



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**CONTRATOS INTERNACIONALES Y PROCESO DE
IMPORTACIÓN DE ASPIRADORAS CON FILTRO DE AGUA DE
ALEMANIA POR HYL A DEL PERU S.A.C. 2013-2018.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

CHIRINOS GARATE, IVAN VASECK

ASESOR:

DR. ROBERTH FRIAS GUEVARA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ

2018

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) CHIRINOS GARATE, IVAN VASECK, cuyo título es: CONTRATOS INTERNACIONALES Y PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ASPIRADORAS CON FILTRO DE AGUA DE ALEMANIA POR HYLAL DEL PERU S.A.C. 2013-2018..

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13 (número) Trece (letras).

Lima, 07 de Diciembre de 2018



.....
MICHCA MAGUIÑA, MARY
PRESIDENTE



.....
FRIAS GUEVARA, ROBERTH
SECRETARIO



.....
BERTA HINOSTROZA, MIKE PAUL
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Dedicatoria

A mis padres que me han motivado a desarrollarme como profesional y ser exitoso.

Agradecimientos

A mi gran amigo Sergio Cano Roca por acompañarme en todo mi periodo estudiantil y por darme sabios consejos, a mis amigos Edwin y Carlos por acompañarme en los malos y buenos momentos de mi vida y a mi asesor por brindarme sus conocimientos.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Iván Vaseck Chirinos Garate con DNI N° 70746070 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Lima, 11 de Diciembre de 2018



Ivan Vaseck Chirinos Garate

Presentación

El presente trabajo se centra en el estudio de contrato internacional y proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. mayo 2018.

El objetivo de la investigación ha sido determinar la influencia de los contratos con el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de la marca Hyla, ya que es una empresa alemana que está en Alemania, pero que en Perú se encuentra una franquicia con dueños peruanos. Ellos se encargan de realizar la compra y posteriormente la importación de los equipos para poder comercializarlos en el Perú bajo los mismo conceptos en los que se realiza la comercialización de estos equipos en Alemania y en el resto del mundo.

La franquicia cuenta con contratos y clausulas en los cuales está pactado y acordado el método de comercialización de equipos y todos los permisos que puedan tener para llevar a cabo una obtención de estos equipos.

Para esta investigación se ha utilizado un diseño de investigación no experimental porque no se ha manipulado las variables, por la existencia previa de datos ofrecidos por autores especialistas y entidades acreditadas a nivel internacional.

Cada variable presenta indicadores, los mismos que serán verificados y demostrados mediante herramientas estadísticas: cuadros y gráficos, los mismos posteriormente serán representados en coeficientes de correlación.

Esta investigación no requiere una técnica o instrumento especial de recolección datos porque los datos son ex post facto. Para la validez de los contenidos se recurrió a la opinión de tres expertos en el área.

A continuación se presentara la estructura en la que se encuentra organizada nuestra investigación.

El capítulo I se encuentra conformado por la introducción en donde se encuentra la realidad problemática que da origen a nuestro objeto de estudio, así mismo se encuentran los trabajos previos realizados por autores especializados, las teorías relacionadas al tema en donde se encuentra la conceptualización de cada variable, dimensión e indicador relacionado al tema de investigación , posteriormente tenemos la justificación , el problema general, los problemas específicos, objetivo general, los objetivos específicos finalmente la hipótesis general ,las hipótesis

específicas.

El capítulo II se encuentra conformado por el marco metodológico en donde se describe el procedimiento empleado en la investigación para hallar los resultados y lograr los objetivos planteados para se describen las variables, el tipo de investigación, la operacionalización, las técnicas de recolección de datos, la confiabilidad, la validez de contenido y los aspectos éticos.

El capítulo III contiene los resultados de la investigación que se encuentran representados en cuadros, gráficos con sus respectivos comentarios; igualmente se encuentra el análisis de línea de tendencias hallado por indicador de las dimensiones de cada variable.

En el capítulo IV, se presenta la discusión del trabajo de investigación, en donde se evidencia si los resultados son congruentes o presentan discrepancia a las conclusiones de los trabajos previos expuestos por otros autores citados en el capítulo I.

En capítulo V está conformado por las conclusiones asumidas por los resultados de las variables de la investigación.

En capítulo VI se encuentran las recomendaciones relacionadas con cada conclusión mencionada en el capítulo V.

En el capítulo VII se encuentra conformado por la referencias bibliográficas citadas en virtud a lo señalado y reglamentado por las normas estilo APA; acreditando con ello la propiedad de cada autor citado en la presente investigación.

Finalmente se presentan los anexos conformados por la matriz de consistencia, instrumento de validación de variables, entre otros que sirven de herramienta para la interpretación de la información brindada por la investigación.

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar la relación que existe entre los contratos internacionales y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 -2018. Por tal razón, la presente investigación ha recopilado información relevante para el análisis en donde se evidencia la relación de los contratos internacionales y el proceso de importación empleando las variables: contratos internacionales y proceso de importación. La variable contratos internacionales fue medida mediante las dimensiones contrato de compra venta internacional, contrato de franquicia y contrato de distribución. Igualmente, la variable proceso de importación se midió con las dimensiones agente de aduanas transporte internacional y volumen con el objetivo de relacionar dichas variables y ver si los resultados son positivos.

Así pues, acorde a los resultados obtenidos en la investigación, se concluye que los contratos internacionales influyen de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.

Palabras claves: Contratos Internacionales, Proceso De Importación.

ABSTRACT

The investigation presented was carried out in order to determinate the relation between the international agreements and the importation process of vacuum cleaner with Germany filters by Peru – Hyla S.A.C. 2013 – 2018. For that reason this investigation gather relevant information for the analysis. Where this evidences the relation between the international agreements and the importation process using some variables. First, in the international agreements; the variable was measured by the dimension of international of purchase and sale agreements, franchise agreements and distribution agreements. Second, in the importation process; the variables was measured by the international transport agent and the volume with the goal of relating both variables to realize if they are positive variables.

To conclude, according to the results obtained of the investigation. The international agreements have positive influence on the import process of vacuum cleaner with German filters by Peru Hyla S.A.C. 2013 – 2018.

Keywords: International Agreements, Importation Process.

ÍNDICE

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	08
ABSTRACT	09
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1 Realidad Problemática	10
1.2 Trabajos previos	12
1.3 Teorías relacionadas al tema	15
1.4 Formulación del problema	16
1.4.1 Problema General	
1.4.2 Problemas Específicos	
1.5 Justificación del estudio	16
1.6 Hipótesis	17
1.6.1 Hipótesis General	
1.6.2 Hipótesis Específicas	
1.7 Objetivos	17
1.7.1 Objetivo General	
1.7.2 Objetivos Específicos	
II. MÉTODO	
2.1 Diseño de investigación	17
2.2 Variables, operacionalización	18
2.3 Población y muestra	19
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	20
2.5 Métodos de análisis de datos	21
2.6 Aspectos éticos	22
III. RESULTADOS	23
IV. DISCUSIÓN	

V. CONCLUSIÓN

VI. RECOMENDACIONES

VII. REFERENCIAS

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

Anexo 2. Juicio de Expertos

Anexo 3. Instrumento de Medición Likert

Anexo 4. Modelo de Desarrollo Likert

Anexo 5. Turnitin

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

Los contratos internacionales presentan como evidencia histórica, los acontecimientos sucedidos después de la Segunda Guerra Mundial cuyo punto de quiebre se dio en el año 1945, siendo necesario el surgimiento de muchas reestructuraciones relacionados a la economía internacional que se vio muy afectada a nivel mundial luego de este gran suceso, pues en 1947 el mundo del comercio se organizó y esquematizó por completo a lo que ahora conocemos como Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que tiene por función concretar una serie de procedimientos de alcance comercial y concesiones arancelarias. El GATT tiene como miembros 23 países, dentro de ellos, el Perú, quien forma parte de este grupo consolidado. De esta manera los países que forman parte de este gran acuerdo comercial tienen la posibilidad de beneficiarse de sus acuerdos internacionales y bajo los reglamentos que se llevaron a cabo en el (GATT).

De otro modo, la Organización Mundial de Comercio (OMC) que tiene como miembro a Perú desde 1995 tiene la función de administrar a nivel mundial un esquema de reglamentos comerciales y soluciona las diferencias comerciales de sus países miembros y vela por las necesidades de sus países que aún se encuentran en desarrollo.

Normalmente se toman decisiones a través de la (OMC) son llevadas a cabo por los países miembros del mismo, el cual tiene como objetivo determinar un acuerdo para el beneficio propio.

Como sabemos la Organización Mundial de Comercio se encarga de regular y proponer nuevos acuerdos comerciales entre sus países miembros, pues también participa con otras entidades gubernamentales el cual es beneficioso para obtener un grado mutuo de participación y sea beneficioso para los países miembros. Estos acuerdos comerciales internacionales facilitan el desempeño y mejora el proceso de importación y exportación, lo hacen más

eficaz ya que aplican reglamentos que permiten el desarrollo de actividades del comercio internacional y de otorgar beneficios a sus participantes que son parte de dichos acuerdos comerciales, ya que sin ellos no existiría un flujo eficiente de operaciones y desarrollo fluido de actividades para la determinación de acuerdos convenientes para los países miembros. El Perú siendo un país importador, también es participante de los acuerdos comerciales internacionales y tiene conocimiento de cómo se realizan los procesos dentro de los acuerdos comerciales y de cómo se llevan a cabo los acuerdos pactados con otros países.

También es necesario recordar que el Perú cuenta con una entidad denominada Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) encargada de agilizar los procesos de importación y exportación y de las actividades administrativas el cual se desarrollan en esta entidad, la SUNAT se encarga de manejar y concretar el proceso documentario directamente con el agente de aduanas, de acuerdo a la ley general de aduanas **Decreto Legislativo N° 1053** buscando que el trámite documentario sea más rápido y de esta manera el cliente pueda tener las mercancías a su disposición de manera eficiente y rápida en sus instalaciones.

Los agentes de aduanas tienen como objetivo representar a sus clientes para realizar el proceso de importación de las mercancías, por ende, deben tener conocimiento de los procesos administrativos, normativo y realización del proceso de importación, concretando con eficiencia el proceso de importación y exportación, agilizando los procesos en el cumplimiento de las actividades que deben llevar a cabo los agentes de aduanas.

Pero la desventaja es que la naturaleza contratos retrasa algunas actividades de la empresa, ya que están establecidos ciertas cláusulas de agilización de procesos para poder realizar la importación y se pueda tener una comercialización exitosa de los equipos.

Por ende, la presente investigación fue necesario analizar la influencia que existe entre los contratos internacionales y el proceso de importación que se realiza, a través de la gestión que realiza la empresa para poder obtener los productos importados de Alemania.

1.2 Trabajos previos

Cisneros, L. (2011), presentó su tesis a la escuela técnica del ejército de Ecuador Héroes del Cenepa para obtener el título profesional de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional titulado “importación de bisutería desde Hong Kong, conociendo el producto que va a importar y observando los requisitos para importar bisutería. El plan de investigación que se utilizó fue el método inductivo puesto que sirvió para estudiar el mercado de las importaciones para colocar el producto en dicho país. Finalmente se concluyó con que la tecnología le ha permitido fluidez para el importador y exportador, lo que le dio como resultado la optimización para la negociación.

El autor nos da a conocer como resultado de que se logró los objetivos obteniendo un mayor conocimiento y logrando un contacto eficiente y eficaz entre el importador y el exportador al momento de realizar la operación de negociación.

Vera, M. (2005), presentó su tesis en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo para tener el grado profesional de maestro en gestión administrativa (impuestos) titulado “Proceso de importación en las pymes mexicanas, el caso de Mercantil A-Z S.A. de C.V.” teniendo como objetivo general determinar los procesos administrativos necesarios, para el correcto cumplimiento de importación de “carriolas” para bebés, dentro de la legislación nacional e internacional existente donde se enfrentará la Pyme Mercantil A.Z. S.A. de C.V. Así mismo el autor utilizó el método descriptivo. Finalmente se concluyó sin duda que las pymes de México son de importantes para la generación de empleos constantes.

El autor nos da a conocer que las pymes para mantenerse con vida y subsistir en el mercado, deben ser altamente competitivos y desarrollar la ventaja competitiva para poder realizar procesos eficientes en las diversas actividades que realizan.

Madrid, D. (2006) presentó su tesis a la Universidad San Carlos de Guatemala para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial titulado "Procedimientos para la importación y exportación de mercancías en la Zona Franca Cacao, Shell química de Guatemala". Cuyo objetivo general fue mejorar los procedimientos para realizar la importación y exportación de mercancías que se llevan a cabo en la zona franca cacao mediante un estudio de investigación. Concluyendo finalmente que sus beneficios al obtener información suficiente para desarrollar con de manera eficaz el trabajo de graduación. Fue necesario desarrollar el estudio de investigación con el que se llegó a finiquitar los siguientes factores: uso inadecuado de la tecnología, mano de obra, procedimientos deficientes, entre otros, que alteraban las actividades de importación y exportación.

El autor logró con éxito la eliminación de diversos factores que no permitían un desarrollo eficiente en las tareas de importación y exportación de los entes intervinientes, donde se observaba que no exista un flujo dinámico en el desarrollo de estas actividades, finalmente el autor encontró una solución que mejorarían el desarrollo de dichas actividades de dichas actividades.

Regal, C. (2016) sustentó su tesis en la Universidad Ricardo Palma para la tener el título profesional de Licenciada en Administración y Gerencia titulado "Propuesta de formalización de un proceso de importación en la optimización de los tiempos de nacionalización caso empresa IQ Corporation S.A.C, teniendo como objetivo general proponer la mejora de un proceso de importación para la optimización de los tiempos de nacionalización en la empresa IQ Corporation S.A.C, finalmente concluyó de que el no realizar documentos con anterioridad para supervisar de que los

documentos estén correctamente correlacionados con los datos del sistema y las mercancías, antes de entregar la documentación en aduanas, pues se da como documentación equivocada y esto da como resultado demoras al momento de la nacionalización.

En este caso el autor nos recomienda realizar el adecuado proceso para que la documentación esté en orden, de acuerdo a los procedimientos establecidos, agilizando los procesos de importación, realizando un correcto trámite documentario.

Ordoñez, J. (2009), sustentó su tesis en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para obtener el grado académico de Magister en Economía con Mención en Comercio Exterior titulado "Impacto de la medida de control en la declaración de los cánones y derechos de licencia (regalías) como parte de valor en aduanas". Teniendo como objetivo general llevar a cabo de que forma y en que nivel la supervisión aduanera en un escenario definido de la manera correcta la declaración de valor en aduanas de pago por regalías declaradas, utilizó la investigación teórica de la información utilizando el análisis documental y bibliográfico. Finalmente se concluyó que la noción del nivel económico y la definición de valor en aduanas hay bastante diferencia, ya que la primera constituye uno de las definiciones primordiales de la gran teoría económica.

Pilco, P. (2008) sustentó su tesis en la Universidad Mayor de San Marcos para obtener el grado académico de Magister en Economía con Mención en Comercio Exterior titulado "La gestión aduanera en el puerto del Callao como instrumento de facilitación del comercio". Teniendo el objetivo general de dar a conocer la gestión aduanera actual en el puerto del Callao como herramienta para la agilización del comercio. Finalmente se concluyó reconociendo que el comercio internacional, tiene sus procesos administrativos los cuales están de la mano con las leyes que están sujetas a los ministerios y diferentes entidades para la correcta evaluación de los procedimientos aduaneros

El autor demostró que se puede brindar una mejora en los procesos administrativos de aduanas dándole la mejor comodidad de atención para el usuario las 24 horas y los 7 días de la semana, ya que de esta forma no habrá limitaciones de poder acceder a mayor información con respecto a los trámites que se necesiten realizar.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.4 Teoría de la recepción de los contratos

Según La Universidad Autónoma de México UNAM (2005), menciona que: La teoría de la elaboración de los contratos que domina sobre los “principios” dichos por la UNIDROIT es la recepción. El artículo 1.9 (2) marca esta tendencia señalando de manera general que las comunicaciones surtirán efectos cuando lleguen a las personas a quienes vayan dirigidas.

1.4.1 Contratos Internacionales

A. Definición

Conceptualizando el término de contrato de manera general, según el Instituto Nacional de Contadores Públicos Colombia - INCP (2014).

Afirma que:

Los contratos internacionales, son declaraciones que se dan entre ambas partes, de las cuales se va a llevar a cabo un acuerdo de voluntades con descripción de conveniencias el cual le corresponde a ambas personas.

Según Llamazares (2016) afirma que:

Una característica muy significativa del Contrato Internacional, es que afecta a muchos ordenamientos jurídicos. Esto se da porque las partes que lo conforman están en países diferentes o lugares diferentes.

Brevemente se podría decir que es un trato de voluntades, estipulado entre dos o más personas que tienen su domicilio en diferente país.

B. Dimensiones

La variable Contrato Internacional fue interpretado en sus tres dimensiones: Contrato de compra venta internacional, contrato de franquicia y contrato de distribución.

Contrato de compra venta internacional

Según Dueñas (2014) menciona que:

Alianza de atrevimientos celebrado entre partes pertenecientes a diferentes países, el cual se trasladan las mercancías a otro territorio, adquiriendo como contraprestación el pago de un monto.

Contrato de franquicia

Según Morejón, A. (2009) menciona que:

Contrato especial de cooperación continua, que fusiona elementos de varias figuras legales y tiene como uno de sus elementos reales bienes de naturaleza aérea objeto de propiedad intelectual, todo ello origina un armazón de relaciones jurídicas complicadas de acordar y aún más de redactar en un documento y llevar a la práctica.

Contrato de distribución

Según Llamazares, O. (2017) menciona que:

Para que una empresa exportadora pueda ingresar al mercado exterior de una manera satisfactoria, utilizan mayormente el contrato de distribución.

Este contrato construye compromisos generales de cada una de las partes durante un largo periodo (entre tres y cinco años) y se integra con condiciones de venta, que normalmente se registrará como anexo al contrato con el fin de especificar los productos, servicios, condiciones de entrega, etc. Es por ello que se refiere exportador como suministrador, es de vital importancia que cuente con un modelo de contrato de distribución internacional en el que se definan con claridad las funciones del distribuidor, así como el tipo de distribución que se van a realizar.

C. Indicadores.

Para la medición de nuestra primera dimensión denominada Contrato Internacional de Compra Venta se utilizaron los indicadores: Transferencia de Propiedad, Medio de Transporte, Precio, Medio de Pago, Incoterms, Calidad, Acuerdos Comerciales, Puerto de Destino, Obligaciones Básicas de las Partes, así como en el caso de la dimensión denominada Contrato de Franquicia se utilizaron los indicadores: Marca, Nombre Comercial, Derechos del Franquiciador, Obligaciones del Franquiciado, Método Empresarial, Derecho de Venta, Duración del Contrato, Cláusulas de Denuncia Ad Nutum, Mutuo Disenso, Know How y para nuestra tercera dimensión

denominada: contrato de distribución se utilizaron los indicadores Concesión, Monopolio, Distribución Selectiva, Precio, Mercado Determinado, Prestigio de la Marca, Cooperación, Garantía de Servicio.

Transferencia de propiedad.

Según Núñez A. (2014) indica que:

En el derecho romano era una celebración pública y se requería de la presencia de las partes que iban a conformar o a ser partícipes del contrato.

Precio.

Según Castillo, M. (1996), menciona que:

En realidad, mucho es lo que se ha escrito acerca del precio y muchas también las definiciones que sean dado al respecto, por los más diversos autores de las más variadas latitudes.

El precio es entendido por la real academia española como el “valor pecuniario en que se estima una cosa”. Sin lugar a dudas esta definición es amplia y nos permite tener un primer acercamiento al tema, el mismo que nos brinda la posibilidad de realizar ciertas reflexiones que consideramos de utilidad

Incoterms.

Según Acosta, F. (2005). Menciona que

Son un conjunto de normas aceptadas por la cámara de comercio internacional y permiten una fácil interpretación de los principales términos empleados en los contratos de compra venta internacional. Cada uno de estos términos establece la obligación de las partes en el momento que se va a realizar la negociación para la exportación de bienes o servicios.

Obligaciones básicas de las partes.

Según Sierralta, A. (2007), menciona que:

Dentro de esta fase, esencialmente jurídica, se deben diseñar las medidas que disminuyan el riesgo del vendedor, así como las que correspondan al comprador, ya que cada una de las partes tiene el temor de que se incumplan las obligaciones básicas.

Marca.

Según Galán, E. y Carbajo, F. (2012). Mencionan que:

La marca como signo distintivo atribuido a un titular se halla vinculado al poder público que la concede, de forma que dicho reconocimiento queda circunscrito a la geografía de un estado. Pues bien, este es el llamado principio de territorialidad e independencia de la marca, tal y como es designado en algunos convenios internacionales y entre la práctica totalidad de la doctrina y se considera, como es obvio, una resultado de la soberanía de los estados.

Nombre comercial.

Según Sierra, E. (2009), menciona que:

El comerciante individual o la compañía mercantil pueden presentar su empresa al público utilizando su propio nombre civil o la denominación social, o bien encontrar signos distintivos que puedan resultar más atractivos para los consumidores o que identifiquen con mayor claridad el negocio o empresa al que se dedican.

Derechos del franquiciador.

Según Bejarano, V. y Corona, E. (20104), menciona que:

No limitan la capacidad de las partes extrañas a este para tomar decisiones que influyan de manera significativa en los rendimientos del franquiciado, de igual modo los derechos del mencionado en acuerdos de franquicia tampoco proporcionan necesariamente su capacidad actual de dirigir las actividades que influyan significativamente en los rendimientos del franquiciado.

Obligaciones del franquiciado.

Según García, M. (2008). Menciona que:

El franquiciado debe adecuarse a las normas comunes de calidad y tipo de producto en su negocio, y recibir cursos de formación para conducir su negocio.

Distribución selectiva.

Según Kotler, P y Lane, K. (2006), mencionan que:

Esta estrategia es frecuente entre empresas consolidadas, la empresa no tiene que distribuir sus esfuerzos a varios puntos de venta, sino que se puede lograr una cobertura apropiada con más control y costos, a través de la distribución intensiva.

Mercado determinado.

Según Mercado, S (2000), menciona que:

Al identificar las necesidades del cliente en el lugar donde se piensa comercializar el producto, se debe analizar de manera determinada los puntos exclusivos de venta de los productos a comercializar.

Garantía de servicio.

Según Heskett, J; Sasser, E. y Hart, C. (1993), mencionan que:

Algunas excelentes compañías de servicios no ofrecen garantías escritas. La cadena Nordstrom de grandes almacenes con base en Seattle y los hoteles Four Seasons con base en Toronto, tienen, por ejemplo, garantías implícitas que permiten una discrecionalidad completa en la atención de las necesidades del cliente. En cada compañía la política corporativa que permiten a sus empleados es "haz todo lo necesario para satisfacer al cliente". Si bien quizás a falta de valor como relaciones públicas pueda tener una garantía explícita expresada en términos enérgicos, la garantía implícita tiene cierta ventaja desde un punto de vista de que pone límites a la compensación otorgada a los clientes insatisfechos.

1.5 Teoría del comercio internacional

Según Ricardo Torres Gaytán (2009) sostiene que:

El resto del mundo no está sujeto a una política comercial unificada. Con mayor razón un país pequeño frente al mundo no llega a producir el ajuste ocasionado por el mecanismo anterior y necesitará imponer controles para lograr el equilibrio ya que la pequeñez de su ingreso frente al mundo no influirá las economías de los demás. El proceso de ajuste, supuesta cierta similitud de potencia económica para fines analíticos, se llevará a cabo en un periodo más o menos largo, dependiendo principalmente de la magnitud de la propensión marginal.

1.5.1 Proceso de importación.

A. Definición.

Según el Diario del Exportador (2017) menciona que:

Es el régimen que nos da a entender la recepción de las mercancías enviadas desde un mercado extranjero con previo acuerdo de ambas partes.

B. Dimensiones.

Según el Diario del Exportador DDE (2017) menciona que:

El agente de aduanas es una persona natural o jurídica autorizada para prestar servicios a terceros, en toda clase de trates aduaneros en las condiciones y con los requisitos que establezca la ley general de aduanas y su reglamento.

Según PROCOLOMBIA (2011) menciona que:

Son las personas jurídicas autorizadas para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los beneficiarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades.

El objetivo de las agencias de aduanas es colaborar con las autoridades en la estricta concentración de las normas legales relacionadas con el comercio exterior para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos.

Según Cabrera, A. (2011) menciona que:

Las relaciones internacionales comerciales entre empresas generan la necesidad de transportar productos entre distintos orígenes y destinos. Esta necesidad ha existido desde siempre, desde que el hombre abandonó una economía cerrada de aldea e inició relaciones de intercambio con sus iguales. Se buscaba, al igual que en la actualidad asegurar la supervivencia, aumentar el bienestar global y mejorar el nivel de vida. Este proceso se ha complicado y desarrollado desde entonces, pero básicamente responde a las mismas necesidades de intercambio de productos.

En cifras de 2006, el montante de los intercambios de importación y exportación en el mundo se situaba por encima de los 24 billones de dólares. Cerca del 40% del total de este volumen correspondía desde o hacia Europa. Estos datos aportan una imagen de la importancia del crecimiento del comercio internacional, que no sería posible si no existiera un sistema de transporte internacional como el actual.

Hoy en día se dispone de un sistema de transporte desarrollado y competitivo, con medios adaptados a las distintas necesidades que permiten el intercambio masivo de bienes que la sociedad reclama. Además, el transporte ofrece en la actualidad unos niveles

considerables de rapidez, seguridad y flexibilidad, y precios más competitivos que nunca y es un sector económico fundamental que mide el grado de desarrollo de cualquier sociedad.

La empresa internacional ha de conocer los distintos medios que tiene a su alcance para cubrir las necesidades de transporte que conllevan sus compromisos comerciales, y debe ser capaz de contratar e intervenir activamente en el proceso logístico de sus productos. De esta forma, además de desarrollar una ventaja competitiva, la empresa será capaz de controlar el transporte de sus productos hasta su destino. Además, si interviene activamente en la contratación del transporte, la empresa será capaz de conseguir unos precios más competitivos, desarrollar nuevas oportunidades comerciales y ofrecer un servicio mejor y más completo a sus clientes, atendiendo sus demandas y creando así valor añadido.

En general el mundo del transporte internacional, aunque requiere unos conocimientos mínimos, no es demasiado complicado pues existen excelentes intermediarios y profesionales que nos pueden asesorar para operaciones específicas y sobre todo para las que revistan mayor complejidad. La experiencia que se vaya acumulando al tomar parte activa en la contratación del transporte, dejará consecuencias positivas para la empresa a largo plazo.

La empresa debe asumir como una parte más de la gestión empresarial el contratar el transporte de sus ventas internacionales, así como afrontar ciertos riesgos, que con el paso del tiempo y dominio de estas operaciones, se convertirán en una fuerza competitiva más, ya que permitirán ofrecer a la empresa mejores precios, obtener mayores beneficios y o que es más importante, controlar su producto hasta que efectúe la entrega al cliente. De esta forma se asegura de que el cliente lo recibe en las condiciones esperadas y se garantiza su satisfacción y lo que es más importante, al propio cliente.

Según Fernández, F. (2014). Menciona que:

El volumen necesario para estibar la mercancía es invariablemente superior al nominal. En este ejemplo supóngase que el volumen necesario para estibar la mercancía se incrementa el 10% sobre el nominal, en tal caso para estibar dicho cargamento se requiere un volumen de 484m. Así pues, el factor de estiba de esta carga general se obtiene mediante la ratio resultante de dividir el volumen real entre la masa.

C. Indicadores.

Para la medición de nuestra Primera Dimensión denominada Agente de Aduanas, se utilizaron los indicadores: Despacho de Mercancías, Operaciones de Importación, Inspección de la Carga, Procesos Aduaneros, para la Segunda Dimensión Denominada Transporte Internacional se utilizaron los indicadores: Transporte dentro de la Logística, Transporte Marítimo, Agencia Naviera. Para la tercera dimensión denominada Volumen, se utilizaron los siguientes indicadores, Precio de Importación, Volumen de Importación, Valor Negociado y Cantidad.

Despacho de mercancías.

Según Poblete, C. (2003) menciona que:

El despacho de las mercancías se refiere a un conjunto de actividades formales que son dictadas por la autoridad, para el control de aquellas mercancías que entran y salen del territorio nacional. Esta entrada y salida, solo debe realizarse por los lugares y según los horarios determinados por la autoridad.

Cualquier mercancía está clasificada en la tarifa, donde se le asigna una fracción que la identifica, tiene la descripción que mejor la califica, se indican las contribuciones e impuestos a que está sujeta, se señala si está o no permitida su importación o exportación, se determinan las restricciones y permisos que permiten su mejor control.

Los datos que permiten identificar de manera cualitativa a las mercancías, deben ser expresados en los pedimentos, que son las formas oficiales determinadas por la autoridad para las operaciones de comercio exterior. En estas formas también se deben integrar los datos que permitan calificar cuantitativamente a estas mercancías. La información contenida en los pedimentos, debe estar comprobada a través de documentos, como son el certificado de embarque, la factura comercial, los certificados de cumplimiento de restricciones no arancelarias, certificado de origen y procedencia de las posibles garantías, el comprobante de peso y volumen.

Operaciones de importación

Según Plott, G. (1981) menciona que:

El Banco de Chile, es el organismo que tiene a su cargo la regulación de las operaciones de cambios internacionales y de comercio exterior. Le corresponde, por lo tanto, entre otras funciones, control de las importaciones y de las exportaciones. Esa fiscalización la ejerce por diferentes medios y, en el caso de las importaciones dispone que toda importación deba iniciarse con la presentación de un registro de importación.

Inspección de la carga.

Según Gonzales, R. (2006) menciona que:

La tripulación habrá realizado una inspección previa de los espacios de carga antes de llegar el buque a puerto para comprobar que están preparados para recibir la carga y los sistemas de mantenimiento funcionan correctamente. La ronda de inspección se hará por todas las bodegas y entrepuentes, controlando que no haya residuos de carga, que las serretas no estén sueltas o falten, que los enjarelados estén alineados y sin roturas, que no existan malos olores, no haya moho en las esquinas o rejillas de ventilación estén colocadas y que no queden aguas sucias.

Procesos aduaneros.

Según Cabello, M. y Cabello, J. (2013), menciona que:

Toda operación de comercio exterior conlleva el transporte de mercancías entre países que aplican distintas políticas comerciales y arancelarias y que disponen de un marco normativo diferente en cuanto a los requisitos técnicos, de seguridad calidad que deben exigirse a cada producto.

Esto implica que, antes de introducirse en el país de destino las mercancías deban someterse a una serie de medidas destinadas a controlar y garantizar el cumplimiento de todos los requisitos exigibles a los productos importados que vayan a utilizarse o consumirse en el mismo, igualmente, en el momento de la exportación las mercancías deben ser objeto de control por las autoridades del país exportador, de cara a la aplicación de las medidas o formalidades asociadas al producto que se exporta.

Transporte dentro de la logística.

Según Cabrera, (2011) menciona que:

La conexión de los distintos eslabones, fases o procesos dentro de la cadena de logística requiere, de forma general, el transporte de

materias primas, productos semiterminados, productos finales, devoluciones, repuestos, otros suministros, etc. El transporte se configura, así como una de las actividades más importantes, críticas y claves de todo el proceso.

Así pues, el transporte puede ser desarrollado por los propios medios de la empresa (flota y personal de la empresa), o como suele ser más habitual en el ámbito internacional se contrata con empresas especializadas. En este caso (externalización del transporte), los servicios del transporte son encomendados por las empresas exportadoras (o importadoras) a empresas de transporte especializadas, generándose contratos de transporte, en cuya formalización, desarrollo y cumplimiento se ha de poner toda la atención que requiere un proceso del que depende toda la cadena logística y por tanto, que la empresa logre sus objetivos. Mejorar el conocimiento de la gestión y contratación del transporte internacional es el objetivo de este manual. (p. 34).

Transporte marítimo.

Según Baena, J. (2002) menciona que:

Podríamos decir que el transporte marítimo ha ido estableciendo sus propios códigos de conducta en los próximos años.

La evolución de esta modalidad de transporte, tanto en los medios, aspectos jurídicos y mercancías a transportar, ha ido actualizando los procesos hasta nuestros días. A la vez ha sido el punto de partida para establecer ciertas bases y códigos de conducta de otras modalidades de transporte con menos antigüedad en sus orígenes.

Como ya hemos citado, el movimiento de mercancías efectuado por el transporte marítimo representa aproximadamente del 75% al 80% del total de los diferentes medios de transporte. Aunque no disponemos de datos por tipo de mercancías, si podemos indicar que los tonelajes de las diferentes materias primas y graneles transportados, supera considerablemente e tonelaje de mercancía general, pero no es así en el número total de operaciones.

Precio de Importación

Según Bettinger, H. (2005). Menciona que:

Es importante destacar que para realizar una comparación objetiva de los precios que determinan la existencia del dumping (precio de importación) esta debe hacerse sobre bases equiparables en cuanto a las características físicas y especificaciones técnicas del

producto, condiciones y términos de venta, cargas impositivas y otros elementos que afecten dicha comparación.

Volumen de importación

Según Leyva, E. (2004). Menciona que:

En lo que concierne al precio de las mercancías, nos encontramos frente a un elemento sumamente volátil que puede variar por diferentes motivos relacionados fundamentalmente con la oferta y demanda que dan lugar a que un determinado bien pueda cambiar de valor de un momento a otro.

Valor Negociado

Según Molina, J. (2007). Menciona que:

El inversionista que vende el documento recibirá el valor proporcional de rentabilidad fijada al término del tiempo pactado o valor negociado sobre el valor total del documento, capital más rentabilidad negociada que será cancelado por el nuevo inversionista a la compra del documento cuando esta responsabilidad de pago haya sido negociada.

Cantidad

Según Zorrilla, S. (2004). Menciona que:

La demanda de una mercancía es la cantidad de ella que el individuo estaría dispuesto a comprar, en un momento dado, a los diversos precios posibles. Por tanto, la demanda está representada por una serie de posibles alternativas que correlacionan las diferentes demandas con los distintos niveles de posibles precios presentados.

1.6 Formulación del problema.

1.6.1 Problema General.

¿Cómo influye los contratos internacionales en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú 2013 - 2018?

1.6.2 Problemas Específicos.

1. ¿Cómo influye el contrato compra venta internacional en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de

Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018?

2. ¿Cómo influye el contrato de franquicia en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018?
3. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018?

1.7 Justificación del estudio.

Los contratos internacionales son de suma importancia para los procesos de importación ya que establecen ciertas normas, reglas, cláusulas, cánones, para determinar un proceso de importación en la cual ambas partes están de acuerdo con las determinaciones y el desarrollo con la cual se llevará a cabo dicho proceso de importación.

En el entorno cotidiano el resultado de este estudio tendrá un uso muy importante para poder observar y tener en conocimiento la relación que guardan los contratos internacionales con los procesos de importación y de esta manera poder analizar y poder darnos cuenta de que sin dichos contratos no se podría tener un proceso eficiente al momento de importar.

Se justifica socialmente porque se busca concebir una mejor gestión en los procesos de negociación, resaltando como una importante de integración internacional, en este sentido beneficiará a una mejor calidad de negociación al utilizar los contratos internacionales en los procesos de importación de aspiradoras con filtro de agua desde Alemania, además de fortalecer una integración económica entre estos dos países.

Se busca tener un mayor entendimiento y resultados más importantes sobre los contratos internacionales, pues al establecer definiciones, caracteres e importancias en su participación con los procesos de importación para la empresa Hyla del Perú S.A.C.

1.5 Hipótesis.

1.5.1 Hipótesis General.

Los contratos internacionales influyen positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

1.5.2 Hipótesis Específicas.

1. El contrato compra venta internacional influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.
2. El contrato de franquicia influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.
3. El contrato de distribución influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.

1.6 Objetivos.

1.6.1 Objetivo General.

Determinar la influencia de los contratos internacionales en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.

1.6.2 Objetivos Específicos.

1. Determinar la influencia del contrato compra venta internacional en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.
2. Determinar la influencia del contrato de franquicia en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.
3. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018.

II. MÉTODO.

2.1 Diseño de investigación.

El diseño de investigación es de denominación cuantitativa, no experimental y longitudinal puesto que de ninguna forma se manipulará las variables de estudio y solo se procederá a recolectar información de datos ya existentes. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Este proceso consiste en planificar cuidadosamente cada una de las etapas de este trabajo de investigación para la empresa Hyla del Perú, que nos permita lograr con todos los objetivos establecidos que guían el estudio y desarrollo con la suficiente calidad, eficiencia y relevancia que permita ser referente en futuras investigaciones.

Para Gómez, M. (2006) señala que la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo, y en el uso de la estadística (p. 59).

Para Schiffman, G y Lazar, L. (2014), señala que la investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándole así a los metodólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor (p. 27).

No experimental porque no se han manipulado ninguna variable independiente para ver una variable dependiente. Es transversal porque se han ordenado datos en una sola medición y fue correlacional, porque se ha medido el nivel, grado o relación entre variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Philip, F. (2005), nos dice que un estudio longitudinal compara de manera periódica a lo largo de los años a un determinado grupo de personas. Las dificultades obvias son la cantidad de tiempo y dinero que se requieren para completar el estudio (p. 21).

2.2 Nivel de Investigación

El nivel es analítica y descriptiva ya que es una forma estudio para saber quién, donde, como, cuando, y porque el sujeto del estudio. En otras

palabras la información obtenida es de nivel descriptivo, explica perfectamente a una organización, el consumidor, objetos, conceptos y cuentas. Naghi, M. (2005).

2.3 Variables, operacionalización.

El proceso de operacionalización de variables consiste en determinar una correcta alineación de las variables, dimensiones indicadores y escala de medición de los Contratos internacionales y proceso de importación. Para operacionalizar estas variables, hemos desagregado la variable en sus tres dimensiones: contrato compra venta internacional, contrato de franquicia y contrato de distribución, en el contrato compra venta internacional se ha utilizado los siguientes indicadores: transferencia de propiedad, precio, incoterm y obligaciones básicas de las partes.

El contrato de franquicia utilizó los siguientes indicadores: marca, nombre comercial, derechos del franquiciador y obligaciones del franquiciado.

El contrato de distribución utilizó los siguientes indicadores: distribución selectiva, mercado determinado y garantía del servicio.

Proceso de importación: tenemos las siguientes dimensiones: agente de aduanas, transporte internacional y volumen

Para agente de aduanas utilizó los siguientes indicadores: despacho de mercancías, operaciones de importación, inspección de la carga y procesos aduaneros.

Para el transporte internacional utilizó los siguientes indicadores: transporte dentro de la logística, transporte marítimo y agencia naviera.

Para volumen se utilizó los siguientes indicadores: precio de importación, volumen de importación, valor negociado y cantidad.

Tabla 1
 Matriz de Operacionalización de la variable 1: Contratos Internacionales.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y VALORES
<p>Según el Instituto Nacional de Contadores Públicos Colombia - INCP (2014). Afirma que:</p> <p>Los contratos internacionales son manifestaciones voluntarias de quienes lo suscriben con repercusiones jurídicas, se trata de documentos que constituyen en una base legal que obliga a las partes que intervienen a cumplir con lo que se haya determinado previamente. También define que un contrato es in ordenamiento jurídico estatal, esto en general ocurre cuando los bienes y servicios son trasladados de un estado a otro o cuando las partes involucradas en este negocio estén ubicadas en estados diferentes.</p>	<p>La variable contratos internacionales es de naturaleza cualitativa, describe la realización de actos con la finalidad de garantizar la transferencia y ejecución de bienes y servicios, se operativiza en tres dimensiones; Contrato de compra venta internacional, contrato de franquicia y contrato de distribución, usando una escala de medición apropiada que permita conocer la percepción de los objetos intervinientes.</p>	<p>Contrato Internacional</p> <p>Compra</p> <p>Venta</p>	<p>-Transferencia de Propiedad</p> <p>-Precio</p> <p>-Incoterm</p> <p>-Obligaciones básicas de las partes</p>		<p>Totalmente en desacuerdo(1)</p>
		<p>Contrato de Franquicia</p>	<p>-Marca</p> <p>-Nombre comercial</p> <p>-Derechos del Franquiciador</p> <p>-Obligaciones del franquiciado</p>		<p>En desacuerdo(2)</p> <p>Ni de acuerdo ni en desacuerdo(3)</p> <p>De acuerdo(4)</p>
		<p>Contrato de Distribución</p>	<p>-Distribución Selectiva</p> <p>-Mercado Determinado</p> <p>-Garantía del Servicio</p>		<p>Totalmente de acuerdo(5)</p>

Nota: Elaboración propia.

Tabla 2

Matriz de Operacionalización de la variable 2: Proceso de Importación.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA Y VALORES
			-Despacho de mercancías. -Operaciones de importación. -Inspección de la carga -Procesos aduaneros	
		Agente de aduanas		Totalmente en desacuerdo(1)
		Transporte Internacional	-Transporte dentro de la logística -Transporte Marítimo -Agencia Naviera	En desacuerdo(2) Ni de acuerdo ni en desacuerdo(3)
		Volumen	-Precio de Importación -Volumen de Importación -Valor Negociado -Cantidad	De acuerdo(4) Totalmente de acuerdo(5)
Según el Diario del Exportador (2017) menciona que: Es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.	La variable proceso de importación origen cualitativo y divide en dos dimensiones; Agente de Aduanas y Transporte Internacional.			

Nota: Elaboración propia.

2.4 Población y muestra.

En esta investigación no correspondió distinguir entre los conceptos de población y muestra porque los datos fueron ex post facto, es decir la información fue recogida de diversas fuentes ya existentes.

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

En esta investigación fue necesario utilizar el instrumento de medición Likert para obtener los datos recolectados en la encuesta realizada a los trabajadores en la empresa Hyla del Perú, siendo técnica de observación para la obtención de datos directamente de la empresa estudiada.

Métodos de análisis de datos.

Una vez recogidos los datos mediante el instrumento de medición Likert, fueron clasificados, codificados y categorizados a fin de disponer información que nos brinde una mejor información del problema estudiado ya que se emplearon cuadros estadísticos y tablas de acuerdo a los datos obtenidos de los indicadores: transferencia de propiedad, precio, incoterms, obligaciones básicas de las partes, marca, nombre comercial, derechos del franquiciador, obligaciones del franquiciado, distribución selectiva, mercado determinado, garantía del servicio, tanto de contratos como proceso de importación: despacho de mercancías, operaciones de importación, inspección de la carga, procesos aduaneros, transporte dentro de la logística, transporte marítimo, agencia naviera, precio de importación, volumen de importación, valor negociado, cantidad. Se presentaron a través de cuadros, gráfico de barras; y finalmente se describieron a través de gráficos de línea de tendencia.

Según Naghi (2005), señala que la escala Likert proporciona conceptos unidimensionales de la participación política, es decir tienen la misma importancia. Las respuestas se pueden colocar en una forma continua entre políticamente inactivo y políticamente activo. En nuestro caso las variables están construidas de tal manera que el valor mínimo de nunca y el valor máximo de siempre (p. 518).

2.6 Aspectos éticos.

Para esta tesis se tomó en cuenta la adecuada aplicación del respeto a la propiedad intelectual, ya que la información y los datos consignados en la presente investigación fueron debidamente identificados, a través de citas y referencias bibliográficas. Dado que, el objetivo fue contribuir al desarrollo de una investigación utilizando fuentes confiables, y con proyección a resolver problemas concretos de la sociedad. Además de tomar como prioridad el respeto al medio ambiente, la biodiversidad, con responsabilidad social, jurídica y ética.

III. RESULTADOS

3.1 Presentación de Resultados.

El estudio de la influencia que existe entre los contratos internacionales y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua desde Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013-2018 se efectuó con una muestra de 14 trabajadores responsables de las distintas tareas de gestión y dirección de la empresa Hyla del Perú S.A.C. ubicados en San Miguel, quienes participaron en la aplicación de encuestas; basado en un cuestionario de 22 preguntas y de respuestas que miden la actitud que muestran los trabajadores y funcionarios respecto a las características estudiadas de Contrato de Compra Venta Internacional, Contrato de Franquicia, Contrato de distribución, Agente de Aduanas, Transporte Internacional, Volumen de la empresa Hyla del Perú S.A.C., obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla:1

Escala: Todas las Variables

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	14	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	14	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Las pruebas de validez y de confiabilidad del instrumento de evaluación: encuesta de Likert, demostraron su precisión y seguridad, condiciones con las cuales se han obtenido

resultados y conclusiones acertadas respecto a los contratos internacionales y su relación con el proceso de importación de la empresa Hyla del Perú S.A.C.; se validaron cada una de las preguntas estimulando la obtención de información exacta y relevante que busca la investigación, a su vez cada reactivo o ítem fue seleccionado y redactado de tal manera que influyan en la validez de las preguntas, considerando la validez de contenido, la validez de constructo y la validez de criterio.

Así, la confiabilidad obtenida en cada una de las preguntas de la encuesta han permitido considerar los siguientes criterios como: seguridad, consistencia, repetitividad y confianza, debido a que existe una repetición constante y estable de la medida aplicada en el grupo de estudio.

El procedimiento usado para determinar el coeficiente de confiabilidad, prueba de consistencia interna o la homogeneidad de las preguntas, es el Coeficiente Alfa de Cronbach, el cual requiere solo una administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 0 y 1.

De acuerdo a los resultados obtenidos, el coeficiente de confiabilidad de las preguntas es del 90.4% y al ser éste mayor a 80%, se validó el instrumento por ser altamente confiable.

El siguiente cuadro muestra la consistencia u homogeneidad interna de cada pregunta del cuestionario de la encuesta, su varianza, su correlación y los resultados de sus niveles de confianza, según el Coeficiente Alfa de Cronbach.

Tabla: 2

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,963	,973	22

Tabla: 3 Análisis de fiabilidad

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?	4,36	,842	14
2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?	4,21	,699	14
3-¿Considera usted que el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional?	4,50	,519	14
4-¿Considera usted que las obligaciones básicas de las partes son de importancia en un contrato internacional de compra venta?	4,07	,829	14
5-¿Considera usted que la marca está dentro de un contrato de franquicia?	4,43	,646	14

6-¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?	3,79	1,188	14
7-¿Cree usted que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia?	4,07	,917	14
8-¿Cree usted que las obligaciones del franquiciado son relevantes en el contrato de franquicia?	4,29	,726	14
9-¿Considera usted que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución?	4,36	,745	14
10-¿Considera usted que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución?	4,50	,519	14
11-¿Cree usted que hay una garantía de servicio en una contrato de distribución?	4,50	,519	14
12-¿Considera usted que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas?	4,36	,633	14
13.-¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?	4,43	,646	14
14-¿Considera usted que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas?	4,50	,519	14
15-¿Cree usted que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas?	4,36	,745	14

16-¿Considera usted que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte Internacional?	4,21	,893	14
17-¿Considera usted que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional?	4,36	,497	14
18-¿Considera usted que el transporte marítimo es sumamente indispensable para el transporte internacional?	4,21	,699	14
19-¿Considera usted que el precio de importación es importante para decidir la importación?	4,50	,519	14
20-¿Considera usted que el volumen de importación de aspiradoras se ha incrementado a partir del tratado?	4,50	,519	14
21-¿Considera usted que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional?	4,50	,519	14
22-¿Considera usted que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen?	4,21	,893	14

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de homogeneidad y confiabilidad en cada una de los 22 reactivos, se ha logrado obtener los siguientes valores: el valor mínimo de 88.9% y el valor máximo de 90.4%; en consecuencia, como ambos límites son mayores de 80%, se acepta la validez y confiabilidad de cada una de los reactivos del instrumento por ser altamente confiable.

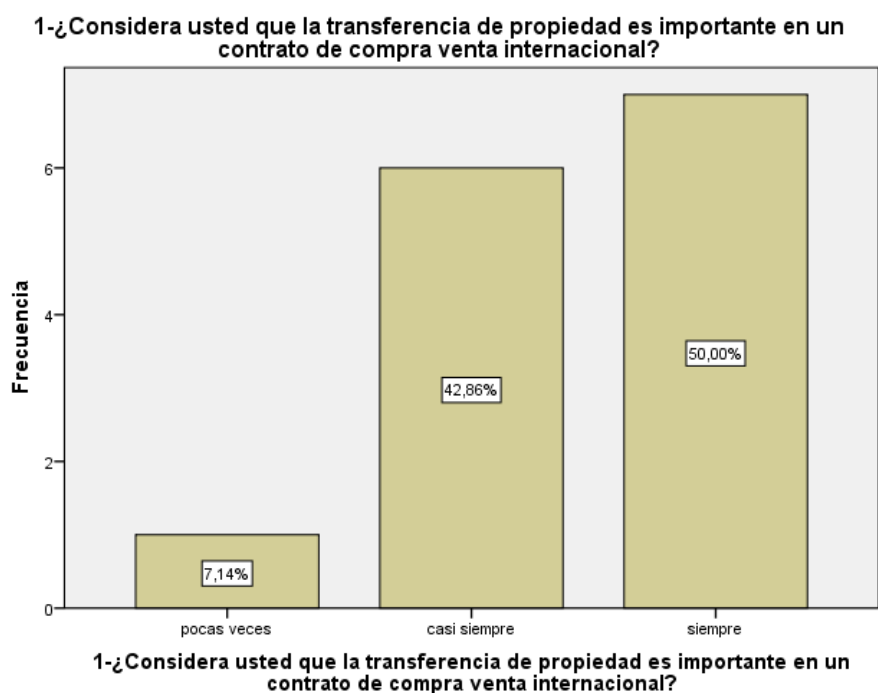
Cuando se realizó la investigación, la muestra de este estudio presentó las siguientes características: i) Contratos de compra venta internacional, ii) Contrato de Franquicia, iii) Contrato de distribución, iv) Agente de aduanas v) Transporte Internacional y el vi) Volumen en los siguientes estadígrafos.

Tabla 4

1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válido pocas veces	1	7,1	7,1	7,1
casi siempre	6	42,9	42,9	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 1



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas tareas de la administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C confirman que siempre la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional, un 42,86% de los encuestados confirman que casi siempre la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional, finalmente el 7.14% del resto de los trabajadores confirman que pocas veces la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional, por lo que el 92.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

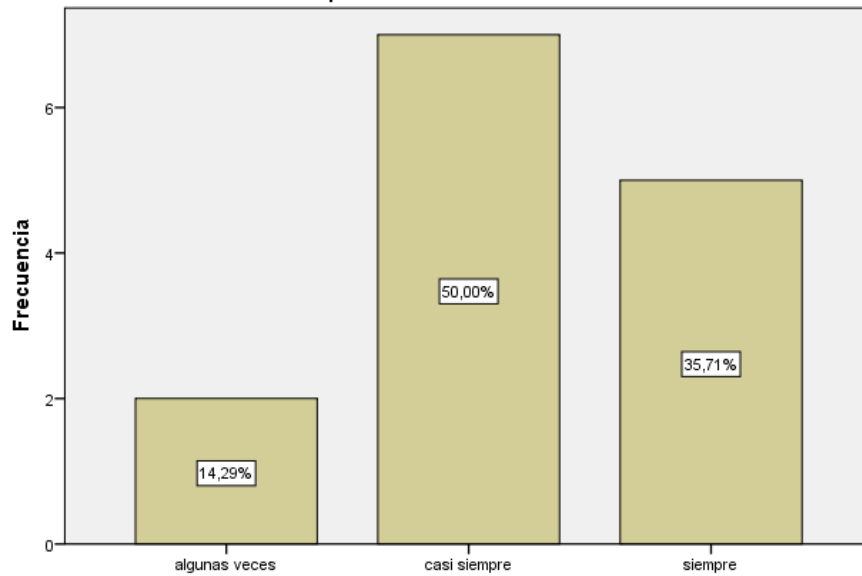
Tabla 5

2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido algunas veces	2	14,3	14,3	14,3
casi siempre	7	50,0	50,0	64,3
siempre	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 2

2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?



2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?

Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman casi siempre se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional, el 35.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están confirman que siempre se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional, finalmente el 14.29% confirman que algunas veces se debe determinar el precio al concretar el contrato de compra venta internacional. Se concluye que el 85.71 % de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos.

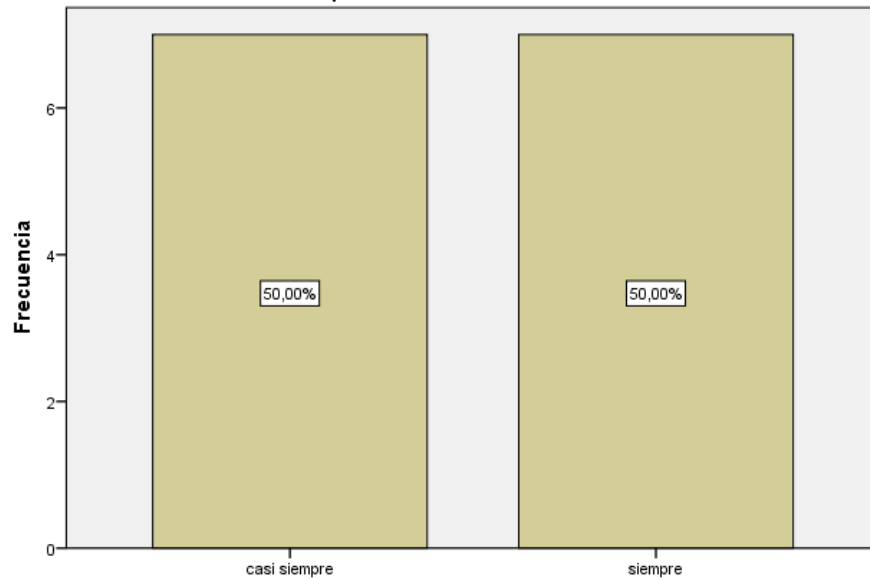
Tabla 6

3-¿Considera usted que el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 3

3-¿Considera usted que el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional?



3-¿Considera usted que el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional?

Análisis e interpretación

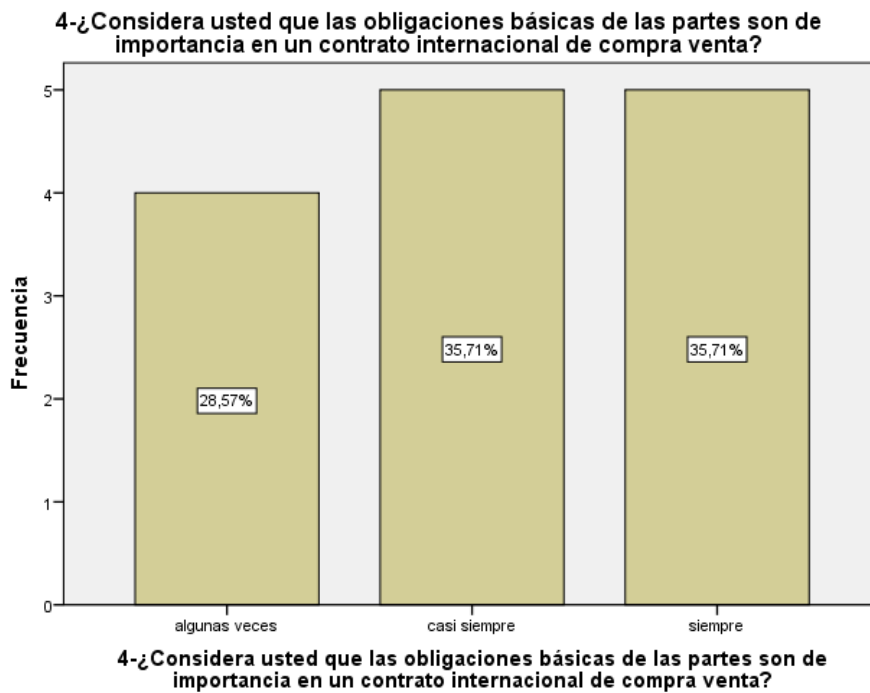
El 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman que siempre el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional, el otro 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman que casi siempre incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional. Por lo que se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

Tabla 7

4-¿Considera usted que las obligaciones básicas de las partes son de importancia en un contrato internacional de compra venta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido algunas veces	4	28,6	28,6	28,6
casi siempre	5	35,7	35,7	64,3
siempre	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 4



Análisis e interpretación

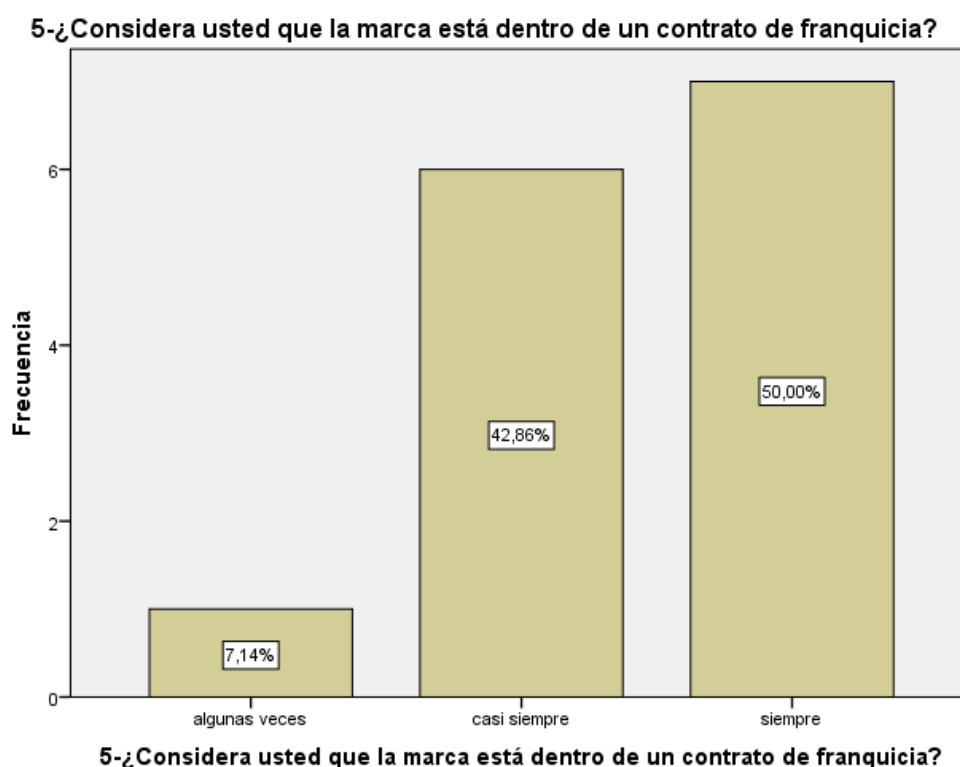
El 35.71% de los trabajadores de las distintas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman que siempre las obligaciones básicas de las partes son de suma importancia en un contrato de compra venta internacional, el 35.71% confirman las obligaciones de las partes es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional y finalmente el 28.57% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. algunas veces. Por lo que se concluye que el 71.42% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están de acuerdo con los resultados obtenidos.

Tabla 8

5-¿Considera usted que la marca está dentro de un contrato de franquicia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido algunas veces	1	7,1	7,1	7,1
casi siempre	6	42,9	42,9	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 5



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman que siempre la marca está dentro de un contrato de franquicia, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirman que casi siempre la marca está dentro de un contrato de franquicia y finalmente el 7.14% confirman que algunas veces la marca está dentro de un contrato de franquicia. Se concluye que el 92.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

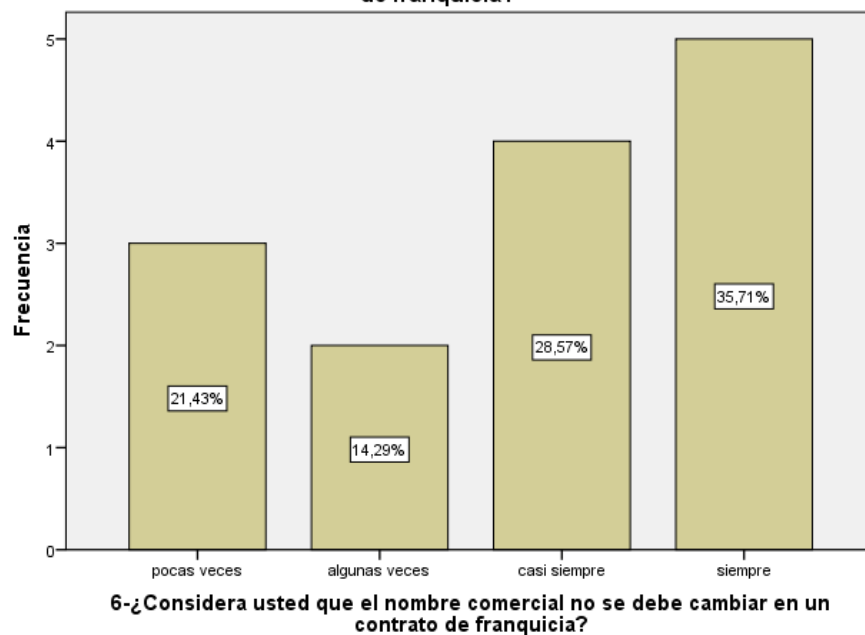
Tabla 9

6-¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e	válido	acumulado
Válido pocas veces	3	21,4	21,4	21,4
algunas veces	2	14,3	14,3	35,7
casi siempre	4	28,6	28,6	64,3
siempre	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 6

6-¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?



Análisis e interpretación

El 35.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirmaron que siempre el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia, el 28.57% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. confirmaron

que casi siempre el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia, el 14.29% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia y finalmente el 21.43% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están en desacuerdo en que el nombre comercial no se debe cambiar e un contrato de franquicia. Se concluye que el 64.28% están de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada.

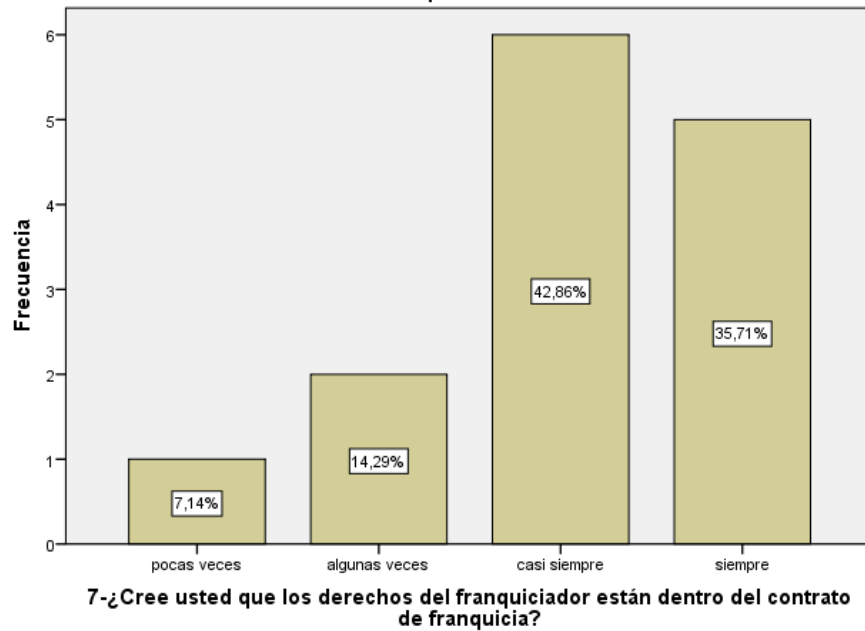
Tabla 10

7-¿Cree usted que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido pocas veces	1	7,1	7,1	7,1
algunas veces	2	14,3	14,3	21,4
casi siempre	6	42,9	42,9	64,3
siempre	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 7

7-¿Cree usted que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia?



Análisis e interpretación

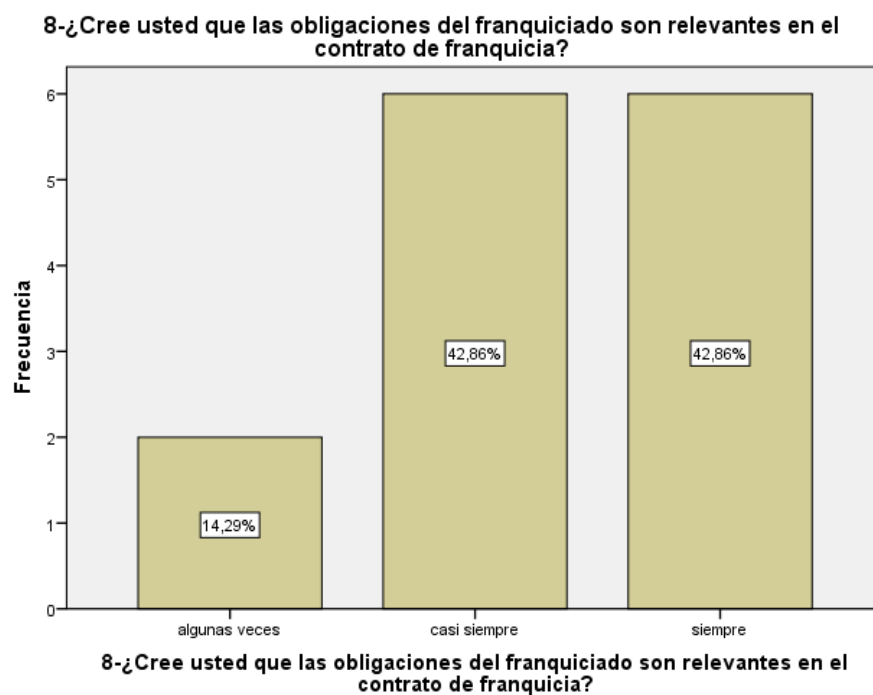
El 35.71% de los trabajadores de las distintas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia, el 14.29% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú se muestran ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia y finalmente el 7.14% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están en desacuerdo en cuanto a que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia. Finalmente se concluye que el 78.57% de los trabajadores, están de acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta realizada.

Tabla 11

8-¿Cree usted que las obligaciones del franquiciado son relevantes en el contrato de franquicia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algunas veces	2	14,3	14,3	14,3
	casi siempre	6	42,9	42,9	57,1
	siempre	6	42,9	42,9	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 8



Análisis e interpretación

El 42.86% de los trabajadores encargados de las diversas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que las obligaciones del franquiciado son relevantes en un contrato de franquicia, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están solo de acuerdo en que las obligaciones del franquiciado son relevantes en un contrato de franquicia, finalmente el 14.29% de los trabajadores no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que las obligaciones del franquiciado son relevantes en el contrato de franquicia. Se concluye que el 85.72% está de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

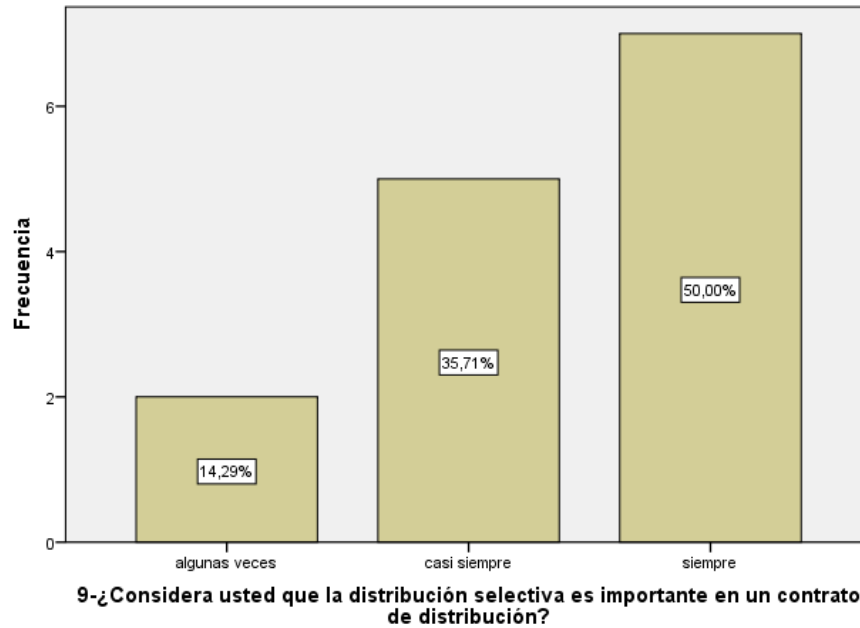
Tabla 12

9-¿Considera usted que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido algunas veces	2	14,3	14,3	14,3
casi siempre	5	35,7	35,7	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 9

9-¿Considera usted que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución?



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución, el 35.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución, finalmente el 14.29% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución. Se concluye que el 85.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

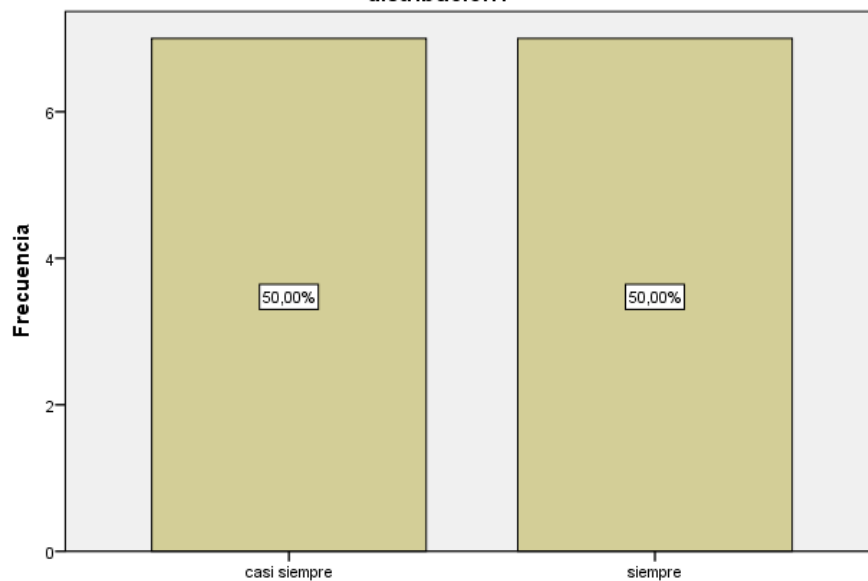
Tabla 13

10-¿Considera usted que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 10

10-¿Considera usted que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución?



10-¿Considera usted que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución?

Análisis e interpretación

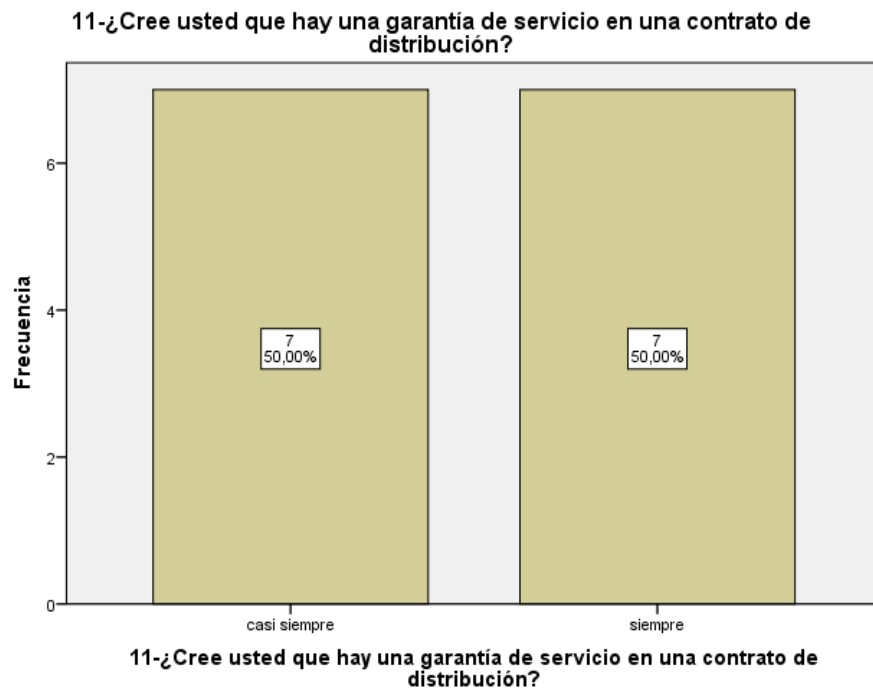
El 50% de los trabajadores de las distintas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución, finalmente el 50% de los trabajadores están de acuerdo en que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

Tabla 14

11-¿Cree usted que hay una garantía de servicio en una contrato de distribución?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 11



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores de las distintas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que hay una garantía de servicio en un contrato de distribución, finalmente el 50% de los trabajadores están de acuerdo en que hay una garantía de servicio en un contrato de distribución. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

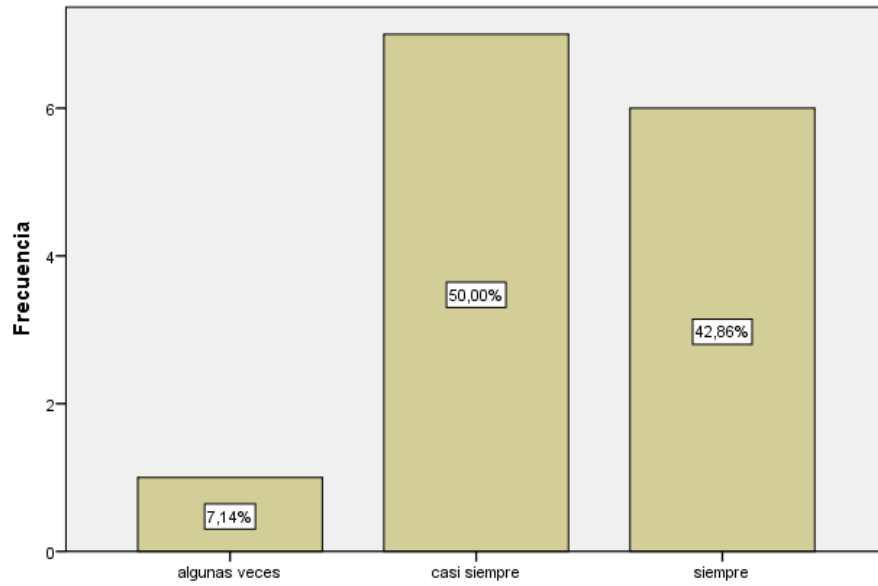
Tabla 15

12-¿Considera usted que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algunas veces	1	7,1	7,1	7,1
	casi siempre	7	50,0	50,0	57,1
	siempre	6	42,9	42,9	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 12

12-¿Considera usted que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas?



12-¿Considera usted que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas?

Análisis e interpretación

El 42.86% de los trabajadores de las distintas áreas de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas, el 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están solo de acuerdo en que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas, finalmente el 7.14% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas. Se concluye que el 92.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

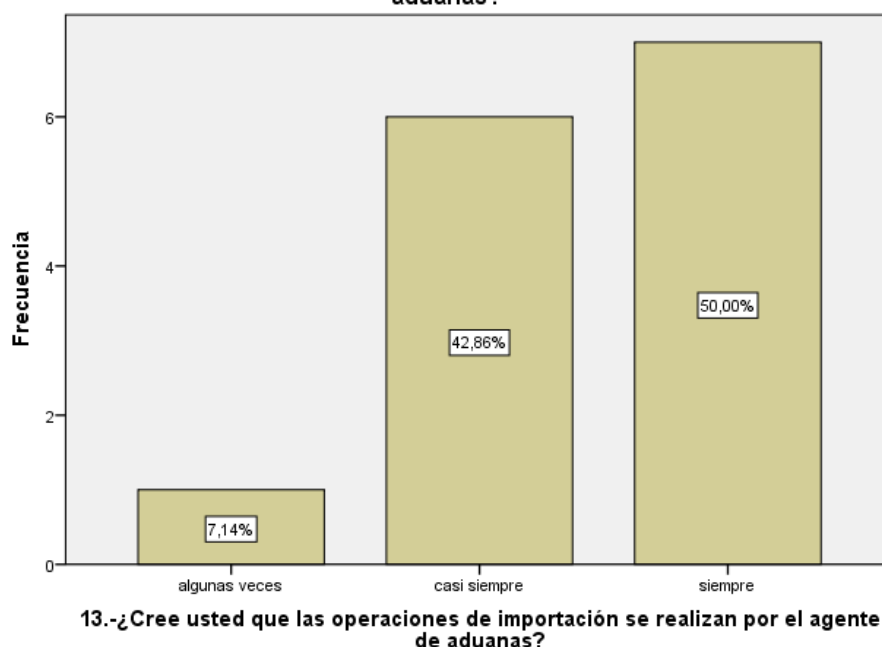
Tabla 16

13.-¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	algunas veces	1	7,1	7,1	7,1
	casi siempre	6	42,9	42,9	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 13

13.-¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas administrativas de la empresa Hyla del Perú están muy de acuerdo en cuanto a que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están solo de acuerdo en cuanto a que las operaciones de importación se realizan por el

agente de aduanas, finalmente el 7.17% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas. Se concluye que el 92.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

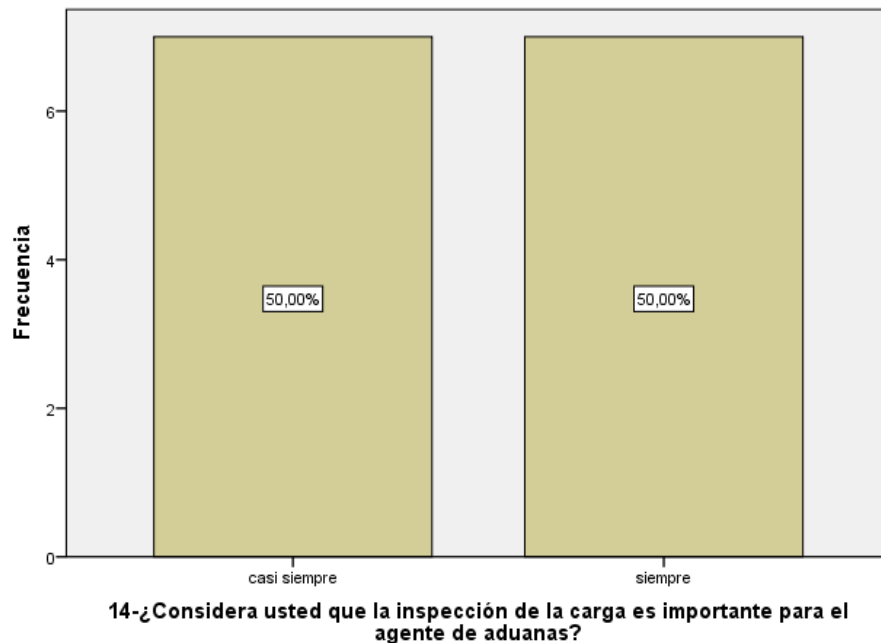
Tabla 17

14-¿Considera usted que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válido casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 14

14-¿Considera usted que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas?



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de gestión de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de

acuerdo en cuanto que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas, el 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están solo de acuerdo en cuanto a que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas, finalmente el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

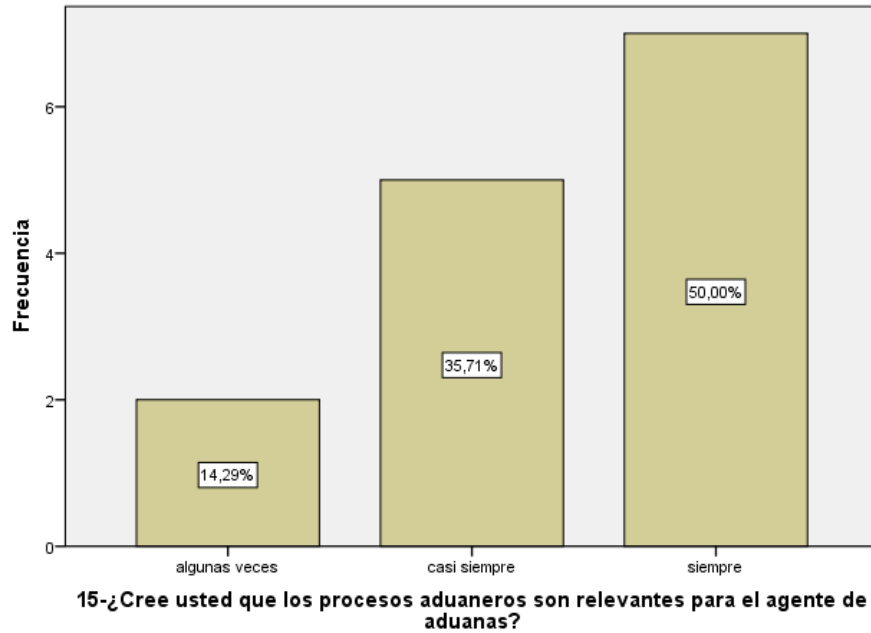
Tabla 18

15- ¿Cree usted que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válido algunas veces	2	14,3	14,3	14,3
casi siempre	5	35,7	35,7	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 15.

15-¿Cree usted que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas?



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. en cuanto a que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas, el 35.71% de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas, finalmente el 14.29% de los trabajadores no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que los porcesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas. Se concluye que el 85.71% de los trabajadores están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

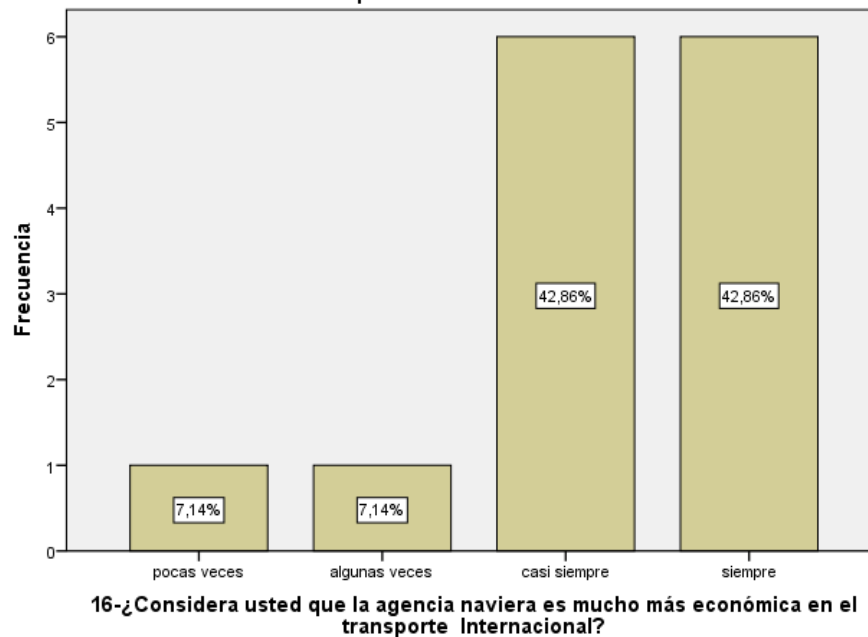
Tabla 19

16-¿Considera usted que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte Internacional?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido pocas veces	1	7,1	7,1	7,1
algunas veces	1	7,1	7,1	14,3
casi siempre	6	42,9	42,9	57,1
siempre	6	42,9	42,9	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 16

16-¿Considera usted que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte Internacional?



Análisis e interpretación

El 42.86% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de gestión de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en cuanto a que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte internacional, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de

acuerdo en cuanto que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte internacional, el 7.14% de los trabajadores no están ni de acuerdo ni en desacuerdo a que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte internacional, el 7.14% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están en desacuerdo en cuanto a que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte internacional. Se concluye que el 85.72% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

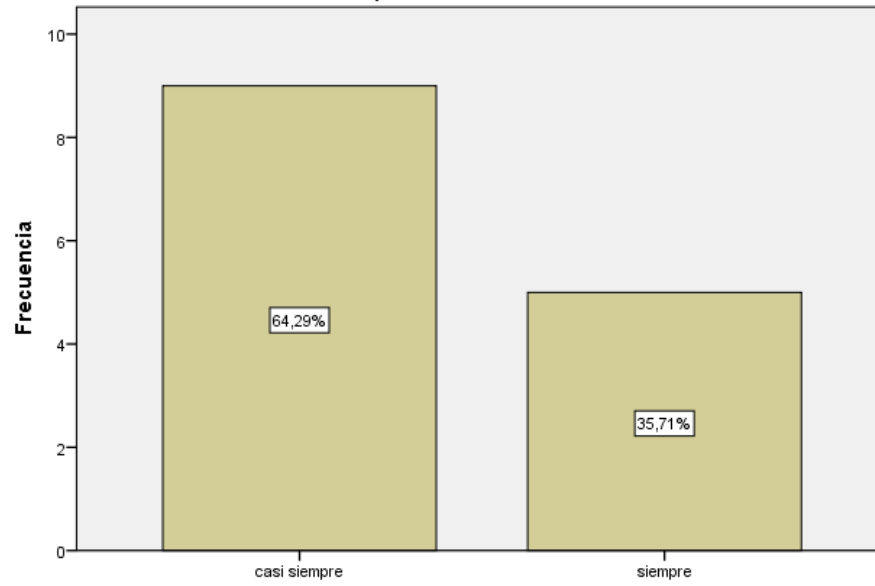
Tabla 20

17-¿Considera usted que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional?

		Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	9	64,3	64,3	64,3
	siempre	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 17

17-¿Considera usted que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional?



17-¿Considera usted que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional?

Análisis e interpretación

El 64.29% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de gestión de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional, el 35.71% de los trabajadores están muy de acuerdo en cuanto a que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

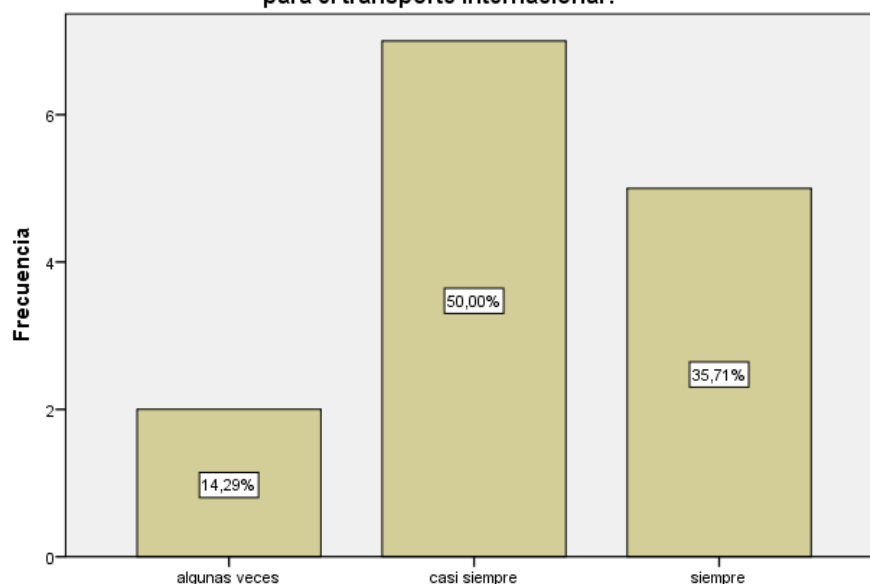
Tabla 21

18-¿Considera usted que el transporte marítimo es sumamente indispensable para el transporte internacional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		a	e	válido	acumulado
Válido	algunas veces	2	14,3	14,3	14,3
	casi siempre	7	50,0	50,0	64,3
	siempre	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 18

18-¿Considera usted que el transporte marítimo es sumamente indispensable para el transporte internacional?



18-¿Considera usted que el transporte marítimo es sumamente indispensable para el transporte internacional?

Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de

acuerdo en cuanto que el transporte marítimo es sumamente importante para el transporte internacional, el 35.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú están muy de acuerdo en cuanto a que el transporte marítimo es sumamente importante para el transporte internacional, finalmente el 14.29% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. no están ni en desacuerdo ni de acuerdo en cuanto a que el transporte marítimo es sumamente importante para el transporte internacional. Se concluye que el 85.71% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

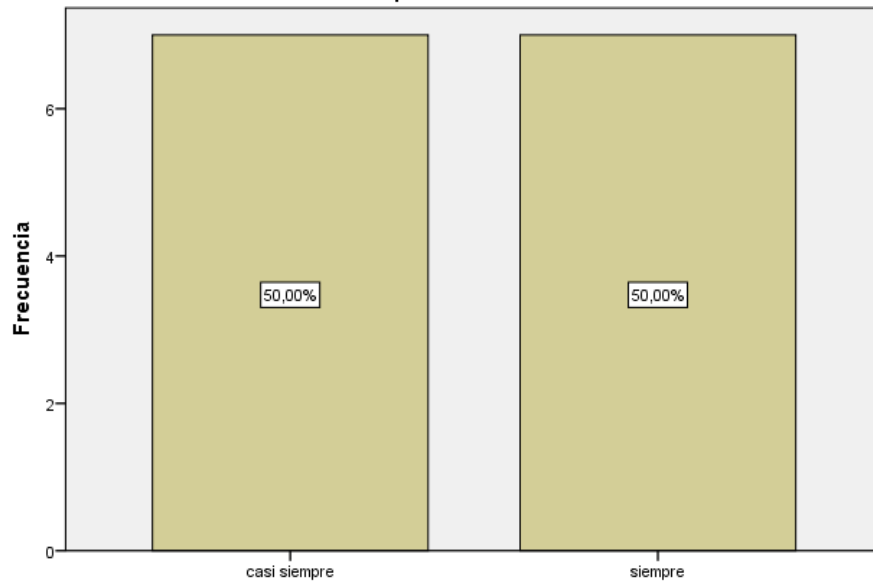
Tabla 22

19- ¿Considera usted que el precio de importación es importante para decidir la importación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 19

19-¿Considera usted que el precio de importación es importante para decidir la importación?



19-¿Considera usted que el precio de importación es importante para decidir la importación?

Análisis e interpretación

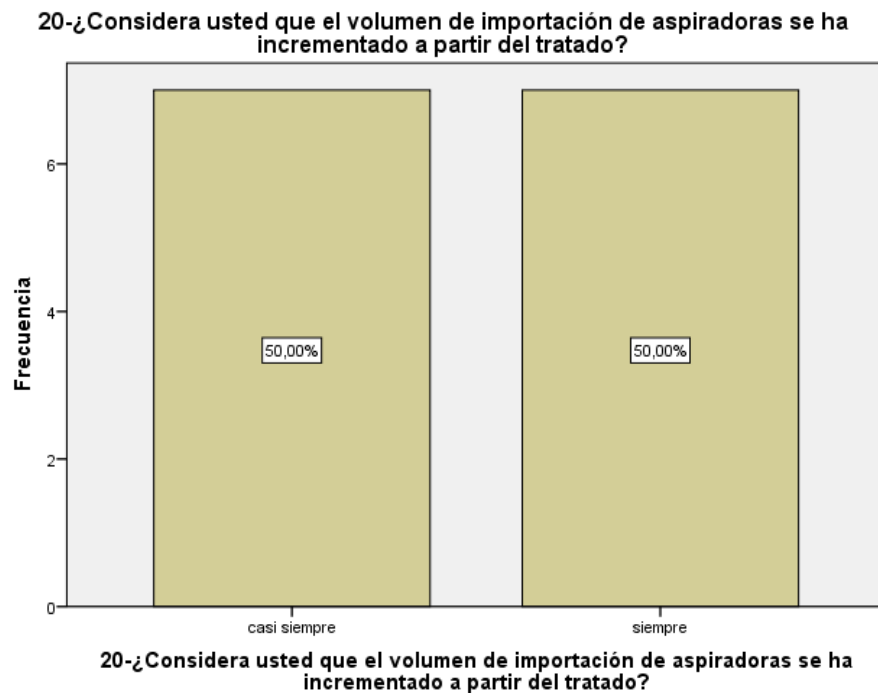
El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en cuanto a que el precio de importación es importante para decidir la importación, finalmente el 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que el precio de importación es sumamente importante para decidir la importación. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

Tabla 23

20-¿Considera usted que el volumen de importación de aspiradoras se ha incrementado a partir del tratado?

		Frecuencia a	Porcentaje e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
	siempre	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Figura 20



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en cuanto a que el volumen de importación de aspiradoras se ha incrementado a partir del tratado, finalmente el 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que el volumen de importación de

aspiradoras se ha incrementado a partir del tratado. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

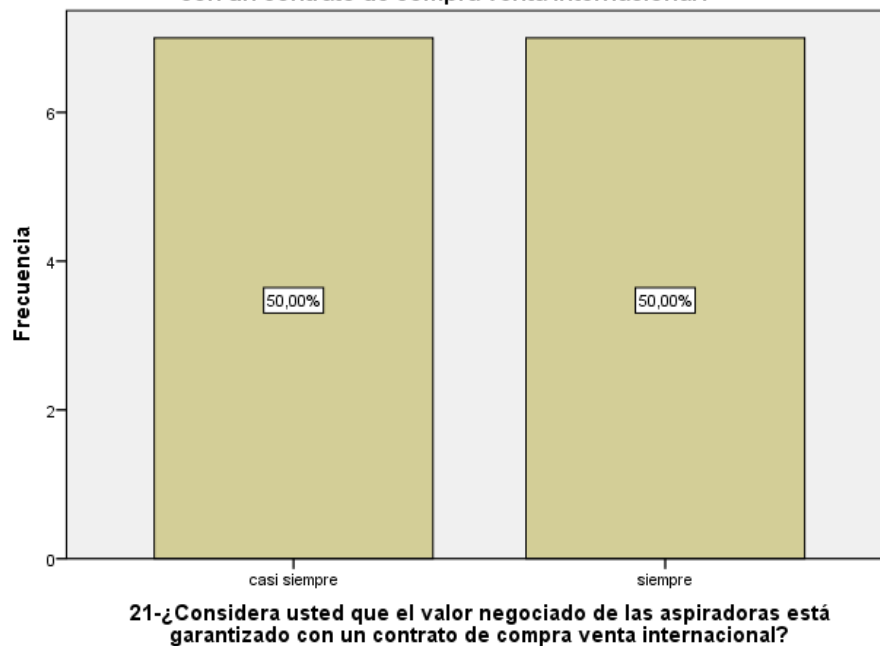
Tabla 24

21-¿Considera usted que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válido casi siempre	7	50,0	50,0	50,0
siempre	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 21

21-¿Considera usted que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional?



Análisis e interpretación

El 50% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en cuanto a que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional, finalmente el 50% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional. Se concluye que el 100% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta realizada.

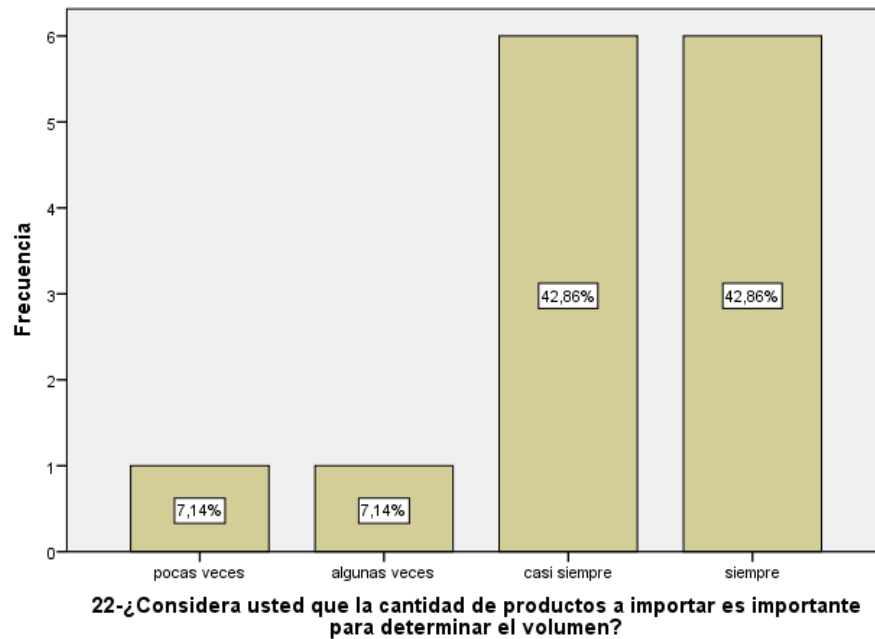
Tabla 25

22-¿Considera usted que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido pocas veces	1	7,1	7,1	7,1
algunas veces	1	7,1	7,1	14,3
casi siempre	6	42,9	42,9	57,1
siempre	6	42,9	42,9	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Figura 22

22-¿Considera usted que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen?



Análisis e interpretación

El 42.86% de los trabajadores encargados de las distintas áreas de administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están muy de acuerdo en cuanto a que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen, el 42.86% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están de acuerdo en cuanto a que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen, el 7.14% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en cuanto a que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen, finalmente el 7.14% de los trabajadores de la empresa Hyla del Perú S.A.C. están en desacuerdo en cuanto a que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen. Se concluye que el 85.72% de los trabajadores están de acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas.

IV. DISCUSIÓN

Contrastación de Hipótesis

Según los resultados parciales y finales, es posible decir que los objetivos e hipótesis planteadas en la presente investigación están satisfechos, de acuerdo a las siguientes preguntas correlacionadas:

Tabla 26

Tabla cruzada 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?*4-¿Considera usted que las obligaciones básicas de las partes son de importancia en un contrato internacional de compra venta?

% dentro de 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?

		4-¿Considera usted que las obligaciones básicas de las partes son de importancia en un contrato internacional de compra venta?			
		Algunas veces	Casi siempre	Siempre	Total
1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?	Pocas veces	100,0%			100,0%
	Casi siempre	16,7%	83,3%		100,0%
	Siempre	28,6%		71,4%	100,0%
Total		28,6%	35,7%	35,7%	100,0%

Tabla 27

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,750 ^a	4	,008
Razón de verosimilitud	16,832	4	,002
Asociación lineal por lineal	3,406	1	,065
N de casos válidos	14		

a. 9 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,29.

Prueba de Hipótesis General:

Hipótesis estadística

H0: Los contratos internacionales no influyen positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

H1: Los contratos internacionales influyen positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

Tipo de prueba: chi-cuadrado

Debido a que el p-valor = 0.008 < α = 0.05, se rechaza la hipótesis nula H0 y se acepta la hipótesis verdadera H1.

Conclusión

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre la variable los contratos internacionales y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018, con un nivel de confiabilidad del 95%, la probabilidad de equivocarnos al tomar esta decisión es del 0.008.

Se acepta que los contratos internacionales influyen positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con

filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información que la administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C, utiliza los contratos internacionales en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C en el período de estudio.

Tabla 28

Tabla cruzada 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?*2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?

% dentro de 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?

		2-¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?			Total
		Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?	Pocas veces		100,0%		100,0%
	Casi siempre		100,0%		100,0%
	Siempre	28,6%		71,4%	100,0%
Total		14,3%	50,0%	35,7%	100,0%

Tabla 29

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,000 ^a	4	,007
Razón de verosimilitud	19,408	4	,001
Asociación lineal por lineal	,825	1	,364
N de casos válidos	14		

a. 9 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,14.

Prueba de Hipótesis Específica 1:

Hipótesis estadística

H0: El contrato de compra venta internacional no influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

H1: El contrato de compra venta internacional influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

Tipo de prueba: chi-cuadrado

Debido a que el p-valor = 0.007 < α = 0.05, se rechaza la hipótesis nula H0 y se acepta la hipótesis verdadera H1.

Conclusión

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre la dimensión contrato de compra venta internacional y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018, con un nivel de confiabilidad del 95%, la probabilidad de equivocarnos al tomar esta decisión es del 0.007.

Se acepta que el contrato de compra venta internacional influye

positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información que la administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C, utiliza El contrato de compra venta internacional en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C en el período de estudio.

Tabla 30

Tabla cruzada 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?*13.-¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?

% dentro de 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?

		13.-¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?			Total
		Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?	Pocas veces		100,0%		100,0 %
	Casi siempre	16,7%	83,3%		100,0 %
	Siempre			100,0%	100,0 %
Total		7,1%	42,9%	50,0%	100,0 %

Tabla 31

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,389 ^a	4	,006
Razón de verosimilitud	19,743	4	,001
Asociación lineal por lineal	6,131	1	,013
N de casos válidos	14		

a. 9 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,07.

Prueba de Hipótesis Específica 2:

Hipótesis estadística

H0: El contrato de franquicia no influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

H1: El contrato de franquicia influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

Tipo de prueba: chi-cuadrado

Debido a que el p-valor = 0.006 < α = 0.05, se rechaza la hipótesis nula H0 y se acepta la hipótesis verdadera H1.

Conclusión

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre la dimensión contrato de franquicia y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018, con un nivel de confiabilidad del 95%, la probabilidad de equivocarnos al tomar esta decisión es del 0.006.

Se acepta que el contrato de franquicia influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información

que la administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C, utiliza el contrato de franquicia en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C en el período de estudio.

Tabla 32

Tabla cruzada 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?*6-¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?

% dentro de 1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?

		6-¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?				Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	Siempre	
1-¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?	Pocas veces	100,0%				100,0%
	Casi siempre	33,3%		66,7%		100,0%
	Siempre		28,6%		71,4%	100,0%
Total		21,4%	14,3%	28,6%	35,7%	100,0%

Tabla 33

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,111 ^a	6	,009
Razón de verosimilitud	21,331	6	,002
Asociación lineal por lineal	5,007	1	,025
N de casos válidos	14		

a. 12 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,14.

Prueba de Hipótesis Específica 3:

Hipótesis estadística

H0: El contrato de distribución no influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

H1: El contrato de distribución influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018

Tipo de prueba: chi-cuadrado

Debido a que el p-valor = 0.009 < α = 0.05, se rechaza la hipótesis nula H0 y se acepta la hipótesis verdadera H1.

Conclusión

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre la dimensión contrato de distribución y el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018, con un nivel de confiabilidad del 95%, la probabilidad de equivocarnos al tomar esta decisión es del 0.009.

Se acepta que el contrato de distribución influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C. 2013 - 2018. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información

que la administración de la empresa Hyla del Perú S.A.C, utiliza el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C en el período de estudio.

De las correlaciones analizadas se pueden discutir los siguientes resultados:

Hipótesis general: Cada uno de los estadígrafos contrastados permite afirmar que los contratos internacionales influyen positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C.

Hipótesis específica 1: Se acepta la hipótesis, ya que el análisis estadístico afirma que el contrato de compra venta internacional influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C.

Hipótesis específica 2: Se puede afirmar que el contrato de franquicia influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C.

Hipótesis específica 3: Se acepta la hipótesis, ya que en el análisis estadístico se afirma que el contrato de distribución influye positivamente en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú S.A.C.

Contrastación de resultados con otros estudios similares

Los resultados obtenidos de la Tesis titulada “Importación de bisutería desde Hong Kong-China hacia Quito-Ecuador vía

aérea bajo el régimen 10". Periodo 2011, de la escuela técnica del ejército de Ecuador Héroes del Cenepa (Cisneros, L.), se relacionan al presente trabajo en el siguiente ítem:

Dado que se examinó el comportamiento del mercado relacionado con las importaciones para poder delimitar características particulares en la colocación del producto en el país, concluyéndose con que la tecnología le permitió fluidez entre el importador y el exportador, lo que le dio como resultado eficacia y eficiencia al momento de realizar la negociación.

Contrastación de hipótesis General

Se realiza la importación de aspiradoras con filtro de agua desde Alemania por Hyla del Perú S.A.C. ya que los contratos internacionales influyen positivamente, ya que se necesitan dichos contratos para que la importación de aspiradoras con filtro de agua pueda realizarse de manera eficiente, dado que en el caso de que no existiera algunos de estos contratos, no se podría realizar la importación de dichos productos.

Se realiza la importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo el régimen 10 de manera eficaz y eficiente determinándose que es necesario conocer los tipos de negociaciones.

V. CONCLUSIÓN

Se ha determinado que el contrato de compra venta internacional influye en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de manera positiva ya que es sumamente importante para poder realizar una importación eficiente.

Se demostró que el contrato de franquicia influyó de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua dado que las aspiradoras puedan comercializarse solamente por la empresa Hyla del Perú.

Se determinó que el contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua y que es sumamente importante para poder distribuir las aspiradoras en el mercado peruano.

Finalmente se colige que Los contratos internacionales especificados en el estudio de nuestra tesis determina que influyen de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de tal manera que se pueda obtener un importación eficiente desde Alemania y la comercialización de las aspiradoras en el mercado peruano.

VI. RECOMENDACIONES

Dado que la influencia del contrato de compra venta es positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua, se recomienda realizar un estudio paralelo del contrato para que se puedan importar otros productos realizados por la misma empresa.

Se recomienda que la empresa Hyla del Perú incluya una posible apertura de otra sede en provincia y que figure dentro del contrato de franquicia

Ya que el contrato de distribución influye positivamente en el proceso de importación, se recomienda incentivar la inclusión de un nuevo distribuidor de las aspiradoras con filtro de agua, para poder realizar mayores ventas.

Finalmente se recomienda que los contratos internacionales tengan una mayor participación para la importación de productos y de esta forma se pueda realizar una eficiente dentro de la empresa Hyla del Perú, ya que de esta manera la empresa pueda crecer de manera que las aspiradoras con filtro de agua generen tendencia en el mercado peruano.

REFERENCIAS

- Acosta, F. (2005). *Incoterms, términos de compra venta internacional*. México. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ViJmPYpXvM0C&printsec=frontcover&dq=incoterms&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwia2OyNs-vdAhWBh5AKHQJSDMYQ6wEIJzAA#v=onepage&q=incoterms&f=false>
- Aduana Nacional. (2013). *Procedimiento del régimen de importación para el consumo*. Bolivia. Recuperado de <http://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/proyectosprocedimientos/ImpConsumo%20120813.pdf>
- Aguirre, C. (2013). *Acuerdos Comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior*. Colombia. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=Al0yDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=acuerdos+comerciales&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjlkauTw-vdAhUMjZAKHS-wBK0Q6AEIMjAC#v=onepage&q=acuerdos%20comerciales&f=false>
- Alfonso, R. (2017). *Transporte marítimo de mercancías, los elementos clave, los contratos y los seguros*. Barcelona. España. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=TBspDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=transporte+maritimo%7D&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi73-P0n-vdAhUBDZAKHUBjBZkQ6AEILDAB#v=onepage&q=transporte%20maritimo%7D&f=false>
- Alvarez, M. (2013). *Importancia del contrato de compra y venta internacional*. (Área de Negocios Internacionales). Recuperado de http://www.aempresarial.com/servicios/revista/276_10_RSLRCFFUVDGEHTEJTWGPGZIUAXHXTJPMUGOALJVPPAXJFGCBN.pdf
- Baena, J. (2002). *Transporte Internacional*. Barcelona. España. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=kT9qmN8D7REC&printsec=frontcover&dq=transporte+internacional&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjnISd1r3bAhWE7VMKHZLfD7cQ6AEINzAD#v=onepage&q=transporte%20internacional&f=false>

- Bejarano, V. y Corona, E. (2014), *Normas de contabilidad en la Unión Europea*. Madrid. España. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=K9PoAgAAQBAJ&pg=PT332&dq=derechos+del+franquiciador&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwixpN-1iu3dAhUE4VMKHSwPD6QQ6AEIJjAA#v=onepage&q=derechos%20del%20franquiciador&f=false>
- Bermúdez, G. (2009). *La franquicia: Elementos, Relaciones y Estrategias*. Madrid. España.
<https://books.google.com.pe/books?id=kc3etZc7xSwC&printsec=frontcover&dq=Franquicia&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjefvCv6L3bAhUJ11MKHeVdBD0Q6AEIJjAA#v=onepage&q=Franquicia&f=false>
- Bermúdez, G. (2012), *La Franquicia: Elementos, relaciones y estrategias*. Madrid. España. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=kc3etZc7xSwC&pg=PA217&dq=obligaciones++del+franquiciado&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwisxLLhjO3dAhUCq1MKHUIcACAQ6AEIMjAC#v=onepage&q=obligaciones%20%20del%20franquiciado&f=false>
- Bettinger, H. (2005). *Precios de Transferencia sus Efectos Fiscales*. Mexico. Rceuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=xZ_vNnzyxzsC&pg=PA111&dq=precio+de+importaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjExdvM84zfAhXLmVvKHbyzCwsQ6AEIUzAJ#v=onepage&q=precio%20de%20importaci%C3%B3n&f=false
- Bonet, A. (2007). *La cooperación al desarrollo como instrumento de la política Comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al caso de América Latina*. Buenos Aires. Argentina. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=7Q9wJqi11OwC&pg=PA46&dq=cooperaci%C3%B3n+comercial&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi_75aDtvDdAhVOMeAKHeaJBmwQ6AEIJjAA#v=onepage&q=cooperaci%C3%B3n%20comercial&f=false
- Cabello, M. y Cabello, J. (2013), *Procedimientos Aduaneros I, conceptos básicos*. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=BUvNAQAAQBAJ&pg=PT57&dq=procesos+aduaneros&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiBi6nZ8f7dAhWM0FMKHQZEAIQQ6AEIJjAA#v=onepage&q=procesos%20aduaneros&f=false>

- Cabello, M. y Cabello, J. (2013). *Procedimientos Aduaneros I. Conceptos Básicos*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=od-fBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+la+importacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjoibnq7rbAhUC2FMKHWASDmE4ChDoAQg3MAM#v=onepage&q=que%20es%20la%20importacion&f=false>
- Cabrera, A. (2011) *Transporte internacional de Mercancías*. Madrid. España. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=PdRGAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=mercancias&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjliMWbiLvbAhWr6IMKHcc8CS0Q6AEIMzAC#v=onepage&q=mercancias&f=false>
- Campo, M; Rincón, L; Castaño, L y Quintero, H. (2008) *Los Incoterms y su uso en el Comercio Internacional* (Cámara de Comercio de Bogotá). Recuperado de http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/3138/3053_Los_INCOTERMS_y_su_uso_en_el_comercio_internacional2.pdf?sequence=1
- Carrasco, S. (2013). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (3ra ed.). Lima, Perú: San Marcos.
- Castillo, M. (1996). *El precio en el contrato de compra venta y el contrato de permuta*. Lima. Perú. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=0aYzorod1sIC&pg=PA150&dq=precio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjYhNyYovdAhUFg5AKHZpJB1IQ6AEITjAH#v=onepage&q=precio&f=false>
- Cisneros, L. (2011). *Importación de bisutería desde Hong Kong – China hacia Quito – Ecuador vía aérea bajo régimen 10*. (Tesis de Licenciatura, Escuela Politécnica del Ejército, Ecuador). Quito. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4133/1/T-ESPE-HC-001324.pdf>
- Coll, P. (2012). *Regímenes Aduaneros Económicos y Procesos Logísticos en el Comercio Internacional*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=WvyZcJjJnFQC&pg=PA20&dq=proceso+de+importaci%C3%B3n+de+mercancias&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjg8vib47rbAhVOzlkKHSG3CYwQ6AEI>

QDAF#v=onepage&q=proceso%20de%20importaci%C3%B3n%20de%20mercancías&f=false

- Diario del Exportador (2017). *El agente de aduanas y su papel en las operaciones de importación*. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/08/el-agente-de-aduana-y-su-papel-en-las.html>
- Diario del Exportador. (2017) *Tramites y Pautas para Importar de Perú*. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/tramites-y-pautas-para-importar-en-peru.html>
- Dueñas, J (2014). *La Estrella de Panamá (Panamá)*. recuperado de <http://laestrella.com.pa/economia/contrato-compra-venta-internacional/23826590>
- Escrihuela, F. (2007), *La contratación del sector público, especial referencia a los contratos de suministro y de servicios*. Madrid. España. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=RozAMdGDMDIC&pg=PA213&dq=duraci%C3%B3n+del+contrato&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjWn8L-lu3dAhXHrFMKHagmC74Q6AEINDAC#v=onepage&q=duraci%C3%B3n%20del%20contrato&f=false>
- Fernández, F. (2014). *Estiba y trincaje de mercancías en contenedor*. Barcelona. España. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=4BLFDQAAQBAJ&pg=PA198&dq=volumen+mercancías&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiPwfuZ8YzfAhWJ11kKHZY7BmYQ6AEIKDAA#v=onepage&q=volumen%20mercancías&f=false>
- Galán, E. y Carbajo, F. (2012). *Marcas y distribución comercial*. Universidad de salamanca. España. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=PKsxxgOBKOqMC&pg=PA97&dq=derecho+de+marca&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjk1vib0OvdAhVEk5AKHSYpBbUQ6AEINDAD#v=onepage&q=derecho%20de%20marca&f=false>
- Galeano, M. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. (1ra ed.). Universidad EAFIT. Medellín, Colombia
- García, A; Arobes, J. y Flores, P. (2014). *Areas exentas, beneficios fiscales y comerciales*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=asqaBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=representante+fiscal+comercio&hl=es->

419&sa=X&ved=0ahUKEwiFk5nykv_dAhVSoFMKHXLyDVgQ6AEIjAA#v=onepage&q=representante%20fiscal%20comercio&f=false

García, M. (2008), *Las claves de la publicidad*. Madrid. España.

Recuperado de:

https://books.google.com.pe/books?id=MSV9_aUxVzMC&pg=PA70&dq=obligaciones++del+franquiciado&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwisxLLhjO3dAhUCq1MKHUIcACAQ6AEINzAD#v=onepage&q=obligaciones%20%20del%20franquiciado&f=false

Gecotex. (2016). Que es un agente de aduanas. España. Recuperado de <http://www.gecotex.es/que-es-un-agente-de-aduanas-funciones-y-trabajo-con-el-transitarios/>

Gonzales, R. (2006). *Manual de estiba para mercancías sólidas*.

Barcelona. España. Recuperado de :

<https://books.google.com.pe/books?id=InmMWgXgRhoC&pg=PA302&dq=inspecci%C3%B3n+de+la+carga&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj31fmb6P7dAhXS21MKHe20AaEQ6AEINTAD#v=onepage&q=inspecci%C3%B3n%20de%20la%20carga&f=false>

Hernández, R; Fernández, C y Baptista, P (2014). *Metodología de la investigación*. Ed. Mc Graw Hill.

Heskett, J; Sasser, E. y Hart, C. (1993), *Cambios creativos en servicios*. Mexico. Recuperado de:

https://books.google.com.pe/books?id=aHHaks_GEzoC&pg=PA119&dq=garant%C3%ADa+de+servicio&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjr64iBu_DdAhXvm-AKHbDQAxAQ6AEIjAA#v=onepage&q=garant%C3%ADa%20de%20servicio&f=false

IICA (1992). *Contenidos y métodos de la capacitación empresarial de pequeños productores*. Montevideo. Uruguay. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=1bRIAAAIAAJ&pg=PA31&dq=metodo+empresarial&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjEv-THke3dAhXBq1MKHTnWBCoQ6AEIMTAC#v=onepage&q=metodo%20empresarial&f=false>

INCP (2014). *Instituto Nacional de Contadores Públicos (Colombia)*.

Recuperado de <http://www.incp.org.co/incp/document/que-son-los-contratos-internacionales/>

- Keith, D. (1991). *Calidad del servicio a los clientes*. Texas. EE.UU.
Recuperado de
<https://books.google.com.pe/books?id=y3yWnHrzW-0C&printsec=frontcover&dq=calidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiG7LTUuOvdAhUGiZAKHTa3AHMQ6AEIQjAF#v=onepage&q=calidad&f=false>
- Kotler, P y Lane, K. (2006). *Dirección de marketing*. Valencia. España.
Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=17xMiFQldrkC&printsec=frontcover&dq=precio&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjn6lHOyO_dAhVJuFMKHX3dAG8Q6AEINTAD#v=onepage&q=precio&f=false
- Krugman, P y Wells, R. (2007). *Introducción a la economía, microeconomía*. Universidad de Princeton. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=ld8l68bW3eoC&pg=PA333&dq=monopolio&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi-u7yKw-_dAhVPrFMKHRk6A0lQ6AEIQTAF#v=onepage&q=monopolio&f=false
- Leyva, E. (2004). *Importaciones y exportaciones*. Mexico. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=_a5zwMwKctcC&pg=PA200&dq=volumen+de+mercanc%C3%ADas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiYuN6a-YzfAhULtlkKHWRLCTkQ6AEILjAB#v=onepage&q=volumen%20de%20mercanc%C3%ADas&f=false
- Llamazares, O. (2014) *Contrato, documentos y publicaciones para los negocios internacionales* (Global Negotiator Blog). Recuperado de
<https://www.globalnegotiator.com/blog/contrato-internacional-modelo/>
- Llamazares, O. (2017) *Contratos, documentos y publicaciones para los negocios internacionales* (Global Negotiator Blog) Recuperado de
<https://www.globalnegotiator.com/blog/que-es-el-contrato-de-distribucion-internacional-modelo-clausulas/>
- López, E. (2008), *Iniciación al derecho*. Madrid, España. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=2BkJPY8Sp9YC&pg=PA360&dq=derecho+de+venta&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiu-PCLle3dAhWJ1IMKHR7mDUkQ6AEIMjAC#v=onepage&q=derecho%20de%20venta&f=false>

- Machado, J. (1875). *Titulo de los contratos. Código civil*. Buenos aires. Argentina. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=L1loAQAAMAAJ&pg=PA3&dq=contratos+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj847ny_LrbAhVD-qwKHUUwBJMQ6AEINjAD#v=onepage&q=contratos%20definicion&f=false
- Maseda, J. (2000). *Aspectos internacionales de la concesión mercantil*. España. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=Yf8EgrqE6XoC&pg=PA23&dq=concesi%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj1gcTHwO_dAhWM2IMKHSbRCG4Q6AEIKjAB#v=onepage&q=concesi%C3%B3n&f=false
- Mercado, S. (2000). Comercio internacional, mercadotecnia internacional importación-exportación. México. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=YHMWlYnWS0cC&pg=PA100&dq=mercado+determinado&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjTjKqzrPDdAhXtguAKHaYuDXIQ6wEILjAB#v=onepage&q=mercado%20determinado&f=false>
- Mira, J. y Soler, D. (2015). *Manual de transporte de mercancías*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=AWJUDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=mercanc%C3%ADas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjw-MOZ4L3bAhXE0VMKHW0KDGgQ6AEILjAB#v=onepage&q=mercanc%C3%ADas&f=false>
- Molina, J. (2007). *Economía siglo 2*. Quito. Ecuador. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=cAyHj-sG-zwC&pg=PA351&dq=valor+negociado&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiupLiw-4zfAhVPMt8KHa0HBCwQ6AEILjAB#v=onepage&q=valor%20negociado&f=false>
- Molinas, J. (2000). *El impacto social y laboral de las empresas multinacionales (EMN) e inversión extranjera directa (IED) en Paraguay*. Ginebra. Suiza. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=nwzz1Nw9re4C&pg=PA68&dq=know+how+empresas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwic6qPHyu3dAhVO21MKHZe4DuoQ6AEIKjAB#v=onepage&q=know%20how%20empresas&f=false>

- Morejón, A. (2009). *El Contrato de Franquicia*. Cuba. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/478/index.htm>
- Moyotl, F. (2005). *El Embargo Precautorio en Materia Aduanera*. México. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=KggliydQgEkC&pg=PA28&dq=aduanas+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiiYGM-L3bAhUO3FMKHfz0DREQ6AEIJAA#v=onepage&q=aduanas%20definicion&f=false>
- Naghi, M. (2005). *Metodología de la investigación*. Universidad Autónoma de México. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&pg=PA518&dq=escala+likert+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwit_MzvypPfAhVtzlkKHQRQCpEQ6AEIJzAA#v=onepage&q=escala%20likert%20concepto&f=false
- Nuñez, A. (2014). *El contrato de compra venta y la transferencia de propiedad*. Lima. Perú. Recuperado de <http://www.parthenon.pe/publico/el-contrato-de-compra-venta-y-la-transferencia-de-propiedad-inmueble-como-efecto-real/>
- Ordoñez, J. (2009) *Impacto de las medidas de control en la declaración de los cánones y derechos de licencia (regalías) como parte del valor en aduanas*. (Tesis de Magister, Universidad Nacional Mayor de San Marcos). Lima. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2311/1/Ordo%C3%B1ez_tj.pdf
- Osterling, F. y Castillo, M. (2005). *Tratado de las obligaciones*. PUCP. Lima. Perú.
- Paz, R. (2005), *Servicio al cliente: la comunicación y la calidad del servicio en la atención al cliente*. España. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=3hovRPM1Di0C&pg=PT108&dq=garant%C3%ADa+de+servicio&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj64iBu_DdAhXvm-AKHbDQAxAQ6AEILTAB#v=onepage&q=garant%C3%ADa%20de%20servicio&f=false
- Plott, G. (1981). *Operaciones de cambio y de comercio exterior*. Tarapacá. Chile. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=j0syrz5K05oC&pg=PA41&dq=operaciones+de+importaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiK6eqz5f7dAhVIS98KHeuXCvoQ6AEILj>

AB#v=onepage&q=operaciones%20de%20importaci%C3%B3n&f=false

Poblete, C. (2003). *Guía práctica para el llenado de procedimientos de importación y exportación*. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=KxBz8lAT5Z0C&pg=PA9&dq=despacho+de+mercancias&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjaupmT3P7dAhVlkeAKHQEyBTcQ6AEIJjAA#v=onepage&q=despacho%20de%20mercancias&f=false>

Pro Colombia (2011). *Exportaciones turismo inversión marca país*. (Colombia). Recuperado de
<http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=e09jEhqbcblC&pg=PA645&dq=mutuo+disenso&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiEg_Lfne3dAhUD4VMKHTtCBy4Q6AEILjAC#v=onepage&q=mutuo%20disenso&f=false

Regal, C. (2016). *Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la Optimización de los Tiempos de Nacionalización caso Empresa IQ Corporation S.A.C.* (Tesis de Licenciatura, Universidad Ricardo Palma). Lima. Recuperado de
http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1112/1/regal_rc.pdf

Ruiz, J. (2017), *Claves del derecho de redes empresariales*. Valencia. España. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=XmHUDgAAQBAJ&pg=PT573&dq=Clausulas+de+denuncia+ad+nutum&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj_oKjMm-3dAhXDvVMKHXRSDtwQ6AEIJjAA#v=onepage&q=Clausulas%20de%20denuncia%20ad%20nutum&f=false

Salinas, G. (2007). *Valoración de marcas: Revisión de enfoques, metodología y proveedores*. Bilbao. España. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=xzVInt1LKuYC&pg=PA28&dq=prestigio+de+la+marca&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiloO-ysfDdAhUynOAKHV1WBGQQ6AEIQjAF#v=onepage&q=prestigio%20de%20la%20marca&f=false>

Sanchez, S. (2012). *Clausulas en los Contratos Internacionales*. Granada. España. (p. 23) recuperado de
<https://books.google.com.pe/books?id=207EmecEmHYC&pg=PA1>

96&dq=definici%C3%B3n+de+clausula&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiMsvGuhLvbAhUBba0KHbdUB_IQ6AEITzAH#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20clausula&f=false

Sierra, E. (2009). *Curso de derecho mercantil*. Barcelona. España.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=YW6FWSnX61kC&pg=PA77&dq=nombre+comercial&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwix7daf0-vdAhVKgJAKHWPCAhEQ6AEINTAD#v=onepage&q=nombre%20comercial&f=false>

Sierralta, A. (2007). *Contratos de comercio internacional*. PUCP. Lima Perú. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=TgtlzUsTMsYC&pg=PA232&dq=obligaciones+b%C3%A1sicas+de+las+partes&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9svuy-vdAhVKGZAKHRKfDjAQ6AEIOjAE#v=onepage&q=obligaciones%20b%C3%A1sicas%20de%20las%20partes&f=false>

Soret, I. (2009). *Logística y operaciones en la empresa*. Madrid.

España. Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=KubmRuDdV6lC&printsec=frontcover&dq=logistica&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiUwYSe473bAhURXIMKHfcaCA0Q6AEIjAA#v=onepage&q=logistica&f=false>

Torres, R. (2005), *Teoría del comercio internacional*. Buenos Aires.

Argentina. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=vWAEfcJWwqwC&pg=PA175&dq=teoria+de+proceso+de+importaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj48obYj5HeAhVK4VMKHSf5DJkQ6AEIMjAC#v=onepage&q=teoria%20de%20proceso%20de%20importaci%C3%B3n&f=false>

Universidad Nacional Autónoma de México. UNAM (1998).

Contratación a los principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT. México. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=5dzY2tFmkCAC&pg=PA55&dq=teorias+de+los+contratos+internacionales&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3ge2l-4neAhUKCpAKHa4NBNgQ6AEILDAB#v=onepage&q=teorias%20de%20los%20contratos%20internacionales&f=false>

- Vera, M. (2005). *El proceso de importación en las pymes mexicanas, el caso de mercantil A-Z S.A. de C.V.* (Tesis de maestría, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, (México). Recuperado de https://www.uaeh.edu.mx/nuestro_alumnado/icea/maestria/documentos/2%20EI%20proceso%20de%20importacion.pdf
- West, A. (1991). *Gestión de la distribución comercial*. Madrid. España. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=10pWjstZnWwC&printsec=frontcover&dq=distribuci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjZmKSQ_L3bAhUJ3FMKHVSyDz8Q6AEIJAA#v=onepage&q=distribuci%C3%B3n&f=false
- Zorrilla, S. (2004). *Como aprender economía, conceptos básicos*. Mexico. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=JSA25Z0lzGQC&pg=PA120&dq=cantidad+mercancias+significado&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjw_fyV_YzfAhVs0FkKHakpBVgQ6AEIKDAA#v=onepage&q=cantidad%20mercancias%20significado&f=false
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Argentina: Editorial Brujas.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?isbn=9701057538>
- Philip, F. (2005). *Desarrollo Humano, estudio del ciclo vital*. México. Universidad Autónoma de México. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=ZnHbCKUCtSUC&pg=PA20&dq=estudio+longitudinal+definici%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjTmPWpoaXfAhXFpFkKHAToCAUQ6AEILTAB#v=onepage&q=estudio%20longitudinal%20definici%C3%B3n&f=false>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Matriz de consistencia								
CONTRATOS INTERNACIONALES Y PROCESO DE IMPORTACION DE ASPIRADORAS CON FILTRO DE AGUA DE ALEMANIA POR HYL DEL PERU 2013-2018								
Autor: Ivan Vaseck Chirinos Garate								
Objeto estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Mediciones	
Contratos internacionales y proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de alemania por hyla del Perú SAC 2013 - 2018.	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	contratos internacionales		Transferencia de propiedad, Precio, Incoterm, Obligaciones de las partes	5. Muy de acuerdo 4. De acuerdo 3. Indeciso 2. En desacuerdo 1. Muy en desacuerdo	
	¿Cómo influyen los contratos internacionales en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	Determinar la influencia de los contratos internacionales en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	Los contratos internacionales influyen de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas					
	1. ¿Cómo influyen el contrato de compra venta internacional en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de compra venta internacional en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de compra venta internacional influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	1. ¿Cómo influye el contrato de franquicia en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de franquicia en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de franquicia influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	Proceso de importación		Agente de aduanas	Despacho de mercancías, Operaciones de importación, Inspección de la carga, Procesos Aduaneros	5. Muy de acuerdo 4. De acuerdo 3. Indeciso 2. En desacuerdo 1. Muy en desacuerdo
	1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
	1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018					
1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	Transporte internacional	Agencia Naviera, Transporte dentro de la logística, Transporte marítimo				
1. ¿Cómo influye el contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018?	1. Determinar la influencia del contrato de distribución en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	El contrato de distribución influye de manera positiva en el proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018	Volumen	Precio de importación, Volumen de importación, valor negociado, Cantidad				

Anexo 2: Validación de Expertos



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MARQUEZ CARO, Fernando
 I.2. Especialidad del Validador: Sociología
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Likert
 I.5. Autor del instrumento: Ivan Vaseck Chipinos Garate

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75

Los Olivos, 26 de NOV. del 2018.

.....

Firma de experto informante

DNI: 08729585

Teléfono: 964851550

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Contratos Internacionales

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		

Variable 2: Comercialización.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		

.....


Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: 96/851556

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Casio Borda, Ricardo Fernando
 I.2. Especialidad del Validador: Relaciones Internacionales y Comercio
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV / Director
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Likert
 I.5. Autor del instrumento: Ivan Vaseck Chirinos Garate

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				/	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				/	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				/	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				/	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				/	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				/	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%

Los Olivos, ____ de _____ del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983359557

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Contratos Internacionales

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		

Variable 2: Comercialización.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		



Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983339857

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: ALVARO SANCHEZ CARLOS ALBERTO
 I.2. Especialidad del Validador: ADMINISTRADOR
 I.3. Cargo e Institución donde labora: COORDINADOR DE INVESTIGACIÓN - UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: LIKERT
 I.5. Autor del instrumento: IVAN YASECK CHIFINOS GARATE

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				/	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				/	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				/	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				/	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				/	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				/	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80

Los Olivos, 23 de NOVIEMBRE del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 45690855

Teléfono: 986609676

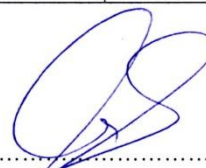
V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Contratos Internacionales

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	///		
Ítem 2	///		
Ítem 3	///		
Ítem 4	///		
Ítem 5	///		
Ítem 6	///		
Ítem 7	///		
Ítem 8	///		
Ítem 9	///		
Ítem 10	///		
Ítem 11	///		

Variable 2: Comercialización.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	///		
Ítem 2	///		
Ítem 3	///		
Ítem 4	///		
Ítem 5	///		
Ítem 6	///		
Ítem 7	///		
Ítem 8	///		
Ítem 9	///		
Ítem 10	///		
Ítem 11	///		



Firma de experto informante

DNI: 45678955

Teléfono: 986609676

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: PASACHE RAMOS MAXIMO FIDEL
 I.2. Especialidad del Validador: INGENIERO ECONOMISTA
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE TC UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Likert
 I.5. Autor del instrumento: Ivan Vascek Chipinos Garate

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%

Los Olivos, ____ de _____ del 2018.

.....
 Firma de experto informante

DNI: 07903356

Teléfono: 985 99 7742

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Contratos Internacionales

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		

Variable 2: Comercialización.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		



 Firma de experto informante
 DNI: 07903356
 Teléfono: 985997741

Instrumento de medición

CUESTIONARIO DE ENCUESTA REFERIDO A “Contratos Internacionales y Proceso de Importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013-2018”

Señor empresario del sector servicios de San Miguel.

Mis saludos cordiales, el presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de “**Contratos Internacionales y proceso de importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013-2018**” en la Franquicia Hyla del Perú.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es confidencial y de carácter anónimo.

Las opiniones de todos los encuestados serán el sustento de la tesis para optar el grado de Bachiller y el título de Licenciado en Negocios Internacionales, nunca se comunicarán datos individuales.

Con las afirmaciones que a continuación se exponen, algunos encuestados estarán de acuerdo y otros en desacuerdo. Por favor, exprese con sinceridad marcando con “**X**” en una sola de las siguientes alternativas:

5. Siempre.
4. Casi siempre.
3. Algunas veces.
2. Pocas veces.
1. Nunca.

Contratos Internacionales

N°	Contratos de compra venta internacional	5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que la transferencia de propiedad es importante en un contrato de compra venta internacional?					
2	¿Cree usted que se debe determinar el precio al concretar un contrato de compra venta internacional?					
3	¿Considera usted que el incoterm es sumamente importante en un contrato de compra venta internacional?					
4	¿Considera usted que las obligaciones básicas de las partes son de importancia en un contrato internacional de compra venta?					
Contrato de Franquicia						
5	¿Considera usted que la marca está dentro de un contrato de franquicia?					
6	¿Considera usted que el nombre comercial no se debe cambiar en un contrato de franquicia?					
7	¿Cree usted que los derechos del franquiciador están dentro del contrato de franquicia?					
8	¿Cree usted que las obligaciones del franquiciado son relevantes en el contrato de franquicia?					
Contrato de distribución						
9	¿Considera usted que la distribución selectiva es importante en un contrato de distribución?					
10	¿Considera usted que el mercado determinado es relevante en un contrato de distribución?					
11	¿Cree usted que hay una garantía de servicio en un contrato de distribución?					

Proceso de importación

Nº	Agente de Aduanas	5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que el despacho de mercancías son funciones del agente de aduanas?					
2	¿Cree usted que las operaciones de importación se realizan por el agente de aduanas?					
3	¿Considera usted que la inspección de la carga es importante para el agente de aduanas?					
4	¿Cree usted que los procesos aduaneros son relevantes para el agente de aduanas?					
	Transporte Internacional					
5	¿Considera usted que la agencia naviera es mucho más económica en el transporte Internacional?					
6	¿Considera usted que el transporte dentro de la logística es importante para el transporte internacional?					
7	¿Considera usted que el transporte marítimo es sumamente indispensable para el transporte internacional?					
	Volumen					
8	¿Considera usted que el precio de importación es importante para decidir la importación?					
9	¿Considera usted que el volumen de importación de aspiradoras se ha incrementado a partir del tratado?					
10	¿Considera usted que el valor negociado de las aspiradoras está garantizado con un contrato de compra venta internacional?					
11	¿Considera usted que la cantidad de productos a importar es importante para determinar el volumen?					

Anexo 4: Modelo de Desarrollo Likert Excel

Variable	VARIABLE INDEPENDIENTE: Contratos Internacionales											VARIABLE DEPENDIENTE: Proceso de Importación										
Nº/ Iter	1	2	3	4	4	6	7	8	9	10	11	1	2	3	4	4	6	7	8	9	10	11
Numero	contrato de compra venta internacional				Contrato de franquicia				contrato de distribución			Agente de Aduanas				Transporte Internacional			Volumen			
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	5	5	5	3	5	3	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
3	5	3	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5
7	5	5	5	3	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	2
10	2	4	4	3	4	2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
12	4	4	4	4	3	2	4	4	3	4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	4
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
14	4	4	4	3	4	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

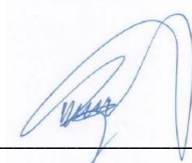
Fuente de elaboración Propia.

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, ROBERTH FRIAS GUEVARA, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "PRODUCTIVIDAD DE LA CEBOLLA PERUANA Y SU EXPORTACION AL OS PAISES MIEMBROS DE LA CAN EN EL PERIODO 2013-2017", del (de la) estudiante CHIRINOS GARATE, IVAN VASECK, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Lima, 7 de Diciembre de 2018



ROBERTH FRIAS GUEVARA

08812356

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CONTRATOS INTERNACIONALES Y PROCESO DE IMPORTACION DE ASPIRADORAS CON FILTRO DE AGUA DE ALEMANIA POR HYL A DEL PERU S.A.C. 2013-2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:
CHIRINOS GARATE, IVAN VASECK

ASESOR:
DR. ROBERTH FRILAS GUTYARA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ
2018



Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
“César Acuña Peralta”

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)
Chirinos Garate Ivan Vaseck
D.N.I. : 70746070
Domicilio : Jr. Patriotismo MZ AA5 LT6 Urb. Pro Los Olivos
Teléfono : Fijo : 016227057 Móvil 993468550
E-mail : ivanvasec@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:
[X] Tesis de Pregrado
Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciado en Negocios Internacionales
[] Tesis de Post Grado
[] Maestría [] Doctorado
Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
Chirinos Garate Ivan Vaseck
Título de la tesis:
Contratos Internacionales y Proceso de Importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania Por Hyla del Perú S.A.C. 2013 – 2018.
Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,
Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis. X
No autorizo a publicar en texto completo mi tesis. []

Firma : [Signature]

Fecha : 7/12/18



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La Escuela de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Ivan Vaseck Chirinos Garate

INFORME TÍTULADO:

Contratos Internacionales y Proceso de Importación de aspiradoras con filtro de agua de Alemania por Hyla del Perú SAC 2013 - 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 07/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 13



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN