comercio exterior: Texto educativo. (3ra Ed). Lima, Perú: Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2014- 10207. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/MinceturLibro2014.pdf
- Morales Moreno, M. E., & Ramos Camacho, J. M. (2016). Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico Ecuatoriano periodo 2007-2014 análisis comparativo Ecuador-Colombia (Bachelor's thesis, Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo, 2016.).
<http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/1434>
- Morone, G. (2013). Métodos y técnicas de la investigación científica. Documento de trabajo. Valparaíso, Chile: Pontificia Universidad

Católica de Valparaíso. Sistema de Biblioteca.
https://www.academia.edu/download/34142249/metodologias_investigacion.pdf

Nie, J., & Taylor, L. (2013). Economic growth in foreign regions and US export growth. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 31.
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=c3af0bc9-e426-46ce-80c0-73c6e69ddf05%40sessionmgr4008#>

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International journal of morphology*, 35(1), 227-232.

Pérez Velásquez, A. W., & Quicio Balladares, R. C. (2016). Las exportaciones de café y su impacto en el crecimiento del PBI en la Región Lambayeque 2001-2013. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/863>

Prados de la Escosura, L. (2017). Spanish economic growth, 1850-2015. Cham:PalgraveMacmillan.
<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-319-58042-5.pdf>

Ranganathan P, Aggarwal R. (2020). Study designs: Part 7 - Systematic reviews. *Perspect Clin Res* 2020;11:97-100. DOI: [10.4103/picr.PICR_84_20](https://doi.org/10.4103/picr.PICR_84_20)

Rodríguez, J. M. (2011). MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. <https://es.scribd.com/document/390467330/Metodos-de-Investigacion-Cualitativa-Jorge-Martinez-Rodriguez>

Rodríguez, W. C., Agudelo-Cely, O. I., & Tejedor-Estupiñán, R. A. (2018). Las exportaciones y el crecimiento económico en Boyacá-Colombia 1980-2015. *Apuntes del CENES*, 175-211.
<https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/7122/6042>

Rueda-Cantucho, J. M., Cernat, L., & Sousa, N. (2019). Comercio y empleo en Europa. El papel de las exportaciones de servicios en modo 5. *Revista Internacional Del Trabajo*, 138(1), 123-148.
<https://doi.org/10.1111/ilrs.12112>

- Salas, J., & Manuel, C. (2015). Las exportaciones como factor de la balanza comercial determinante en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000-2012. <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/7126>
- Salgado A. (2018) Manual de Investigación. Teoría y práctica para hacer la tesis según la metodología cuantitativa.
- Torres, R. H. (2019). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.
- Viñas, A., Pérez L. y Sánchez A. (2013). Análisis del entorno económico internacional. (1a ed.). Madrid: Ibergarceta Publicaciones
- Yacub Reinoso, F. J. (2019). La Exportación Agrícola y su Influencia en el Crecimiento Económico del Perú, Periodo 2012-2018. <http://repositorio.upt.edu.pe/handle/UPT/1198>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Exportaciones	La exportación es la táctica más usada por las empresas para comenzar a hacer negocios con otros países.	La variable exportaciones puede medirse a través de tres aspectos: Volumen de exportación, Valor de exportación y Precio de exportación	Valor de exportación	Por país de destino Por producto Por sector
	Por lo tanto, las empresas que comienzan a exportar lo hacen con el objetivo de aumentar sus ventas, su mercado y tener mejor rentabilidad. Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013)		Volumen de exportación	Por país de destino Por producto Por sector
Crecimiento Económico	El crecimiento económico es un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. Galindo (2011, p. 40).	La variable crecimiento económico se constituirá por las siguientes dimensiones: PBI real y el PBI per cápita	Tipo de exportación	Tradicional No tradicional
			Producto Bruto Interno real	PBI por sector económico
			Producto Bruto Interno per cápita	Empleo Población

Fuente: Adaptación de Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) y Galindo (2011)