



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Beneficios del TLC Perú – UE, para incrementar las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013-2019.

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

**AUTOR:**

Manrique Ramos Robert Yury(ORCID: 0000-0002-6969-6945)

**ASESOR:**

Mgr. Pasache Ramos Máximo Fidel (ORCID: 0000-0003-1005-0848)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

Dedico esta tesis, a DIOS, por sobre todas las cosas, por la salud que me da y les da a mis seres queridos, a mis padres, hermanos y sobrinos que son mis motor y motivo por el cual no me detengo y a la universidad César Vallejo por haberse cruzado en mi camino. Y una especial dedicatoria a mi hermano Walter Manrique Ramos, quien partió en un viaje al cielo el 2018.

## **Agradecimiento**

Inicialmente agradecer a todos mis jefes que he tenido, primero en el 2004 al ING. Alfredo Lizarme, en la empresa TEXTFINA y por último en el 2016 a mi jefe, Rullman Cangre, quien partió este año al cielo; de la empresa ACCI CARGO SAC, también agradecer a todos mis profesores durante estos X ciclos, en particular los dos últimos, Mgtr. Eduardo Francisco Cóndor Sánchez y el Mgtr. Pasache Ramos Máximo Fidel y un agradecimiento especial al DR. Randy Mercado Sánchez, quien Dios lo usó para mejorar mi vista.

## Índice de Contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de Contenidos .....	iv
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT .....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Realidad problemática.....	1
1.1.1. Descripción del problema.....	4
1.1.2. Curso histórico temporal.....	5
1.1.3. Proyección del problema .....	6
1.1.4. Palabras finales .....	8
1.2. Formulación del problema .....	9
1.2.1. Problema General .....	9
1.2.2. Problema específico .....	9
1.3. Justificación .....	9
1.3.1. Justificación social .....	9
1.3.2. Justificación económica .....	10
1.3.3. Justificación metodológica .....	10
1.4. Objetivos .....	10
1.3.4. Objetivos generales .....	10
1.3.5. Objetivos específicos .....	10
1.4. Hipótesis .....	11
1.4.1. Hipótesis general .....	11
1.4.2. Hipótesis específica .....	11
<b>II. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>12</b>
2.1. Antecedentes .....	12
2.1.1. Nacionales .....	12
2.1.2. Internacionales .....	14
2.2. Marco teórico de la variable .....	17
<b>III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>16</b>
3.1. Tipo y diseño de la investigación .....	16
3.2. variables y operacionalización .....	16
3.3. población, muestra y muestreo .....	16
3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos .....	17
3.5. Procedimientos .....	17
3.6. métodos de análisis de datos .....	18
3.7. aspectos éticos .....	18
<b>IV RESULTADOS .....</b>	<b>19</b>
<b>V DISCUSIÓN .....</b>	<b>25</b>
<b>VI CONCLUSIONES .....</b>	<b>28</b>
<b>VII RECOMENDACIONES .....</b>	<b>30</b>



## Índice de tablas

Tabla 1 Exportación de calzado en cantidades, toneladas del año 2013 al 2019.	20
Tabla 2. Evolución del precio de la exportación desde el 2013 al 2019.	21
Tabla 3. Exportación de calzado a Francia en millones de dólar.....	23

## Índice de figuras

1. Curva de regresión tiempo -cantidad.....	20
2. Tendencia de exportación en cantidades .....	21
3. Curva de regresión precio - tiempo .....	22
4. Tendencia de los precios del 2013 al 019.....	22
5. Curva de regresión ajusta del valor de la exportación 2013 al 2019.....	23
6. Curva de tendencia de las exportaciones en millones de dólares .....	24

## RESUMEN

Dado que existe una problemática por el poco conocimiento de los beneficios del tratado de libre comercio, por cuanto a que existen registradas en el 2019 en todo el Perú 7167 empresas productoras de calzado y ni el 2 por ciento de ellas exporta directamente al exterior, este trabajo de investigación tuvo como objetivo principal, determinar cómo influye el tratado de libre comercio con la unión europea en las exportaciones del calzado peruano en el periodo 2013 – 2019. De tal forma que se ha querido evidenciar cómo ha influenciado el TLC con la Unión Europea en las exportaciones del calzado peruano a Francia.

Las variables de estudio fueron el tratado de libre comercio y las exportaciones, esta es una investigación ex post facto, por lo cual se recurre a hechos ya ocurridos, recolectado dicha información de fuentes confiables se ha procesado toda la información relevante mediante el programa Excel y se ha obtenido los resultados para así poder interpretarlos. Se tuvo como población todas las empresas que se encuentran en Perú, siendo la muestra las empresas exportadoras de calzado, ya sean de manera directa o indirecta, no hay muestreo por ser una investigación ex post facto.

Los resultados obtenidos en esta investigación, nos dice que el tratado de libre comercio celebrado con la unión europea ha influenciado positivamente en la tasa de crecimiento de las exportaciones año tras año, en función con el último año en que no había TLC, con la Unión Europea.

Palabras claves: Tratado de libre comercio, unión europea y calzado.



## **ABSTRACT**

Given that there is a problem due to the little knowledge of the benefits of the free trade agreement in that there are approximately 2,000 footwear producing companies in Peru and not 10 percent of them export directly abroad, this research work had as main objective, to determine how the free trade agreement with the European Union influences exports of Peruvian footwear in the period 2013 - 2019. In such a way that it has wanted to show how the FTA with the European Union has influenced footwear exports Peruvian to France.

The study variables were the free trade agreement and exports, this is an ex post facto investigation, for which we resort to events that have already occurred, collecting said information from reliable sources, all relevant information has been processed using the excel program and The results have been obtained in order to interpret them. The population was taken as all companies that are in Peru, the sample being footwear exporting companies, either directly or indirectly, there is no sampling because it is an ex post facto investigation.

The results obtained in this research tell us that the free trade agreement concluded with the European Union has had a positive influence on the growth rate of exports year after year, based on the last year in which there was no FTA, with the Union. European.

Keywords: Free Trade Agreement, European Union and Footwear.

## I. INTRODUCCIÓN

Los países a nivel mundial, denominadas economías, buscan fortalecer sus economías internas fijándose al exterior, ya sea por la escasez de algunos productos que demande los consumidores locales o porque quieren comercializar sus productos nacionales y llevarlos a mercados internacionales, para ello se relacionan con otros países, de tal manera que crean alianzas o tratados de libre comercio, ya sea TLC de país a país o de país a bloque económico, hasta enero del 2020 como viene señalando el ministerio de comercio exterior y turismo, MINCETUR (2020), el Perú posee 22 acuerdos comerciales establecidos, 5 por entrar en vigencia y 6 en proceso de investigación.

PERÚ – UNIÓN EUROPEA: El acuerdo comercial alcanzó 7 años desde su firma en marzo del 2007, la Unión Europea está en la posición 3 entre los acuerdos comerciales que más negocian con el Perú, luego del gigante y más poblado país asiático y los EE. UU, las negociaciones aumentaron en los últimos años aproximándose a los \$12 mil millones en el 2018, representando el 13% del comercio peruano.

El acuerdo comercial con este bloque económico europeo se dio después de 9 sesiones de negociación, culminando el 28 de febrero del 2010 en Bélgica, Bruselas.

El acuerdo comercial con la Unión Europea es anunciado formalmente en España, Madrid y entra en vigencia el primero de marzo del 2013. Con este acuerdo comercial con el bloque económico, Perú busca principalmente incrementar sus exportaciones no tradicionales y acabar o disminuir las exportaciones tradicionales como la minería. Según SIICEX (2019), “Francia, un país que alcanzó una población de 67 098824 habitantes con una superficie territorial de 545 630 Km<sup>2</sup> es uno de los países más importantes de la unión europea”, en cuanto a su comercio exterior, además que destaca entre los cinco primeros países que más importa calzado al mundo, en el 2019 se ubicó en el segundo lugar; es por ello que el mercado peruano ve en ese destino un gran mercado a incursionar.

Según lo manifestado por el ministro de comercio exterior y turismo, Vázquez (2020) al diario El Peruano, “las exportaciones no tradicionales marcaron un nuevo hito histórico en el 2019, al sumar 13,791 millones de dólares”.

El Calzado Peruano; Producto no tradicional representa el 1 % aproximadamente del PBI nacional, en el 2019 habían registrados 7167 empresas de calzado a nivel

nacional. Según la Sociedad Nacional De Industrias (2019); las exportaciones de productos no tradicionales y en específico el calzado, ingresan al bloque económico tímidamente en comparación con otros productos de nuestros productos no tradicionales. Según ICEX (2016), el 2015 el mercado francés invirtió en calzado para su uso 1.149,7 mil millones de euros, han fabricado 23.2 millones de pares de calzado y se han importado de España, Portugal Italia, Vietnam, china e indonesia 510 millones de pares de calzado; además indica que el mercado francés compra 13,9 millones de calzado vía internet, siendo el área online el 5.5% del PBI francés. En el 2015, el 83,8% de su población hacia uso de los medios digitales, representando 55 millones de franceses, se señala que los franceses son conservadores en cuanto a su información personal para los negocios vía internet, pero que aun así hacen uso de los servicios en redes; el 10% de las compras de calzado en Francia se hacen vía online, hasta diciembre del 2015 los franceses pagaban por su calzado un promedio de 105 euros, se proyecta que para el 2030 los franceses consumen en calzado vía presencial o virtual 78 000 millones de euros. En el 2019 fueron 9 empresas las que exportaron calzado a distintas partes del mundo, representando el 99% de las exportaciones totales del calzado peruano, el 1% restante se encuentran las empresas más pequeñas que exportan por lo general a países vecinos como el Ecuador. Cabe destacar que según el análisis de la sociedad nacional de industrias; en la industria peruana exportadora del calzado existen 46 empresas en el sector, siendo de estas 13 grandes y 33 empresas pequeñas. El desconocimiento de los beneficios del TLC con la Unión Europea, da como resultado un estancamiento de nuestras exportaciones no tradicionales y en específico del calzado, en relación a las demás economías del continente que, si explotan sus acuerdos comerciales, como Colombia, Chile y México, siendo este último país el que más destaca como exportador de calzado a Estados Unidos y otros países del bloque económico europeo. Según el Centro de Comercio Exterior (2019) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) “entre los meses de enero y octubre del 2019, las importaciones de calzado y sus partes alcanzaron 410.3 millones de dólares” que significó un aumento de 8.9% a comparación del mismo intervalo del año 2018. Por tal, al Perú ingresaron 44,2 millones de pares de calzado, siendo el precio promedio del 35.4% menor de 5 dólares, el 33,9% de 5 a 10 dólares y del 30.7% precio promedio mayor a 10 dólares. Según la Sociedad

Nacional de Industria (2018); Chile, Ecuador, Estados Unidos, Singapur y Canadá son las naciones que más nos compran nuestro calzado con, 12,5%, 13,9%, 12,4%, 52,3% y 14,6% respectivamente y China Vietnam y Brasil son los países de donde más importamos. El presente trabajo quiere dar a conocer el problema que origina el no aprovechar de los beneficios del TLC con la unión europea y a su vez dar conocer los beneficios comerciales del TLC con la unión europea; teniendo como principal beneficio las exoneraciones de los aranceles así como también otras disciplinas tratadas en el tratado comercial, como solución de diferencias, propiedad intelectual; y sus repercusiones de las mismas en cuanto a la cantidad, costo y calidad; de esta manera conociendo los productores peruanos de estos beneficios podrían competir en el mercado europeo ya que llegaría con menor costo al de otros proveedores; a continuación señalamos el problema general, ¿Cuál es la influencia entre los beneficios del TLC Perú – UE y el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 -2019? siendo los siguientes los problemas específicos; ¿Cuál es la influencia de la solución de diferencias con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019?, ¿Cuál es la influencia de la exoneración de aranceles del TLC Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013- 2019?; y por último ¿Cuál es la influencia de los asuntos aduaneros y facilitación del comercio del TLC Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019?; Justificación del estudio; este proyecto de investigación se justifica socialmente porque se determina cómo se relaciona los beneficios del acuerdo comercial entre Perú – UE y su efecto hacia el incremento de las exportaciones a Francia, de las empresas exportadoras de calzado; dichas empresas exportadoras de calzado son habitualmente empresas familiares que vienen transmitiendo sus conocimientos de fabricación de calzado de generación en generación y además dichas empresas dan trabajo a la comunidad. En cuanto a la Justificación económica, el presente trabajo se justifica por cuanto a que se verá la influencia entre las variables, de tal manera que en su efecto habrá repercusiones económicas en la economía del Perú.

Metodológicamente, se justifica en cuanto a que esta tesis servirá como base de una investigación de tesis ya que es una investigación científica y guarda los parámetros y estructuras de una investigación ex post facto - transversal.

Objetivo general, determinar la influencia entre los beneficios del acuerdo comercial entre Perú – UE y el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. Teniendo como objetivos específicos los siguientes: Determinar la influencia de solución de diferencias, del TLC. Perú – UE con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado del Cono Norte, 2013 – 2019; Determinar la influencia de la exoneración de aranceles del TLC. Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019; y por último, Determinar la influencia de los asuntos aduaneros y facilitación al comercio del acuerdo comercial, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. Hipótesis; hipótesis general, existe influencia entre los beneficios del TLC, Perú – UE y el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado 2013 – 2019. teniendo como hipótesis específicas las siguientes: Existe influencia entre la solución de diferencias , con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019; existe influencia entre la exoneración de aranceles del TLC, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019;y por último, Existe influencia entre los asuntos aduaneros y facilitación al comercio del TLC, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019.

## II MARCO TEÓRICO

Tenemos como estudio los siguientes antecedentes nacionales; Zárate y Sánchez (2016) "*Impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú – UE en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad 2012 – 2014*". El objetivo de esta tesis fue determinar el impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú y la Unión Europea que se implementó en marzo del 2013 en el sector exportador agroindustrial de la Región La Libertad. La metodología de la tesis es explicativa ya que en esta se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante establecimiento de la relación causa-efecto, entre el TLC, Perú-Unión Europea y el impacto que este establece en el sector exportador agroindustrial de la Libertad; tiene como resultado principal la evolución conjunta de las variables determinado por la influencia que se tienen.

Santoyo (2017) "*Tratado de libre comercio Perú – Unión Europea y comercio internacional de las exportaciones de granada 2008 – 2016*". Su objetivo de esta investigación es determinar los cambios que se han dado con el acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea, sobre las exportaciones de granada durante el periodo 2008 – 2016; la metodología que se empleo fue un diseño no experimental por consiguiente se han estudiado e interpretado los datos; se empleó el método estadístico que se trató de ordenar la data por medio de cuadros y presentación de gráficos en línea de tiempo. Se efectuó con la data que había, mediante dichos análisis se realizó la agrupación de variables, indicadores y dimensiones descritos a través de coeficiente de correlación. En este caso no se requirió de una técnica o instrumento especial de recolección de datos porque es un estudio ex post facto. En cuanto a la validez del contenido han recurrido a la opinión de tres expertos en el área. Muestra; En esta tesis estuvo demás diferenciar los conceptos de población, muestra y muestreo porque se acudió a data ex post facto, que se tomó de las distintas publicaciones oficiales públicas existentes, procediéndose a recopilar estos para su respectivo análisis. Resultados; concluyen que desde que entró en vigencia el TLC, Perú – UE en el año 2013, se denota una proyección en aumento con los productos más importantes exportados del Perú hacia la unión europea.

En la tesis de Herrera (2016) "*Factores relacionados a las exportaciones de pisco con sub partidas arancelarias 2208.20.21.00 a España durante el periodo de 2012 a 2018, en el marco del TLC Perú – Unión Europea*". Sus objetivos fueron determinar los factores más relacionados con las exportaciones de pisco a España en los parámetros del TLC, con los europeos, durante el periodo del 2012 al 2018. Metodología; Se empleó el tipo de investigación cualitativa, su diseño aplicado fue particular porque las maneras de abordar el tema son flexibles y abiertos sin parámetros; sin embargo, lo seleccionan en cinco marcos: Teoría fundamentada, etnográfico, narrativo, fenomenológico e investigación – acción. Muestra; su muestra fueron las empresas que exportaron pisco hacia España entre los años 2012 y 2018, adicionalmente se asesoraron por expertos académicos en la materia, como expertos que integran instituciones públicas como MINCETUR y PROMPERÚ. Resultados; no se valida la hipótesis general. Según lo obtenido de las entrevistas, dentro de los factores, el que contiene mayor número de menciones corresponde a la cultura de pisco, contrariamente al de desgravación arancelaria del pisco, para el cual se registró la menor cantidad de menciones entre los factores. Así mismo Gonzales (2016) "*Factores relevantes para la exportación del tomate orgánico de la región Ica al mercado europeo*". Su objetivo fue determinar los aspectos más importantes para la exportación de tomate orgánico del departamento de Ica al mercado europeo, en cuanto a la metodología; fue realizado por medio de un estudio de diseño de investigación exploratorio – cualitativo, se usaron dos herramientas de recolección de datos; entrevista a profundidad y revista documental. Muestra; Fueron siete propietarios de fundos, un ingeniero de la agencia agraria de pisco, un ingeniero de la agencia agraria de Ica y un director regional agrario de información de Ica. Resultados; se concluyó que en los mercados minoristas europeos el precio del tomate orgánico tiene un valor entre 20% y 30% más que uno convencional, lo que demuestra que el mercado orgánico es más rentable. De igual manera los alimentos ecológicos se perciben como productos más sanos y con métodos productivos que benefician al medio ambiente, por lo que su demanda es muy valorada y creciente.

Cueva Tadeo (2017) "*Las exportaciones del fruto de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012 – 2016. El objetivo de esta tesis es analizar la exportación de*

*uchuvas a la U.E. en el intervalo 2012 – 2016*". La metodología en la presente tesis es de un diseño no experimental y fue de tipo descriptiva. En cuanto a los instrumentos no se utilizó ninguno en especial porque la data es ex post facto. Muestra, en esta tesis no se necesitó laborar con una población determinada ni muestra por contar con data ex post facto. Resultados; concluye que la producción del fruto de aguaymanto se ve relacionado por el trabajo de calidad que efectúan los cultivadores de uchuvas además que para ser más competitivos y para llegar a otros mercados se necesita ser parte del programa nacional de barreras, eh ahí la existencia de asesoría técnica en el caso de post cosecha, de manejo de plagas y de enfermedades.

#### Internacionales

Tenemos como estudio la tesis colombiana de, Julio (2020) "*Análisis de las exportaciones e importaciones entre Colombia y Chile en los años 2016 y 2017*". El objetivo de esta investigación es denotar la importancia que ha tenido el tratado de libre comercio entre Colombia y Chile, comparar el balance comercial entre ello y las repercusiones en ambas economías, en cuanto a su metodología de estudio es descriptivo y de enfoque mixto, tiene como conclusiones , que Chile es un gran mercado para fortalecer la calidad de los productos colombianos ya que cuentan con un mercado exigente además de dar a conocer el impacto positivo en relación al crecimiento de las exportaciones que se ha dado entre ambas economías.

Mosquera (2016) Revista, Valor Agregado, artículo científico, "*Efectos de los TLC suscritos por Colombia con EEUU y la Unión Europea, en las exportaciones de banano ecuatoriano, periodo 2001- 2014*". Ecuador. Este estudio tiene como objetivo dar a entender el TLC suscrito entre Colombia y Estados Unidos, así como el firmado con el bloque económico de la Unión Europea, cómo impactará en la economía ecuatoriana respecto a sus exportaciones del banano a aquellos mercados; la metodología que se utilizó para esta estimación es un modelo de series de tiempo, "los modelos de serie de tiempo analizan el comportamiento de un sujeto determinado a lo largo de varios periodos" (Hamilton, Alexander 1994). Muestra; en este caso se considera la proyección del comportamiento de las exportaciones del banano ecuatoriano, desde el año 2001 hasta el 2014.



Resultados; hasta la firma de los tratados de libre comercio de Colombia, Ecuador cuenta con una importante exportación de banano al mundo, representando para la economía ecuatoriana el 2% del PBI. Se determina que con las firmas del TLC de Colombia con el bloque económico europeo y con los estados unidos, Colombia buscará incrementar sus economías de escala, aprovechando los beneficios que le otorgan los TLC; por tal se estima que el beneficio del banano colombiano en relación a estos tratados comerciales implicaría un impacto negativo en las exportaciones bananeras ecuatorianas.

Poveda y Carranza (2017) *Procedimiento de revisión nacional en la UE-ColombiaPerú TLC y sus relaciones con la ley de contratos estatales de la comunidad colombiana y europea*, Colombia. Este estudio tiene como objetivo tratar de describir la estrecha relación entre las normas de contratación pública sobre el acuerdo comercial, firmado por la alianza de Colombia y Perú, las normas de la Comunidad Europea sobre contratos públicos y el derecho administrativo colombiano sobre contratación pública. Este artículo analiza las dificultades para implementar e interpretar estas normas, debido a la vaguedad, la falta de regulación y el vacío legal que impide su adecuado uso. El objetivo final de este estudio es analizar las similitudes y diferencias entre estos regímenes legales, con el fin de aplicar una interpretación sistemática y facilitar el proceso de implementación de esas reglas, así como realizar una comparación de estas normas.

Arenas y Garcés (2017) *“Evolución del tratado de libre comercio de estados unidos y Colombia (2012 - 2016)”*. En esta investigación científica los autores tienen como objetivo, dar a conocer cómo se está desarrollando la economía colombiana frente a los beneficios otorgados por el tratado de libre comercio celebrado con los estados unidos, tiene como metodología de investigación la recolección de información además de realizar una encuesta a los gerentes de las empresas exportadoras de Santander, ya que estos han sido también sujetos de estudio para el análisis del desarrollo del TLC con los estados unidos, los resultados obtenidos demuestran que el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados unidos ha sido beneficioso para el sector del calzado entre otros y además que las PYMES son el sector más perjudicado por este acuerdo comercial.

De la Cruz y Rosales (2019) “Los primeros 18 meses del acuerdo multipartes Ecuador - Unión Europea! Esta investigación tiene como objetivo hacer una análisis comparativo entre los 18 meses del acuerdo del TLC con la unión europea con los dos años anteriores a este acuerdo, en relación a los productos comercializados con Europa que no sean el petróleo, detectar el impacto y describirlo; la metodología de estudio empleada es cuantitativa y ex post facto, dicha investigación tiene como conclusión que el tratado de libre comercio con la unión europea ha influenciado en el incremento de las exportaciones comerciales ecuatorianas al mercado europeo.

#### Marco teórico de las variables

A continuación, detallaremos el marco teórico de las variables del proyecto de investigación que se está realizando, el cual consta de dos variables; Beneficios del tratado de libre comercio y las exportaciones con sus respectivas dimensiones, en el primer caso, las dimensiones son: solución de diferencias, exoneración de aranceles y asuntos aduaneros con facilitación al comercio y en el caso de las exportaciones, el precio, volumen y valor.

Beneficios del Tratado de libre comercio, tenemos como teorías relacionadas al autor: Huamán (2014), el autor considera que los TLC son más que acuerdos comerciales ya que no solo son acuerdos de tratos preferenciales de mercancías sino también todo lo referido a comercio internacional; aspectos laborales, solución de diferencias e inversión entre otras disciplinas; además subraya que los tratados de libre comercio son repercusión del comercio globalizado, donde se buscan a países como socios sin importar la distancia geográfica o sus diferencias en cuanto a su política económica para conseguir el incremento de su comercio exterior. A continuación, Mosquera y Espinoza (2016) señalan que el comercio ha sido vital para el desarrollo económico de un país; que entre los siglos XVI – XVIII nace el pensamiento mercantilista, teniendo como característica la acumulación de las riquezas, ya que en esos tiempos todo iba en función a los minerales o metales preciosos, es ahí su importancia de la importación de estos metales, para su producción y luego su exportación, ya que en esos tiempos se conoce por primera vez la balanza comercial; teniendo a reducir las importaciones y a propagar las exportaciones. También analizan la teoría de Adán Smith, sobre la ventaja absoluta

y la teoría Ricardiana de la ventaja comparativa además de otras teorías; todo este estudio les deja la conclusión que los TLC, son acuerdos que se llevan a cabo entre países para eliminar aranceles o barreras arancelarias y de esta forma puedan fortalecer y aumentar el intercambio de productos y servicios. Tenemos como sus dimensiones de la variable:

Solución de controversias; Huamán (2015) en su artículo científico titulada, Arbitraje comercial internacional en materia de inversiones, nos dice la importancia de pertenecer a una institución internacional de arbitraje como es el CIADI o convenio de Washington en las negociaciones internacionales, de tal forma señala que el Perú se ha cogido al procedimiento de proceso arbitral, como procedimiento a la solución de conflictos, por consiguiente acepta la participación de un arbitraje internacional que consiste en aceptar un árbitro internacional imparcial que no sea de la nación de las partes involucradas, entre otras consideraciones, considera que estos procedimientos da confianza y agiliza las negociaciones con otras economías con las cuales se ha celebrado convenios de comercio internacional. Así mismo Rodríguez (2018), en su artículo científico titulado “El principio de solución pacífica de controversias como norma de solución en el Derecho Internacional” hace un estudio de las distintas formas o procedimientos para solucionar unos conflictos de controversias de toda índole de tal manera que las partes involucradas queden de acuerdo a los fallos dados por los árbitros o mediadores según el procedimiento de solución de controversia que se han sometido. Según el título XII, solución de controversias, capítulo I, artículo 298 del TLC Perú – U.E, define que el objetivo de la solución de controversias es dar respuesta a las diferencia o controversias de las partes involucradas de tal manera que no se vean afectadas y que sea satisfactoria para ambas partes, dicha solución partiendo desde la interpretación de este tratado, al no ver solución de los países se deberá eliminar las posturas que se traten en caso que no tengan relación con este trato comercial; siendo sus indicadores: Los procedimientos y reglas de controversias.

Exoneración de aranceles, Huamán (2014), según el autor, el acceso a los mercados consiste en el retiro mutuo de los aranceles, siempre y cuando califique dentro de las mercancías negociadas, siendo de suma importancia para su

calificación que la mercancía haya estado dentro de los parámetros del tratado eso quiere decir que sea originaria del país que exporta y que venga directamente del país con el cual se ha celebrado el tratado. Así mismo, Tineo (1997), Según este autor, el acceso a los mercados requiere de dos criterios trascendentales, el retiro de las barreras al ingreso del mercado más la identificación de conductas anticompetitivas; a partir de ahí los países han retirado los aranceles y la desregulación de los mismos; con estas medidas las economías han conseguido de forma más práctica la llegada de nuevos ofertantes y a su vez ha fortalecido a la industria interna de sus países obligándolos a crear monopolios u oligopolios y ha tenido como repercusión de cada país dotarse de leyes para asegurar un competencia e igualdad de condiciones. Definiendo esta dimensión; según el “tratado de libre comercio entre Perú – UE”, en el título III, Comercio de mercancías, capítulo I, Acceso a los mercados de mercancías; el objetivo de los accesos de mercado, consiste en que las partes involucradas en la negociación, tienen que ir retirando gradualmente sus barreras comerciales a inicios de la entrega del presente tratado comercial. Sus indicadores son las medidas arancelarias y no arancelarias

Asuntos aduaneros y facilitación al comercio, según lo estudiado por el autor Huamán (2016) quien en su artículo científico, titulado, “ autonomía del derecho aduanero” quien hace un análisis desde las distintas perspectivas de lo que son los derechos aduaneros, se puede desprender de sus conclusiones que los derechos aduaneros son más que asuntos aduaneros consistentes en el control del ingreso y salida de las exportaciones e importaciones sino que hoy en día se ha vuelto un mecanismo para la facilitación del comercio internacional ya que desde este sector se puede impulsar e incentivar el comercio exterior, ya sea tanto en las exportaciones como en las importaciones. Cabe destacar que los distintos autores citados por el mencionado autor, consideran que los derechos aduaneros hoy en día son más que trámites fronterizos en las distintas aduanas de los países comerciantes.

Estudiando la segunda variable, Exportación, tenemos como teorías relacionadas a los autores: Lerma y Márquez (2010) quien nos dicen que la exportación es una de las actividades más importantes dentro del comercio internacional, el cual refiere

que la exportación se da cuando venden los productos o servicios más allá de las fronteras espaciales del que pertenece el ofertante. El autor señala que para que una economía promueva un proceso de exportación, no solo se trata de tener un soporte legal ni las buenas disposiciones de la política nacional, sino también otros parámetros como consideraciones de los otros países en cuanto a lo que están demandando, lo que están pagando, los costos tributarios entre otras consideraciones extra legales que se tienen que tener en cuenta. Definiéndola según SUNAT (2018) La exportación es; el régimen aduanero que te permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, no está afecta a tributo alguno". Los pagos que deberá realizar corresponden al traslado de la mercancía y está sujeta a las tarifas definidas por la empresa que brinde el servicio de transporte internacional, agenciamiento, traslados internos, etc.

En cuanto a sus dimensiones; volumen, precio y valor los autores Lerma y Márquez (2010) señalan que los precios internacionales son los precios nacionales del producto más los costos y gastos adicionales para la llegar a los nuevos mercados más el margen de utilidad que se obtienen en los nuevos mercados internacionales, además consideran que el valor de un producto no se origina sólo por el precio del producto sino también por la calidad del mismo, por esto consideran que cuando se llega a un nuevo mercado se tiene que aplicar distintas estrategias de comercialización basándose en la estandarización de un producto, que consiste en imitar las característica de los productos ya existentes en el nuevo mercado, por cuanto a que los nuevos consumidores así lo requieren ya que sea por sus gustos, costumbres, tendencias, modas, etc. y la otra estrategia es la adaptación del producto, que consiste en ajustar las características del nuevo producto ya que las normas existentes nacionales lo obligan; a continuación tenemos a los autores Martínez y Medina (2013); quienes hacen una investigación a la industria vinícola en cuanto a su competitividad internacional, los autores analizan la industria vinícola española en sus exportaciones de vino, teniendo como dimensiones el volumen, valor y el precio de las exportaciones, además de ello muestran cuadros estadísticos que detallan los volúmenes de las exportaciones de vino a nivel mundial, teniendo como indicador la cantidad en toneles de vinos exportados; en cuanto al análisis al valor de las exportaciones de vino, toma como indicador la

calidad de los vino, ya que denota que por el aumenta de las ofertas del vino en el mundo, llamase argentina, chile, Uruguay y Sudáfrica, además de la oferta ya tradicional, como es Francia, Italia y Portugal se ha visto obligado a mejorar la calidad de sus vinos para poder competir con el mercado internacional; es preciso indicar tal evento, porque demuestra claramente cómo el investigador hace hincapié en el valor del producto ya que demuestra que el indicador calidad, refleja el valor en las exportaciones totales de la industria española y por último en la dimensión costo de la exportación, tiene como indicador el precio en el mercado demandante, ya que indica que a mayor costo por las exportaciones el precio aumenta en los mercados, además de la calidad del vino.

-

### III. METODOLOGÍA

Tipo y diseño de investigación.

Este proyecto de investigación es de tipo aplicado, ya que pretender solucionar de manera muy específica un problema detectado en un sector determinado; Hernández, Fernández y Baptista (2014, p.9) el diseño de investigación es descriptiva – ex post facto; porque es una investigación no experimental, (Hernández 2014, p.92). que dará a conocer cómo influye una variable sobre la otra, determinando la influencia de una variable sobre la otra.

Variables y operacionalización

En esta investigación se han tomado dos variables; tratado de libre comercio y las exportaciones, de las cuales para la primera variable tratado de libre comercio se ha considerado 3 dimensiones; solución de diferencias, acceso a mercados, y asuntos aduaneros con facilitación al comercio internacional con sus respectivos indicadores. Anexo 1.

Variable independiente: Tratado de libre comercio, definición conceptual: Huamán (2014) los TLC, son más que acuerdos comerciales ya que no solo son acuerdos de trato de preferencias de mercancías y eliminación de aranceles, sino también todo lo referido a comercio internacional, aspectos laborales, solución de diferencias e inversión entre otros.

Definición operacional: El TLC, es un pacto comercial, entre países o con un bloque económico, con el fin de exterminar barreras arancelarias y no arancelarias, son analizadas en sus respectivas dimensiones.

Dimensiones: Acceso a mercados; solución de diferencias, propiedad intelectual y Asuntos aduaneros.

Indicadores: Medidas arancelarias y no arancelarias en cuanto a la dimensión de acceso a mercados; procedimientos y regla para la solución de diferencias; patentes y marcas para propiedad intelectual y asistencia técnica más trámites de aduana para asuntos aduaneros

Variable dependiente: Exportación

Definición conceptual: Según Lerma y Márquez (2010), la exportación es una de las actividades más importantes dentro del comercio internacional, el cual refiere que la exportación se da cuando venden los productos o servicios más allá de las fronteras espaciales del que pertenece el oferente

Definición operacional: Las exportaciones están vinculadas a las dimensiones, producto de exportación, precio de la exportación y volumen de la exportación; sus indicadores son: calidad, costo y cantidad respectivamente.

Población, muestra y muestreo

Población, todas las empresas que se encuentran en el territorio peruano fabricantes de calzado.

Muestra, 46 empresas exportadoras de calzado entre grandes y pequeñas empresas.

Muestreo, en esta investigación cuantitativa no se requirió muestreo ya que es una investigación de tipo ex post facto, donde se recurre a data confiable ya existente.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En cuanto a la técnica, por ser una investigación ex post facto se recurre a la búsqueda de información de instituciones con alta credibilidad y se selecciona la data más relevante para el análisis de los mismos, en cuanto a los instrumentos de recolección de datos se recurre a unas fichas de validación de datos, que validan la información encontrada para su debido procesamiento

Método de análisis de datos

Una vez procesado la data encontrada, se determina que si hay influencia entre las variables ya que según el coeficiente de correlación tenemos como tal un 0.83 en el caso de las exportaciones peruanas de calzado desde el año 2015 hasta el 2019, años donde ya estaba vigente el TLC Perú – UE, también se analizó la relación del calzado que importa el país de Francia desde el 2015-2019. con el mundo, dando como coeficiente de correlación 0.95. En cuanto a las líneas de tendencia de ambos casos se denota que existe una línea de tendencia favorable ya que la línea de tendencia lineal se muestra de manera ascendente en ambos casos.



Según los cuadros de operacionalización sustentados por los autores, Huamán (2014); Forero (2013), Ferrero (2001); Maza (2019); Álvarez (2006); quienes realizan estudios de los tratados de libre comercio con la UE, así como con otros bloques económicos, dan a conocer la influencia que existe entre las exportaciones con las otras disciplinas negociados en los diferentes acuerdos comerciales que va de forma independiente con las barreras arancelarias.

### 3.7. Aspectos éticos:

En este proyecto se aplican los cuatro principios básicos de una investigación; la beneficencia, la no maleficencia, el respeto por el ser humano y la justicia; además de ello en este proyecto de investigación se respetan los parámetros o lineamientos de investigaciones científicas proporcionadas por la universidad, teniendo como ejes centrales, el respeto a la propiedad intelectual y los procedimientos de la estructura de la investigación en cuanto a la forma que se rige en función al manual APA.

## IV RESULTADOS

Con los siguientes resultados se demuestra que las hipótesis de esta investigación han sido satisfactorias ya que teníamos como primera hipótesis, la siguiente hipótesis general, existe influencia entre los beneficios del TLC, Perú – UE y el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado 2013 – 2019, Este crecimiento ha sido evidenciado al observar el impacto inmediato que hubo en la tasa de crecimiento, 37% de la exportación desde el último año sin TLC 2012 con el primer año del TLC, 2013; y si se evidencia que hay un crecimiento mayor en relación a los años sucesivos con el año 2012, en el 2014, 17%, en el 2015, 130%; 2016 creció en un 224%, 2017 en un 319 %, con el 2018 fue de 280% y finalmente con el 2019 la tasa de crecimiento respecto al último año en que no hubo TLC su tasa de crecimiento fue de 304%.

En cuanto a las respuestas de las hipótesis específicas; tenemos las siguientes: Existe influencia entre la solución de diferencias, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. A continuación, detallamos la regresión ajustada del volumen (toneladas) exportadas a Francia con el tiempo desde que entró en vigencia el TLC con la UE, hasta el año 2019, la cual nos dice estadísticamente que contamos con una regresión ajustada deseable, por ello nos permite interpretar que, si existe una dependencia de la variable sobre la otra variable Y, además de ello nos muestra un R2 de 0.8305, con lo cual facilita la explicación de la dependencia de una variable sobre otra.

Tabla 1

Exportación de calzado en cantidades, toneladas del año 2013 al 2019.

AÑO	Cantidad (Tons)
2013	2
2014	3
2015	4
2016	7
2017	7

2018	8
2019	7

---

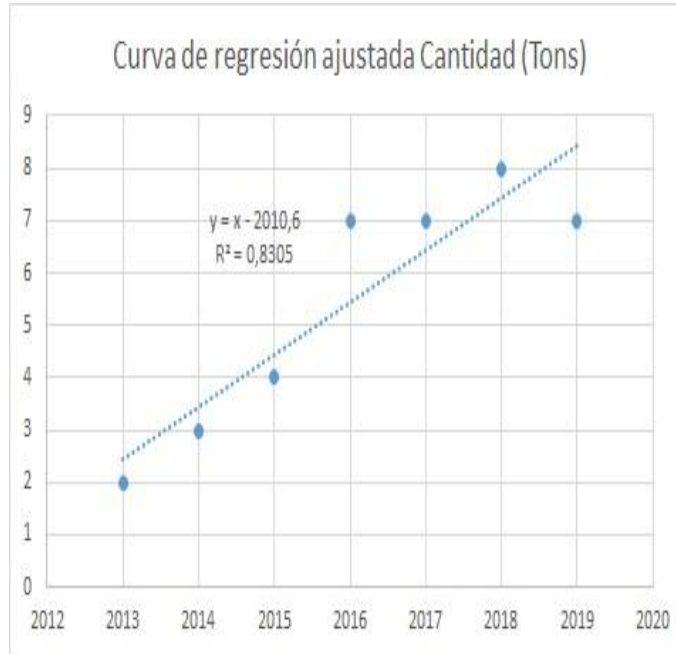


Figura 1. Curva de regresión tiempo – cantidad.

En cuanto a la línea de tendencia de las cantidades exportadas a Francia, el gráfico de la tendencia nos muestra que desde que entró en vigencia el tratado de libre comercio con la Unión Europea, se han incrementado las exportaciones de calzado a Francia con un pequeño descenso del año 2018 al 2019.



Figura 2. Tendencia de exportación en cantidades.

Siendo la segunda hipótesis específica, existe influencia entre la exoneración de aranceles del TLC, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. Para dar respuesta a esta hipótesis se ha regresionado el precio promedio de los calzados exportados, con los años desde que se ha dado el TLC con la U.E. Hasta el año 2019, el gráfico de dispersión ajustada para la dimensión precio, nos ha reflejado que existe un ajuste considerable entre las variables, pero que no existe una dependencia de una variable sobre la otra, Es por ello que se tiene un R2 bajío = 0,0101

Tabla 2 Evolución del precio de la exportación desde el 2013 al 2019.

AÑO	VALOR	TONELADAS	PRECIO
2013	74000	2	37000,00
2014	63000	3	21000,00
2015	124000	4	31000,00
2016	175000	7	25000,00
2017	226000	7	32285,71
2018	205000	8	25625,00
2019	218000	7	31142,00

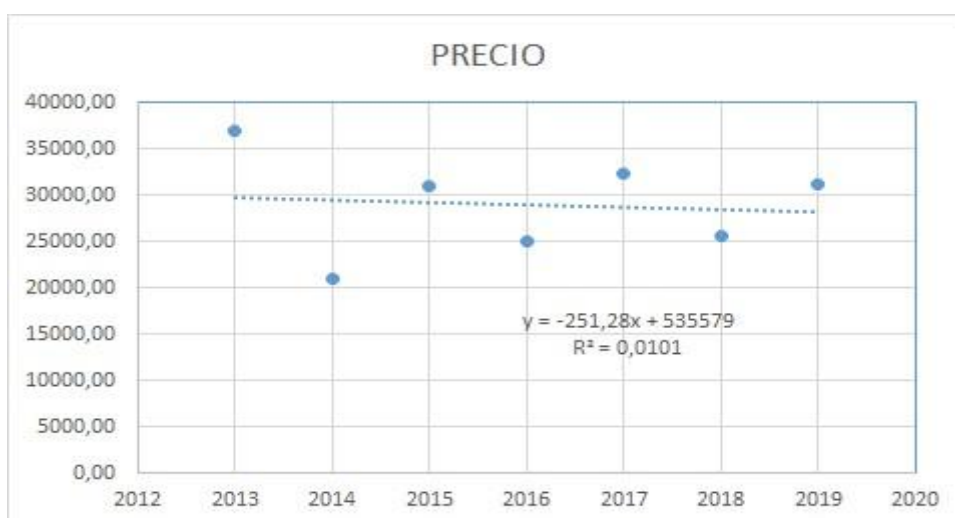


Figura 3. Curva de regresión precio - tiempo

En cuanto a la línea de tendencia del precio de la exportación, se denota que hubo una influencia mínima en el inicio de la vigencia del tratado de libre comercio con la Unión Europea, ya que en el año 2013 al 2014 se refleja que hubo un decrecimiento en el precio del calzado, por otro lado entre los años 2014 y 2018 han existido subidas y bajadas; en cuanto a la última etapa del intervalo de esta investigación 2018 al 2019 ha existido una clara subida de los precios de exportación; cabe destacar que en estas economías desarrolladas, como es la francesa, los precios de los productos como de los servicios son constantes por cuanto a que su inflación varían mínimamente año tras año, ya que son economías muy fortalecidas



Figura 4. Tendencia de los precios del 2013 AL 2019

Por último, tenemos la regresión ajustada del valor de las exportaciones en FOB, con los años desde que entró en vigencia el TLC con la U.E. hasta el año 2019, este como respuesta a la última hipótesis, Existe influencia entre los asuntos aduaneros y facilitación al comercio del TLC, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. Este cuadro de regresión evidencia que existe un ajuste considerable entre las variables ya que existe gran influencia de la variable independiente sobre la dependiente; además de ello que cuenta con un  $R^2 = 0.8567$  el cual explica estadísticamente la influencia de la variable X sobre la Y.

Tabla 3

Exportación de calzado a Francia en millones de dólares

AÑO	EXPORTACIONES EN FOB
2013	74
2014	63
2015	150
2016	175
2017	226
2018	205
2019	218

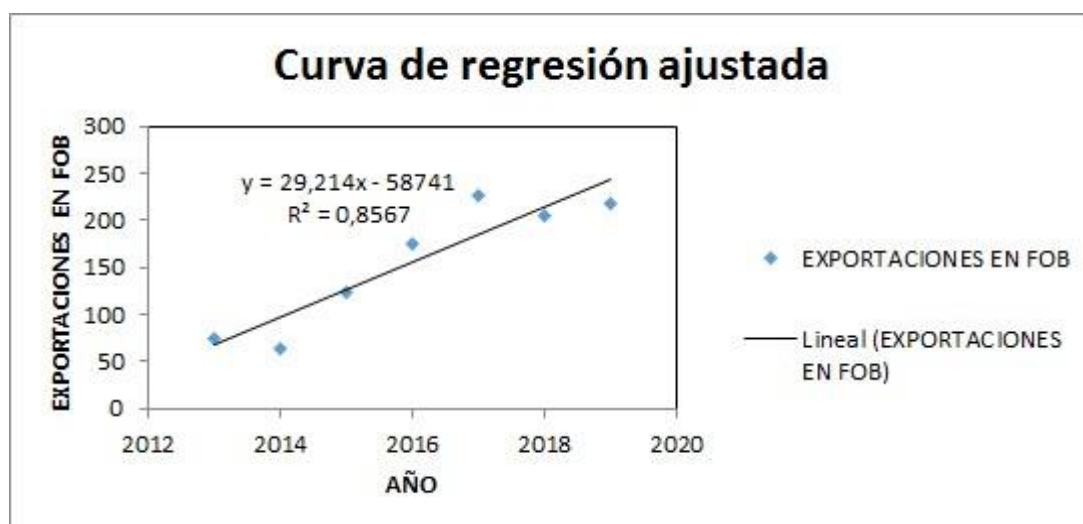


FIGURA 5. Curva de regresión ajusta del valor de la exportación en un periodo de tiempo, 2013 al 2019.

Según el cuadro de tendencia del valor de las exportaciones, se denota que desde que entró en vigencia el TLC, Perú - U.E, 2013 el valor de las exportaciones a Francia se han incrementado con una ligera baja en el año 2017 al 2018 y a su vez con un crecimiento del 2018 al 2019.



*Figura 6. Curva de tendencia de las exportaciones en millones*

## V DISCUSIÓN

En esta investigación tenemos como objetivo general, determinar la influencia entre los beneficios del acuerdo comercial entre Perú – UE y el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. Tenemos como primer resultado, que si existe influencia entre el tratado de libre comercio y las exportaciones, ya que desde que se dio el TLC con la unión europea la tasa de crecimiento de exportación ha crecido año a año en comparación con el último año en que no existía el tratado comercial, la tasa de crecimiento, fue de 37% comparándola con el primer año del TLC y de 304% en el 2019 si la comparamos con el último año de estudio de esta investigación, Además de ello se tiene que tener en cuenta las teorías de los autores Huamán (2014) y Mosquera y Espinoza (2016) quien coinciden en señalar que los TLC que se firman entre las economías, repercute en el crecimiento de su comercio internacional de los países contratantes. En cuanto al resultado de nuestro antecedente, tenemos la investigación de Zárate y Sánchez (2016), quien tiene como resultado que con este Acuerdo Comercial se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Por ello se puede decir que ambas investigaciones coinciden en que el TLC celebrado con la UE ha sido provechoso para el crecimiento de las exportaciones peruanas a la zona europea.

Adicionalmente tenemos el objetivo específico, determinar la influencia de la solución de diferencias del TLC. Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019; para determinar este objetivo se trabajó la regresión ajustada y la tendencia de las exportaciones del calzado a Francia en función al volumen en toneladas, teniendo como resultado un  $R^2$  de 0.8305, esto quiere decir que existe una influencia directa entre las variables, además de ello dio como resultado en cuanto a las tendencia de las cantidades exportadas en el tiempo, una línea de de tendencia creciente empezando con 2 toneladas en el 2013 que empezó el acuerdo y creciendo año a año hasta culminar el 2019 con 7 toneladas, siendo este el último año de estudio de esta investigación. En cuanto a la investigación de Santoyo (2017), quien tiene como uno de sus objetivos específicos, determinar la evolución del volumen de las



exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016. teniendo un  $r^2 = 0.8737$ , además señala que la tendencia de las exportaciones a la unión europea han sido ascendentes año tras año, con lo cual se puede decir que los resultados con este autor son muy similares a nuestros resultados en este objetivo específico.

Seguidamente está la segunda hipótesis específica, determinar la influencia de la exoneración de aranceles del TLC. Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. para dar respuesta a este objetivo se ha regresionando los precios del calzado con una línea de tiempo del 2013 al 2019, teniendo como  $R^2=0,0101$  lo que nos dice que no existe influencia de una variable sobre la otra, además que nos arroja una línea de tendencia constante, ya que se evidencia que sube y baja los precios de manera bastante tímida, en un promedio entre 2000 y 3000 dólares la tonelada. En cuanto a la investigación de la autora Santoyo Bohórquez, M. (2017) quien tiene el siguiente objetivo, Determinar la evolución de los precios de las exportaciones al mercado de la Unión Europea durante el periodo 2008-2016. Teniendo como resultado en su regresión ajustada un  $R^2 = 0.1134$  y una línea de tendencia en los precios constante, entre 2 y 2,5 dólares del 2008 al 2016 consideramos que es debido a que como lo hemos señalado anteriormente se debe a que son países que cuentan con economías muy fortalecidas. cabe subrayar también que no coincidimos en este objetivo específico en cuanto al orden en se han expuesto. Por los resultados mostrados en este objetivo específico debemos decir que coincidimos en los resultados mostrados.

Finalmente tenemos como objetivo específico: Determinar la influencia de los asuntos aduaneros y facilitación al comercio del acuerdo comercial, Perú – UE, con el incremento de las exportaciones a Francia de las empresas exportadoras de calzado, 2013 – 2019. tenemos como resultado a este objetivo una regresión ajustada donde se ha regresionado el valor FOB de las exportaciones del calzado teniendo como resultado un  $R^2= 0.8567$ , por lo cual podemos decir que hay influencia significativa entre las variables, además de ello nos muestra que existe una tendencia al alza, por cuanto a que desde que empezó el TLC el valor FOB a aumentado año tras año, empezando con 74 millones de dólares y terminando el

2019 con 218 millones de dólares; en cuanto a la investigación de la autora Santoyo Bohórquez, M. (2017) tiene como resultado del valor FOB y de la regresión con el tiempo, 2008 - 2016 un  $R^2=0.7639$ , además sostiene que tiene una línea de tendencia al alza ya que en el 2008 empezó con 5000 dólares y al 2016 exporta un valor FOB de 45 dólares. En cuanto a los resultados encontrados podemos decir que coincidimos en los resultados encontrados y por consiguiente en los objetivos obtenidos.

## VI CONCLUSIONES

1. De acuerdo a los resultados, analizado desde las variables, TLC con exportación, se demuestra que hay una influencia a través del tiempo, 2013 – 2019, periodo en el cual se está ejecutando el TLC, analizando las dimensiones de la variable se ha demostrado la influencia del TLC, ya que se han incrementado las exportaciones del calzado peruano de una manera significativa al mercado francés, esto se concluye al ver cómo ha ido aumentando la tasa de crecimiento año tras año comparándola con el último año en que no se contaba con el tratado de libre comercio.
2. En base a los resultados obtenidos para verificar la influencia de la solución de diferencias del TLC con la dimensión cantidad de la variable exportación en un tiempo determinado, se evidencia en base a los resultados del  $R^2 = 0.8305$  que existe influencia del TLC con la unión europea, es por ello que se verifica que desde que se empezó a ejecutar el TLC se ha incrementado el volumen del calzado peruano a Francia, empezando en el 2013 y 2014 con 2 y 3 toneladas respectivamente y terminando el 2018 y 2019 con 8 y 7 toneladas respectivamente.
3. En base a los resultados obtenidos para verificar la influencia de la exoneración de los aranceles del TLC con la dimensión precio de la variable exportación en un tiempo determinado, se verifica que no existe influencia, dado que nos da un  $R^2 = 0.0101$ , pero que ha sido de suma importancia el análisis porque se demuestra que en una economía fortalecida como la europea y en específico la francesa, la tasa de inflación es constante en el tiempo.
4. En base a los resultados obtenidos para verificar la influencia del TLC con la dimensión valor, de la variable exportación en un tiempo determinado se evidencia en base a los resultados del  $R^2 = 0.8567$  que existe influencia del TLC con la UE, es por ello que se verifica que desde que se inició a ejecutar el TLC con la UE, se ha venido aumentando en el tiempo el valor FOB de la exportación del calzado peruano a Francia empezando en el 2013 y 2014 con un valor FOB de 74 y 63 millones de dólares americanos

respectivamente y culminando el 2018 y 2019 con 205 y 218 millones de dólares americanos respectivamente.

## **VII RECOMENDACIONES**

Se recomienda que los fabricantes de calzado se agrupen o se asocien para ser frente a la competencia local e internacional para llegar de manera directa al mercado europeo.

Que acudan al estado para buscar financiamiento y puedan obtener unos intereses bajos para que así tengan una mejor rentabilidad de sus ganancias. Y a su vez que el estado los capacite en materia de desarrollo tecnológico para obtener un producto de mayor calidad.

Es importante también que las pequeñas empresas inviertan en el know how del comercio internacional, para que sean ellos los que gestionen sus propias exportaciones y a su vez puedan importar directamente los insumos importados que adquieren en los mercados nacionales.

En cuanto a la investigación de este trabajo, se recomienda que el estado o las instituciones gubernamentales inviertan más en investigación, para que de esa manera los investigadores tengan más data o información de las actividades económicas que se dan a nivel nacional e internacional.

## REFERENCIAS

- Acosta, A; Falconí, F. (2005). TLC más que un tratado de libre comercio. Recuperado de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/48420.pdf>
- Álvarez, J. (2006). Economía y propiedad intelectual. El caso del TLC con Estados Unidos. Revista la propiedad inmaterial. Recuperado de <file:///C:/Users/intel/Downloads/Dialnet-EconomiaYPropiedadIntelectualElCasoDelTLCConEstado-3710056.pdf>
- Álvarez, j. y Guerra, A. (2013); El Acuerdo de Asociación Colombia y Perú – U.E. Revista Diálogos y saberes. (38). Recuperado de <file:///C:/Users/intel/Downloads/Dialnet-ElAcuerdoDeAsociacionColombiaYPeruUnionEuropea-4696436.pdf>
- Cueva, J. (2017). La exportación del fruto de uchuvas a la unión europea en el periodo 2012-2016 (Tesis de licenciatura). Recuperada de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/24997>
- Escaldón, D; Hurtado, A y Castillo M. (julio,2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. Revista EAN (75). Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a04.pdf>
- Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, TRADE MAP (2019). Lista de los productos exportados por el Perú. Recuperado de [https://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1)
- Forero, E. (2013). Tratados de libre comercio. A relación entre comercio e trabajo. Revista Anuario da Facultad de Ciencias do Trabajo (4). Recuperado de [https://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/15484/AFCT\\_2013\\_4\\_art\\_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/15484/AFCT_2013_4_art_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Goicochea, O. (mayo, 2016). El mercado electrónico del calzado en Francia. Estudio de mercado/ resumen ejecutivo. Recuperado

de

<https://www.emarketservices.es/emarketservices/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde2/njqx/~edisp/doc2016641689.pdf>

González, J. (2016). Factores relevantes para la exportación del tomate orgánico de la región Ica al mercado europeo (Tesis de licenciatura). Recuperada de <http://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/2701>

Hernandez., R, Fernandez. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (6.ª ed.). México D.F.: Editorial McGraw-Hill. Interamericana Editores S.A. de C.V.

Herrera, P. y Huayhua, A. (2020). Factores relacionados a las exportaciones de pisco con subpartida arancelaria 2208.20.21.00 a España durante el periodo de 2012 a 2018 en el marco del TLC Perú – Unión Europea (Tesis de licenciatura). Recuperada de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/652569>

Huamán, M, (2014). Las reglas de origen en el acuerdo de promoción comercial Perú – Estados Unidos de Norteamérica. *Revista de la facultad de derecho y ciencia política de la universidad Alas Peruanas*, 12, (14), 219-257.

Lerma, E. y Márquez, E. (2010). Comercio y marketing internacional. Recuperado de <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>

Meza, A. (2013). Facilitación del comercio internacional un propósito permanente y una práctica necesaria. *Revista de derecho* (63). Recuperado de <file:///C:/Users/intel/Downloads/Dialnet-FacilitacionDelComercioInternacional-5110718.pdf>

Ministerio de comercio exterior y turismo (2020). Tratado de libre comercio Perú – Unión Europea, textos del acuerdo. Recuperado de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=75](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=75)

Mosquera, M. y Espinoza, J. (2016). Efectos de los TLC suscritos por Colombia con

EEUU y la Unión Europea, en las exportaciones de banano ecuatoriano, periodo 2001- 2014. Revista valor agregado (3). Recuperado de <http://valoragregado.ec/articulos/ValorAgregado06%20-%20Art.%203%20Mosquera%20y%20Espinoza.pdf>

Poveda, M. y Carranza, A. (2017) Procedimientos de licitación y procedimiento de revisión nacional en la UE-Colombia-Perú TLC y sus relaciones con la ley de contratos estatales de la comunidad colombiana y europea. Revista general de derecho administrativo.

Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=2689153>

Santoya, M. (2017). Tratado de libre comercio Perú- UE. y comercio internacional de las exportaciones de Granada 2008-2016 (Tesis de licenciatura). Recuperada de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/21431>

Sistema integrado de información de comercio exterior, SIICEX, (2020). Inteligencia de mercados. Recuperado de

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=172.17100&\\_portal\\_etid\\_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=53](https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portal_etid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=53)

Stewart, R (2005). La magia y el misterio del comercio. Recuperado de <http://www.hacer.org/pdf/Stewart00.pdf>

Superintendencia nacional de administración tributaria (2020). Orientación aduanera, exportaciones. Recuperado de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>

Tineo, L. (1997). Acceso a los mercados e integración económica en América Latina: consideraciones de política de competencia. Revista PUCP.

Recuperado

de

<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11716>

Zárate C. y Sánchez, S. (2015). Impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú – UE en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad 2012 – 2014 (Tesis de licenciatura). Recuperada de licenciatura <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/9148>



## ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión de la variable	indicadores
Tratado de libre comercio	Human (2014) los TLC, son más que acuerdos comerciales ya que no solo son acuerdos de trato de preferencias de mercancías, eliminación de aranceles, sino también todo lo referido a comercio internacional, aspectos laborales e inversión entre otros.	El TLC, es un pacto comercial, entre países o con un bloque económico, con el fin de eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, son analizadas en sus respectivas dimensiones.	solución de diferencias  Acceso a mercados.  Asuntos aduaneros	Procedimientos reglas.  Medidas arancelarias y no arancelarias  Asistencia técnica trámites aduana.  y de
Exportaciones	Según Lerma y Márquez (2010), la exportación es una de las actividades más importantes dentro del comercio internacional, el cual refiere que la exportación se da cuando venden los productos o servicios más allá de los límites territoriales del que pertenece el oferente	Las exportaciones están vinculadas a las dimensiones, volumen de exportación, valor de exportación y precio de la exportación; sus indicadores son: cantidad, precio y costo respectivamente.	Volumen de exportación.  Valor de exportación.  Precio de exportaciones	Cantidad  Calidad  Costos

