



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Uso del Servicio Exporta Fácil y su efecto en la exportación de las Mypes
de la Provincia de Trujillo, Periodo 2014-2016

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

AUTOR

Ramírez Ruiz, Kenny Joen

ASESORES:

Mg. Aguilar Aragón, Nancy

Dr. Rodríguez Abrahm, Antonio

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Comercio Internacional

TRUJILLO – PERÚ

(2017)

Página del Jurado

Mg. Nancy Deifilia Aguilar Aragón
Presidenta

Mg. Mirtha Armas Chang
Secretaria

Mg. Erickson Alcántara Mesías
Vocal

Dedicatoria

A Dios.

Debido a que él siempre me ilumina y me da la sabiduría siempre para seguir con todo lo que hago.

A mi Madre.

Por apoyarme siempre en todos los momentos que he pasado y gracias a ella estoy terminando mi carrera profesional.

A mi Padre.

Por darme los consejos que necesito y siempre todo lo que hago es por él.

Declaración de Autenticidad

“Yo Kenny Joen Ramírez Ruiz con DNI N° 47853284 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica. 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 u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo. Así mismo autorizo a la Universidad César Vallejo publicar la presente investigación si lo cree conveniente”.

Trujillo, Julio del 2016

.....

Kenny Joen Ramírez Ruiz

Agradecimiento

Agradezco el apoyo de mi madre debido a que sin ella no habría podido culminar mi carrera profesional.

A mi hermana por su apoyo siempre que me da cada día y es mi inspiración a seguir.

A mi papa por sus consejos y por todo lo que está haciendo para que yo culmine mi carrera profesional.

A las personas que me ayudaron en este proceso de investigación, así como a los profesores.

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Uso del Servicio Exporta Fácil y su efecto en la exportación de las Mypes de la provincia de Trujillo, Periodo 2014-2016”

Esta investigación doy a conocer que efecto ha tenido el uso servicio exporta fácil en las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.

Estimados miembros del jurado espero que la presente investigación cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

El Autor

Índice

Página del Jurado.....	ii
Dedicatorio.....	iii
Declaración de Autenticidad.....	iv
Agradecimiento.....	v
Presentación.....	vi
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad Problemática	1
1.2 Trabajos previos	3
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	6
1.4 Formulación del problema	18
1.5 Justificación del estudio.....	18
1.6 Hipótesis	19
1.7 Objetivos.....	19
II. METODO.....	19
2.1 Tipo de investigación	19
2.2 Diseño de investigación	20
2.4 Población y Muestra	22
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	22
2.6 Métodos de análisis de datos.....	23
2.7 Aspectos éticos	23
III. RESULTADOS.....	24
3.1 Describir los procedimientos del Uso del Servicio Exporta Fácil.	24
3.2 Analizar las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.....	29
3.3 Evaluar el Uso del Servicio Exporta Fácil en cada Mype exportadora de la Provincia de Trujillo, en el Periodo 2014-2016.....	33
IV. DISCUSION DE RESULTADOS	46
V. CONCLUSIONES	50
VI. RECOMENDACIONES.....	51
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	52
VIII. ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar cuál es el efecto que ha tenido el uso del servicio exporta fácil en las exportaciones de las Mypes en la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016, Para ello se realizó una investigación descriptiva, utilizando un diseño de investigación no experimental. La población de estudio fueron las 27 Mypes que han usado el servicio exporta fácil de la provincia de Trujillo, con una muestra a las 14 Mypes de la Provincia de Trujillo, para recolectar los resultados se utilizó como técnica una encuesta y un análisis documental, cada uno con su respectivo Instrumento, el cuestionario de preguntas y la guía de análisis documental. De los resultados obtenidos podemos decir que el servicio exporta fácil ha permitido a las Mypes expandir su mercado llegando a otros mercados internacionales e incrementando sus exportaciones.

Palabras claves: servicio exporta fácil, exportaciones

Abstract

The objective of this research is to analyze the effect that the easy export service has had on the Mypes exporters in the Province of Trujillo in the period 2014-2016.

For this, a descriptive investigation was carried out, using a non-experimental research design. The study population was the 27 Mypes which have used the easy export service of the province of Trujillo, with a sample at the 14 Mypes of the Province of Trujillo. To collect the results, a survey and a documentary analysis were used as a technique, each one with its respective Instrument, the questionnaire of questions and the guide of documentary analysis. From the results obtained, we can say that the easy export service has allowed the Mypes to expand their market, reaching other international markets and increasing their exports.

Keywords: Easy export service, exports.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

Actualmente las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2016) tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera debido que son uno de los mayores potenciadores del crecimiento económico del País.

En el Perú las Mypes son de gran relevancia para la economía peruana y regional donde afronta el desafío de adaptarse a las exigencias de los mercados internacionales. Según el Ministerio de la Producción (2015) Cada año las Mypes van creciendo en un 5% y 10%, Así como otras van saliendo del mercado, esto un poco dinamiza la economía, debido a que la mayoría de las Mypes desaparece menos de un año y las que sobrevivan se vuelven más influyentes en el mercado.

Según datos del Ministerio de Trabajo (2015) las Mypes brindan empleo a más del 80% de la población económicamente activa, constituyendo el factor principal de desarrollo del País. Pero la gran mayoría de las Mypes son informales en un 83% y no están registradas en la Sunarp, por lo que a su vez no cumplen con las formalidades que toda empresa debe tener, mientras que el 17% está conformada por Mypes formales.

En el Mercado Local Según datos estadísticos de la micro y pequeña empresa de la región la Libertad (2012) la Microempresa representa el 93.51% y la pequeña empresa es el 6.49%, y en la actividad que se desarrolla cada Mypes, encontramos empresas manufactureras, de construcción, agropecuario, minería, calzado, entre

otros. Especialmente del distrito El Porvenir, La Esperanza, donde la mayoría de estas empresas son Mypes, donde su capacidad de producción no es suficiente para satisfacer la demanda del producto en mercados internacionales.

En el Perú para que las Mypes tengan más oportunidades en los mercados internacionales y puedan acceder y exportar sus productos de una manera más sencilla, se creó el servicio “Exporta Fácil” que es un servicio donde de una manera segura se les asesora en el proceso de exportación, el proceso logístico, entre otros. Según PROMPERU (2016), existen 192 países para que las Mypes puedan exportar sus productos así tienen más facilidad de ingresar y llevar sus productos hacia el mercado exterior. Los principales destinos de exportación son EEUU 37%, Europa 23%, Australia 9%, Canadá 4%, Asia 3%, Otros 24%, En este servicio las Mypes pueden exportar sus productos a un máximo de 5,000 mil dólares y que no llegue a superar los 30 kilogramos.

El Servicio Exporta Fácil es implementado en el Perú en el 2007 como un servicio de envíos postales, donde los exportadores pueden enviar sus productos desde Serpost hacia diferentes mercados internacionales teniendo la facilidad de hacer seguimiento del producto vía online.

El problema que están pasando las Microempresas es que están teniendo algunos conflictos y pérdidas económicas en sus exportaciones utilizando este servicio, donde algunas veces sus exportaciones enviadas al país de destino, retorna al país de origen generando pérdidas económicas para los micro exportadores, lo que ha traído como consecuencia que las Mypes ya no usen este servicio muy frecuentemente y el desempeño de este servicio no sea la mejor.

1.2 Trabajos previos

1.2.1 Tesis Internacionales.

Delgado (2014) en su tesis titulada "Sistema Gubernamental Exporta Fácil como fuente promotora para la exportación de productos por el distrito de esmeraldas" presentada en la pontificia Universidad católica del Ecuador, para optar el título Ingeniera en Comercio Exterior, Tiene por objetivos:

“Identificar a los microempresarios de la Provincia de Esmeraldas que desarrollen actividades productivas exportables para realizar un diagnóstico situacional, Identificar los requerimientos nacionales e internacionales que debe cumplir el producto a ser exportado para una efectiva comercialización internacional, Diseñar un manual de exportación mediante el sistema Exporta Fácil que detalle los pasos a Seguir en una venta internacional.”. Con tipo de Investigación Descriptiva con una muestra a 20 microempresarios de la provincia.

Concluye lo siguiente: “En la Provincia de Esmeraldas se pudo constatar que existen factores que alejan la posibilidad de que el sector Micro empresarial logre incrementar su nivel de exportación mediante el sistema exporta fácil” así mismo “Para realizar una exportación el microempresario debe conocer primero los requisitos nacionales que debe cumplir para poner a la venta el producto y para ser calificado como un producto exportable, luego debe saber dependiendo del país que haya escogido para su exportación que tipo de exigencias, requisitos o certificaciones solicitan para permitir el ingreso de la mercancía en ese mercado extranjero”.

Burgos (2015) en su tesis titulada "Entorno de desarrollo del producto Exporta Fácil de correos del ecuador y su incidencia en las micro empresas desde la Ciudad de Quito en el periodo 2012-2013" presentada en la pontificia Universidad católica del Ecuador, para optar el título de Magister en Administración de Empresas con mención en las Negocios Internacionales, Tiene por objetivos:

“Determinar la situación actual de la empresa Correos del Ecuador en base a sus propuestas de servicio a la colectividad del país, Realizar un estudio del producto Exporta Fácil, sus ventajas, desventajas, atributos, socialización ,acogida y sus realidades, Localizar a los micro exportadores en la ciudad de Quito que están utilizando actualmente el producto Exporta Fácil indagando y registrando la diferencia con otros Courier con similares servicios, Establecer los vínculos productivos del servicio Exporta Fácil de correos del Ecuador amparándonos en las micro exportaciones que se realizaron desde la ciudad de Quito en los años 2012 y 2013”. Con una población compuesta por los micro empresarios que hacen uso del servicio que brinda correos del Ecuador con su producto Exporta Fácil y con una muestra a 217 personas.

Concluye los siguiente: “Si bien el servicio de Exporta fácil cuenta con la aceptación general de sus usuarios (miro empresarios), todavía es marginal su impacto en la economía de sus propias microempresas, solo en el 20% de ellas representa el 50% de sus ingresos por ventas. De igual manera en cuanto volúmenes de exportaciones también sigue siendo muy pequeña la cantidad de envíos y la periodicidad de las mismas, que en un 76% es mensual o semestral lo que reafirma que todavía es incipiente el desarrollo de las exportaciones de este sector de la economía”.

Además concluye que “El servicio exporta fácil, es un programa gubernamental, que presta un servicio único en el país, exitoso debido a tres características básicas simplicidad, bajo costo y accesibilidad, convirtiendo a la exportación en una opción atractiva de comercio para los sectores menos atendidos e incentivar la creación de nuevas formas de comercio para la generación de plazas de trabajo autosustentables en todo el territorio nacional.”.

1.2.2 Tesis Locales.

Campos y Nomberto (2014) en sus tesis titulada "Impacto del programa exporta fácil en las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo, periodo 2007-2012", "Presentada en la Universidad Privada del Norte" para optar el Título Profesional Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.

Tiene por Objetivos: "Identificar las Micro empresas exportadoras de la provincia de Trujillo que han sido beneficiadas por el programa de exporta fácil, Analizar los resultados alcanzados por la aplicación del Exporta fácil en las Micro empresas beneficiadas por el programa" así como "Evaluar la influencia del programa Exporta Fácil en la sostenibilidad de las exportaciones de las micro empresas beneficiadas".

Con Tipo de investigación no experimental de nivel correlacional, con una población de 137 microempresas y una muestra probabilística conformada por 44 empresas.

Concluye lo siguiente: "Se contradice nuestra hipótesis, donde se afirma que el Programa Exporta fácil ha tenido un impacto positivo, según la investigación realizada el programa Exporta fácil ha tenido un impacto negativo para las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo".

"El impacto que ha tenido el programa de Exporta Fácil en las microempresas no es considerado según el análisis previo estudiado en el informe presentado, como un impacto positivo para todos los microempresarios, ya que se ha logrado identificar que más del 90%de las microempresas que se encuentra registradas en SERPOST que han hecho uso de este Programa únicamente han tenido aciertos comerciales menores a lo que se considera un empresa exportadora".

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 La Exportación.

La Exportación es una oportunidad para que las empresas inicien una expansión a otros mercados internacionales, obteniendo mejores precios y mejor rentabilidad para las empresas.

“Las empresas emplean la exportación como un método para empezar una expansión hacia otros mercados internacionales” (Claver & Quer,2000,p.37).

Esto Significa que las empresas al ingresar en el comercio internacional tendrán mayores oportunidades de expansión de sus productos a otros mercados, y una ventaja para las empresas es que la producción se ubicara en el país de origen generando que haya mayores ingresos para las empresas exportadores y con el tiempo van a ir surgiendo nuevos mercados y más cantidad de clientes potenciales.

“La exportación es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sede en un país a clientes que residen en otro país” (Daniels, Radebaugh & Sullivan,2013,p.483).

Esto significa que en el intercambio de bienes y servicios entre los países se desarrollara un mayor acceso a más mercados, mayor cantidad de clientes potenciales y esto es beneficioso para las empresas y para el país.

1.3.1.2 Tipos De Exportación.

En el comercio internacional hay diferentes formas de exportación, la decisión de elegir qué forma de exportación se utilizara es del exportador y del mercado a donde va dirigido su producto y ver las oportunidades que ofrece ese mercado.

Según Claver y Quér (2000) “Las Empresas pueden exportar de distintas maneras así, desde un punto de vista general, es posible distinguir dos modalidades de exportación indirecta o pasiva y directa o activa”(p.38).

Exportación Indirecta.

“La empresa produce y vende sus productos a los clientes nacionales, que después ellos lo exportan el producto en otros mercados, en este tipo de exportación son otros los que eligen que producto debe ser exportado en mercados internacionales” (Claver & Quér, 2000,p.38).

Bróker. “Son Intermediario que buscan clientes y comprador de distintos países, para los fabricantes y productores del país de origen a cambio de una comisión a pago fijo pero ellos no toman posesión de la mercancía” (Claver & Quér, 2000,p.38).

Exportación Directa.

En la exportación directa la empresa busca a los compradores directamente en el extranjero, haciéndose cargo de todos los procesos logísticos y financieros de exportación, Además en este tipo de exportación algunos representantes de las empresas exportadoras viajan para negociar los pedidos (Claver & Quér ,2000,p.39).

Exportación Definitiva.

“Es el despacho para la exportación de mercancías nacionales o nacionalizadas que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior” (Sunat,s.f,parr.1). En este tipo de exportación las mercancías están en el mercado extranjero por un tiempo ilimitado. Mediante este sistema lo que sunat hace es facilitar la salida de mercancías al exterior.

Requisitos:

“Para que la persona realice trámites de exportación, la persona debe contar con RUC (Registro Único de Contribuyentes). En caso la persona quiere realizar operaciones de exportación sin necesidad de contar con RUC, son bajo las siguientes situaciones” (Sunat,s.f,párr25).

La persona natural realice exportaciones que no exceda los mil dólares y que solo realice hasta tres exportaciones anuales, y cuando la persona natural realice exportaciones por única vez y que no exceda los mil dólares hasta un máximo de tres mil dólares. (Sunat,s.f.párr25)

Exportación Temporal.

“Es la Salida del Territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, retornar después de cumplir con una finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la exportación” (Vidales,2003,p.215).

Así mismo “Este régimen permite la salida temporal al exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas con la obligación de reimportarlas en un plazo determinado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso” (Sunat,s.f,párr.2).

1.3.2 Comercio Exterior.

Es una actividad económica que ha permitido ampliar y tener acceso a otros mercados a través de las preferencias arancelarias y los acuerdos comerciales que tienen los diferentes países, de esta manera cada país puede producir y especializarse en lo que mejor hacen y puedan exportar sus productos regulado por acuerdos internacionales. (Ballesteros,2001,p.11)

1.3.2.1 Factores Estratégicos para lograr el éxito internacional.

“Para que las empresas tengan éxito internacional hay muchos factores que considerar. A continuación se analizara cuatro pasos para exportar que presenta los factores estratégicos para lograr el éxito exportador” (Lerma & Márquez ,2010,p.10).

- a) *Contar con un producto vendible en el extranjero;* El exportador necesita tener un producto que tenga las características necesarias que la conviertan en una opción de compra para los clientes en mercados externos al país.
- b) *Localizar un buen mercado para exportar;* Para seleccionar un mercado meta que resulte favorable para las empresas exportadoras tiene que existir necesidad, deseo o interés por el tipo de producto, y que exista un tratado o acuerdo comercial que facilite el ingreso del producto.
- c) *Hacer la promoción y contratación internacional requerida;* Para dar a conocer el producto en otros mercados está la promoción significa como el producto va a ser reconocido, como se va a vender, una estrategia de promoción sería enviar el catálogo de productos con la lista de precios, envió de muestras del producto para que aprecien personalmente como está elaborado el producto, entre otros. Después que se ha logrado el interés por el producto se procede a la negociación internacional, incoterms, transporte, seguros, etc.
- d) *Desarrollar eficientemente la logística de exportación;* se refiere el proceso logístico de mercancías del país de origen al país de destino como el Transporte internacional y local cuando es requerido, Tramitación aduanera, despacho aduanero, seguros en las mejores condiciones.

1.3.3 Producto.

Según Márquez y Lerma (2010) “es el bien o servicio generado por trabajo humano, que es objeto de una transacción comercial” (p.16). Esto se refiere que el producto es un bien producido o fabricado por empresas para el consumo, pero hay que tener en consideración que no todo producto es exportable, se deben identificar las necesidades y preferencias de los consumidores en el mercado meta que va dirigido el producto.

Así mismo Lerma (2005) Afirma “El producto es el bien o servicio objeto de la transacción comercial” (p.328). Esto significa que al seleccionar el producto a exportar se debe considerar si el producto puede entrar en ese mercado de destino, si existen barreras arancelarias o no arancelarias que beneficien el acceso a esos mercados.

“El producto es todo aquello que se va a ofrecer a un mercado para su adquisición, uso y consumo además que sea capaz de satisfacer una necesidad o deseo” (Ktoler,2013,p.196). Para este autor el producto es todo lo que hay en el mercado para el consumo.

1.3.3.1 Clasificación de los Productos.

Según Talaya y Romero (2013) “Los productos se clasifican por Naturaleza del Producto, Destino Final o Uso, Motivo de Compra y Tipo de comprador” (p.36).

1.3.4 Mercado.

El mercado es el espacio físico o conceptual de actividades de intercambio entre compradores y vendedores para realizar transacciones comerciales donde incluye las necesidades, los competidores, canales de distribución y segmentación, Para que un mercado sea eficiente es necesario analizar los factores políticos, culturales y demográficos porque estos influyen en el crecimiento del mercado (Márquez & Lerma,2010,p.199).

“El comportamiento del mercado se manifiesta y se mide por medio de la demanda, porque la demanda expresa los deseos y necesidades de los consumidores en función a su poder adquisitivo” (Pinto, Machuca & Viscarri,2008,p.24).

“En el mercado internacional se realizan las transacciones comerciales que incluye a un conjunto de compradores, canales de distribución, segmentación, sus usos y costumbres y los competidores” (Lerma,2005,p.196).

1.3.4.1 Clasificación De Mercado.

Según Pinto, Machuca y Viscarri (2008) “El análisis de mercado debe contemplar los distintos tipos de mercados existentes”(p.25). Se pueden clasificar de la siguiente manera:

“Tipo de comprador: Particulares, Empresas, Organismos Públicos y Otras Instituciones” (Pinto, Machuca & Viscarri,2008,p.25).

“Tipo de producto ofrecido: Productos Agropecuarios y del mar, Materias Primas, Productos Manufacturados, Servicios, Activos Financieros, Ideas” (Pinto, Machuca & Viscarri,2008,p.25).

1.3.4.2 Valor FOB.

En los negocios internacionales hay términos establecidos, cuando se trata de mercancías importadas y exportadas, seguros, gastos de transporte, entre otros, Muñoz (2008) afirma que la más principal es: Clausula Fob (Free on Board) "Indica que el comprador es el responsable de las mercancías en el puerto de embarque, asumiendo desde ese momento todos los gastos"(p.316).

1.3.4.3 Oferta Mundial.

“La oferta es el fenómeno correlativo a la demanda, es decir la cantidad de un bien o servicio que se ofrece a la venta a un precio dado por unidades de tiempo” (Avila,2006,p.45). Para este autor la oferta es la cantidad de un producto que se ofrece al mercado en determinado tiempo.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (2014), la Región La Libertad es líder nacional en producción de lenteja, trigo, maíz amarillo duro, caña de azúcar, espárrago, cebada, palta y chocho. Así mismo los productos que más se envían mediante el Servicio Exporta Fácil son Bisutería, Minerales, Artesanía, Cerámica y Calzado este último.

Según el sitio web World Foot Wear (2015)

“La producción mundial de calzado llegó a 23.0 mil millones de pares, A nivel continental, el continente asiático es el principal productor de calzado con 87% del total producido a nivel mundial” (World Foot Wear,2015,parr.4).

El Perú necesita mejorar sus estándares de calidad de fabricación para liderar la venta internacional de calzado Según el Ministerio de Producción (2015)

Solo unas cuantas empresas peruanas, en su mayoría limeñas, han logrado pasar la valla de los estándares de calidad. Si bien en la provincia de Trujillo se produce el 40% del calzado peruano, lo cual indica que existe un buen potencial, eso no es suficiente (La Republica,2015,párr.2).

1.3.4.4 Demanda Mundial.

“La demanda expresa las actitudes y preferencias de los consumidores por un bien o servicio. Es decir, la demanda de una mercancía es la cantidad de ella que el individuo estaría dispuesto a comprar, en un momento dado” (Ávila,2006,p.40).

En la Provincia de Trujillo los productos que más demanda hay en los mercados internacionales es el calzado, es por eso que los exportadores Usan el Servicio Exporta Fácil para acceder a esos mercados y puedan vender sus productos.

En el mercado mundial de calzado el continente Europeo compra más del 45% de calzado del mundo, pagando el precio promedio más alto, por lo que es un mercado atractivo para cualquier país exportador, seguido del continente Norteamérica con un 27.1%, el continente de Asia con un 18.8%, Sudamérica 2.9%, África 2.8% y Oceanía 1.7% (World Foot Wear,2013,párr6).

"En el Perú se fabrica calzado de cuero de mayor calidad y con diseños modernos, por lo que la producción está destinada a un público más selecto, aunque no podemos competir con la fabricación masiva de los países asiáticos" (Adex,s.f,parr.7).

1.3.5 Uso del Servicio Exporta Fácil.

“Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual se podrá acceder a mercados internacionales” (Sunat,s.f,párr1).

1.3.5.1 Beneficios.

De acuerdo al portal web de SERPOST, los beneficios que ofrece el Exporta Fácil son:

Exportar el producto desde cualquier punto del país, Tarifas Competitivas para las Mypes, asesoría para llenar la Declaración de Exporta Fácil, diferentes opciones de envío de acuerdo al país de destino, Tasa de Indemnización Postal, Empaques gratuitos, Seguimiento en línea de los envíos (Sunat,s.f,párr2).

1.3.5.2 Requisitos.

Los requisitos para que el exportador use el sistema exporta fácil es “Contar con RUC y la Clave Sol así como tener una mercancía a exportar con un cliente en el extranjero, llenar la Declaración Exporta Fácil (DEF), y presentar la mercancía en las oficinas de Serpost de su localidad”(Sunat,s.f,párr1).

1.3.5.3 Documentos Para Exportar.

Los documentos para exportar son “la Declaración Exporta Fácil, Factura o Boleta de Venta y Otros Documentos que la naturaleza del régimen o mercancía requiera, conforme a las disposiciones específicas de la materia”(Sunat,s.f,párr5).

1.3.5.4 Declaración.

La Declaración se realiza en la página de la Sunat, donde el sistema le creara un número que servirá para que el exportador pueda hacer el seguimiento vía online de su exportación. Luego el exportador debe imprimir cuatro ejemplares por cada caja y firmar cada una de estas cajas (camex,s.f,párr1).

1.3.5.5 Operatividad.

En la parte de operatividad del servicio exporta fácil hay mucho desconocimiento por parte de las Mypes que desconocen los procedimientos y muchas veces cometen errores que les ocasiona pérdidas.

Número de Operaciones Realizadas: El número de operaciones realizadas mediante el servicio exporta fácil son 5 pasos que el exportador debe realizar mediante la web de la sunat, para obtener la declaración del exporta fácil, que le permite seguir con los procedimientos necesarios para exportar.

La operatividad del servicio exporta fácil funciona de la siguiente manera: (Mincetur,2013,párr8).

- a) Oficina Del Cliente:** El exportador negocia la venta y prepara el paquete de envío. Donde tiene que presentar la declaración simplificada de exportación (DSE) son 4 ejemplares y 1 adicional por cada paquete y firmar cada una de ellas.
- b) Serpost:** El exportador en ventanilla concluye la negociación llenando el precio que costara el peso del paquete a enviar. De acuerdo al peso el costo es más alto.

c) Sunat: El paquete se Somete a desaduanaje (canal, verde, rojo, naranja). Aquí la mercadería ya estará lista hacia el país de destino.

d) Modalidades de Exportación: En exporta fácil, hay 3 modalidades de exportación, donde el exportador debe elegir cual mal le conviene.

e) Tasa de Indemnización

En la Tasa de Indemnización Postal, La exportación viaja más seguro porque se ofrece a los exportadores la devolución total del valor declarado, porque en caso de pérdida de la mercadería, el exportador puede recuperar el monto de dinero, para acceder a la Tasa de Indemnización Postal se tiene que pagar el 1%+IGV del valor declarado de la mercadería y el 3% + IGV en joyería y/o similares. (Serpost,2013,párr1)

1.3.5.6 Mercados.

De acuerdo al portal web de la superintendencia nacional de aduanas y administración tributaria (SUNAT) en Exporta Fácil “se puede llegar a exportar a 190 países a la cual pertenece Serpost” (Sunat,s.f,párr1).

1.3.5.7 Tarifas.

Precio: El precio del servicio exporta fácil, depende del peso del paquete de envió y del país de destino con un valor de hasta US\$5,000. Además hay que elegir 3 modalidades de exportación.

Según el portal web de la cámara peruana de comercio exterior, las modalidades de exportación son las siguientes:

Expreso: EMS (Express Mail Service)

En esta modalidad los exportadores pagan más por él envío que es en vía aérea dentro de 24 horas y el tiempo de entrega es de 4 a 7 días aproximadamente.

Prioritario: Primera Clase

En esta modalidad los exportadores buscan algo prioritario él envío es vía aérea dentro de las 24 horas y el tiempo de entrega es de 15 a 20 días aproximadamente.

Económico: Segunda Clase

Esta modalidad los exportadores buscan un precio económico él envío es en vía aérea y el tiempo de entrega es de 30 días aproximadamente.

1.3.5.8 Normatividad.

Restricciones: en este servicio no se puede exportar mercancías que: “Excedan el monto máximo de exportación por declaración, el servicio permite enviar mercaderías con un valor máximo de cinco mil dólares por declaración así mismo está prohibido exportar Patrimonio Cultural, Armas de Fuego, Animales en peligro de extinción, otros” (Sunat,s.f,párr1).

1.4 Formulación del problema

¿Cuál es el efecto del uso del servicio exporta fácil en las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016?

1.5 Justificación del estudio

Teniendo en cuenta los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2014,pp40-41). Esta investigación es importante para que la Mypes y todas las empresas en el Perú puedan ver cómo funciona el servicio exporta fácil hacia otros mercados internacionales así puedan beneficiarse y tener mayores ingresos.

Conveniencia. El presente trabajo de investigación servirá para que las Mypes exportadoras que usen el Servicio Exporta Fácil puedan tener mayor rentabilidad exportando sus productos a otros mercados.

Relevancia Social. Esta investigación servirá para que las Mypes exportadoras se beneficien utilizando el Servicio Exporta Fácil y así hagan una buena exportación a otros mercados internacionales.

Implicaciones Prácticas. El desarrollo de este trabajo dirigido será de uso práctico para la Mypes exportadoras de la Provincia de Trujillo, a través de él se buscará mejorar el problema que tengan las empresas en el proceso de exportación en el uso del Servicio Exporta Fácil.

Valor Teórico. Esta investigación busca mediante la aplicación de la teoría y conceptos básicos de la exportación y comercio exterior, mejorar el proceso de exportación que tienen las Mypes en los mercados internacionales mediante el uso del servicio exporta fácil.

Utilidad Metodológica. Para lograr el cumplimiento de los objetivos, esta investigación permitirá de mejor manera conocer acerca de cuáles son los principales desafíos que esta industria presenta, en el proceso de exportación así como también analizar de manera

cercana mediante una encuesta a las Mypes exportadoras de la Provincia de Trujillo y un análisis documental a sus exportaciones de las Mypes.

1.6 Hipótesis

El efecto del Uso del Servicio Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo, ha permitido incrementar sus exportaciones, en el periodo 2014-2016.

1.7 Objetivos

Objetivo General: Analizar el efecto del uso del Servicio Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes en la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.

Objetivos Específicos

- Describir los procedimientos del Uso del Servicio Exporta Fácil.
- Analizar las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.
- Evaluar el Uso del Servicio Exporta Fácil en cada Mype exportadora de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.

II. METODO

2.1 Tipo de investigación

De acuerdo a la técnica de contrastación

Investigación Descriptiva: porque se recogerá los datos tal como ocurre en la realidad sin modificarlos, analizando la información sobre cada variable para describir lo que se investiga.

2.2 Diseño de investigación

El diseño de estudio es de tipo no experimental, porque se va a observar cómo se van manejando las variables para después analizarlos.

2.1. Variables y Operacionalización de variables

- **Variable Independiente:**

Uso del Servicio Exporta Fácil

- **Variable Dependiente:**

Exportaciones

2.2.1 Operacionalización de Variables

Tabla 01: Operacionalización de Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Uso del Servicio Exporta Fácil	"Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales" (Sunat,s.f.parr1)	El uso del servicio exporta fácil serán analizados mediante una encuesta a las Mypes de la provincia de Trujillo siendo su instrumento un cuestionario de preguntas.	Operatividad	Operaciones	Razón
				Mercados	Nominal
				Requisitos	Nominal
			Tarifas	Precio	Razón
			Normatividad	Restricciones	Nominal
Exportaciones	Las empresas emplean la exportaciones como un método para empezar una expansión hacia otros mercados internacionales (Claver & Quer,2000,p.37).	Las exportaciones serán analizadas mediante un análisis documental siendo su instrumento una guía de análisis documental.	Volumen	Volúmenes de Exportación	Razón
			Valor	Valor de la Exportación	Razón
				Nº de Envíos	Razón
			Mercados	Países de Destino	Nominal

2.4 Población y Muestra

2.4.1 Población.

Estuvo determinada por 27 Mypes que han usado el servicio exporta fácil que se ubican en la Provincia de Trujillo, en el periodo 2014-2016.(Fuente Serpost)

De las 27 Microempresas, 8 Mypes no me brindaron la información requerida para esta investigación y son las sgt “Wanchako Productos Organicos E.I.R.L, Telcom S.A.C, Diamond House E.I.R.L, Hilos Y Semillas E.I.R.L, Creatra S.A.C, Maserg S.A.C, Mountain & Valley S.A.C, Agro Inti Chao Sac”. Además hay 5 Mypes que se encuentran en suspensión temporal y son las sgt “Perú Sana Export Eirl, Calpas Artesanal Sac, Essential Oils Peru Sac, Caralstyle Artesanias Sac, Postalloy Peru Sac) por lo tanto tampoco las considere en esta investigación”.

2.4.2 Muestra.

Estuvo Determinada por las 14 Mypes que han usado el servicio exporta fácil que se ubican en la Provincia de Trujillo, en el periodo 2014-2016. (Fuente Serpost)

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

Técnica	Instrumento
Encuesta	Cuestionario de Preguntas
Análisis Documental	Guía de Análisis Documental

Nota: La técnica que se utilizó fue una encuesta, que fue obtenida de la tesis del autor Burgos (2015) en el cual 4 preguntas fueron sacadas de ahí y 8 preguntas fueron adaptadas a mi tema de investigación, por lo cual fueron validadas por 4 profesores expertos en el tema.

2.5.1 Validez y Confiabilidad

La determinación de la validez del contenido fue sometida a expertos sobre el tema.

- Mg. Inga Durango, Alejandro.
- Mg. Lozano Miranda, Lesvia.
- Dr. Rodríguez Abrahm, Antonio
- Mg. Ugarriza Gross, Gustavo.

2.6 Métodos de análisis de datos

Análisis Descriptivo: Porque las variables de estudio utilizadas en esta investigación mediante la encuesta y el análisis documental se va a proceder a describir y calcular los datos obtenidos en gráficos, tablas, entre otros.

2.7 Aspectos éticos

En este trabajo de investigación se tiene en cuenta respetar la información obtenida por las Mypes exportadoras así como respetar la propiedad de los autores mencionados en esta investigación y la obtención de resultados.

III. RESULTADOS

3.1 Describir los procedimientos del Uso del Servicio Exporta Fácil.

Tabla 3.1 Procedimientos del Servicio Exporta Fácil

N°	Procedimientos
1 Contar con ruc y clave sol	La persona natural así como la persona jurídica, deben tener su ruc y clave sol para empezar a utilizar el servicio exporta fácil, debido a que identifica a los contribuyentes y le permite registrar su empresa para fines tributarios.

Fuente: Camex (cámara peruana de comercio exterior)

Elaboración Propia

Nota: La persona natural así como la persona jurídica, deben acercarse a las oficinas de la Sunat con su DNI para solicitar su ruc. Que es un código de 13 dígitos que identifica a los contribuyentes y le permite registrar su empresa para fines tributarios, así mismo para obtener la clave sol, se solicita llenando un formulario en la página web de la Sunat, que permitirá realizar operaciones en línea y hacer seguimiento del envío vía online. Cumpliendo estos 2 requisitos ya puede empezar a usar el servicio exporta fácil.

Tabla 3.2 Procedimientos del Servicio Exporta Fácil

N°	Procedimientos
2	Tener un cliente en el extranjero. La Mypes deben tener un contacto en el extranjero para poder empezar a utilizar este servicio.
3	Tener una mercancía a exportar. La Mypes deben tener un producto que sea vendible en el extranjero, que tenga las características necesarias que la conviertan en una opción de compra para los clientes en mercados externos al país.

Fuente: CAMEX (cámara peruana de comercio exterior)

Elaboración Propia

Nota: Las Mypes buscan clientes en el extranjero mediante ferias, rueda de negocios, donde hay clientes nacionales así como internacionales, donde hay más oportunidades de encontrar compradores así como clientes de otros países y puedan conocer el producto de cada Mype.

Tabla 3.3 Procedimientos del Servicio Exporta Fácil

N°	Procedimientos		
4	Llenar la declaración de exportación de exportación fácil	Datos del exportador:	Nombre, Dirección, Ruc, País, Ciudad, Código Postal, Teléfono, Email.
		Datos del Importador:	Nombre, Dirección, Ruc, País, Ciudad, Código Postal, Teléfono, Email.
		Descripción de la Mercancía:	Se coloca la Subpartida Nacional, Es un código de 10 dígitos que detalla el tipo de producto que se va a ser exportado, así como el Valor de Venta en dólares o soles, y la Cantidad: se pone la cantidad de productos que vas a exportar.
		Total de bultos:	Si el exportador decide enviar el producto en 2 envíos, ahí se debe poner el número de envíos que se va a realizar.
		Número de Certificado de Origen	En algunos países piden certificado de origen, que permite garantizar el origen de las mercancías exportadas, se debe colocar el número de certificado de origen.
		Otros Documentos Adjuntos:	Se puede colocar otros documentos si el exportador considera necesario.
		Instrucciones en caso no efectuarse la entrega:	Se debe indicar en caso no se efectuó la entrega, qué hacer con el producto, hay 2 opciones que Serpost ha establecido, devolver la mercadería al país de destino o abandonar la mercadería.
		Controles Sanitarios o Fitosanitarios:	o si se va a colocar algún control sanitario o fitosanitario se debe colocar con una x.

Fuente: CAMEX (cámara peruana de comercio exterior)

Elaboración Propia

Nota: La declaración se llena vía web en la página de Serpost, donde el exportador debe llenar todos los datos de él y el cliente del país de destino, y llevar a las oficinas de Serpost 4 ejemplares por cada paquete de envío. Una vez llenada la DEF se deberá grabar en el sistema, lo cual le generara un número de declaración que le servirá para hacer seguimiento del estado de exportación.

Tabla 3.4 Procedimientos del Servicio Exporta Fácil

N°	Procedimientos
5	Operatividad en Serpost
	<p>El exportador debe acercarse a las oficinas de Serpost con los 4 ejemplares por cada bulto.</p> <p>Se cotiza el peso y el precio del envío al país de destino, no debe superar los 30 kg y s/5,000 mil dólares, en caso supere se tendrá que hacer en 2 envíos.</p> <p>-El exportador debe elegir las 3 modalidades de exportación: Expreso: Tiempo de entrega de 4-7 días aproximadamente. Prioritario: Tiempo de entrega de 15-20 días aproximadamente. Económico: Tiempo de entrega 30 días aproximadamente.</p> <p>Tasa de Indemnización postal: es el 1% + IGV sobre el valor FOB declarado, lo cual le permite recuperar su mercadería en caso de pérdida.</p> <p>El exportador ya puede hacer seguimiento de su mercancía en la página web de Serpost.</p>

Fuente: CAMEX (Cámara peruana de comercio exterior)

Elaboración Propia

Nota: La tasa de indemnización postal no es obligatoria, depende del exportador, si considera necesario utilizarlo.

Figura 3.5

Describir los procedimientos del servicio exporta fácil

Figura 3.5

Pregunta 10. ¿Está de acuerdo con los procedimientos establecidos por Serpost para empezar a utilizar el servicio exporta fácil?

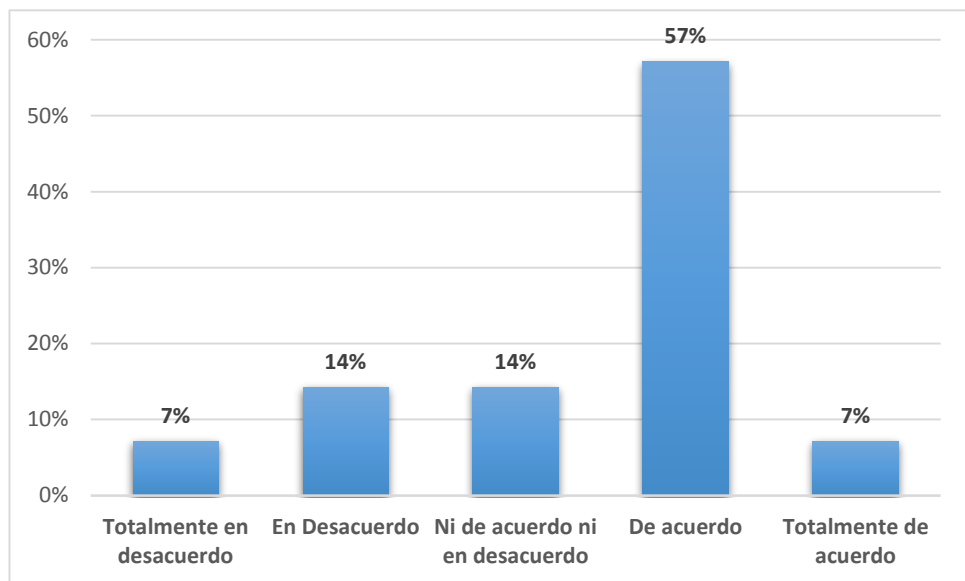


Figura 3.2 De las 14 Mypes encuestadas se observa que la mayoría está de acuerdo con los procedimientos establecidos por Serpost con un 64% esto significa que las Mypes están conformes con el llenado de la declaración vía online, así como el precio, los requisitos, y todos los procedimientos que pide Serpost para empezar a utilizar este servicio.

Nota: la pregunta detallada en la Figura 3.2 fue formulada en la encuesta realizada a las 14 Mypes de la provincia de Trujillo, donde la mayoría de las Mypes están conforme con los procedimientos establecidos por Serpost que detalle en la tabla 3.1, tabla 3.2, tabla 3.3 y tabla 3.4.

3.2 Analizar las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016.

Tabla 3.2 N° de envíos de las Mypes a través del servicio exporta fácil, Periodo 2014 - 2016

N°	Empresas	N° De Envíos
1	Mochikashop S.A.C	213
2	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	32
3	Salento S.A.C	17
4	Creatra S.A.C	13
5	Empresa Babenito S.A.C.	8
6	Jaguar S.A.C	4
7	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	4
8	Riberox Calzado Confort S.A.C	3
9	Arquitectura Emocional S.A.C	2
10	Cueros Michtcoll	2
11	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	2
12	Viascar Careli	1
13	Calzados Valrey S.A.C	1
14	Calzados Hernández	1

Nota: los datos obtenidos en la tabla 3.2 fueron realizados mediante una ficha de análisis documental a las 14 Mypes exportadoras de la provincia de Trujillo, que han realizado envíos utilizando el servicio exporta fácil. Se observa que hay Mypes que han realizado bastantes envíos en estos últimos 3 años, lo cual están proyectando su mercado de exportaciones, hacia otros países. En comparación con las Mypes que recién están empezando a usar el servicio exporta fácil y han realizado pocos envíos.

Tabla 3.3 Volumen de Exportación de las Mypes periodo 2014 -2016

N°	Empresas	2014	2015	2016
1	Mochikashop S.A.C	500 Kg	300 Kg	200 Kg
2	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	140 Kg	450 Kg	0
3	Salento S.A.C	260 Kg	0	0
4	Creatra S.A.C	0	180 Kg	0
5	Empresa Babenito S.A.C.	0	20 Kg	130 Kg
6	Jaguar S.A.C	0	0	50 Kg
7	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	0	0	25 Kg
8	Riberox Calzado Confort S.A.C	0	0	60 Kg
9	Arquitectura Emocional S.A.C	10 Kg	0	0
10	Cueros Michtcoll	0	0	50 Kg
11	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	0	8 Kg	10 Kg
12	Viascar Careli	0	0	30 Kg
13	Calzados Valrey S.A.C	0	0	10 Kg
14	Calzados Hernández	0	0	30 Kg

Nota: Los datos obtenidos en la tabla 3.4 fueron realizados mediante una ficha de análisis documental a las 14 Mypes exportadoras de la Provincia de Trujillo, que han utilizado el servicio exporta fácil. Podemos observar que hay Mypes que en los 3 años han exportado seguido y su volumen de exportación es alto, en comparaciones a las Mypes que recién están usando el servicio exporta fácil en el año 2016, de igual forma hay Mypes que no han estado exportando seguido, por lo tanto su valor a considerar es 0, así mismo la empresa Mochikashop S.A.C ya es una empresa consolidada donde siempre usa el servicio exporta fácil para exportar sus productos a otros mercados internacionales.

Tabla 3.4 Valor de Exportación de las Mypes

N°	EMPRESAS	VALOR DE LA EXPORTACION		
		2014	2015	2016
1	Mochikashop S.A.C	S/. 26,000.00	S/. 19,000.00	S/. 14,000.00
2	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	S/. 8,221.00	S/. 24,584.00	S/. -
3	Salento S.A.C	S/. 11,692.00	S/. -	S/. -
4	Creatra S.A.C	S/. -	S/. 10,263.00	S/. -
5	Empresa Babenito S.A.C.	S/. -	S/. 1,198.00	S/. 7,024.00
6	Jaguar S.A.C	S/. -	S/. -	S/. 2,954.00
7	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	S/. -	S/. -	S/. 1,476.00
8	Riberox Calzado Confort S.A.C	S/. -	S/. -	S/. 3,512.00
9	Arquitectura Emocional S.A.C	S/. 641.00	S/. -	
10	Cueros Michtcoll	S/. -	S/. -	S/. 2,954.00
11	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	S/. -	S/. 530.00	S/. 480.00
12	Viascar Careli	S/. -	S/. -	S/. 1,165.00
13	Calzados Valrey S.A.C	S/. -	S/. -	S/. 270.00
14	Calzados Hernández	S/. -	S/. -	S/. 664.00

Nota: Los datos obtenidos en la tabla 3.4 fueron realizados mediante una ficha de análisis documental a las 14 Mypes exportadoras de la Provincia de Trujillo, observamos su valor de exportaciones en cada año que han realizado mediante el servicio exporta fácil, así mismo hay algunas Mypes que no han estado exportado seguido, por lo tanto en su valor de exportación no considere ningún valor.

Tabla 3.5 Países De Destino

N°	Empresas	Países de Destino		
		2014	2015	2016
1	Mochikashop S.A.C	EEUU	EEUU,ASIA	EEUU,EUROPA
2	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	EEUU	EEUU	-
3	Salento S.A.C	HOLANDA,CHILE	-	-
4	Creatra S.A.C	-	EEUU,CHINA	-
5	Empresa Babenito S.A.C.	-	EEUU	EEUU
6	Jaguar S.A.C	-	-	EEUU
7	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	-	-	EEUU
8	Riberox Calzado Confort S.A.C	-	-	EEUU
9	Arquitectura Emocional S.A.C	EEUU	-	-
10	Cueros Michtcoll	-	-	EEUU
11	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	-	EEUU,ECUADOR	COLOMBIA
12	Viascar Careli	-	-	ECUADOR
13	Calzados Valrey S.A.C	-	-	COLOMBIA
14	Calzados Hernández	-	-	COLOMBIA

Nota: En la tabla 3.5 se presenta Los datos obtenidos mediante el análisis documental realizada a las 14 Mypes exportadoras, donde se observa los países de destino que las Mypes están exportando, en el cual EEUU es el destino principal de exportaciones así como Colombia, Europa y Asia, porque el servicio exporta fácil les brinda oportunidades de expandirse a cualquier país, teniendo las Mypes más ingresos y mayor facilidad hacia otros países.

3.3 Evaluar el Uso del Servicio Exporta Fácil en cada Mype exportadora de la Provincia de Trujillo, en el Periodo 2014-2016

Tabla 3.3 Exportaciones de las Mypes

N°	EMPRESAS	PRODUCTOS
1	EMPRESA BABENITO S.A.C.	calzado
2	COMERCIALIZADORA PERUANA DEL CUERO S.A.C	calzado
3	CREATRA S.A.C	calzado
4	ARQUITECTURA EMOCIONAL SAC	Útiles de Oficina
5	RIBEROX CALZADO CONFORT S.A.C	calzado
6	CUEROS MICHTCOLL	calzado
7	VIASCAR CARELI	calzado
8	CALZADOS VALREY S.A.C	calzado
9	CALZADOS HERNANDEZ	calzado
10	JAGUAR S.A.C	calzado
11	SALENTO S.A.C	calzado
12	MORENO MORENO ELISEO ABRAHM E.I.R.L	calzado
13	CORDOVA SANCHEZ JUSTINIEN E.I.R.L	calzado
14	MOCHIKASHOP S.A.C	Bisutería

Fuente: Serpost

Nota: En la tabla 3.3 se observa el tipo de producto que las Mypes han exportado, y son datos otorgados por Serpost, la mayoría de las Mypes exportan calzado porque es un producto que es reconocido por su calidad en otros mercados, así mismo otras Mypes están exportando artículos de oficina y bisutería, que es otro producto con alta demanda en otros mercados.

Tabla 3.4 Exportaciones Usando el Servicio Exporta Fácil

Pregunta 1. ¿Las exportaciones a través del Servicio Exporta fácil representan de sus ingresos?

N°	Empresas	Ingresos
1	Mochikashop S.A.C	más del 50%
2	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	del 25 al 50%
3	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	del 25 al 50%
4	Empresa Babenito S.A.C.	del 5 al 20%
5	Creatra S.A.C	del 5 al 20%
6	Riberox Calzado Confort S.A.C	del 5 al 20%
7	Cueros Michtcoll	del 5 al 20%
8	Viascar Careli	del 5 al 20%
9	Calzados Valrey S.A.C	del 5 al 20%
10	Calzados Hernández	del 5 al 20%
11	Jaguar S.A.C	del 5 al 20%
12	Salento S.A.C	del 5 al 20%
13	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	menos del 5%
14	Arquitectura Emocional S.A.C	menos del 5%

Tabla 3.4 Observamos en la tabla el porcentaje de ingresos de las Mypes usando el servicio exporta fácil, las Mypes que están usando recién el servicio sus ingresos son del 5 al 20%, en comparación de las Mypes que ya tienen tiempo usando el servicio, por lo cual sus ingresos son más del 50%, así mismo las Mypes que han tenido problemas ya no usan el servicio por lo cual sus ingresos son menos del 5%.

Nota: los ingresos de las Mypes dependen del tiempo que están usando este servicio, las Mypes que recién están usando este servicio sus ingresos no son tal altos, en comparación a las Mypes que ya tienen más tiempo usando este servicio.

Tabla 3.5 Razón Principal del Uso del Servicio Exporta Fácil

Pregunta 2 ¿Cuál es la razón principal por lo que usted contrata el servicio exporta fácil?

N°	EMPRESAS	RAZÓN PRINCIPAL
1	EMPRESA BABENITO S.A.C.	Precios Bajos Atención, confianza y
2	COMERCIALIZADORA PERUANA DEL CUERO S.A.C	seguridad
3	CREATRA S.A.C	Precios Bajos
4	ARQUITECTURA EMOCIONAL SAC	Precios Bajos
5	RIBEROX CALZADO CONFORT S.A.C	precios bajos
6	CUEROS MIGHTCOLL	precios bajos precios bajos, confianza y
7	VIASCAR CARELI	seguridad
8	CALZADOS VALREY S.A.C	Precios Bajos precios bajos, confianza y
9	CALZADOS HERNÁNDEZ	seguridad
10	JAGUAR S.A.C	precios bajos
11	SALENTO S.A.C	Precios bajos precios bajos, confianza y
12	MORENO MORENO ELISEO ABRAHM E.I.R.L	seguridad precios bajos, confianza y
13	CORDOVA SÁNCHEZ JUSTINIEN E.I.R.L	seguridad
14	MOCHIKASHOP S.A.C	Confianza y seguridad

Nota: Observamos que cada Mypes, usa el servicio exporta fácil por sus precios bajos, en comparación a otros servicios Courier, así mismo la mayoría de Mypes, la razón principal de usar el servicio exporta fácil, es por su confianza y seguridad. Es por eso que Serpost ha creado este servicio, especialmente para las Mypes, así tenga más oportunidades de exportar sus productos hacia otros mercados.

Tabla 3.6 Operaciones Realizadas a través del Servicio Exporta Fácil

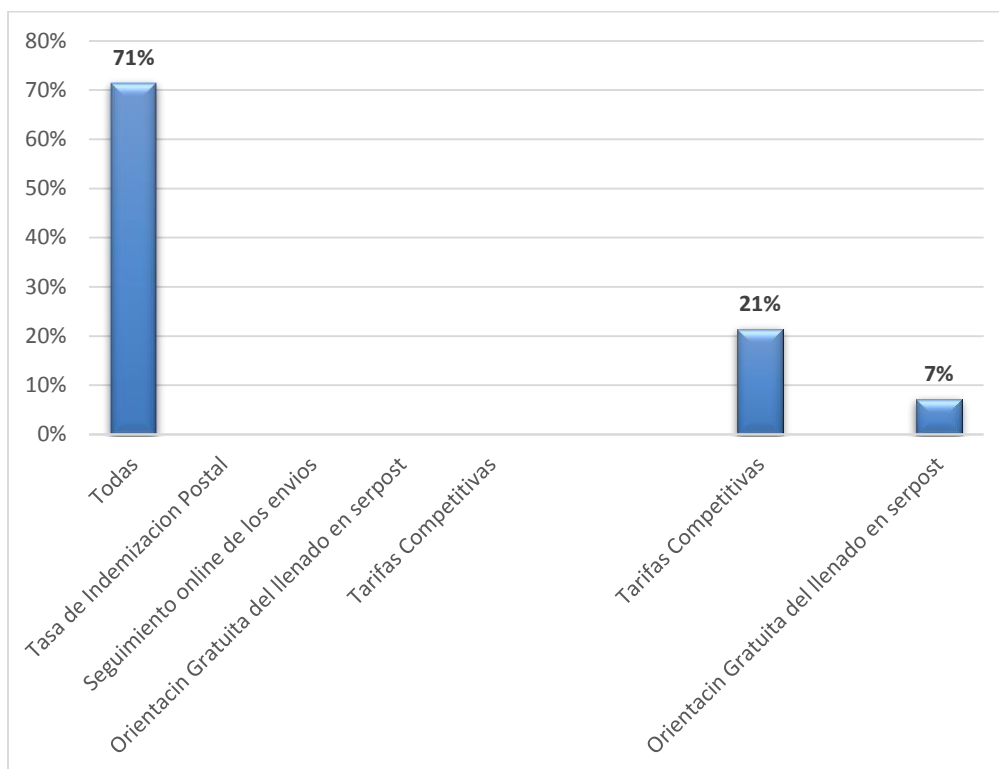
Pregunta 3 ¿Cuál ha sido el número de operaciones realizadas a través del servicio exporta fácil?

N°	EMPRESAS	N° de Operaciones
1	EMPRESA BABENITO S.A.C.	16
2	COMERCIALIZADORA PERUANA DEL CUERO S.A.C	2
3	CREATRA S.A.C	8
4	ARQUITECTURA EMOCIONAL SAC	2
5	RIBEROX CALZADO CONFORT S.A.C	3
6	CUEROS MIGHTCOLL	1
7	VIASCAR CARELI	1
8	CALZADOS VALREY S.A.C	1
9	CALZADOS HERNÁNDEZ	1
10	JAGUAR S.A.C	2
11	SALENTO S.A.C	6
12	MORENO MORENO ELISEO ABRAHM E.I.R.L	15
13	CORDOVA SÁNCHEZ JUSTINIEN E.I.R.L	2
14	MOCHIKASHOP S.A.C	150

Nota: Observamos el N° de operaciones que han realizado las 14 Mypes de la Provincia de Trujillo, hay que considerar que en 1 una operación se puede realizar varios envíos. Las Mypes que están empezando a usar el servicio exporta fácil, las operaciones que han realizado es bajo, en comparación a las Mypes que han estado exportando por varios años.

Figura 3.7 Ventaja de Exporta Fácil en relación a otros servicios Courier

Pregunta 4. ¿Cuál es la ventaja de Exporta fácil en relación a otros servicios de Courier?



Nota: Observamos en la figura 3.7 que el 71% de las Mypes que equivale a 10 Mypes marcaron la opción todas, que significa que la ventaja del servicio exporta fácil en relación a otros servicios Courier es por sus tarifas competitivas, tasa de indemnización postal, seguimiento online de los envíos, Orientación Gratuita del llenado en Serpost, el 21% de las Mypes la ventaja del servicio es por sus tarifas, y el 7% ventaja es por la orientación gratuita del llenado en Serpost. Todo esto significa que el servicio exporta fácil es un medio creado especialmente para las Mypes que dan facilidad y puedan llegar a otros mercados internacionales.

Tabla 3.8 Problemas o Limitaciones del Servicio Exporta Fácil

Pregunta 5 ¿Que problemas o limitaciones ha tenido usted en el envío de sus productos por el servicio exporta fácil?

N°	EMPRESAS	PROBLEMAS O LIMITACIONES
1	EMPRESA BABENITO S.A.C.	Ninguno
2	COMERCIALIZADORA PERUANA DEL CUERO S.A.C	Pocas veces
3	CREATRA S.A.C	Ninguno
4	ARQUITECTURA EMOCIONAL SAC	Nunca
5	RIBEROX CALZADO CONFORT S.A.C	Nunca
6	CUEROS MIGHTCOLL	Nunca
7	VIASCAR CARELI	Nunca
8	CALZADOS VALREY S.A.C	Nunca
9	CALZADOS HERNANDEZ	Nunca
10	JAGUAR S.A.C	Nunca
11	SALENTO S.A.C	Regreso del pedido
12	MORENO MORENO ELISEO ABRAHM E.I.R.L	Ninguno
13	CORDOVA SANCHEZ JUSTINIEN E.I.R.L	Ninguno
14	MOCHIKASHOP S.A.C	El impuesto de reimportación

Nota: Los datos de la tabla 3.8 fue realizada mediante una encuesta a las 14 Mypes para conocer qué problemas han tenido utilizando este servicio, lo cual Observamos que la mayoría de las Mypes no ha tenido problemas en sus exportaciones, en comparación con la empresa Salento SAC, que tuvo un inconveniente en el cual su mercadería fue de vuelta al país de origen, porque no tenía certificado de origen el producto que envió, al igual que la empresa Mochikashop SAC, que considera que el impuesto de reimportación es un inconveniente para su empresa. Y la empresa Comercializadora de cuero SAC que ha tenido pocas veces problemas usando este servicio, especialmente en la demora del producto, al país de destino.

Tabla 3.9 Tarifa del Servicio Exporta Fácil

Figura 3.9

Pregunta 6. ¿Considera Usted que los precios establecidos por Serpost son adecuados para la situación económica de su empresa?

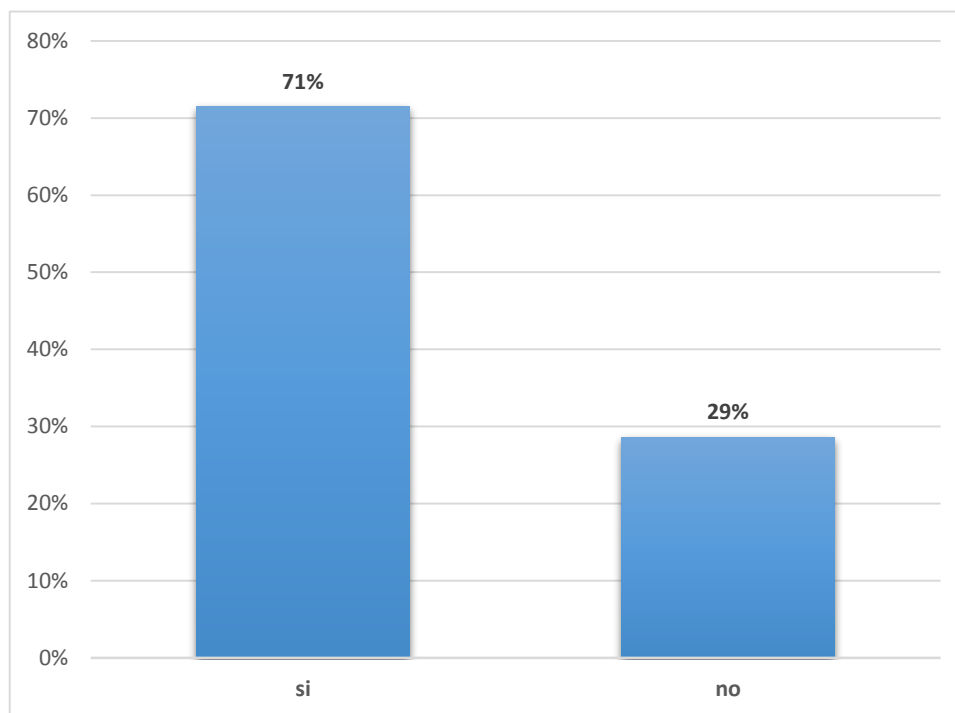


Figura 3.9 De las 14 Mypes encuestadas se observa que el 71% de las Mypes están de acuerdo con los precios que Serpost ha establecido, mientras que el 29% considera que los precios no están adecuados a la situación económica de su empresa.

Nota: El precio que Serpost ha establecido depende del peso y el país de destino, el envío no tiene que superar los 5,000 mil dólares y que no exceda los 30kg. En caso el envío exceda los 30 kg, se realizara en 2 envíos.

Figura 3.10 Costos de Envío Usando el Servicio Exporta Fácil

Figura 3.10

Pregunta 7 ¿Los costos de envío por el servicio exporta fácil definitivamente son ventajosos para mi empresa?

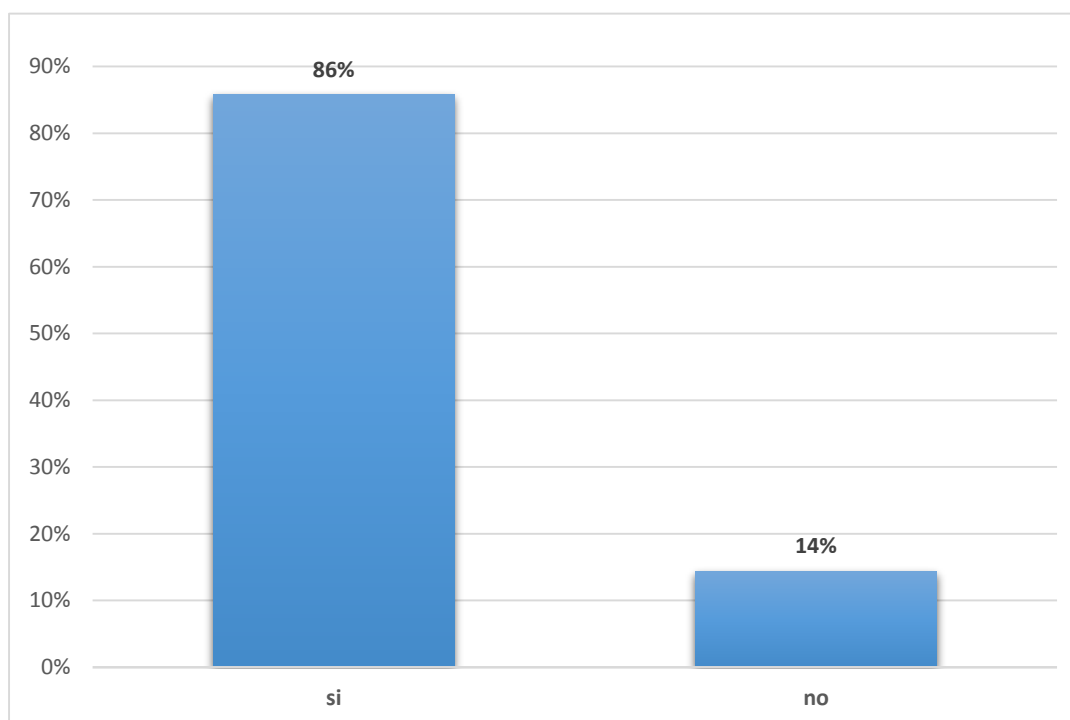


Figura 3.10 De las 14 Mypes encuestadas el 86% considera que los precios establecidos por Serpost son adecuados para la situación de su empresa, debido a que Serpost les brinda oportunidades de exportar sus productos a diferentes mercados de una manera sencilla, mientras que el 14% considera que los costos no son ventajosos para su empresa, debido a que han tenido problemas de envío de sus productos, por tal motivo han tenido pérdidas y no les favorece exportar sus productos por el servicio exporta fácil.

Nota: Las Mypes deben conocer los requisitos que piden en algunos países para exportar sus productos como certificado de origen o certificado fitosanitario, debido que hay productos que deben contar con esos permisos, sino la mercancía será de vuelta al país de origen y tendrán pérdidas.

Figura 3.11 Restricciones del Servicio Exporta Fácil

Figura 3.11

Pregunta 8. ¿Está usted de acuerdo con las restricciones que ha establecido el servicio exporta fácil?

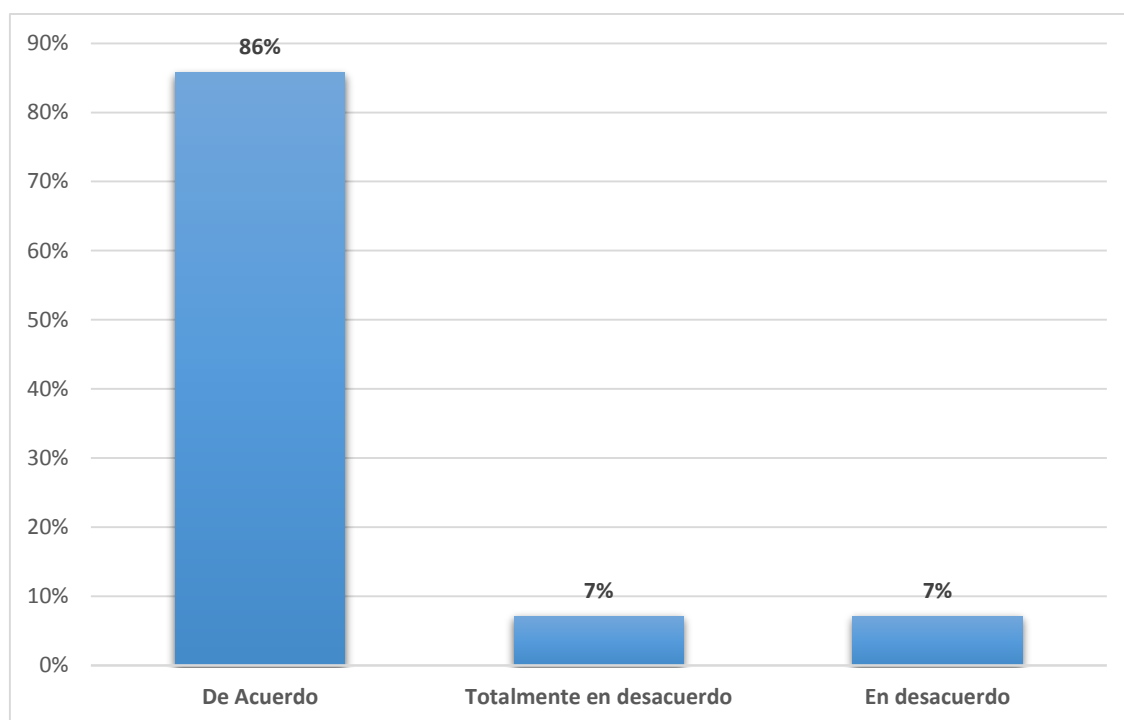


Figura 3.11 De las 14 Mypes encuestadas observamos que el 86% están de acuerdo con las restricciones que Serpost ha establecido, como no exportar patrimonio cultural, objetos prohibidos al país de destino, dinero, entre otros. Otras Restricciones es que no se debe exportar mercaderías que excedan los 30kg y los s/5,000 mil dólares, si excede se realizara en 2 o 3 envíos de acuerdo al peso de la mercadería. Mientras que el 7% considera que esas restricciones deberían cambiar para que haya un mejor proceso de exportación.

Nota: La restricciones establecidas por Serpost es que no se puede exportar patrimonio cultural, objetos prohibidos en el país de destino, estupefacientes, animales, monedas o billetes. Así como no exportar mercaderías que excedan al peso de 30kg y los S/5.000 mil dólares.

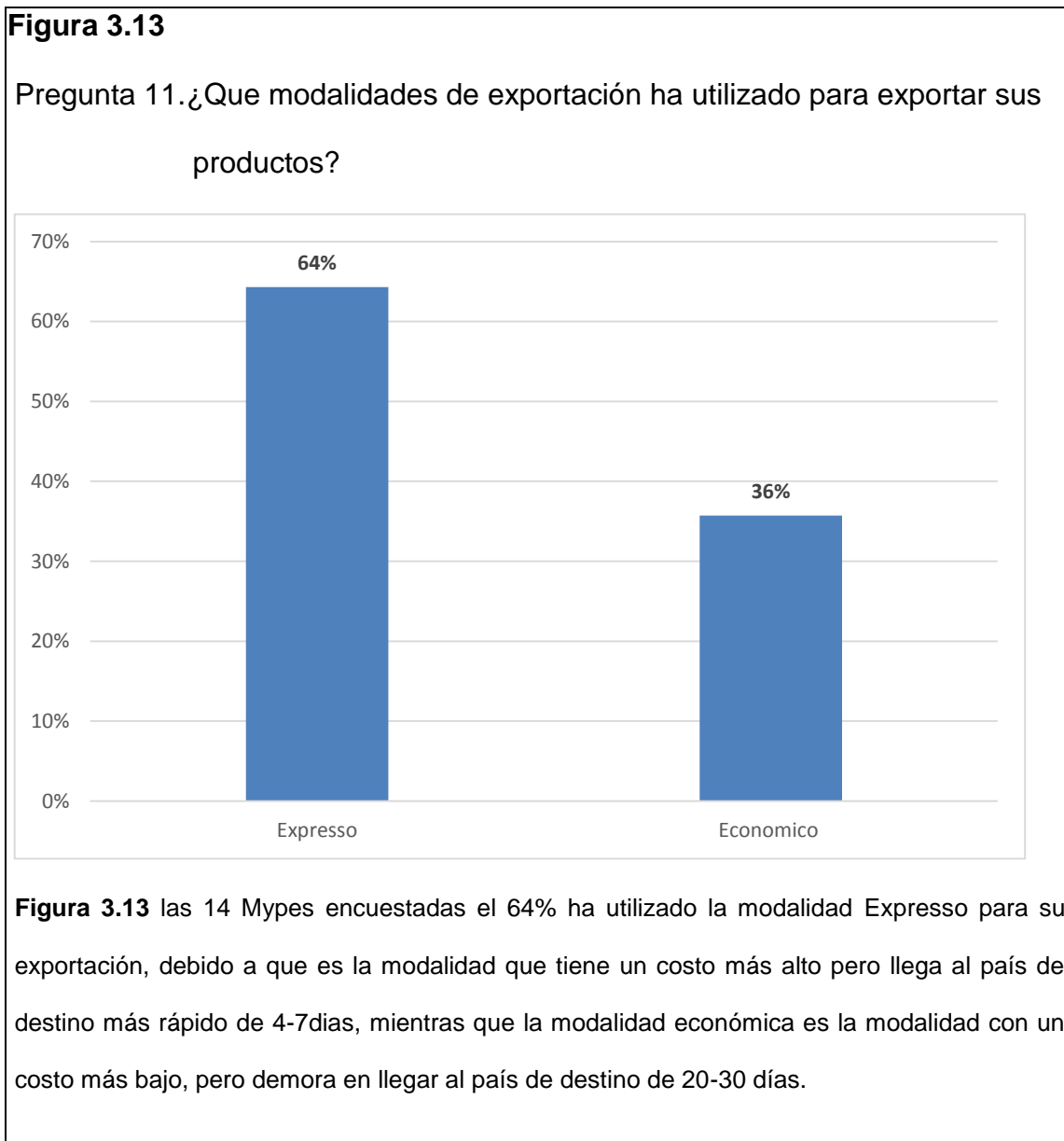
Tabla 3.12 Mercados Utilizando el Servicio Exporta Fácil

Pregunta 9. ¿A qué mercados usted ha exportado utilizando el servicio exporta fácil?

N	EMPRESAS	Mercados
1	Empresa Babenito S.A.C.	EEUU EEUU-ECUADOR-
2	Comercializadora Peruana Del Cuero S.A.C	COLOMBIA
3	Creatra S.A.C	China, EEUU
4	Arquitectura Emocional Sac	EEUU
5	Riberox Calzado Confort S.A.C	EEUU
6	Cueros Michtcoll	EEUU
7	Viascar Careli	ECUADOR
8	Calzados Valrey S.A.C	COLOMBIA
9	Calzados Hernández	COLOMBIA
10	Jaguar S.A.C	EEUU
11	Salento S.A.C	Holanda - Chile
12	Moreno Moreno Eliseo Abrahm E.I.R.L	EEUU
13	Cordova Sanchez Justinien E.I.R.L	EEUU EEUU-ASIA
14	Mochikashop S.A.C	EUROPA

Nota: Observamos que los mercados que más exportan las Mypes son EEUU, siendo el mercado de destino preferido para las Microempresas, además del mercado de China y Europa, y aquí en Sudamérica los destinos principales son Ecuador, Colombia y Chile.

Figura 3.13 Modalidades de Exportación



Nota: En Serpost hay 3 modalidades de exportación, Expresso, prioritario y económico, el Expresso tiene un costo más alto, el tiempo de entrega es de 4 a 7 días; el prioritario el tiempo de entrega es de 15 a 20 días y el económico que tiene un costo más bajo, el tiempo de entrega es de 30 días aproximadamente. Hay que considerar que cada modalidad de exportación su costo depende del peso y país de destino.

Figura 3.14 Requisitos del Servicio Exporta Fácil

Figura 3.14

Pregunta 12. ¿Considera Usted que los requisitos para usar el servicio exporta fácil, facilitan la exportación de sus productos?

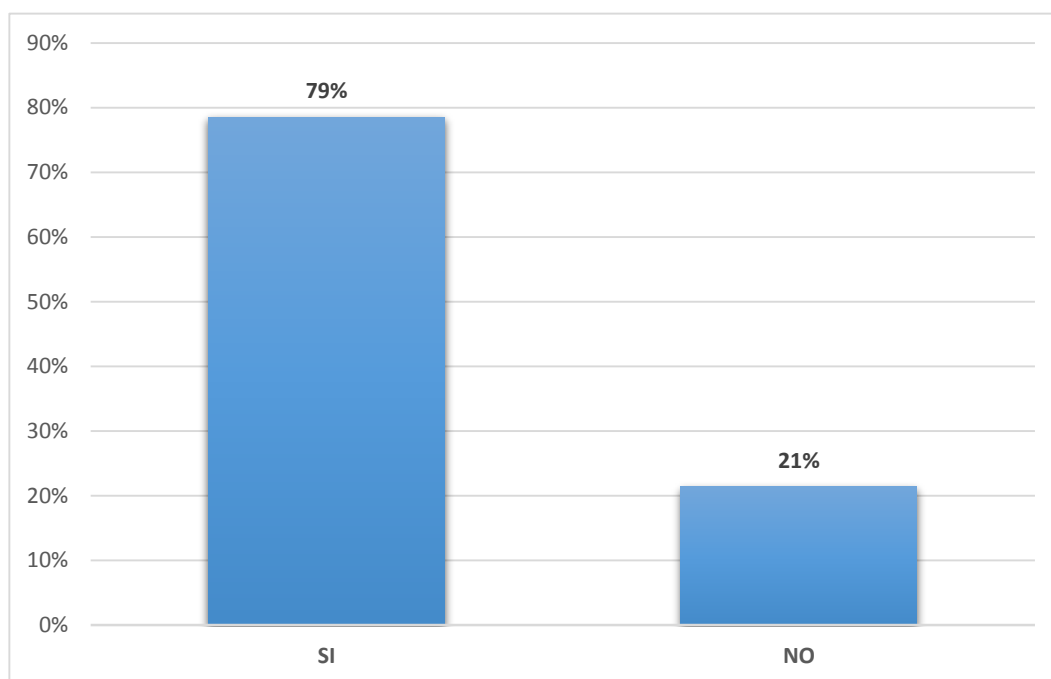


Figura 3.14 las 14 Mypes encuestadas el 79% está de acuerdo con los requisitos que Serpost pide para empezar a utilizar este servicio, que son tener ruc y clave sol , así como tener un contacto en el extranjero y una mercancía a exportar, mientras que el 21% considera que los requisitos no son favorables.

Nota: Los requisitos que Serpost ha establecido es que toda empresa debe tener ruc y clave sol, así como una mercancía a exportar, y tener un contacto en el extranjero, llenar la declaración de exporta fácil vía online, y llevarlo a las oficinas autorizadas de Serpost.

3.4 Contratación de Hipótesis

La hipótesis planteada fue el efecto del uso del servicio exporta fácil en las exportaciones de las Mypes de la Provincia de Trujillo, ha permitido incrementar sus exportaciones, en el periodo 2014 -2016, es aceptada, porque mediante la investigación hemos logrado identificar que las Mypes usando el servicio exporta fácil han incrementado sus número de envíos, así como su valor de exportaciones y volumen, han logrado exportar sus productos hacia otros mercados internacionales.

Esto debido a que el servicio exporta fácil, es un servicio diseñado especialmente para las microempresas, dándole oportunidad al mismo exportador para que exporte y pueda lograr llegar hacia otros países.

IV. DISCUSION DE RESULTADOS

De los resultados presentados en la investigación, se describió los procedimientos del servicio exporta fácil que es mi primer objetivo la fuente se obtuvo del CAMEX que es la Cámara Peruana de Comercio Exterior, considerando la primera dimensión operatividad, donde describí todos los procedimientos que las Mypes realizan al usar el servicio exporta fácil el 57% de las Mypes está de acuerdo con los procedimientos establecidos por Serpost, esto significa que las Mypes están conformes con el llenado de la declaración vía online, así como el precio, los requisitos, y todos los procedimientos que pide Serpost para empezar a utilizar este servicio. Además en la parte de operatividad el exportador debe considerar que en algunos países piden certificado del producto a enviar lo cual se debe indicar en la declaración del exporta fácil, estos hallazgos coinciden con la tesis de delgado (2014) que tiene como resultado que el exportador debe saber dependiendo del país que haya escogido para su exportación que tipo de exigencias, requisitos o certificaciones solicitan para permitir el ingreso de la mercancía en ese mercado extranjero. Porque según la encuesta realizada a las 14 Mypes exportadoras de la provincia de Trujillo, solo 3 Mypes que en porcentaje sería el 21% de las Mypes ha tenido problemas usando el servicio exporta fácil lo cual les ha ocasionado pérdidas económicas, y para ellos ha sido negativo el uso del servicio exporta fácil, mientras que el 79% de las Mypes no ha tenido ningún problema. Estos hallazgos coinciden con la tesis de los autores Campos y Nomberto (2014) que tiene como resultado que el impacto del servicio exporta fácil ha sido negativo para las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo.

De igual forma, se encontró que los mercados donde las Mypes más han exportado son USA, Colombia, Chile, Ecuador, Europa y Asia, debido que el Perú tiene acuerdos comerciales con esos países, por tal motivo el servicio exporta fácil les brinda oportunidades para ingresar a otros mercados internacionales y puedan realizar actividades comerciales, Esto coincide con la definición de Márquez & Lerma, definen que mercado es una actividad de intercambio entre compradores y vendedores para realizar transacciones comerciales y estos hallazgos coinciden con la tesis de los autores Campos y

Nomberto (2014) tiene como resultado que los mercados que más exportan son hacia USA, Chile, Europa y Asia.

De los resultados obtenidos sobre el uso del servicio exporta fácil, considerando mi segunda dimensión tarifas, el 86% de las Mypes consideran que los costos de envío son ventajosos para sus empresas, debido a que Serpost les brinda oportunidades de exportar sus productos de manera sencilla, mientras que el 14% considera que los costos de envío no son ventajosos para la situación económica de su empresa, por tal motivo no les favorece exportar sus productos por el servicio exporta fácil. Así mismo El 71% de las Mypes están de acuerdo con los precios establecidos por Serpost, mientras que el 29% considera que los precios no están adecuados a la situación económica de su empresa, hay que considerar que la tarifa depende del peso y país de destino, así como la modalidad de exportación a elegir que son 3 modalidades: Expreso, prioritario y económico, que según la encuesta realizada el 64% utiliza la modalidad de exportación Expreso, por el tiempo de entrega que es de 4-7 días pero tiene un costo más alto en comparación con la modalidad económica con un tiempo de entrega de 30 días con un 36% de las Mypes utiliza esta modalidad.

En cuanto a la normatividad que es mi tercera dimensión del uso del servicio exporta fácil, las restricciones que Serpost ha establecido es que no se puede exportar patrimonio cultural, objetos prohibidos en el país de destino, dinero, entre otros, además la mercadería no debe exceder los 30 kg y los s/5,000 mil dólares del valor, por lo cual el 86% de las Mypes está de acuerdo con las restricciones, mientras que el 7% está en desacuerdo considerando que estas restricciones impiden que exporten con más frecuencia.

De los resultados obtenidos considerando mi segundo objetivo analizar las exportaciones de las Mypes de la provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016; considerando la cuarta dimensión volumen, 3 microempresas han realizado un uso continuo año tras año, es decir han utilizado el servicio exporta fácil como un medio para tener acceso a otros mercados internacionales, por lo tanto su volumen de exportación es alto, mientras que las demás microempresas solo han realizado envíos con menos frecuencia, esto coincide con la tesis de los

autores Campos y Nomberto (2014) que tiene como resultado que el 2.91% de las Mypes realizan un uso continuo cada año, mientras que las demás microempresas solo conocieron el servicio pero no tuvieron mayor afluencia con el tiempo. Así mismo estos hallazgos coinciden con los resultados de la tesis del autor Burgos (2015) que tiene como resultados que el volumen de exportación es todavía pequeño en un 76% y es incipiente en el desarrollo de las exportaciones de las Mypes.

Considerando mi quinta dimensión que es el valor, el valor de exportaciones de las Mypes varía de acuerdo al pedido que tengan del cliente en el país de destino, se encontró que hay 3 Mypes que están exportando cada año seguido, por lo cual su valor de exportaciones se ha ido incrementando, en comparación al valor de las 11 Mypes que recién están utilizando el servicio exporta fácil que es menor, lo mismo ocurre con el N° de envíos que las Mypes han realizado que cada año, las Mypes que tienen más tiempo usando este servicio el número de envíos es mayor a las que recién están usando este servicio. Así mismo estos hallazgos concuerdan con los resultados de la tesis de los autores Campos y Nomberto (2014) que tiene como resultado que el número de envíos se ha ido incrementando desde el año 2007-2012, sin embargo a partir del año 2012 hay un pequeño decrecimiento en las exportaciones debido a las nuevas tendencias de exportación que cada país tiene de cada producto, es por eso que en mi investigación realizada del año 2014-2016 hay pocas Mypes que han usado el servicio exporta fácil en comparación de años anteriores.

De los resultados obtenidos considerando mi tercer objetivo Evaluar el uso del servicio Exporta Fácil en cada Mype exportadora de la Provincia de Trujillo en el periodo 2014-2016, la razón principal por el que las Mypes usan el servicio exporta fácil es por sus precios bajos en un 86%, ya que el servicio exporta fácil es un servicio sencillo a bajos costo, que depende del país y del volumen de la mercancía el costo, el mismo exportador hace el trámite aduanero no se necesita contratar agentes de aduanas, mientras el 14% la razón principal de usar el servicio exporta fácil es la atención, confianza y seguridad. Estos hallazgos concuerdan con la tesis de Burgos (2015) que tiene como resultado que el servicio exporta fácil es un servicio bajo costo, convirtiendo a la exportación en

una opción atractiva de comercio para los sectores menos atendidos e incentivar la creación de nuevas formas de comercio. Esto concuerda con la definición de Ballesteros, define qué comercio exterior es una actividad económica que ha permitido ampliar y tener acceso a otros mercados, donde cada país puede producir y especializarse en lo que mejor hacen y puedan exportar sus productos regulados por acuerdos comerciales.

Así mismo el tipo de producto que las Mypes más exportan es el calzado la fuente se obtuvo de Serpost con un 86% porque el calzado peruano es un producto reconocido a nivel mundial por su calidad es por eso que es un producto que tiene las características necesarias que la convierten en una opción de compra para exportar, mientras que el 7% exporta bisutería y 7% Útiles de Oficina. Producto Según Ktoler (2013) define, que producto es todo aquello que se ofrece al mercado para su adquisición, uso y consumo para satisfacer una necesidad o deseo.

Por otro lado las exportaciones le generan ingresos y rentabilidad a las Mypes, porque mediante la encuesta realizada, sus exportaciones a través del servicio exporta fácil cuanto porcentaje representan de sus ingresos; 1 Mype sus ingresos representa más del 50% y 2 Mypes sus ingresos representan del 25% al 50%, lo cual el servicio exporta fácil, ya es un medio frecuente para sus exportaciones hacia otros mercados, así mismo 9 Mypes sus ingresos solo representan del 5 al 20%, y 2 Mypes representa sus ingresos menos del 5% esto significa que el servicio exporta todavía para ellos es un servicio nuevo que recién lo están utilizando desde el 2016 por lo cual este servicio es utilizado con menos frecuencia. y estos hallazgos coinciden con la definición Claver y Quer (2000) definen que, la exportación es una oportunidad para que las empresas inicien una expansión a otros mercados internacionales, obteniendo mejores precios y mejor rentabilidad para sus empresas.

V. CONCLUSIONES

El uso del servicio exporta fácil ha tenido un efecto positivo para las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo, porque los exportadores ellos mismo realizan los trámites aduaneros correspondientes, convirtiendo al servicio exporta fácil como una opción atractiva de comercio para los sectores menos atendidos e incentivar la creación de nuevas formas de comercio.

Haciendo mención al primer objetivo que es describir los procedimientos del servicio exporta fácil, las Mypes están conformes con todos los procedimientos establecidos por Serpost en un 67%, debido a que son procedimientos sencillos que dan facilidad al exportador para usar este servicio, que es contar con ruc, clave sol, tener un contacto en el extranjero, y una mercancía a exportar.

Haciendo mención al segundo objetivo analizar las exportaciones de las Mypes de la provincia de Trujillo, en el periodo 2014-2016, de las 14 Mypes exportadoras el número de envíos depende del pedido que tengan las Mypes del país de destino, el 14% de las Mypes han realizado un uso continuo año tras año, es decir han utilizado el servicio exporta fácil como un medio para tener acceso a otros mercados internacionales, mientras que las demás microempresas que son el 86% solo han realizado envíos con menos frecuencia, debido a que recién están conociendo el servicio y lo están usando ocasionalmente.

Haciendo mención al tercer objetivo evaluar el uso del servicio exporta fácil en cada Mype exportadora de la provincia de Trujillo, en el periodo 2014-2016, el 86% de las Mypes usa el servicio exporta fácil por su precios bajos, mientras que el 14% lo usa por su confianza y seguridad, esto significa que Serpost ha creado este servicio para las Mypes dando facilidad de llegar a otros mercados, es por eso que los exportadores usan este servicio, y ha sido positivo, debido que hay Mypes que este servicio genera el 50% de sus ingresos por lo tanto el exporta fácil, es un servicio ya establecido para ellos.

VI. RECOMENDACIONES

La parte de operatividad del servicio exporta fácil, todavía hay desconocimiento por parte de las Mypes, porque hemos encontrado con la investigación que el 21% de las Mypes han tenido problemas en su envío de su mercancía, la empresa Salento su envío a Holanda regreso al país de origen por no tener el certificado de origen del producto, la empresa Arquitectura Emocional el envío a USA demoro en llegar y Mientras que la empresa MochicasShop el impuesto a la reimportación es un problema enviando su producto por este servicio por tal motivo una capacitación para las Mypes sería lo ideal.

Serpost haga cursos gratuitos o talleres de exporta fácil en los sectores menos desarrollados de Trujillo, porque hay muchas Mypes que todavía no conocen el servicio exporta fácil, porque según datos de la región la libertad la microempresa representa el 93.51%, por lo tanto hay potencial exportador y solo algunas Mypes conocen el servicio exporta fácil.

Serpost permite exportar hasta 30kg, debería cambiar su política y se incremente el envío de 30kg a 50kg y el valor de U\$5.000 a U\$10,000 porque de esa manera más Mypes utilizarían el servicio y en un solo envío enviarían todos sus productos.

Las oficinas de Serpost ubicadas en la ciudad de Trujillo, haya más personal para que atiendan los servicios a los exportadoras, porque solo hay 1 persona encargada en oficina, para tantos exportadores que van cada día.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Avila, J.(2006).*Economía*.Mexico:Umbral Editorial

Andina.(2011).*El 96.7% de productores de calzado en Perú son microempresas*

Recuperado de:

<https://pymex.pe/noticias/peru/sni-el-967-de-productores-de-calzado-son-microempresas>

America.(2014). *Exportación de calzado peruano ascendió a US\$ 23.1 millones a octubre*.Recuperado de:

<http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/exportacion-de-calzado-peruano-ascendio-us-231-millones-octubre>

Altavoz.(2016).*Que tan importantes son las Mypes para la economía del país.*

Recuperado de:

<http://altavoz.pe/2016/01/11/13329/que-tan-importantes-son-las-mypes-para-la-economia-del-pais-francisco-marcelo>

Ballesteros, A.(2001).*Comercio Exterior* (Teoría y Práctica),Murcia.

España:Editum

Burgos, C.(2015).*Entorno de desarrollo del producto Exporta Fácil de correos del Ecuador y su incidencia en las micro empresas desde la ciudad de quito en el periodo 2012-2013* (Tesis Pregrado). Universidad Católica del Ecuador.

Claver, E., & Quer, D.,(2000).*Estrategias de Internacionalización de la empresa*.Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=gUW66-C11aUC&pg=PA37&dq=que+es+la+exportacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiYqZvO65nPAhUCHh4KHb6QA3sQ6AEIKzAD#v=onepage&q=que%20es%20la%20exportacion&f=false>

Campos, M., & Nomberto, R. (2014).*Impacto del programa exporta fácil en las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo, periodo 2007-2012* (Tesis Pregrado).Universidad Privada del Norte, Perú.

- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D (2013). *Negocios Internacionales (Ambientes y Operaciones)*, México: Person Educación.
- Delgado, T (2014). *Sistema Gubernamental Exporta Fácil como fuente promotora para la exportación de productos por el distrito de esmeraldas* (Tesis Pregrado). Universidad Católica del Ecuador.
- El Comercio (2015). *Produce: 100 mil Mypes se formalizaran hasta el cierre del 2015*. Recuperado de: <http://elcomercio.pe/economia/peru/produce-100-mil-mypes-formalizaran-cierre-2015-194277>
- El Informante (2016). *Micro y Pequeñas empresas (Mypes) en el Perú*. Recuperado de: http://www.elinformante.pe/nodo_plantilla_columna.php?codcolumnista=16&codcolumna=1&codpublicacion=31
- Gobierno Regional (2012). *Estadística Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado de: <http://sir.regionlalibertad.gob.pe/admin/docs/4Estadistica%20de%20la%20MYPE%20-%20LA%20LIBERTAD.pdf>
- Hernandez, R., Fernandez, C. & Baptista, P (2014). *Metodología de la Investigación*. (4ta Ed) México: Editorial Mc GRW-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V
- Kotler, P., & Armstrong, G., (2013). *Fundamentos de Marketing*, México: Person Education
- Lerma, A., & Marquez, E., (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=Jz1MsQrwd_IC&printsec=frontcover&dq=plan+de+exportacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwicitDhpZnPAhXHXB4KHUp1CgkQ6AEIPTAE#v=onepage&q&f=false
- Lerma, A. (2005). *Comercio y Mercadotecnia Internacional*. México: Cengage Learning

- La Republica (2015). *Exportación de calzado trujillano solo llega al 2%*
Recuperado de:
<http://larepublica.pe/impresa/economia/717473-ministro-ghezzi-senalo-que-exportacion-de-calzado-trujillano-solo-llega-al-2>
- Muñoz, J.(2008). *Contabilidad Financiera*,Madrid:España:Person Education
- Mincetur(2013). *Guía Exporta Facil*.Recuperado de:
http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/180/Guia_02_exporta_facil_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pino, B., Machuca, M., & Viscarri., J (2008) *Los Pilares del Marketing*.Peru:Edicions UPC
- PROMPERÚ (2016). *Taller de Introducción al Uso Exporta Facil*.Recuperado de:http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/287/Induccion_uso_exporta_facil_2016_keyword_principal.pdf?sequence=1
- Rpp (2014). *Región La Libertad líder nacional en producción de productos agrícolas*.Recuperado de: <http://rpp.pe/peru/actualidad/region-la-libertad-lider-nacional-en-produccion-de-productos-agricolas-noticia-709094>
- Serpost.(2016). *Serpost el Correo del Peru*.Recuperado de:
<http://www.serpost.com.pe/ExportaFacil.html>
- Sunat.(2016). *Exporta Facil*.Recuperado de:
<http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/>
- Talaya,A., y Romero,C., (2013). *Dirección Comercial*,Madrid.España:Esic Editorial
- Vidales, L.(2003). *Glosario de Términos Financieros*. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=Z_Eyqx6XPqYC&pg=PA215&dq=exportacion+definitiva+que+es&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj87aTpzMnPAhWFFz4KHW38CMEQ6AEIRjA#v=onepage&q=exportacion%20definitiva%20que%20es&f=false
- World FootWear(2016). *The World Footwear 2016 YearBook*.Recuperado de:
<http://www.worldfootwear.com/yearbook.asp?s=1&Yearbook>