



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL CASO DE UNA EMPRESA
DESTACADA EN LURIN, AÑO 2018**

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

AUTOR:

MILAGROS ALEXANDRA, TITO OLARTE

ASESOR:

CARLOS GUERRA BENDEZÚ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2018

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	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) Milagros Tito Olarte
 cuyo título es: Creación de Comercio exterior para el
caso de una empresa ubicada
en Trujillo año 2018

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el
 estudiante, otorgándole el calificativo de: 12 (número)
De 20 (letras).

Trujillo (o Filial), 15 de Dic del 2018

 PRESIDENTE Fernando Marcote Caro	 SECRETARIO Costa A. Gorrara B.
 VOCAL Mag. Julius Noblecalle Sambr.	

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

Dedicatoria

Dedicado a mi familia y a mi pareja por todo el apoyo brindado durante el tiempo de mi vida académica universitaria.

Agradecimiento

Agradezco a mi gran maestro y asesor Carlos Guerra Bendezu, que me guio y me oriento para culminar con éxito mi tesis.

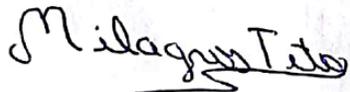
Declaratoria de autenticidad

Yo, Tito Olarte, Milagros Alexandra con DNI 48794237 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 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 u 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, 28 de Noviembre del 2018



Tito Olarte, Milagros Alexandra

Presentación

Señores miembros del Jurado:

El cumplimiento del reglamento de grados y títulos en la Universidad Cesar Vallejo presenta ante ustedes la tesis titulada: “**GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL CASO DE UNA EMPRESA DESTACADA EN LURIN, 2018**”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Negocios Internacionales.

Este presente trabajo de investigación consta de siete capítulos, en el primer capítulo se establece y describe el problema de la investigación con relación a las variables, en el segundo capítulo desarrollamos la metodología de la investigación, en el tercer capítulo se presentan los resultados, en el cuarto capítulo realizamos la discusión, en el quinto capítulo se desarrolla las conclusiones, en el sexto capítulo se establece las recomendaciones, y por último en el séptimo capítulo se presentan las referencias.

El Autor

RESUMEN

Esta investigación tiene como finalidad identificar los aspectos destacables en la gestión de la empresa OPP FILM perteneciente al grupo de Oben Holding Group.

El diseño utilizado en esta investigación es de teoría fundamentada, puesto que es una teoría derivada de datos recopilados de manera sistemática y analizada por medio de los datos obtenidos en la investigación realizada a la empresa OPP FILM S.A, asimismo se han obtenido 5 categorías entre ellas son las condiciones de envío, política comercial, obstáculos al comercio exterior, normativa aduanera y fomento a la exportación, y las subcategorías obtenidas son los INCOTERMS, los instrumentos, las normas, medidas arancelarias, medidas no arancelarias, ley general aduanera, los programas y talleres.

Finalmente, se concluyó que la empresa utiliza en sus condiciones de envío el tipo de INCOTERMS FOB teniendo en cuenta el entorno económico y la opinión de sus clientes, asimismo que durante sus intercambios comercial aún existen barrera no arancelarias que afectan la comercialización de sus productos para algunos destinos de Europa y EE.UU debido a distintos factores, otro punto importante es que una empresa cuando es constante con sus intercambios genera confianza ante las distintas entidades. Asimismo consideran que la normativa aduanera permite un crecimiento de sus exportaciones debido a los distintos programas y talleres que realiza el gobierno peruano.

Palabras clave: comercialización, normativa aduanera, programas.

ABSTRACT

The objective of this research is to identify the outstanding aspects of the management of the OPP FILM company belonging to the Oben Holding Group.

The design used in this research is the grounded theory, the position that is a theory derived from the data collected in a systematic way and analyzed the medium of the data in the investigation carried out to the company OPP FILM SA, have also obtained 5 categories among they are the shipping conditions, the commercial policy, the obstacles to foreign trade, the customs regulations and the promotion of exports, and the subcategories that include the INCOTERMS, the instruments, the norms, the tariff measures, the general measures, the general laws, programs and workshops

Finally, it was concluded that the company uses in its shipping conditions the type of FOB INCOTERMS Taking into account the economic environment and the opinion of its customers, which refers to the commercial exchanges that exist, there is no barrier, that at the time to use your product information for some European and US destinations It is considered that the customs regulations allow the growth of their exports due to the different programs and workshops carried out by the Peruvian government.

Keywords: marketing, customs regulations, programs.

I.	I. INTRODUCCION	11
	1.1 Realidad problemática	11
	1.2 Trabajos Previos	133
	1.3 Teorías relacionadas al tema	18
	1.3.1 Teorías relacionadas a la empresa	21
	1.3.2 Teorías relacionadas a la gestion de comercio exterior	21
	1.4 Formulación del Problema	29
	1.4.1 Problema General	29
	1.4.2 Problemas Específicos	29
	1.5 Justificación del estudio	29
	1.6 Objetivos	30
	1.6.1 Objetivo General	30
	1.6.2 Objetivo Específicos	30
II.	MÉTODO	32
	2.1 Diseño de Investigación	32
	2.2 Variables, Operacionalización	32
	2.3 Población y muestra	33
	2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	33
	2.5 Métodos de análisis de datos	33
III.	RESULTADOS	34
	3.1 Resultados sobre la gestion de comercio exterior	34
	3.1.1 Condiciones de envío	34
	3.1.2 Política Comercial	37
	3.1.3 Obstáculos al comercio exterior	39

3.1.4 Normativa Aduanera	40
3.1.5 Fomento de las exportaciones	42
IV. DISCUSION	44
V. CONCLUSIONES	46
VI. Recomendaciones	48

I. INTRODUCCION

1.1 Aproximación Temática

La empresa OPP FILM es una empresa perteneciente al grupo OBEN HOLDING GROUP, que se encarga de la producción de láminas de polipropileno, poliéster para la fabricación de empaques flexibles dirigidos a la industria alimentaria. El Polipropileno es un termoplástico el cual es el resultado de la polimerización del polipropileno, el cual es un subproducto de la refinación del petróleo. Teniendo en cuenta que se debe a un cuidadoso y riguroso procesos expuesto a la temperatura y la presión. Existen tres tipos de polipropileno los cuales se puede adaptar a distintos procesos y usos.

La partida arancelaria del Polipropileno es 3902100, es el código de identificación del producto para ser utilizado en el comercio internacional para los distintos procedimientos.

La empresa se inició en 1991 con la construcción de su primera planta en Ecuador, llegando a tener una producción de 1,200 toneladas anuales, en 1996 la planta consiguió adquirir 12,000 toneladas anuales y sus principales productos se encontraban posicionados en 10 países. En el año 2003 construyeron su primera planta en Perú con una producción de 20,000 toneladas anuales. En el año 2008 construyeron una planta productora en Argentina, asimismo diversificaron su producción enfocándose en la producción de BOPP con la capacidad de producir 30,000 toneladas anuales. En 2009 construyeron una planta en Colombia con la capacidad producir 3,000 toneladas, el 2011 comenzaron con la ejecución de operaciones comerciales, también adquirieron 2 nuevas líneas de BOPP que contaba con tecnología de punta. En el año 2016 inauguraron su nueva planta productora en El Salvador con una línea de BOPP y con la capacidad de producir 70, 000 toneladas anuales.

La empresa OPP FILM cuenta con distintas certificaciones las cuales han obtenido de forma sacrificada y empeñosa para conseguir que los procesos se ejecuten con eficiencia y eficacia es por ello que cuenta con la certificación en control y seguridad comercial, en la calidad de sus procesos de producción y gestión de seguridad alimentaria, lo que permite a la empresa lograr el éxito hoy por hoy alcanzado.

De la empresa resalta una de sus certificaciones en el plano del comercio exterior la empresa cuenta con la certificación Coalición Empresarial Anticontrabando.

Según BASC PERÚ la certificación BASC, tiene “el propósito de promover prácticas seguras y mecanismos de simplificación en la cadena de suministro del comercio exterior peruano, en cooperación con autoridades del sector público, privado y organismos internacionales”.

Debido al logro alcanzado por la empresa OPP FILM surge la pregunta de investigación ¿Cuáles son los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior?

1.2 Trabajos Previos

Damián (2014) en su tesis titulada "Factores determinantes de la gestión de la demanda de importaciones en el Perú durante el período 1998-2012", tuvo como objetivo identificar los factores determinantes de la demanda de importaciones en el Perú durante el período 1998-2012. La investigación es de tipo cuantitativa, es de carácter no experimental, longitudinal, descriptivo y explicativo. Es no experimental porque las variables exógenas producto bruto interno real, el tipo de cambio real bilateral y la variable endógena importaciones son analizados en su contexto real, sin ser manipulados. Asimismo, es longitudinal, ya que analizamos el comportamiento de las variables a lo largo de un periodo de tiempo. Es descriptivo y explicativo porque el análisis del periodo de tiempo es observado a través de los datos históricos, estadísticos y econométricos para encontrar una secuencia en los hechos. El universo de estudio consiste en las observaciones mensuales de las variables para el periodo de estudio de enero 1998 a octubre de 2012, por lo tanto, es investigación carece de muestra. Las conclusiones de esta investigación son los siguientes en base a los resultados encontrados evidencian que la depreciación del tipo de cambio real bilateral y el crecimiento de la economía peruana explican negativamente y positivamente el comportamiento de las importaciones.

Coila (2012) en su tesis titulada "Factores determinantes de las importaciones en el Perú: período 1996.1 - 2012.6" tuvo como objetivo estudiar las posibles relaciones existentes entre las importaciones totales del Perú, con el producto interno bruto, términos de intercambio y el tipo de cambio real bilateral. La investigación es cuantitativa, según el análisis y alcance de los resultados. Se realizó un estudio Analítico Deductivo, ya que se aplicará en el proceso de reparametrización de las ecuaciones dinámicas, puesto que se realizará un estudio a nivel nacional. En la investigación se considera como población a las importaciones del Perú y como muestra se está considerando a las importaciones en insumos, bienes de 45 consumo y de capital a nivel nacional, con el objetivo de analizar el comportamiento de las mismas, y qué relación tiene el PIB, TI, TCRB con las importaciones. Por consiguiente, el tipo de muestreo que se está considerando para el estudio es el muestreo no probabilístico, puesto que se está seleccionando la muestra teniendo en cuenta algunos criterios como son datos globales los que se utilizaran para el presente estudio. Para la determinación del periodo de

estudio se ha considerado la disposición de los datos en dicho periodo, y es adecuado para poder hacer análisis estadístico. Los instrumentos que se utilizaron fueron un análisis documental; es decir una revisión bibliográfica y electrónica de documentos y estadísticas referentes a los temas de la presente investigación, como economía internacional, sector externo, importaciones, entre otros. Las conclusiones son que las estimaciones econométricas del modelo de importaciones totales de largo plazo planteado en el presente trabajo muestran que los coeficientes de regresión asociado a las variables producto interno bruto, términos de intercambio y el tipo de cambio real bilateral resultaron estadísticamente significativos en forma individual y en forma conjunta.

Campana (2017) "Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú 1970 - 2014", tuvo como objetivo analizar el impacto que la estrategia de apertura comercial ha tenido sobre la economía peruana en el periodo comprendido entre los años 1970 y 2014. La investigación es de tipo cuantitativa, es de carácter no experimental, longitudinal y descriptivo. Es no Experimental, pues las variables que comprende el problema son analizadas en un contexto real, no se realiza ninguna alteración de las variables en el estudio; es longitudinal debido a que se analiza el comportamiento de las variables a lo largo de un periodo de tiempo; es descriptiva porque interpreta las relaciones que se presentan en las variables estudiadas. La información utilizada en esta investigación fue recopilada de la página principal del BCR (estadísticas), del INEI (información económica) y del MEF (Información económica).

Las conclusiones del trabajo de investigación es que la estrategia de Apertura Comercial ha contribuido beneficiosamente al crecimiento económico en medida que ha permitido, con la eliminación de las barreras arancelarias y proteccionistas en general, especializarse de acuerdo a nuestras ventajas comparativas básicamente a través de los productos tradicionales y productos manufactureros intensivos en recursos naturales, es decir el crecimiento no solo estuvo basado en el patrón primario exportador sino que además sean incrementado considerablemente las exportaciones no tradicionales y manufactureras que son las que mayor grado de valor agregado.

Coronel (2014) "Factores que explican las fluctuaciones de la demanda de importaciones en la economía peruana 1993 - 2012", tuvo como objetivo estimar ecuaciones econométricas para analizar e identificar los factores relevantes que predicen las fluctuaciones de la demanda de importaciones peruanas en el periodo establecido. La investigación es de tipo inductivo – deductivo; entendido éste, como un método de orientación racional capaz de identificar y medir el impacto del conjunto de factores o variables que explican las fluctuaciones de la demanda de importaciones en el Perú a largo plazo y por la naturaleza de la información y los métodos que se utilizaron en su desarrollo, fue descriptivo y explicativo. la muestra de la investigación son comportamiento de las importaciones y de las variables: nivel de la actividad económica, el tipo de cambio real, el crédito del sector privado y la disponibilidad de divisas, correspondiente al periodo 1993 – 2012, los instrumentos que se utilizo fue la fuente de información proviene del Banco Central de Reserva del Perú, las publicaciones del Ministerio de Economía y Finanzas, así como del Instituto Nacional de Estadística e Informática, para lo cual se hizo evaluación de los mismos se cruzó la información correspondiente, optándose por la más consistente. Las conclusiones son que los factores internos que influyen en el comportamiento de la demanda de importaciones peruanas en el periodo de análisis, son las variables de índice del PBI real, índice del tipo de cambio, crédito del sector financiero al sector privado y disponibilidad de divisas.

Santamaría (2014) "Factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013" la investigación tiene por finalidad analizar los factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013, la investigación es de tipo cuantitativo utiliza un diseño descriptivo, longitudinal y explicativo, descriptivo porque se busca ampliar y precisar cuáles son los factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque. Es longitudinal ya que se analiza el comportamiento de las variables a lo largo de un periodo de tiempo y es explicativa porque el análisis del periodo de tiempo es observado a través de los datos históricos, estadísticos y econométricos para encontrar una secuencia en los hechos y además poder predecir el comportamiento de las variables en el tiempo. La población y muestra de estudio está comprendida por los valores FOB exportados de los productos no tradicionales del

departamento de Lambayeque durante el primer trimestre de 1997 al cuarto trimestre del año 2013. Las conclusiones son que los factores que determinan el comportamiento de largo plazo de las exportaciones no tradicionales para el departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013 son el tipo de cambio real bilateral (TCRB) y el Producto Bruto Interno de los socios comerciales (PBIUSA).

Herrera (2012) "Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010" la investigación tiene como objetivo principal encontrar las determinantes de las exportaciones no tradicionales a partir de la relación de largo plazo con las variables demanda externa y los términos de intercambio. La investigación es de tipo cuantitativa, el diseño de investigación el estudio es descriptivo, explicativo, analítico y correlacional se tiene como soporte técnico las leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo, procesamiento y análisis de la información. La muestra está conformada por los datos están expresados en millones dólares, que comprende el periodo del año 2000 al año 2010 considerando cada ratio de tiempo en forma trimestral. Las conclusiones son que los términos de intercambio tienen una relación directa y positiva con las exportaciones no tradicionales, las políticas externas tienen una relación directa con las exportaciones no tradicionales, el índice de tipo de cambio real no tiene relación con las exportaciones no tradicionales, mostrando que la economía es dinámica y muy por el contrario muestra una relación negativa.

Roca (2016) "Desarrollo de estrategia de promoción de exportaciones de polipropileno hacia Guatemala", tuvo como objetivo aumentar las exportaciones de pellets de polipropileno reciclado desde el Ecuador hacia Guatemala, la investigación es de tipo cualitativa el método utilizado en la investigación de tipo descriptivo documental es la entrevista y se muestra el comportamiento, tendencia, en exportaciones ecuatorianas hacia Guatemala del pellet de polipropileno reciclado, así como la importación que Guatemala tiene de este producto desde Ecuador y del mundo. La muestra que se consideró son 3 empresas de Ecuador que exportaron pellet hacia Guatemala en el 2015, se consideró para investigación mediante entrevista a profundidad a miembros de las dos más importantes que vendieron entre las 2 el 92.70% de lo exportado hacia ese destino. Las conclusiones de la investigación es que la estrategia de promoción de exportación que se aplique no debe ser la misma para todos los

productos y destinos ya que es una estrategia general y que debe alinearse a la necesidad de cada producto a exportar, la empresa exportadora y al país de destino considerando varios factores como su situación económica, política, relación bilateral con Ecuador, que el país destino sea sede de oficina Comercial del Ecuador, la tendencia de compra del producto a ofertar y se considera vital una estrecha relación entre la empresa exportadora y Pro Ecuador.

Bartesaghi (2014) “La estrategia de inserción internacional”, la investigación tiene como objetivo principal identificar los eventuales impacto para el MERCOSUR en el perfeccionamiento de su política comercial común, debido a los cambios en las estrategias de inserción internacional seguidas tanto por EEUU como por la UE con AL, entre los años 1991 y 2013. Una metodología en base a una amplia revisión y análisis documental y bibliográfico de fuentes primarias y 7 secundarias, con el planteamiento de casos de estudio y realización de entrevistas. Entre las fuentes consultadas para la revisión documental se destacan, los documentos oficiales vinculados con las negociaciones internacionales como tratados, documentos de negociación, actas y otras normas, consultados en las cancillerías, agencias especializadas, organismos internacionales, secretarías de los procesos de integración, institutos académicos (Think Tanks) y prensa de la región e internacional. El análisis de la bibliografía económica y comercial de los autores más renombrados y de interés para el objeto de estudio se complementó con el procesamiento y análisis estadístico sobre el comercio de bienes, inversiones, aranceles, acuerdos comerciales e instrumentos de política comercial. Las conclusiones son que partir de la década del noventa se registraron cambios de suma relevancia para el comercio internacional, especialmente a impulso de EEUU. En efecto, a partir de dicha década la primera potencia mundial comienza a desplegar su estrategia de inserción externa, la cual hasta ese momento estaba acotada principalmente al escenario multilateral.

1.3 Teorías relacionadas al tema

A continuación, se mencionan las teorías relacionadas a las variables de estudio, las cuales están referidas a la exportación y la producción.

1.3.1 Teorías relacionadas a la empresa OPP FILM S.A

A. LA EMPRESA

Según Rodrigo Uría que se desempeña como catedrático de derecho mercantil define a la empresa como el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con el objetivo de intercambiar en el mercado de bienes o servicios.

Según Eduardo Bueno Campos defiende a la empresa como un conjunto de elementos y factores humanos acompañado de técnicos y financieros, localizados en una o varias áreas especializadas bajo un tipo de estructura organizativa.

Con respecto a las teorías explicadas en los párrafos anteriores la empresa OPP FILM está definida por una jerarquía distribuidas por departamentos o áreas que se encargan de cumplir con las distintas operaciones que la empresa desempeña en este caso cuenta con una área de gestión, área de recursos humanos, área de comercialización, área de contabilidad y finanzas, área de producción, área de administración, área legal, entre otras, sin embargo es importante que cada área mantenga un grado de comunicación y coordinación para el mejor manejo de la información.

Misión

Desarrollar, producir y comercializar películas plásticas para empaques flexibles y productos complementarios, con compromiso, calidad y eficiencia.

Visión

Ser líder mundial en la producción de películas plásticas para empaques flexibles.

Valores

Seguridad: Priorizamos la integridad de nuestros colaboradores ya que son lo más importante.

Compromiso: Cuidamos ser un equipo dedicado a exceder siempre nuestros objetivos y las expectativas de nuestros clientes.

Excelencia: Buscamos la mejora continua mediante el aprendizaje, eficiencia e innovación.

Dinamismo: Evolucionamos de manera proactiva para adaptarnos a los cambios del entorno.

Pasión: Actuamos con alegría, optimismo, perseverancia y mucha energía.

B. LOS ELEMENTOS DE LA EMPRESA

La Tierra

Es un factor productivo, el término ha sido empleado durante muchos años y es un factor impredecible en una organización ya que sin ello la empresa no tendría un correcto funcionamiento, y en donde aplicar sus operaciones.

En base a ello la empresa OPP FILM cuenta en Perú con planta productora en Lurín en la urb. San Vicente, asimismo cuenta con una planta productora en chilca, la cual actualmente se está implementando y abasteciendo con tecnología y mano de obra.

El Trabajo

El término empleado significa el trabajo realizado con esfuerzo y dedicación de los seres humanos sea físico o intelectual forma aparte del trabajo, con la finalidad de cumplir con un objetivo ya sea la creación de un bien o algún procedimiento.

Cuenta con 1800 profesionales que laboran dentro de la empresa, y cuenta con gran experiencia en los diferentes campos requeridos.

El Capital

Se refiere al conjunto de bienes o derechos que son propiedad de la empresa y que incluyen dentro del patrimonio de la misma. Se debe tener en cuenta que los bienes son de 2 tipos inmuebles o muebles.

C. FUNCIONES DE LA EMPRESA

Función de dirección es la principal dentro de la organización ya que una o varias personas se encargan de tomar las decisiones dentro de la empresa, y mencionado personas

es el encargado de disponer de los recursos financieros, técnicos para cumplir con los objetivos propuestos.

Función productiva

Es el conjunto de actividades que permiten la creación o producción de los productos de la empresa.

La empresa OPP FILM cuenta con 4 planta específicamente en la cual se producen los distintos materiales para ser comercializados y exportados, entre ellos tenemos el BOPP, metalizados, CPP y BOPPET los cuales son los más resaltantes, cuenta con personal que se encarga de la producción las 24 horas al día, para ello la labor se ejecuta en dos turnos mañana y noche y el personal es rotativo, descansan dos días, trabajan 2 días de mañana y 2 de noche para cumplir con los pedidos, sin embargo cada fin de mes el sobre cargo de trabajo es más creciente, en este procesos se considera ejecutar de manera más adecuada los envíos de los pedido ya que generalmente la mayor carga laboral es a fin de mes, en este aspecto es la área de planeación de los pedido que se encarga de enviar las ordenes de pedido al área de producción.

Función Financiera

Es la función que permiten conseguir los recursos financieros necesarios para el desarrollo de las actividades de la empresa, así como de la producción de los productos.

En cuanto al área financiera de la empresa OPP FILM se encarga de las emisiones de los cheques, de los pagos, las transacciones internas o internacionales, en este aspecto considero que se debe de tener en cuenta la volatilidad de las fluctuaciones al ser cambiantes, es por ello que el año pasado se vio afectado por estos cambios.

Función Comercial

Engloba a las diferentes actividades que se refieren a la compra de los materiales necesarios para la creación de los bienes o ciertos suministros que influyan en la producción del mismo también se refieren a la venta del producto que se venden.

Con respecto al área comercial cuenta con el certificado de control y seguridad que se encarga del monitoreo constante de las exportaciones e importaciones de la empresa teniendo

en cuenta ello permite medir el flujo del intercambio comercial entre sus clientes, uno de sus principales clientes peruano es la empresa Alicorp.

Función administrativa

Se refiere al control de la información documentaria de la empresa, es importante porque permite el orden de los documentos y trámites burocráticos.

1.3.2 Teorías relacionadas a la gestión comercio exterior

La gestión de comercio exterior se refiere a los procedimientos que se aplican durante el intercambio comercial.

A. La Exportación

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria defiende la exportación como aquel Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello se deben tener un cliente en el extranjero o exterior.

B. Etapas del Procedimiento

Transmisión electrónica

La destinación aduanera de los productos, mercancías es solicitada por el despachador de aduanas ello ante la administración tributaria, este procedimiento se realiza mediante una transmisión electrónica, en la cual se adjuntan los datos importantes de la mercancía y de los participantes en la exportación.

Numeración de la DAM

El SIGAG es un programa que aplica la Sunat que se utiliza para validar o constatar la información de la mercancía y de los actores de la exportación, una vez que se encuentre validada la información el despachador de aduana puede imprimir la DAM y de esa manera la mercancía puede ingresar a zona primaria.

Ingreso de la Mercancía a Zona Primaria

El despachador de aduana ingresa la mercancía al depósito temporal, esto para que se le pueda asignar un canal de control a través de la DAM, en caso no se encuentre un depósito temporal la mercancía pasa a resguardo de la administración aduanera, al lugar que esta señale, con la finalidad de que el responsable aduanero le asigne un canal de control.

Asignación del Canal de Control

El depósito temporal se encarga de transmitir al SIGAD la información de la recepción de las mercancías en un lapso de 2 horas a partir de lo que suceda último: la recepción de la totalidad de las mercancías o la presentación de la DAM, luego de este procedimiento conforme a ello se le asigna un canal ya sea rojo o naranja en ese caso la mercancía está sujeta a reconocimiento físico, documentario.

Reconocimiento físico

El reconocimiento físico se ejecuta en presencia del exportador o despachador de aduana o en caso del representante del depósito temporal, luego de este procedimiento, el encargado debe presentar la DAM conjuntamente con las autorizaciones o certificaciones especiales. En caso de que el despachador de aduanas no presenta al reconocimiento físico programado la administración aduanera se encarga de realizarlo de manera de oficio. Durante el reconocimiento físico el funcionario aduanero se encarga de verificar la naturaleza de la mercancía, clasificación arancelaria, peso, valor y todo lo que corresponde a la mercancía, inclusive se pueden extraer muestras para analizar la mercancía de manera química con la finalidad de conocer su composición. Luego posteriormente el funcionario asignado le devuelve la DAM, al despachador autorizado quedando a su cargo la primera DAM en la cual están especificado todos los datos de la mercancía, para que luego se emita el levante.

Del Embarque

El embarque de la mercancía se debe efectuar dentro de los treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la DAM.

Los depósitos temporales bajo responsabilidad transmiten la relación detallada de contenedores, pallets y/o bultos sueltos a embarcarse, consignando el número de DAM, fecha

de numeración, canal de control y número de precinto de seguridad de corresponder. En caso de mercancías que no ingresan a un depósito temporal, el exportador, el consignate o el despachador de aduana transmiten la relación detallada. El SIGAD valida dicha información y de ser conforme numera la autorización de embarque.

C. Importación

Según la Matsuura en su libro Comercio Exterior y Operatividad Aduanera (2012) define el proceso de importación como el “es aquel régimen aduanero que consisten en la importación de mercancías, y para ello es necesario de la cancelación de los tributos, aranceles aplicados a dicha mercancías por lo cual esta puede transitar de manera legal en el territorio nacional”.

Según el Anexo Específico B capítulo 1 del protocolo de enmienda del Convenido de Kyoto define la importación para el consumo como “el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden ingresar y circular libremente en el territorio aduanero luego del pago de los derechos e impuestos a la importación y el cumplimiento de todas las disposiciones aduaneras necesarias”.

La ley general de aduanas define la importación como “aquel régimen que permiten la entrada de mercancías provenientes del exterior, una vez de haberse ejecutado el pago de los impuestos, garantías aplicados a las mercancías”.

Por ello se debe de tener en cuenta que, si bien es cierto, se deben de pagar impuestos para la nacionalización existen zonas que se encuentran libre del pago de tributos a esta zona se les denomina “zonas francas”.

Según la SUNAT define el término zona franca como “Es aquel lugar el cual está permitido el ingreso de mercancías producto de la importación, sin el pago de los impuestos aplicados a la misma, con la finalidad de promover la libre internación comercial y aperturar el mercado comercial”. Actualmente en el Perú cuenta con 4 zonas francas que cuentan con beneficios del libre pago de derechos arancelarios aplicados a las importaciones.

En base a cada uno de los anteriores autores se remarca entonces que la importación es un proceso en el cual implica el traslado de mercancías desde el extranjero al país nacional,

por ello se deben de pagar los tributos o impuestos de acuerdo al tipo de mercancía proveniente esto para poder ejecutar la nacionalización de la misma.

D. Regímenes de importación

Régimen de importación para el consumo

Según Matsuura en su libro Comercio Exterior y Operatividad Aduanera (2012) afirma que el régimen como “se considera aquel régimen aduanero por el cual las mercancías son trasladadas del extranjero a territorio nacional, destinadas al consumo, con la condición del pago de los impuestos, tributos, tarifas sujetas a las mercancías”.

Por ello es aquel régimen aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías provenientes del ejercicio del intercambio comercial con el propósito de ser consumidas en el territorio nacional, luego del pago de los tributos, arancelares, tarifas u en caso se necesite la autorización pertinente por parte de las instituciones autorizadas.

Régimen de reimportación en el mismo estado

Según Matsuura en su libro Comercio Exterior y Operatividad Aduanera (2012) argumentan de la siguiente manera el régimen de reimportación en el mismo estado:

Es aquel régimen que autoriza el ingreso de las mercancías a territorio nacional, con la excepción del pago de los tributos siempre y cuando la mercancía no haya sido sometida a procedimientos de modificación, transformación u otro proceso que haya afectado su condición como tal. (pág. 20)

En este caso es importante aprovechar este tipo de régimen ya que da la oportunidad de poder importar una mercancía sin el pago de los tributos, respetando las premisas correspondientes.

Régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado

De acuerdo a Matsuura en su libro Comercio Exterior y Operatividad Aduanera (2012) afirma que la Modalidad (régimen) de admisión temporal para reexportación en el mismo estado de la siguiente forma:

Hace referencia al régimen aduanero el cual permite el acceso o ingreso de ciertas mercancías, con la suspensión de aquellos tributos que están aplicados a la

misma, sin embargo, se tiene que respetar la condición de que estas no sean sometidas a procedimientos de transformación, modificación, luego las mismas puedan ser reimportadas al exterior, en este caso se tiene en cuenta la depreciación sufrida por la mercancía. (pág. 21)

Esta modalidad permite el ingreso de ciertas mercancías a territorio nacional, por lo cual no se pagarán tributos bajo la condición de que no sean sometidas a procedimientos de mejoramientos, o transformación, pero si se tendrá en cuenta la depreciación lo cual no afectara este régimen.

E. Requisitos para importar en el Perú

Según Cabello en su libro Las Aduanas y el Comercio Internacional argumenta sobre “los requisitos ha de tener en cuenta es la declaración única de aduana conocidas como DUA la cual debe de ser cancelada previamente, o brindar una garantía de la misma”.

El documento del transporte que se encargara del envío de la mercancía.

La factura comercial donde se especifica el monto pagado por la mercancía que se está importando, así como las características del producto,

El seguro de la mercancía, aunque esta no es necesario ya que en caso de que el producto no tenga un seguro, aduana le asignara un porcentaje.

Las autorizaciones administrativas de los procesos comerciales o licencias de ser el caso.

Por último, es preciso tener en cuenta algunos certificados sanitarios, veterinario, CITES, fitosanitario, etc.

Al momento de realizar el proceso de importación es necesario el presentar cada uno de estos requisitos ya que es de forma obligatoria y legal, ya que en el caso de que no se presentan alguno de ellos no se podrá ejecutar ningún el proceso de forma eficiente.

Transmisión electrónica

Según Cabello en su libro las aduanas y el comercio internacional (2014) describe el proceso de la siguiente forma: En este caso el operador autorizado está representado por el importador o por el apoderado de la mercancía para ello debe de presentar toda la

documentación, autorizaciones y licencias de ser el caso. Durante todo ese proceso la mercancía estará cargo de aduanas, por ello el operador en este caso se encargará del envío de la declaración aduanero de importación, así como de los documentos señalados anteriormente como requisitos.

De ser el caso que se aceptó la solicitud la administración aduanera enviara un mensaje de conformidad:

Mensaje de error: se genera debido a que adunas no acepto la solicitud, porque la deuda aduanera no está garantizada como corresponde, o algún procedimiento no se ejecutó como debería de ser.

Mensaje de aceptación: el proceso ejecutado fue admitido por la administración aduanera en el cual se debe de incluir el número de registro, fecha de admisión y el circuito o canal al cual se le asignó a la mercancía.

Numeración de la DUA

El SIGAD permite la validación de los datos de información revisada a través de la vía electrónica y de ser correcta esta se genera de manera automática la numeración correspondiente, la respectiva liquidación, con ello nos permiten acceder por medio del código a ejecutar el pago correspondiente de los impuestos o tributos, generados a partir de la importación de la mercancía. Teniendo en cuenta que este tipo de impuesto solo se aplica a un determinado grupo de mercancías, otro impuesto es el de percepción que si se aplica a toda la mercancía importada.

Asignación del canal

Según la SUNAT luego de la cancelación y/o garantía de ser el caso, de la deuda tributaria aduanera y de los derechos antidumping o compensatorios provisionales de corresponder, se podrá visualizar en el portal de la SUNAT en Internet o mediante aviso electrónico la asignación del canal que determina el tipo de control para la Declaración Única de Aduanas, pudiendo ser:

Canal verde

Las mercancías estarán libres de reconocimiento físico por parte de la administración aduanera. En este caso es importante recalcar que los antecedentes históricos del importador

juegan un papel excepcional ante adunas ya que ellos toman en cuenta si es que este ha tenido antecedentes por faltas graves o leves, ya que de ser de esta manera no podrán ser sometidos a este canal en el caso de los principiantes importadores tampoco podrán ser sometidos a canal verde.

Canal naranja

Las mercancías estarán sujetas a procedimiento de control el cual se caracteriza por no tan riguroso en el cual se deben de presentar todos los documentos aduaneros en especial la factura comercial para poder aplicar los impuestos correspondientes.

Canal rojo

La mercancía será sujeta a control físico y documentario de forma rigurosa a un control exhaustivo de la mercancía tanto física como presentación de documentos para poder constatar la procedencia del producto y su veracidad ante SUNAT.

Revisión documentaria y/o reconocimiento físico

Este procedimiento se inicia cuando el SIGAD certifica y autoriza el levante de la mercancía ante la administración aduanera para que se aplique ello las aduanas marítimas deben de autorizarlo, por ello se deben de cancelar con anticipación los impuestos o tributos aplicados a dicha mercancía, excepto aquellas obligaciones generadas por la mala aplicación por parte de algún despachador de aduana, una vez garantizado ello se procede a ejecutar el levante.

En este caso se aplica la revisión documentaria a aquellas mercancías que recién hayan llegado al territorio aduanero un caso es del despacho anticipado, al cual se le debe asignar el canal naranja.

De ser el caso en los despachos excepcionales o conocido con urgentes, el SIGAD otorga el levante una vez que haya verificado o corroborado de forma eficiente el proceso ejecutado por el funcionario aduanero, y la tarja al detalle, así también certifica el pago de las liquidaciones u cobranzas aplicadas a la mercancía, con la excepción de aquellas multas generadas por la aplicación de malos procedimientos

De ser el caso la mercancía será sometida a canal naranja, se aplicará revisión documentaria en este caso de la DUA y de la factura comercial por ello se considera los

documentos principales durante el proceso de importación. En caso de que la mercancía se asignada a canal rojo se debe seguir con el procedimiento de reconocimiento físico y documentario para verificar la procedencia del producto y sus características la asignación en el canal rojo es un proceso más engorroso ya que la inspección es de forma más exhaustiva ello se debe a que el operador no tiene antecedentes históricos en la SUNAT o que anteriormente hayan incurrido en alguna falta.

Retiro de mercancías

Para ejecutar el debido retiro de las mercancías adunas debe de autorizar mediante un mensaje de verificación si las mercancías ya pasaron por el debido proceso de verificación, inspección tanto documentaria o física.

Se debe tener en cuenta en las zonas de céticos ya que en estos territorios el tratamiento es distintos la mercancía se le debe de otorgar un levante a través de un medio electrónica, asimismo la adunas se deberá encargar de verificar en el portal web las inscripciones de la mercadería recalando que estas están libres del pago de impuestos.

Ventanilla Única de Comercio Exterior

Según Linklater y Osterling (2015) sostiene que “es una ventanilla que permite la tramitación de documentos y permisos a través de medios electrónicos, en el cual los involucrados en el comercio exterior, importadores, exportadores y el transporte internacional solicitan los permisos para la entrada, salida de la mercancía, siendo los procesos más rápidos y eficientes”.

Es necesario resaltar la importancia de este sistema electrónico ya que permite agilizar los procesos del comercio internacional en el tiempo necesario y oportuno, en especial porque gran parte del crecimiento económico se debe al intercambio comercial, la firma de acuerdos comerciales y acuerdos de integración.

El Ministerio De Comercio Exterior (2017) lo define como “Herramienta estrategia que fomenta la facilitación del comercio internacional, asimismo permite generar mayor competitividad por parte del MINCETUR, en busca de la incentivación del intercambio de bienes y servicios.

1.4 Formulación del Problema

1.4.1 Problema General

¿Cuáles son los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior?

1.4.2 Problemas Específicos

¿Cómo son las condiciones de envío de los productos que comercializa la empresa OPP FILM SA?

¿Qué medidas de política comercial afecta a la empresa OPP FILM SA en la gestión de comercio exterior?

¿Cuáles son los obstáculos al comercio exterior que la empresa OPP FILM debe de afrontar durante su proceso de comercialización?

¿Cuál es la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior?

¿Qué medidas de fomento de la exportación beneficia a la empresa OPP FILM en su proceso de comercialización?

1.5 Justificación del estudio

La presente investigación ha desarrollado una justificación práctica, teórica y metodológica, según esto:

Justificación práctica

La presente investigación permite identificar los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior de la empresa peruana OPP FILM perteneciente al grupo de Oben Holding Group, asimismo conocer sus distintos procedimientos de condiciones de envío, política comercial, los obstáculos al comercio exterior, la normativa aduanera y el fomento de las exportaciones lo cual representa de manera esencial ya que con ello permite que empresas dedicadas al rubro de las exportaciones puedan aplicar ciertas estrategias que la empresa ha aplicado en su distinta toma de decisiones o negociaciones en torno a su comercialización exterior.

Justificación Teórica

La presente investigación permite dar a conocer detalles de la empresa con lo cual permitirá generar nuevos conocimientos acerca de esta empresa, y poder obtener un punto de vista más detallado de su situación en el aspecto de gestión comercial y de su estado actual, así como analizar ciertos datos importantes, ya que al ser una empresa con trayectoria la información que se tiene actualmente no es tan amplia por ello es necesario obtener los datos del personal allegado o que labore en la empresa.

Justificación metodológica

La investigación realizada permitirá en el futuro, proporcionar información a estudiantes, licenciados, que necesiten conocer detalles de la empresa, en sus aspectos comerciales al ser una empresa destacada en el distrito de Lurín por lo tanto la información adquirida es confidencial, así como analizar sus procedimientos, tomar de decisiones y los factores que influyen de ella.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Identificar los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior

1.6.2 Objetivo Específicos

Conocer las condiciones de envío que aplica la empresa OPP FILM en la comercialización de sus productos.

Conocer la política comercial que afecta a la empresa OPP FILM en la gestión de comercio exterior.

Conocer los obstáculos de comercio exterior que la empresa OPP FILM debe afrontar en su proceso de comercialización

Conocer la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior

Conocer las medidas de fomento de la exportación que beneficia la empresa OPP FILM durante su proceso de comercialización

II. METODO

2.1 Diseño de Investigación

Enfoque Cualitativo:

Según Taylor, S.J. y Bogdan R. (1986), sintetiza la investigación cualitativa es inductiva y así, los investigadores comprenden y desarrollan conceptos partiendo de pautas de los datos, y no recogiendo datos para evaluar hipótesis o teorías preconcebidas lo cual permite el desarrollo de una investigación más flexible para el investigador asimismo generan nuevas teorías partidas de ideas formuladas y que posteriormente serán fundamentadas.

Diseño Teoría Fundamentada

Según Corbin y Strauss con el término "teoría fundamentada" Se refieren a una teoría derivada de datos recopilados de manera sistemática y analizada por medio de un proceso de investigación. En este método, la recolección de datos, el análisis y la teoría que surgirá de ellos guardan estrecha relación entre sí.

2.2 Método de muestreo

En la presente investigación se ha utilizado una muestra no probabilística, la empresa a entrevistas fue la empresa OPP FILM S.A la cual es la más representativa a nivel nacional en el rubor de producción de empaques flexibles de polipropileno, asimismo la técnica usada fue la entrevista y la observación, la información de la empresa es reducida si bien es cierto si se contó con la colaboración de sus trabajadores.

Escenario del Estudio

La investigación se realizó en la planta de la empresa OPP FILM S.A Av. San Pedro Mz. B Lte. 48-A Urb. San Vicente, Lima, Lurín.

Caracterización de los sujetos

En el presente trabajo de investigación se ha considerado como sujetos de la investigación a los especialistas en las diferentes áreas de la empresa OPP FILM SA, y que de esa manera conformen un filtro que permita obtener datos valiosos y fiables dentro de la investigación.

Plan de análisis y trayectoria metodológica

En el trabajo se dio un enfoque cualitativo. Se empleó como técnica de recolección de datos a la entrevista, la cual se caracteriza por ser semiestructurada y como instrumento la guía de entrevista para la obtención de los datos de la investigación.

Para probar la validez de la investigación se ha recurrido al juicio de expertos (Ver Anexo 2).

2.3 Rigor científico

El rigor científico se ha fundamentado en la capacidad para utilizar la información, las normas, los procedimientos y las políticas con precisión, con objetivo de lograr la calidad requerida, con el cumplimiento del método científico adecuado al enfoque cualitativo del presente estudio.

2.4 Análisis Cualitativo de los Datos

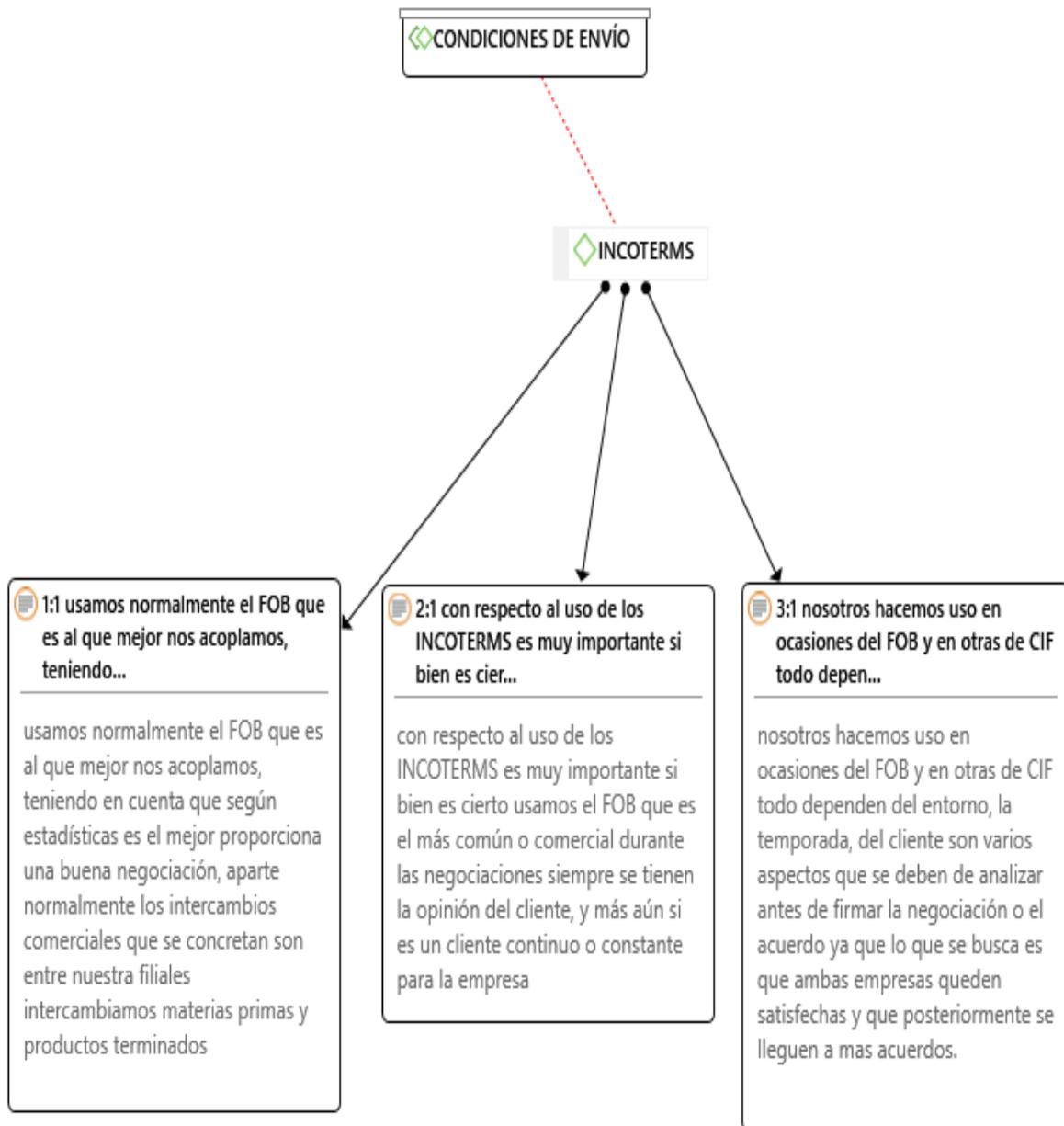
En este caso los análisis cualitativos serán ejecutados a través de una encuesta que se aplicara a los colaboradores de la empresa OPP FILM S.A para que se pueda corroborar si el proyecto de investigación es el correcto, es por ello que para la presente investigación ha interpretado los datos con ayuda del software atlas ti, para procesas los datos de manera agrupada y ordenada.

2.5 Aspectos éticos

El proyecto de investigación cuenta con la autenticidad verídica de la información que contiene, teniendo en cuenta el total rechazo por el plagio de información es por ello que la información cuenta con veracidad.

III. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

CATEGORÍA: Condiciones de envío; en este caso se tiene que la primera y la segunda columna representa a las evidencias encontradas en la empresa (OPP FILM S.A); y la columna 3 corresponde a la empresa (OLAM AGRO PERU).



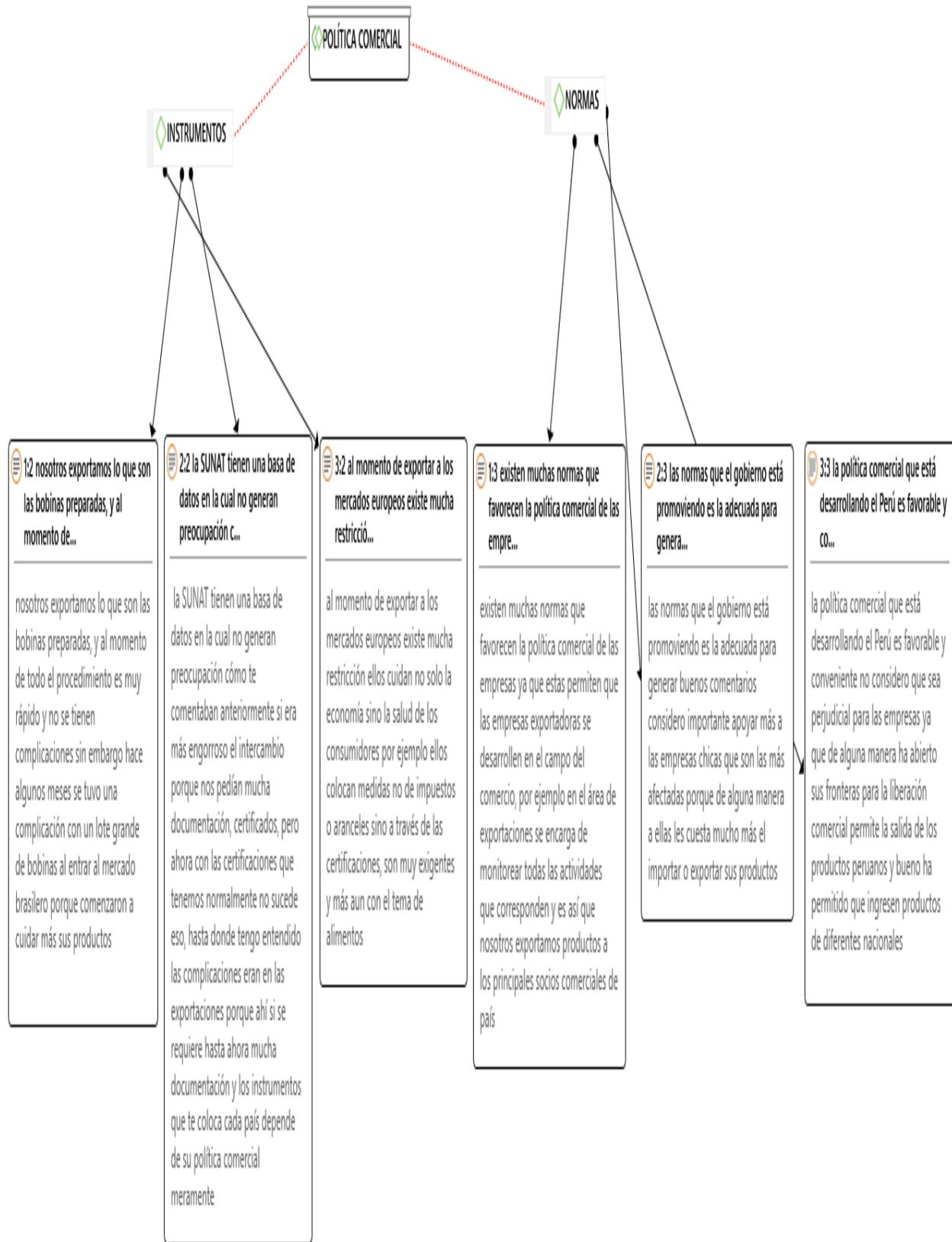
Interpretación de la categoría: Condiciones de envío

Según los resultados obtenidos para la categoría de las condiciones de envío y teniendo en cuenta que la subcategoría son los incoterms que forma parte de las decisiones más importantes durante las condiciones de envío ya que se establecen las obligaciones y responsabilidades del comprador – vendedor dentro de los intercambios comerciales ya que se establecen las formas de pago el seguro, el tipo de transporte que se deben de utilizar entre otros aspectos resaltantes dentro de los intercambios.

Luego de analizar los resultados obtenidos es que el incoterms más utilizado es el FOB debido a que la empresa OPP FILM se desenvuelve más utilizando ese tipo asimismo la empresa toma esas decisiones teniendo en cuenta la opinión de los clientes y en especial de las empresas que continuamente solicitan pedido.

Asimismo antes de tomar cualquier decisiones los especialistas en el área comercial se reúnen y toman decisiones en conjunto analizando el entorno la economía, y diferentes aspectos ya que buscan que ambos se beneficien mutuamente durante el intercambio comercial y que de esa forma posteriormente se puedan llegar a mas acuerdos lo importante es fidelizarse con el cliente desde la perspectiva de la empresa se debe cuidar mucho la relación exportador – cliente es por ello que el FOB es el principal incoterms sim embargo todo depende del entorno en el que se encuentren ambas empresas, por ejemplo el especialista en temas comerciales hace referencia que el incoterms CIF también es muy utilizado durante los intercambios ya que se tiene que tomar en cuenta que muchas veces las empresas tiene la necesidad de utilizar este tipo.

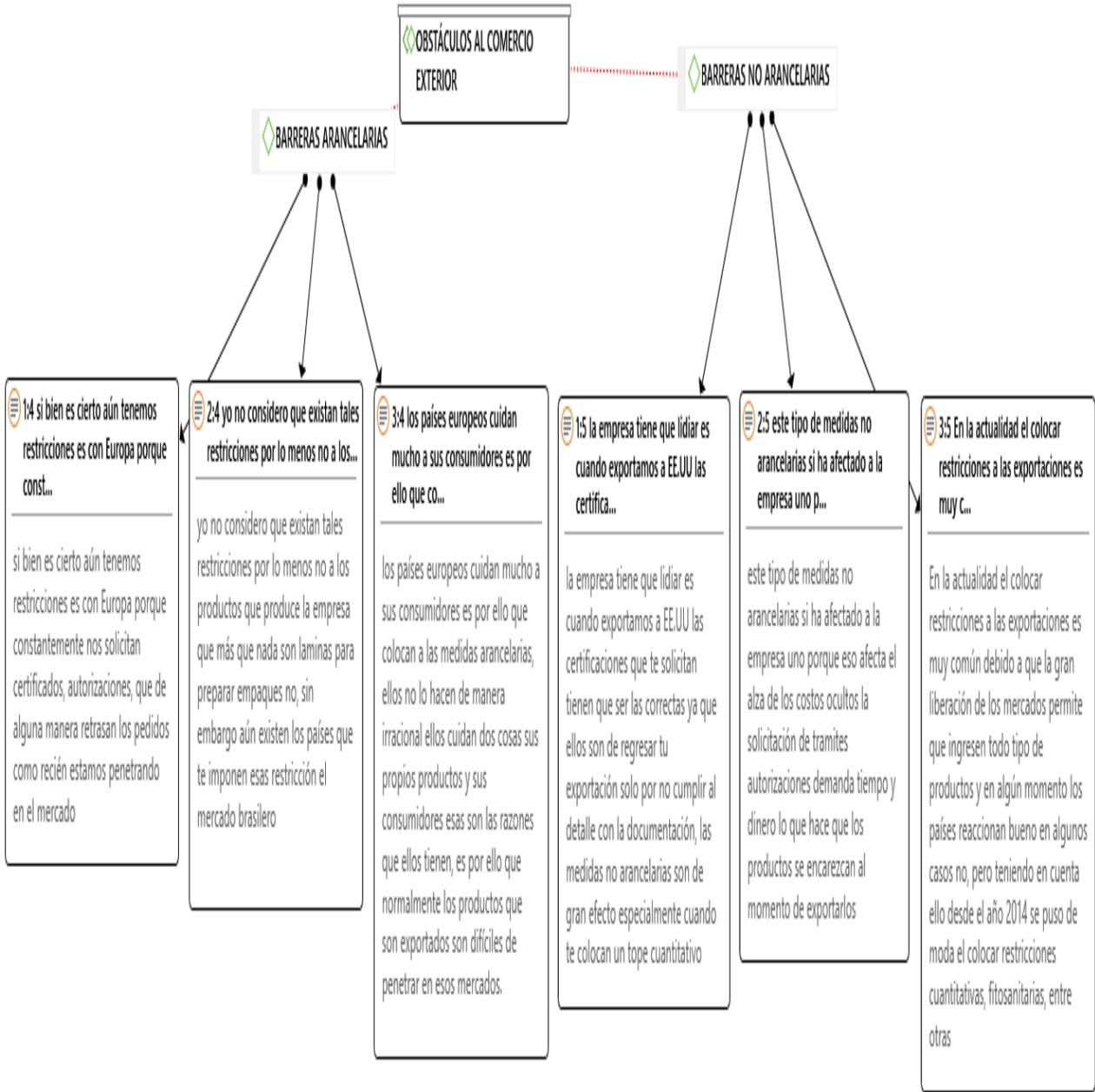
CATEGORÍA: política comercial; en este caso se tiene que la primera y la segunda columna representa a las evidencias encontradas en la empresa (OPP FILM S.A); y la tercera columna corresponde a la empresa (OLAM AGRO PERU), teniendo en cuenta las subcategorías que son instrumentos y normas.



Los resultados obtenidos de la categoría de política comercial está referida en dos ámbitos a los instrumentos y a las normas, la primera está enfocada al uso de instrumentos de protección como medidas para salvaguardar la producción nacional y la segunda a la aplicación de ciertas normas que regulan la política comercial, en este caso el uso de instrumentos se a generalizado en los últimos años, el enfoque de proteger los propios productos nacionales, basándonos en los datos obtenidos por la empresa se da a entender que la empresa OPP FILM SA actualmente no se ve perjudicada debido a que es una empresa que incurre constantemente en los procedimientos de exportación e importación por lo que cuenta con un historial en la base de datos de la SUNAT lo que le permite a la empresa generar confianza ante esta entidad, es importante resaltar que a los inicios de la empresa cuando recién el Perú comenzaba apertura sus mercados la empresa si tuvo que verse forzada a realizar mucha documentación y realizar los distintos procedimiento de control, si bien es cierto aun la empresa debe de realizar documentaciones y certificaciones cuando desea exportar al mercado europeo y EE.UU debido a su política comercial de certificar todo lo que ingresa a su mercado, y que de laguna manera ellos tratan de proteger tanto sus propios productos como a los clientes o consumidores. La subcategoría de normas está enfocada a que en este caso el país está enfocando sus normas para aperturar el mercado peruano lo que permite que la empresa se desarrolle comercialmente “en el área de exportaciones se encarga de monitorear todas las actividades que corresponden y es así que nosotros exportamos productos a los principales socios comerciales de país, entonces es por ello que no considero que exista una norma que actualmente nos perjudique lo que si considero es que gobiernos está incentivando a la mejora de los procesos de exportación de agilizarlo” teniendo en cuenta ello las normas actuales permiten el desarrollo comercial sin embargo la mayoría de empresas beneficiadas son las empresas grandes que cuentan con capital necesario para invertir y en ocasiones las pequeñas empresas no cuenta con los recursos necesarios para su inversión lo que refleja una inequidad o desigualdad.

CATEGORÍA: Obstáculos al comercio exterior; en este caso se tiene que la primera y la segunda columna representa a las evidencias encontradas en la empresa (OPP FILM S.A); y

la tercera columna corresponde a la empresa (OLAM AGRO PERU), teniendo en cuenta las subcategorías que son barreras arancelarias y barreras no arancelarias.

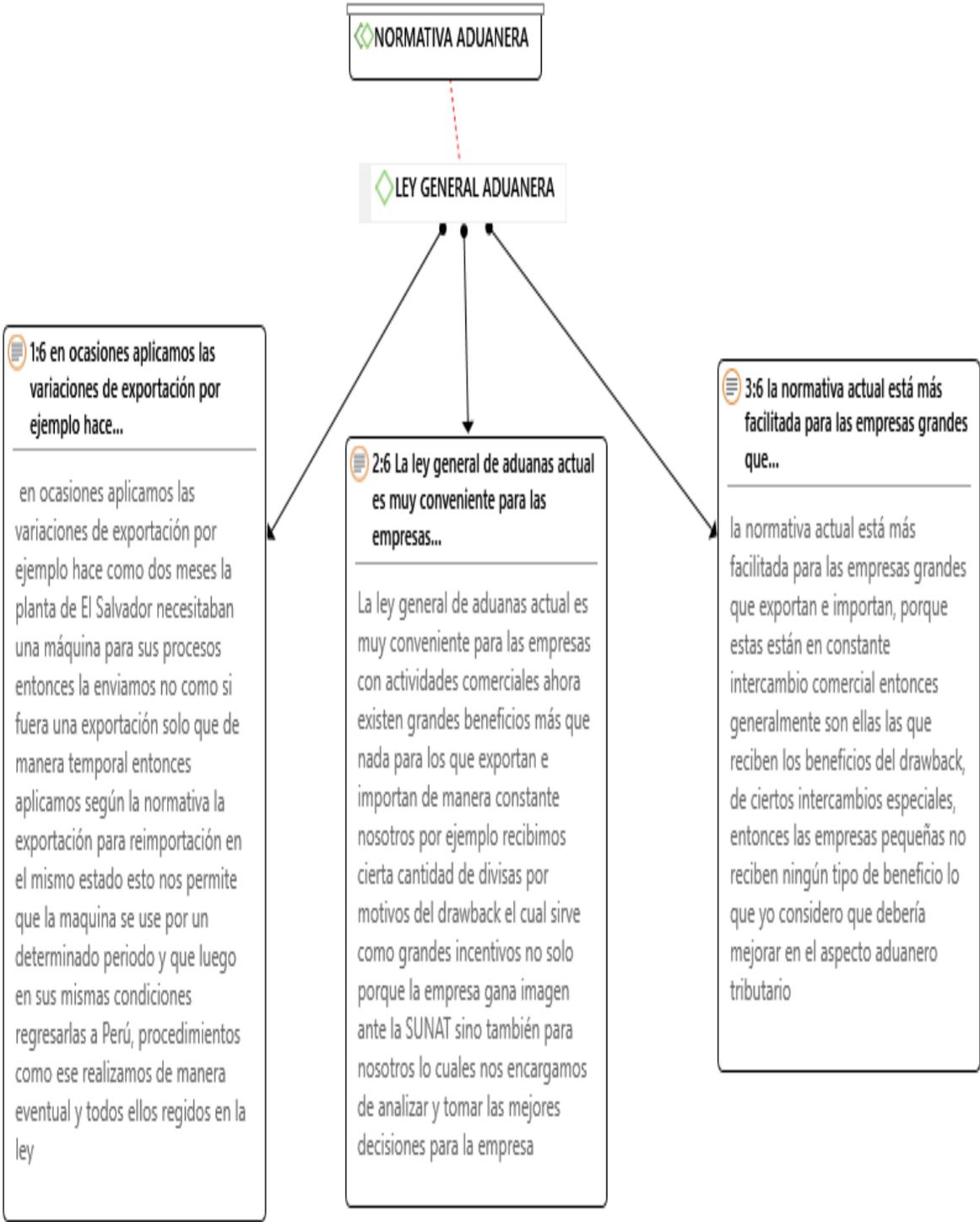


Los obstáculos al comercio exterior son típicos durante los intercambios comerciales el colocar aranceles altos a los productos importados es muy común en muchas economías y que de esa forma se pueda proteger la producción nacional, en este caso los dos tipos de barreras serán las arancelarias y las no arancelarias.

Partiendo de esas premisas en el caso de las barreras arancelarias “cuando una empresa es muy permanente o reincide constante con sus exportaciones e intercambios comerciales se te es muy fácil ingresar tus productos al comienzo era muy tedioso el importar a ciertos países, si bien es cierto aún tenemos restricciones es con Europa porque constantemente nos solicitan certificados, autorizaciones, que de alguna manera retrasan los pedidos como recién estamos penetrando en el mercado” en estos casos es muy conveniente el reincidir en las exportación ya que ello genera confianza y credibilidad ante la SUNAT y se evita el realizar los trámites de documentación y fiscalización de controles aduaneros engorrosos, y en algunos países europeos las medidas arancelarias son altas y también colocan barreras no arancelarias, “sin embargo aún existen los países que te imponen esas restricción el mercado brasilero anteriormente nos impuso ciertas medidas a las exportaciones, posteriormente se consiguió llegar a un acuerdo y actualmente funciona bien, también habíamos considera el colocar una planta en ese país, ya que tenemos clientes importantes” es normal cuando un mercado se ve amenazado tratar de defenderlo utilizando medidas que no permitan el ingresos de cierta mercancías.

Este tipo de “medidas no arancelarias si ha afectado a la empresa uno porque eso afecta el alza de los costos ocultos la solicitud de tramites autorizaciones demanda tiempo y dinero lo que hace que los productos se encarezcan al momento de exportarlos, si bien es cierto eso en cuanto a las exportación porque en el caso de la importación eso es fácil nuestro país admite casi el 95% de los productos” cuando una empresa se ve afectada por este tipo de medidas deben de saber tomar las decisiones adecuadas debido a que eso afecta su comercialización, un claro ejemplo es que “la empresa tiene que lidiar es cuando exportamos a EE.UU las certificaciones que te solicitan tienen que ser las correctas ya que ellos son de regresar tu exportación solo por no cumplir al detalle con la documentación, las medidas no arancelarias son de gran efecto especialmente cuando te colocan un tope cuantitativo” ingresar al mercado de EE.UU es uno de los más difíciles si se desea internacionalizar asimismo cuando se logre se obtendrán grandes beneficios.

CATEGORÍA: Normativa Aduanera; en este caso se tiene que la primera y la segunda columna representa a las evidencias encontradas en la empresa (OPP FILM S.A); y la tercera columna corresponde a la empresa (OLAM AGRO PERU), teniendo en cuenta las subcategorías que son barreras arancelarias y barreras no arancelarias.

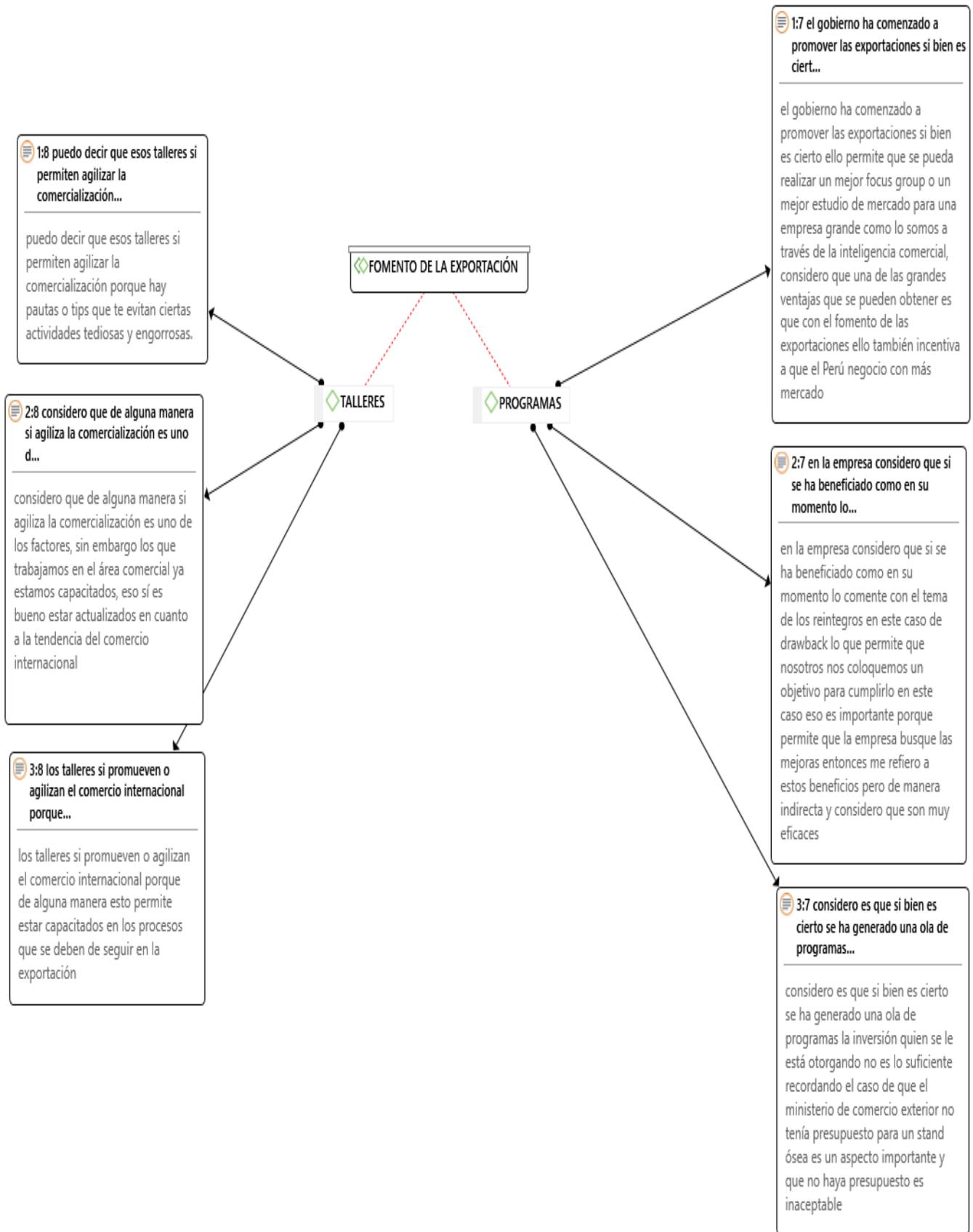


La categoría de normativa aduanera está enfocada a la subcategoría de la ley general de aduanas las respuestas de la empresa de las analistas revelan que ellas utilizan los sistemas de aduanas a su favor en el caso de que surjan complicaciones o se realicen actividades que no son comunes en sus actividades ellas la acomodan a la normativa aduanera, asimismo argumenta que la ley general aduanera es muy beneficiosa para las empresas que se dedican a realizar exportaciones constantemente debido a que ellos consideran que las normas permiten que las empresas reciban incentivos por las exportaciones que realizan es por ello que surge el drawback como mecanismo o de incentivos por parte del estado,

La normativa aduanera vigente es beneficiosa para la empresa OPP FILM S.A debido a que la empresa aplica procedimientos que permiten a la empresa solucionar ciertos contratiempos, un claro ejemplo fue “hace como dos meses la planta de El Salvador necesitaban una máquina para sus procesos entonces la enviamos no como si fuera una exportación solo que de manera temporal entonces aplicamos según la normativa la exportación para reimportación en el mismo estado esto nos permite que la maquina se use por un determinado periodo y que luego en sus mismas condiciones regresarlas a Perú” y de esa manera la empresa no tiene la obligación de pagar impuestos, entre otros aspectos, es por ello que la empresa sabe buscar el provecho a los problemas.

Otro punto resaltante es que la mayoría de empresas tiene mejores ventajas relacionadas a una pequeña “las empresas con actividades comerciales ahora existen grandes beneficios más que nada para los que exportan e importan de manera constante nosotros por ejemplo recibimos cierta cantidad de divisas por motivos del drawback el cual sirve como grandes incentivos no solo porque la empresa gana imagen ante la SUNAT” es importante que la imagen corporativa que proyecta la empresa se de manera positiva para la empresa. Asimismo también se puede revelar que las empresas pequeñas generalmente no gozan de este tipo de beneficiosos porque para ellas generalmente es más complicado por el coste de la inversión.

CATEGORÍA: Fomento de las exportaciones; en este caso se tiene que la primera y la segunda columna representa a las evidencias encontradas en la empresa (OPP FILM S.A); y (OLAM AGRO PERU), teniendo en cuenta las subcategorías que son programas y talleres.



La categoría de fomento de las exportaciones está comprendida por dos subcategorías promoción y taller, la categoría está en promover las exportaciones si bien es cierto ello permite que se pueda realizar un mejor focus group o un mejor estudio de mercado para una empresa grande como lo somos a través de la inteligencia comercial, en este caso la promoción permite que las exportaciones se desenvuelvan de mejor manera y que se realice un mejor estudio de mercado, y que de esa manera se analice el estudio de mercado de la mejor manera, y que la empresa tenga más oportunidades una vez realice un mejor análisis de los diferentes aspectos del mercado al cual desea ingresar, asimismo el fomento de las exportaciones trae consigo el uso de nuevas herramientas que permiten agilizar el comercio internacional, en la actualidad el drawback es uno de ellos, en la codificación se obtiene que los mecanismos que en la actualidad el gobierno desempeña es beneficioso para las empresas grandes que cuentan con el capital para invertir asimismo en la subcategoría de los talleres se hace referencia a que son importantes para el desarrollo de las exportación porque ello permite estar más informados de la actualidad, si bien es cierto el personal que labora en la empresa está capacitada siempre es bueno mantenerse actualizados de los últimos acontecimientos, otro punto importante es que los talleres son costosos entonces estos talleres que realiza el gobierno deben de estar bien focalizados y dirigidos a un público en específico.

IV. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos durante la presente investigación nos permiten conocer que la mayoría de empresas que se dedican a la exportación antes de iniciar actividades comerciales realizan un análisis de mercado basándose en su entorno, asimismo se deben tener en cuenta que existen factores que influyen de manera positiva en las exportaciones.

En su tesis Campana (2017) "Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú 1970 - 2014", tuvo como objetivo analizar el impacto que la estrategia de apertura comercial ha tenido sobre la economía peruana en el periodo comprendido entre los años 1970 y 2014. En sus conclusiones hace referencia que con la eliminación de las barreras arancelarias y proteccionistas en general, forma parte de una gran ventaja frente a otras economías, que no apertura sus fronteras para realizar los intercambios comerciales, lo que hace un contraste con las evidencias obtenidas "al momento de exportar a los mercados europeos existe mucha restricción ellos cuidan no solo la economía sino la salud de los consumidores por ejemplo ellos colocan medidas no de impuestos o aranceles sino a través de las certificaciones, son muy exigentes", entonces cuando existen de por medio barreras no arancelarias estas dificultan los intercambios comerciales, es así también que en su tesis Roca (2016) "Desarrollo de estrategia de promoción de exportaciones de polipropileno hacia Guatemala", en sus conclusiones se determinó la estrategia de promoción de exportación que se aplique no debe ser la misma para todos los productos y destinos ya que es una estrategia general y que debe alinearse a la necesidad de cada producto a exportar, la empresa exportadora y al país de destino considerando varios factores como su situación económica, política, relación bilateral con Ecuador, y que con las evidencias obtenidas las decisiones se toman en base la comercialización está basada en "el entorno internacional, los aspectos macros, tenemos en cuenta la opinión de los clientes", ello quiere decir que las decisiones y que las estrategias que se utilizan deben estar fundamentadas en un entorno macroeconómico y analizar las fuerzas que afectan dicho intercambio o negociación,

Bartesaghi (2014) "La estrategia de inserción internacional" concluyo que partir de la década del noventa se registraron cambios de suma relevancia para el comercio internacional, especialmente a impulso de EEUU, con los resultados obtenidos "es por ello que actualmente

la empresa tiene que lidiar es cuando exportamos a EE.UU las certificaciones que te solicitan tienen que ser las correctas ya que ellos son de regresar tu exportación”, es así que el tener un acuerdo comercial con la potencia mundial es de importancia ya que ello representa una gran oportunidad para el país, ya que permite poder exportar la variedad de los productos.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que los aspectos destacables de la empresa, se basa en que las decisiones que se toman en relación a las exportaciones son consultadas mediante un conceso entre todas las áreas lo cual es importante para ejecutar una correcta toma de decisiones, es por ello que yo considero que entre los factores destacables de la empresa son su buena ejecución en la toma de decisiones, teniendo en cuenta que la empresa para tomar cada decisiones se debe a un conceso.

2. Se concluye que las condiciones de envío se basan en analizar los aspectos y tendencias actuales en relación al comercio, teniendo en cuenta la negociación previa y las necesidades del cliente de manera prioritaria, siendo así el incoterms más utilizado el tipo FOB, porque este permite ejercer mayor flexibilidad a la empresa.

3. Se concluye que la política comercial actual no afecta la empresa debido a que con la experiencia en las actividades relacionadas a las exportaciones e importaciones, es una empresa que cuenta con una estabilidad y una imagen institucional respetable ante las entidades de comercio exterior en el Perú .

4. Se concluye que los obstáculos al comercio exterior afectan a la empresa especialmente el de tipo de barreras no arancelarias debido a que los países europeos y el mercado de EE.UU. generalmente se colocan este tipo de barrera como protección a sus productos, sin embargo la empresa ha sabido tomar medidas de solución ante este tipo de problemas.

5. Se concluyó que la normativa aduanera actual es beneficiosa para la empresa ya que permite que la empresa se acople a ciertas normas que les permite facilitar las exportaciones, asimismo existe un mayor beneficios para las empresas grandes que cuentan con la ventaja de tener mayor inversión.

6. Se concluye que el fomento de las exportaciones es un mecanismo que el gobierno ha implementado y que es beneficioso para la empresa OPP FILM SA, debido a que les permite el comercializar de una manera más eficiente sus productos y también mantener al personal actualizados en temas de comercio exterior y para las empresas pequeñas sin embargo es necesario que se focalice en un público objetivo, en ese caso las empresas pymes o comunidades campesinas con un producto potencial.

VI. RECOMENDACIONES

1. La empresa con respecto a su toma de decisiones considero que debería también incluir en su toma de decisiones al personal con cargo inferior y de esa manera tener un mejor punto de vista, sin embargo se resalta su buena ejecuciones en la toma de decisiones.
2. Las condiciones de envío de la empresa considero que son acertadas ya que la mayoría de empresas dedicadas al rubro del comercio internacional utilizan el INCOTERMS FOB, sin embargo es importante también tener en cuenta las actualizaciones del mercado internacional, y también ciertos aspectos relacionados con las obligaciones entre ellos el seguro, el pago de actividades relacionadas a la comercialización.
3. La política comercial actual del país es beneficiosa para las empresas que se dedican a la comercialización de los productos ya que al tener un mercado liberalizado ello permite exportar e importar de manera más eficiente, lo cual es importante que la empresa aproveche al máximo.
4. Los obstáculos al comercio exterior, son un mecanismo de defensa que muchos países utilizan para proteger su propio mercado, entre ellos el mercado europeo es por ello que considero que la empresa debe de aprovechar su prestigio a nivel de Latinoamérica para comercializar de manera constante a dichos países.
5. La normativa aduanera vigente del país, está pensada y aplicada para una economía como la que actualmente el Perú desempeña, la empresa debe aprovechar el prestigio que tiene ante la SUNAT, como cumplir inmediato de las normas ya que de esa manera sus procedimiento son más rápidos y eficientes.
6. El fomento de las exportaciones es una gran oportunidad para la empresa OPP FILM S.A y para las empresas pymes que se dedican a las actividades comerciales y es necesario el aprovechar los talleres y los programas.

Anexo 1: transcripción de entrevista

Objetivos 1: Conocer las condiciones de envío que aplica la empresa OPP FILM en la comercialización de sus productos.

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Condiciones de envío	¿Cómo son las condiciones de envío de la empresa OPP FILM, que tipo de incoterms emplean en sus negociaciones, en que se basa su decisión?	Analista de exportaciones OPP FILM S.A	Actualmente la empresa está basándose en las condiciones de envío teniendo en cuenta los riesgos que suceden durante el transporte, ya que nos caracterizamos por complacer al cliente al 100%, es por ello que hacemos uso de los INCOTERMS internacionales, usamos normalmente el FOB que es al que mejor nos acoplamos, teniendo en cuenta que según estadísticas es el mejor proporciona una buena negociación, aparte normalmente los intercambios comerciales que se concretan son entre nuestra filiales intercambiamos materias primas y productos terminados, sin embargo todas las decisiones depende de las actualizaciones en el mercado comercial, y lo que nosotros buscamos es que nuestros clientes internacionales estén satisfechos con el servicio que brindamos es por ello que todos los que intervienen dentro de las negociaciones son personas calificadas y profesionales.
		Analista de importaciones	Las condiciones de envío de la empresa están basadas en una decisiones conjunta de todos los analistas que conforman el área comercial, nosotros analizamos el entorno internacional, los aspectos macros, tenemos en cuenta la opinión de los clientes, y basándonos en eso es que se toman las decisiones con respecto al uso de los INCOTERMS es muy importante si bien es cierto usamos el FOB que es el más común

		OPP FILM S.A	o comercial durante las negociaciones siempre se tienen la opinión del cliente, y más aún si es un cliente continuo o constante para la empresa, en el área de las importaciones normalmente importamos de Chile la materia prima para la elaboración de las bobinas y de los demás productos, y casi siempre es con INCOTERMS FOB y es el que mejor funciona para la empresa.
		Jefe del área de comercio exterior OLAM AGRO PERÚ SAC	Actualmente el uso de los INCOTERMS en el proceso de las condiciones del envío forma parte especial durante el proceso del intercambio comercial, porque de ello depende las obligaciones de los implicados en este caso exportador, importador, como se sabe el INCOTERMS más usados es el FOB y el CIF todos depende del acuerdo de ambas empresas de cuales quieren que sean sus obligaciones, de que aspectos se hacen responsables por ejemplo durante mis 10 años en el área comercial de la empresa nosotros hacemos uso en ocasiones del FOB y en otras de CIF todo dependen del entorno, la temporada, del cliente son varios aspectos que se deben de analizar antes de firmar la negociación o el acuerdo ya que lo que se busca es que ambas empresas queden satisfechas y que posteriormente se lleguen a mas acuerdos.

Objetivos 2: Conocer la política comercial de la empresa OPP FILM en la gestión de comercio exterior.

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Política comercial	¿Qué medidas de política comercial afectan a la empresa OPP FILM en su comercialización con respecto al uso de los instrumentos comerciales, que decisiones toma	Analista de exportaciones OPP FILM S.A	Las medidas de política comercial las toman cada país teniendo en cuenta motivos en base a su economía, aspectos macros, a su nivel de integración en este caso el país ahora que ha firmado más acuerdos es beneficios al momento de exportar los productos ya que la mayoría de nuestros clientes forman parte del grupo económico al cual está inscrito el país yo considero que ello ha permitido el forjar un mayor crecimiento para las empresas exportadoras, nosotros exportamos lo que son las bobinas preparadas, y al momento de todo el procedimiento es muy rápido y no se tienen complicaciones sin embargo hace algunos meses se tuvo una complicación con un lote grande de bobinas al entrar al mercado brasilero porque comenzaron a cuidar más sus productos, y posteriormente el área comercial de la empresa tanto la filial de Chile como la de Perú fuimos a dialogar con el Ministerio de Comercio Exterior de Brasil, normalmente en las negociaciones o en los intercambios no le imponen a los intercambios muchas trabas únicamente pueden ser de cantidad o cuantitativas por eso solo suceden en algunos mercados y normalmente buscamos el dialogo comercial o se llega a un acuerdo mutuo donde ambas partes sean beneficiadas.

	ante esa situación?	Analista de importaciones	En el área de importaciones durante los intercambios comerciales en este caso el uso de instrumentos para restringir la entrada de los productos no es común si bien es cierto cuando la empresa recién comenzaba a intercambiar los productos si les colocaban ciertas restricciones al entrada pero todo ello dependen cuando los intercambios son constantes por ejemplo normalmente realizamos aproximadamente 5 pedido de las filiales de Chile porque normalmente la materia prima proviene de ese mercado y los productos entran constantemente sin ninguna regulación, eso es porque ya la SUNAT tienen una base de datos en la cual no generan preocupación cómo te comentaban anteriormente si era más engorroso el intercambio porque nos pedían mucha documentación, certificados, pero ahora con las certificaciones que tenemos normalmente no sucede eso, hasta donde tengo entendido las complicaciones eran en las exportaciones porque ahí si se requiere hasta ahora mucha documentación y los instrumentos que te coloca cada país depende de su política comercial meramente, y es ahí donde se deben de negociar actualmente los instrumentos no son una complicación para la empresa.
		OPP FILM S.A	
		Jefe del área de comercio exterior	La política comercial es un tema amplio que cada país toma sus propias decisiones que tipo de instrumentos deben de aplicar, todo eso dependen de la estabilidad de cada economía, su aspecto comercial, en ocasiones estos instrumento permiten la protección de ciertos productos que requieren cierto cuidado o proteccionismo y que de esa manera no se vea vulnerada la economía, ello es importante el cuidar la

		OLAM AGRO PERU SAC	<p>economía, sin embargo el problema surge cuando se perjudican las empresas por ejemplo durante mi experiencia al momento de exportar a los mercados europeos existe mucha restricción ellos cuidan no solo la economía sino la salud de los consumidores por ejemplo ellos colocan medidas no de impuestos o aranceles sino a través de las certificaciones, son muy exigentes y más aun con el tema de alimentos por ejemplo en el caso del café se necesitan certificados de origen, entonces son varios los procedimientos y filtros y que le colocan entonces la mayoría o la tendencia va más allá de los aranceles, es una política más complicada que se le coloca a las exportaciones, para ingresar a dichos mercados europeos debe tu productos contar con la calidad no solo necesario o lo que te solicitan sino mucho más allá de eso, y lo que logras es una alto reconocimiento.</p>
--	--	--------------------------	---

Objetivos 2: Conocer la política comercial de la empresa OPP FILM en la gestión de comercio exterior.

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Política comercial			<p>En la actualidad existen muchas normas que favorecen la política comercial de las empresas ya que estas permiten que las empresas exportadoras se desarrollen en el campo del comercio, por ejemplo en el área de exportaciones se encarga de monitorear todas las actividades que corresponden y es así que nosotros exportamos</p>

<p>¿Qué medidas de política comercial afectan a la empresa OPP FILM en su comercialización con respecto al uso de normas comerciales, que decisiones toma ante esa situación?</p>	<p>Analista de exportaciones OPP FILM S.A</p>	<p>productos a los principales socios comerciales de país, entonces es por ello que no considero que exista una norma que actualmente nos perjudique lo que si considero es que gobiernos está incentivando a la mejora de los procesos de exportación de agilizarlo y de alguna manera apoyando para lograr las mejoras requeridas, así también considero que es importante analizar los puntos buenos de la política comercial que está desempeñando el país, una política comercial adecuada siempre genera buenos comentarios de tus socios comerciales y clientes.</p>
	<p>Analista de importaciones OPP FILM S.A</p>	<p>La política comercial peruana normalmente está basada en los instrumentos y normas si bien es cierto yo considero que las normas que el gobierno está promoviendo es la adecuada para generar buenos comentarios considero importante apoyar más a las empresas chicas que son las más afectadas porque de alguna manera a ellas les cuesta mucho más el importar o exportar sus productos, nosotros importamos las materias primas para Perú en nuestro caso es fácil porque el procesos es mucho más rápido por ser reincidentes constantemente y eso se basa en la norma ya que según la SUNAT someten tu mercadería a un canal entonces al ser contante nos dan canal verde y pasamos directamente, por el contrario las empresas pequeñas pasan por revisiones de 2 - 5 días lo que hace que los procesos sean mucho más engorroso, es por ello que según yo la normas actuales no perjudican a la empresas ya que al ser una gran empresa es capaz de hacer valer sus decisiones.</p>

		<p>Jefe del área de comercio exterior</p> <p>OLAM AGRO PERU SAC</p>	<p>Con respecto a esa pregunta la política comercial que está desarrollando el Perú es favorable y conveniente no considero que sea perjudicial para las empresas ya que de alguna manera ha abierto sus fronteras para la liberación comercial permite la salida de los productos peruanos y bueno ha permitido que ingresen productos de diferentes nacionales, teniendo en cuenta esos puntos yo considero que si esa favorables para el país, si bien es cierto hay empresas que son más beneficiadas recordemos que todo se basa en los recursos disponibles de las empresas, y normalmente son las empresas grandes las que tienen esa capacidad de tener más capital e invertir para poder hacer conocidos sus productos al exportarlos, yo considero que es mucho más fácil importar que exportar debido a que en uno se necesita hacer una investigación de mercado profundo pero eso si la liberación comercial forma parte de una gran oportunidad de negocios.</p>
--	--	---	--

Objetivos 3: Conocer los obstáculos de comercio exterior que la empresa OPP FILM debe afrontar en su proceso de comercialización

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Obstáculos al comercio exterior	¿Qué obstáculos de comercio exterior debe afrontar la empresa OPP FILM con respecto a las medidas arancelarias?	Analista de exportaciones OPP FILM S.A	Los obstáculos actualmente en el comercio internacional están presentes y son constantes pero como te comente cuando una empresa es muy permanente o reincide constante con sus exportaciones e intercambios comerciales se te es muy fácil ingresar tus productos al comienzo era muy tedioso el importar a ciertos países, si bien es cierto aún tenemos restricciones es con Europa porque constantemente nos solicitan certificados, autorizaciones, que de alguna manera retrasan los pedidos como recién estamos penetrando en el mercado, aparte con la investigación de mercado que se realizó ya teníamos en cuenta a lo que nos estábamos afrontado y eso que nosotros nos producimos alimentos ni nada similar , más que nada les colocan mayor restricciones son a empresas que se encargan de exportar productos alimenticios eso si Europa es campeón colocando barrera no arancelarias, también se enfocan en colocar aranceles altos pero solo a productos sensibles.
		Analista de importaciones	Las medidas arancelarias anteriormente en otro trabajo yo notaba que se le imponían muchos impuestos a las bebidas alcohólicas yo era asistente del área de importaciones de una empresa conocida en el rubro de la elaboración de vinos, sin embargo ahora yo no considero que existan tales restricciones por lo menos no a los productos que produce la empresa que más que nada son laminas para preparar empaques no, sin embargo aún

		OPP FILM S.A	<p>existen los países que te imponen esas restricción el mercado brasilero anteriormente nos impuso ciertas medidas a las exportaciones, posteriormente se consiguió llegar a un acuerdo y actualmente funciona bien, también habíamos considera el colocar una planta en ese país, ya que tenemos clientes importantes, eso aún lo debe aprobar la gerencia en conjunto con los accionistas, pero con respetos a los obstáculos con toda la ola de firma de acuerdos y tratados eso ha beneficiado notablemente los intercambios aparte que el ser reincidentes genera confianza tanto al momento de importar como exportar nuestros productos, así que considero que ese aspecto comercial no nos afecta, eso sí estamos en constante actualización y monitoreo de cada uno de los pedidos para que estos lleguen a tiempo y revisando las normas aduaneras y cumplirlas al máximo.</p>
		Jefe del área de comercio exterior OLAM AGRO PERU SAC	<p>Esa pregunta aun es latente en el comercio internacional a pesar de que el país se ha integrado a grandes grupos comerciales, hay países que aún siguen siendo muy proteccionistas con sus productos sin embargo yo considero que tampoco se debe dejar entrar a todos los productos que vengan de afuera yo considero que en el caso de Perú se debe de manipular un filtro que permitían seleccionar a los productos de alta calidad, en el caso China casi todos los productos que se comercializan en el centro de Lima es chino y aunque hay productos bueno y malos se deben de seleccionar los mejores, es por ello que el país no supera al mercado europeo, aún nos falta mejorar ese aspectos por ejemplo EE.UU y los países europeos cuidan mucho a sus consumidores es por ello que colocan a las medidas arancelarias, ellos no lo hacen de manera irracional ellos cuidan dos cosas</p>

			<p>sus propios productos y sus consumidores esas son las razones que ellos tienen, es por ello que normalmente los productos que son exportados son difíciles de penetrar en esos mercados.</p>
--	--	--	---

Objetivos 3: Conocer los obstáculos de comercio exterior que la empresa OPP FILM debe afrontar en su proceso de comercialización

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
	<p>¿Qué obstáculos de comercio exterior debe afrontar la empresa OPP FILM con respecto a</p>	<p>Analista de exportaciones OPP FILM S.A</p>	<p>Las medidas no arancelarias son las típicas barreras que te colocan los países europeos EE.UU, sucede que ellos generalmente no te colocan aranceles altos, cuando ellos consideran que un producto afecta su economía piden muchas certificación, es por ello que actualmente la empresa tiene que lidiar es cuando exportamos a EE.UU las certificaciones que te solicitan tienen que ser las correctas ya que ellos son de regresar tu exportación solo por no cumplir al detalle con la documentación, las medidas no arancelarias son de gran efecto especialmente cuando te colocan un tope cuantitativo, que restringe la entrada de cierta cantidad de producto que estas enviando y también medidas sanitarias y fitosanitarias el obtenerlas es tedioso y también el producto se encarece porque debes de pagar más por los certificados, durante mi experiencia te puedo dar un ejemplo que un cliente de EE.UU no había solicitado un container con 15 bobinas</p>

Obstáculos al comercio exterior	las medidas no arancelarias?		y sucede que el certificado no tenía la firma de un representante importante fue tan penoso pero nos devolvieron el pedido, así de complicado es muchas veces.
		Analista de importaciones OPP FILM S.A	Los obstáculos al comercio internacional son más que nada herramientas e instrumentos que un país coloca para proteger su propia economía yo no considero que eso sea malo sino por lo contrario es beneficioso de cierta manera el proteger lo tuyo, bueno yo considero que este tipo de medidas no arancelarias si ha afectado a la empresa uno porque eso afecta el alza de los costos ocultos la solicitud de tramites autorizaciones demanda tiempo y dinero lo que hace que los productos se encarezcan al momento de exportarlos, si bien es cierto eso en cuanto a las exportación porque en el caso de la importación eso es fácil nuestro país admite casi el 95% de los productos, en la política comercial que desempeña el país normalmente no colocan medidas no arancelarias es algo que no veo malo pero si se deben de cuidar de cierta manera nuestros productos sensibles que en algún momento se pueden ver afectado recordemos en caso del sector de ropa, bueno en cuestiones de exportaciones sé que la empresa ha tenido ciertas complicaciones con los pedido para Europa y también para EE.UU a veces ese tipo de medidas es mucho más riguroso porque empresas grandes pueden pagar los aranceles.
		Jefe del área de comercio exterior	En la actualidad el colocar restricciones a las exportaciones es muy común debido a que la gran liberación de los mercados permite que ingresen todo tipo de productos y en algún momento los países reaccionan bueno en algunos casos no, pero teniendo en cuenta ello desde el año 2014 se puso de moda el colocar restricciones cuantitativas, fitosanitarias,

		<p>OLAM AGRO PERU SAC</p>	<p>entre otras, en muchas ocasiones este tipo de medidas no tiene fundamento o razón de ser pero los países lo adoptan, y yo considero que es bueno el proteger tus propios productos, antes de aceptar los productos extranjeros, creo que este tipo de medidas es que más afecta el intercambio comercial, o lo retrasa, un caso que te puedo mencionar es que la empresa estaba exportando a Europa, exactamente para Alemania un lote de pimienta y sucede que no permitían el ingreso de este producto porque supuestamente le faltaban su certificado fitosanitario la mercancía estuvo 5 días en un almacén porque tramitamos rápido ese documento aparte que ese cliente es importante para la empresa.</p>
--	--	-----------------------------------	---

Objetivo 4: Conocer la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Normativa aduanera	¿Cómo es la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en sus procedimientos de comercialización exterior con respecto a la ley General de aduanas?	Analista de exportaciones OPP FILM S.A	Nosotros nos basamos a las normativa aduanera peruana vigente, normalmente aplicamos como ya sabes los procesos de importación y exportación, y en ocasiones aplicamos las variaciones de exportación por ejemplo hace como dos meses la planta de El Salvador necesitaban una máquina para sus procesos entonces la enviamos no como si fuera una exportación solo que de manera temporal entonces aplicamos según la normativa la exportación para reimportación en el mismo estado esto nos permite que la maquina se use por un determinado periodo y que luego en sus mismas condiciones regresarlas a Perú, procedimientos como ese realizamos de manera eventual y todos ellos regidos en la ley otro punto con respecto a la ley general de aduanas yo considero que siempre se le da un gran beneficio al exportador, y me parece bien las actualizaciones que ellos realizan en sus procesos ya que ellos permite estar acorde con el comercio. Eso sí siempre es bueno darle ciertas modificaciones más que nada en el tiempo en ocasiones ha pasado que es la misma administración que se retrasa en los días en dar la aprobaciones o levantamientos de carga, aunque son casos muy atípicos siempre suceden en el mundo comercial, es por ello que nosotros coordinamos con los agentes de aduanas y navieras para que no suceda ningún inconveniente,

			<p>nosotros más que nada vemos el lado de la documentación y búsqueda de buenos proveedores.</p>
		<p>Analista de importaciones</p> <p>OPP FILM S.A</p>	<p>La ley general de aduanas actual es muy conveniente para las empresas con actividades comerciales ahora existen grandes beneficios más que nada para los que exportan e importan de manera constante nosotros por ejemplo recibimos cierta cantidad de divisas por motivos del drawback el cual sirve como grandes incentivos no solo porque la empresa gana imagen ante la SUNAT sino también para nosotros lo cuales nos encargamos de analizar y tomar las mejores decisiones para la empresa, por ello es que considero que las actuales leyes aduaneras nos permiten crecer como exportadores e importadores, te comente un caso que sucedió en la empresa por errores de una de las filiales latinoamericanas ellos realizaron en este caso mal una exportación nosotros lo recibimos porque era materia prima pero que no cumplía con las necesidades y requerimientos que solicitamos entonces esa materia era urgente para un pedido de último momento para una empresa productora de fideos y necesitaban la materia prima entonces nosotros tuvimos que aplicar las normas de reimportación en el mismo estado y de esa manera nos libramos del pago de los impuesto, que normalmente cuando se importa un producto tal cantidad en cuanto al momento siempre la SUNAT te aplica los impuestos.</p>

		<p>Jefe del área de comercio exterior</p> <p>OLAM AGRO PERU S.A</p>	<p>Esa pregunta a mi consideración me enfocare a que la normativa actual está más facilitada para las empresas grandes que exportan e importan, porque estas están en constante intercambio comercial entonces generalmente son ellas las que reciben los beneficios del drawback, de ciertos intercambios especiales, entonces las empresas pequeñas no reciben ningún tipo de beneficio lo que yo considero que debería mejorar en el aspecto aduanero tributario, un claro ejemplo es cuando yo trabajaba en una empresas que solo importaba tenían que pagar altos impuestos, porque según la normativa dice que si te dedicas a realizar las dos actividades tendrás altos beneficios para la empresa que el estado te otorgará otro punto es que los empresarios con mayor dinero son los beneficiados de las exportaciones de café y demás producto agrícolas ahora recién con programas que brindar empresas nacionales a algunos campesinos beneficiados. Entonces considerando esos aspectos a mi parecer la ley general de aduanas deben de ser modificados en algunos aspectos.</p>
--	--	---	---

Objetivo 5: Conocer las medidas de fomento de la exportación que beneficia a la empresa OPP FILM durante su proceso de comercialización.

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
Fomento de la exportación	¿Considera que los programas que desarrolla el gobierno facilita la comercialización exterior de los productos de la empresa?	Analista de exportaciones	Actualmente el gobierno ha comenzado a promover las exportaciones si bien es cierto ello permite que se pueda realizar un mejor focus group o un mejor estudio de mercado para una empresa grande como lo somos a través de la inteligencia comercial, considero que una de las grandes ventajas que se pueden obtener es que con el fomento de las exportaciones ello también incentiva a que el Perú negocio con más mercado, uno de ellos es el mercado de Europa si bien es cierto existen de por medio algunos acuerdos no son del todo concreto, entonces ese punto sería más favorable para la empresa, en cuanto a los beneficios que se tienen en la comercialización es importante porque nos ayuda a conseguir mejores clientes, proveedores que cumplen con los requerimientos necesarios, otro aspecto es al momento de la exportación el proceso es mucho más rápido que años anteriores aparte que como empresa grande y con diferentes sucursales se tiene grandes beneficios por así decirle como reconocimiento.
		OPP FILM S.A	
		Analista de importaciones	Con respecto al favorecimiento de las exportaciones, si bien es cierto no es mi área conozco la situación, bueno en la empresa considero que si se ha beneficiado como en su momento lo comente con el tema de los reintegros en este caso de drawback lo que permite que nosotros nos coloquemos un objetivo para cumplirlo en este caso eso es

	Justifique su respuesta.	OPP FILM S.A	importante porque permite que la empresa busque las mejoras entonces me refiero a estos beneficios pero de manera indirecta y considero que son muy eficaces, por otro lado no solo es el beneficio en aspectos de exportación sino en el área en el que estoy el promover ese aspecto hacen que todo el proceso de comercialización exterior sea más rápido actualmente nosotros realizamos el despacho anticipado normalmente lo ejecutamos a mitad del mes y ya para fin de mes tenemos todo lo necesario en cuanto a los pedido internacionales, sim embargo yo considero que el gobierno debe dar más apoyo a las empresas pequeñas porque muchas veces ellas desconocen el procedimiento y también carecen del capital necesario para poder exportar o importar todo depende del rubro.
		Jefe del área de comercio exterior OLAM AGRO PERU SA	Buena esa pregunta considerare varios puntos si el gobiernos está aplicando ciertas medidas que están beneficiando las exportación considero que se debería de analizar bien a quienes se les da porque hay junta de vecinos que necesitan que se les apoyen más porque tiene productos buenos que no solo beneficiarían a su comunidad sino también al Perú al dar a conocer buenos productos, ese es un claro ejemplo de la maca o del café actualmente somos reconocidos en los distintos países gracias a estos productos y por supuesto a los dotes culinarios, entonces es ahí donde yo considero que tenemos un gran potencial en cuanto a nuestros productos solo falta impulsarlo y apoyarlo. Otro punto que considero es que si bien es cierto se ha generado una ola de programas la inversión quien se le está otorgando no es lo suficiente recordando el

			<p>caso de que el ministerio de comercio exterior no tenía presupuesto para un stand ósea es un aspecto importante y que no haya presupuesto es inaceptable. Por otro lado me parece estupendo las herramientas que se están utilizando el de promover mediante retribuciones del drawback es una buena forma de incentivar considero que generara y genera grandes frutos, y eso encamina a que se enfoque en darle un valor agregado a nuestros productos.</p>
--	--	--	--

Objetivo 5: Conocer las medidas de fomento de la exportación que beneficia a la empresa OPP FILM durante su proceso de comercialización.

Categoría	Pregunta	Sujetos	Respuestas
	¿Considera que los talleres que desarrolla el gobierno agiliza la	Analista de exportaciones	<p>Los talleres de exportación son muy importante porque ello permite que los empresarios se capaciten en los procesos de exportación en los pasos que deben de seguir, y la inversión que se debe de realizar es por ello que considero una importante laborar del estado promover este tipo de talleres, anteriormente yo he asistido a este tipo de talleres y bueno te dan los conceptos básicos y los casos, considero que sirve de mucho, sin embargo pienso que esos talleres deben de estar más enfocados a los empresarios de las zonas andinas muchas veces ellos no cuentan con los recursos para contratar a un experto en exportaciones, bueno si considero que siempre es bueno capacitarse es por ello que puedo decir que esos talleres si permiten agilizar la</p>

<p>comercialización exterior de los productos de la empresa? Justifique su respuesta.</p>	<p>OPP FILM S.A</p>	<p>comercialización porque hay pautas o tips que te evitan ciertas actividades tediosas y engorrosas.</p>
	<p>Analista de importaciones</p>	<p>En la actualidad el gobierno trata de promover los talleres comerciales para exportar e importar considero que son importante porque en un mundo globalizado se necesita estar capacitado en todo momento, yo considero que de alguna manera si agiliza la comercialización es uno de los factores, sin embargo los que trabajamos en el área comercial ya estamos capacitados, eso sí es bueno estar actualizados en cuanto a la tendencia del comercio internacional, otro punto es que el gobierno siempre tiene buenos ponentes que tienen gran experiencia, así también esos talleres deben estar dirigidos a un público que en verdad lo necesite.</p>
	<p>Jefe del área de comercio exterior</p> <p>OLAM AGRO PERU SA</p>	<p>Yo considero que los talleres si promueven o agilizan el comercio internacional porque de alguna manera esto permite estar capacitados en los procesos que se deben de seguir en la exportación, en cierta ocasión durante una importación de mercancías peligrosas necesitaba realizar ciertos procesos y desconocía de los documentos que se necesitan, entonces un amigo me recomendó un taller que el Ministerio de Comercio Exterior estaba brindado en ese taller aprendí mucho conceptualmente y con la experiencia reforcé ese conocimiento que me sirvió de mucho, en el caso de las exportación considero que si se deben de tener un público netamente objetivo y que de esa manera se beneficien personas que verdaderamente lo necesitan porque existen muchas empresas y universidades que brindan taller de exportación e importación</p>

			pero que son carísimos y que existen personas emprendedoras que no pueden pagar sumas cuantiosas, entonces el público deben de estar bien especificado
--	--	--	--

REFERENCIAS

Damián M. (2014) *Factores determinantes de la demanda de importaciones en el Perú durante el período 1998-2012* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Coila M (2012) *Factores determinantes de las importaciones en el Perú: período 1996.1-2012.6* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Campana I. (2017) *Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú 1970-2014* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Coronel A. (2014) *Factores que explican las fluctuaciones de la demanda de importaciones en la economía peruana 1993 - 2012* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Roca E. (2016) *Desarrollo de estrategia de promoción de exportaciones de polipropileno hacia Guatemala* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Santamaría P. (2014) *“Factores determinantes de las exportaciones no tradicionales del departamento de Lambayeque durante el periodo 1997-2013”* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Herrera J. (2012) *Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Bartesaghi I. (2014) *La estrategia de inserción internacional* (tesis de grado) (acceso el 15 de septiembre de 2018)

Matsuura S. H (2012). *Comercio Exterior y Operatividad Aduanera*, Lima: Fondo Editorial.

López G. I (2011) *Gestión de comercio exterior de la empresa*, España: Esic editorial

Cabello, M y Cabello, J (2014) *Las Aduanas y El Comercio Internacional* (4°. Ed). Madrid: Esic Editorial.

Sunat (2017). Recuperado el 12 de octubre del 2017 de <http://www.sunat.gob.pe/>

Guía de implantación de la facilitación del comercio (2017). Convenio de Kyoto Revisado (CKR) Recuperado el 12 de octubre del 2017 de <http://tfig.unece.org/SP/contents/revised-kyoto-convention.htm>

Luis Bobadilla (2014) *Gestión Organizacional* Recuperado el 23 de noviembre del 2017 de <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). Recuperado el 23 de noviembre del 2017 de <https://www.vuce.gob.pe/>

Linklater D. y Osterling Ó. (2015) *Experiencias de comercio exterior*. Casos 100 % peruanos. Fondo Editorial.

III. ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Categorización

OBJETO DE ESTUDIO	PREGUNTA GENERAL DE INVESTIGACION	OBJETIVO GENERAL DE INVESTIGACION	PREGUNTAS DE INVESTIGACION	OBJETIVOS ESPECIFICOS DE INVESTIGACION	CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS
OPP FILM S.A	¿Cuáles son los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior?	Identificar los aspectos destacables en la gestión de comercio exterior al comercializar sus productos al exterior	¿Cómo son las condiciones de envío de los productos que comercializa la empresa OPP FILM S.A?	Conocer las condiciones de envío que aplica la empresa OPP FILM en la comercialización de sus productos.	Condiciones de envío	Incoterms
			¿Qué medidas de política comercial afecta a la empresa OPP FILM S.A en la gestión de comercio exterior?	Conocer la política comercial que afecta a la empresa OPP FILM en la gestión de comercio exterior.	Política comercial	Instrumentos Normas
			¿Cuáles son los obstáculos al comercio exterior que la empresa OPP FILM debe de afrontar durante su proceso de comercialización?	Conocer los obstáculos de comercio exterior que la empresa OPP FILM debe afrontar en su proceso de comercialización	Obstáculos al comercio exterior	Barrera arancelaria Barrera no arancelaria
			¿Cuál es la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior?	Conocer la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior	Normativa aduanera	Ley General aduanera
			¿Qué medidas de fomento de la exportación beneficia a la empresa OPP FILM en su proceso de comercialización?	Conocer las medidas de fomento de la exportación que beneficia a la empresa OPP FILM durante su proceso de comercialización	Fomento de la exportación	Programas Talleres

Anexo 2: Juicio de Expertos



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ Mg. Guerra Bendezu Carlos A.
- 1.2 Cargo e Institución donde labora: Docente en la Univ. Cesar Vallejo.
- 1.3 Especialidad del validador: Lic en Administración
- 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: Guía de la entrevista que tiene por finalidad obtener información necesaria para concretar Gestión de comercio exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.6 Título de la Investigación: Gestión de Comercio Exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.7 Autor del Instrumento: Tito Olarte, Milagros

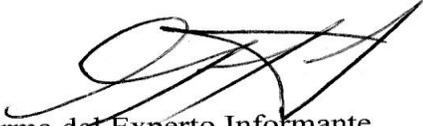
II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	SUBCATEGORIAS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico					
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					
PROMEDIO DE VALIDACIÓN						

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 85% . V. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

- () El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
- () El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:


Firma del Experto Informante.
DNI. N° 09726163 Teléfono N° 982332755

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

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ (Mg) Merino Zevallos, Carlos Antonio
- 1.2 Cargo e Institución donde labora: UCV-DTP
- 1.3 Especialidad del validador: Economía
- 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: Guía de la entrevista que tiene por finalidad obtener información necesaria para concretar Gestión de comercio exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.6 Título de la Investigación: Gestión de Comercio Exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.7 Autor del Instrumento: Tito Olarte, Milagros

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	SUBCATEGORIAS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico					
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					
PROMEDIO DE VALIDACIÓN						

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 75% %. V: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:



Firma del Experto Informante.

DNI. N° 07969037 Teléfono N° 965 726630

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del validador.: Dr/ Mg Romón Franco Vivion
- 1.2 Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad César Vallejo
- 1.3 Especialidad del validador: Administración
- 1.4 Nombre del Instrumento y finalidad de su aplicación: Guía de la entrevista que tiene por finalidad obtener información necesaria para concretar Gestión de comercio exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.6 Título de la Investigación: Gestión de Comercio Exterior para el caso de una empresa destacada en Lurin, año 2018.
- 1.7 Autor del Instrumento: Tito Olarte, Milagros

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	SUBCATEGORIAS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		00-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico					✓
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					✓
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					✓
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					✓
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					✓
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					✓
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					✓
PROMEDIO DE VALIDACIÓN						85%

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 85 %. V: OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:

Firma del Experto Informante.

DNI. N° 08144929 Teléfono N° 940242577

Anexo 3: Instrumento De Investigación

Guía de la entrevista

Técnica : Entrevista
Tipo de entrevista : Semi-estructurada

Objetivos:

La entrevista tiene por objetivo recabar la opinión de los miembros que laboran en la empresa OPP FILM S.A, y aun experto de la empresa agroindustrial OLAM AGRO PERU SAC, las personas a ser entrevistadas son analistas de exportación e importación de la empresa OPP FILM S.A y al jefe de comercio exterior de la empresa OLAM AGROPERU SAC.

Guía de la entrevista

Anexo 03: Instrumento De Investigación

OBJETIVOS	Preguntas
Conocer las condiciones de envío que aplica la empresa OPP FILM en la comercialización de sus productos	¿Cómo son las condiciones de envío de la empresa OPP FILM, que tipo de Incoterms emplean en sus negociaciones, en que se basa su decisión?
Conocer la política comercial de la empresa OPP FILM en la gestión de comercio exterior	¿Qué medidas de política comercial afectan a la empresa OPP FILM en su comercialización con respecto al uso de los instrumentos comerciales, que decisiones toma ante esa situación?
	¿Qué medidas de política comercial afectan a la empresa OPP FILM en su comercialización con respecto al uso de normas comerciales, que decisiones toma ante esa situación?
Conocer los obstáculos de comercio exterior que la empresa OPP FILM debe afrontar en su proceso de comercialización	¿Qué obstáculos de comercio exterior debe afrontar la empresa OPP FILM con respecto a las medidas arancelarias?
	¿Qué obstáculos de comercio exterior debe afrontar la empresa OPP FILM con respecto a las medidas no arancelarias?
Conocer la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior	¿Cómo es la normativa aduanera que la empresa OPP FILM aplica en su procedimiento de comercialización exterior?
Conocer las medidas de fomento de la exportación que beneficia a la empresa OPP FILM durante su proceso de comercialización	¿Considera que los programas que desarrolla el gobierno facilita la comercialización exterior de los productos de la empresa? Justifique su respuesta.
	¿Considera que los talleres que desarrolla el gobierno agiliza la comercialización exterior de los productos de la empresa? Justifique su respuesta.

Mapa de Informantes Clave

Ámbito	Organización/institución	Informante Clave	Visión que aporta
Empresa manufacturera exportadora privada	OPP FILM S.A	Analista de exportaciones	Visión de un experto profesional respecto a los procesos de Gestión de comercio exterior.
Empresa manufacturera exportadora privada	OPP FILM S.A	Analista de importaciones	Visión de un experto profesional respecto a los procesos de Gestión de comercio exterior.
Empresa Agro exportadora privada	OLAM AGRO PERU SAC	Jefe de área de comercio exterior	Visión de un experto en temas de comercio exterior en las áreas de manufactura y agro exportación

Anexo 04

Cronograma de Aplicación de Entrevistas

Ámbito	Organización/institución	Informante Clave	SITUACIÓN / Fecha de Entrevista
Empresa manufacturera exportadora privada	OPP FILM S.A	Analista de exportaciones	Realizada / Fecha de entrevista: Lunes 19 de noviembre
Empresa manufacturera exportadora privada	OPP FILM S.A	Analista de importaciones	Realizada / Fecha de entrevista: Lunes 19 de noviembre
Empresa Agro exportadora privada	OLAM AGRO PERU SAC	Jefe de área de comercio exterior	Realizada / Fecha de entrevista: Lunes 26 de Noviembre

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

Yo, CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZÚ, 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 "GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL CASO DE UNA EMPRESA DESTACADA EN LURIN, AÑO 2018", del (de la) estudiante MILAGROS ALEXANDRA, TITO OLARTE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 29% 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, 15 de Diciembre de 2018



.....
 Firma

CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZÚ

DNI: 09726163

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

Feedback Studio - Google Chrome
 https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?ro=2&u=1086560410&ks=3&o=1128367576&lang=es

feedback studio | GESTION DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL CASO DE UNA EMPRESA DESTACADA EN LURIN, AÑO 2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

GESTION DE **COMERCIO EXTERIOR** PARA EL CASO DE UNA EMPRESA
 DESTACADA EN LURIN, AÑO 2018

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

AUTORA:
 TITO OLARTE, MILAGROS ALEXANDRA

ASESOR:
 MGTR. CARLOS GUERRA BENDEZU

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ
2018



Resumen de coincidencias

29 %

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	7 %
2	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	3 %
3	www.repositorioacade... Fuente de Internet	3 %
4	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	3 %
5	www.iri.edu.ar Fuente de Internet	2 %
6	www.scribd.com Fuente de Internet	2 %
7	paucas.weebly.com Fuente de Internet	1 %
8	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
9	Entregado a Pontificia ... Trabajo del estudiante	1 %
10	dSPACE.untrn.edu.pe Fuente de Internet	1 %
11	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
12	myslide.es Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.uaustral.ed... Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.lamolina.ed... Fuente de Internet	<1 %

Página: 1 de 39 | Número de palabras: 9733 | Text-only Report | High Resolution | Activado



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: Tito Olarte, Milagros

D.N.I. : 48794237
Domicilio : Guayabo MZ T Lt10 Pachacamac
Teléfono : Fijo : Móvil : 930244169
E-mail : milagrosalenxandra17@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres: Tito Olarte, Milagros

Título de la tesis:

GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL CASO DE UNA EMPRESA
DESTACADA EN LURIN, AÑO 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.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma:

Fecha: 15/12/18



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 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

TITO OLARTE, MILAGROS ALEXANDRA

INFORME TÍTULADO:

Gestión de Comercio Exterior para el caso de una empresa destacada en Lurín, año 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 15/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 12



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN