



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

Plan estratégico para implementar el programa del sistema general de preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Sandoval Mestanza, Carlos Augusto (orcid.org/0000-0001-8540-8926)

ASESOR

Dr. Cama Sotelo, Manuel Salvador (orcid.org/0000-0002-1151-3640)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Mercados Emergentes

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mi familia quienes me motivaron a seguir adelante en especial a mis padres por su apoyo y comprensión a lo largo de mi vida universitaria al igual a mis profesores quienes me formaron como profesional y me enseñaron el valor del conocimiento

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad César Vallejo por todos estos años que me formaron como todo un profesional en negocios Internacionales y la educación que me brindaron durante mi estancia. En principal agradezco a mis padres que me apoyaron todos estos ciclos y me brindaron su apoyo incondicional para seguir mi profesión y no darme por vencido para ser una gran profesional. Agradezco también en este último ciclo a las personas que me acompañaron en esta trayectoria y al mismo tiempo quiero agradecer a mis compañeros por apoyarme en la metodología y trabajo de investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. Introducción.....	1
II. Marco Teórico.....	4
III. METODOLOGÍA	14
3.1. Tipo y diseño de investigación	14
3.1.1. Tipo de investigación.....	14
3.1.2. Diseño de investigación.....	14
3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización	15
3.3. Escenario de estudio.....	15
3.4. Participantes.....	16
3.5. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	16
3.6. Procedimientos.....	17
3.7. Rigor científico.....	17
3.8. Método de análisis de la información	17
3.9. Aspectos éticos	18
IV. Resultados Y Discusión	18
4.1. Resultados Descriptivos	18
4.2. Resultados por Objetivos	20
4.3. Discusión	24
V. Conclusión.....	26
VI. Recomendaciones	27
Referencias:	28
Anexos:	1

ÍNDICE DE TABLAS

Matriz de Sistematización (Cualitativo)	1
Matriz de categorización (cualitativo)	3

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de la dimensión Plan Estrategico	19
Figura 2. Diagrama de la dimensión Sistema General de Preferencias	19
Figura 3. Diagrama del objetivo general	20
Figura 4. Diagrama del objetivo específico #1.....	21
Figura 5. Diagrama del objetivo específico #2.....	21
Figura 6. Diagrama del objetivo específico #3.....	22
Figura 7. Diagrama del objetivo específico #4.....	23

RESUMEN

En el ámbito Internacional se detalló como problema principal la falta de conocimientos de los programas principales del Sistema General de Preferencias que ayudan a la expansión del comercio, el propósito de la investigación fue la de entender mejor las variables plan estratégico y el sistema general de preferencias, la metodología de estudio se basó en una investigación de tipo Básico con enfoque cualitativo no experimental, al finalizar la investigación se llegó a la conclusión de que la investigación la cual se basó en el Plan estratégico sirvió para mejorar las exportaciones de los países latinoamericanos usando el sistema general de preferencias además se concluyó en que los beneficios son positivos desde varios aspectos tanto para los beneficiarios como los beneficiantes generando datos positivos en el aumento de oportunidades laborales, alianzas políticas y reconocimiento comercial en productos nacionales antes desconocidos.

Palabras Clave: Sistema General de preferencias, Plan Estratégico, Países emergentes, Exportaciones.

ABSTRACT

At the International level, the main problem was detailed as the lack of knowledge of the main programs of the General System of Preferences that help the expansion of trade, the purpose of the investigation was to better understand the strategic plan variables and the general system of preferences. , the methodology was based on a Basic type investigation with a non-experimental qualitative approach, at the end of the investigation it was concluded that the investigation which was based on the Strategic Plan to improve exports of Latin American countries using the system general preferences, it was also concluded that the benefits are positive from several aspects for both the beneficiaries and the beneficiaries to obtain positive data in the increase in job opportunities, political alliances and commercial recognition in previously unknown national products.

Keywords: General System of Preferences, Strategic Plan, Emerging Countries, Exports.

I. Introducción

En el ámbito Internacional se detalló como problema principal la falta de conocimientos de los programas principales del Sistema General de Preferencias que ayudan a la expansión del comercio, que ayudan en muchas ocasiones, como puente a los comercios pequeños o mejor conocidos como mercados emergentes por ello se sigue apreciando la diferencia de los países desarrollados a comparación de los países en subdesarrollo diferenciando así en su gran mayoría a continentes y bloques económicos según Santiago (2001), el investigar los mercados siempre ha sido una tarea la cual ha ayudado a las empresas a tomar mejores decisiones y controlar las actividades a realizar por parte de la empresa, así como el vigilar el entorno. Dando a entender así que el desarrollo de una empresa se basa en la evaluación del mercado y al buen planteamiento de un plan estratégico, al descuidar estos o no explorar todas las opciones posibles se consigue solo retrasar los resultados y los beneficios generando un distanciamiento en la economía de su país de origen y la de los demás mercados.

En el ámbito nacional se apreció que el Perú ha avanzado progresivamente a nivel global logrando que algunas marcas sean comercializadas en el exterior, pero el comercio aún no es el esperado y en múltiples ocasiones tuvo una caída debido a un mal manejo de planes estratégicos dentro de las empresas o incluso del mismo país según Alarco (2018), la política basada en los tratados de libre comercio deberían de ser sustituidas por una política comercial estratégica que ayuden en una mayor medida velando por los intereses de los productores y los trabajadores locales, sin llegar a los nuevos extremismos en cuanto a los beneficios: tales como las ganancias, beneficios o la cantidad de exportaciones, debido a que esto hace que no exista una estabilidad. Tal como mencionó el autor los tratados de libre comercio firmado y pactado hace muchos años hoy en día son en algunas ocasiones más perjudiciales que beneficiosos debido a la diferencia comercial que se estableció por el desempleo, el alza de precios y algunos otros factores. El sistema general de preferencias también mostro un déficit en el aspecto más nacional debido a que pese que tiene un sistema que brinda ayuda a los países emergentes falla en los acuerdos comerciales como la CAN en la cual no brindan ni priorizan la ayuda.

En el ámbito local las empresas de Lima no tienen interacciones con el exterior debido a que la mayoría del comercio peruano es en su mayoría empresas no establecidas legalmente generando informalidad y muy pocas logran el comercializar sus productos fuera del país solo aquellas que han logrado establecer un buen plan estratégico, pero si no posee uno adecuado solo genera retraso o un avance lento por ello al menos el 80% de empresas formales del comercio de Lima es nacional y solo el 20% formal logra salir fuera del país según Regalado (2018), tales empresas son los gigantes conocidos como AJE, Alicorp, Gloria, Unacem y Belcorp las cuales apuestan por exportar sus productos. Tal como mencionó el autor las empresas que logran la comercialización y aprovechar los beneficios del mercado y las organizaciones comerciales son muy pocas las cuales llegan a ser reconocidas, no obstante también son empresas del exterior las cuales ingresan y se establecen internamente pero en su mayoría las empresas nacionales no logran resaltar y salir del mercado peruano.

Detallando el programa se puede decir que el Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea mejor conocido por sus siglas (S.P.G) se basa en un programa creado y destinado para ayudar a los países con potencial de desarrollo, este otorga preferencias comerciales para estimular el comercio entre países subdesarrollados y potencias mundiales, algunas de las herramientas y apoyos que brinda este sistema el cual es el tratamiento de los aranceles para productos generando una facilidad para el ingreso en los mercados de los integrantes del programa, cabe resaltar que para ser partícipe de este programa el país postulante debe de ser considerado un país subdesarrollado por parte del Banco Mundial, tener exportaciones de pocos productos, estar de acorde a los acuerdos internacionales de las Naciones Unidas y a las de la OIT.

La investigación demostró que el problema general del estudio contó con la incógnita ¿Cómo son el plan estratégico y el Sistema General de Preferencias en las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021? A su vez de esta parte las problemáticas secundarias con sus correspondientes incógnitas siendo estas ¿Cómo es la planeación estratégica formal en las exportaciones del Perú hacia

Europa, en el año 2018- 2021? Y la incógnita ¿Cómo es la planeación de tipo operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021?

Este se maneja por regímenes los cuales conceden diferentes beneficios, alcances y preferencias para los países beneficiarios siendo un ejemplo claro el S.P.G - Plus establecido en el año 2005 el cual beneficia en su mayor parte a Bolivia ayudándolo en sus preferencias arancelarias en más de 7200 productos cabe resaltar que a evolución del programa es constante siendo así que a día de hoy los regímenes evolucionan y expanden la ayuda logrando beneficiar a muchísimos otros países de Latinoamérica, también el S.P.G es un programa con un mayor peso comercial debido a que este se caracteriza por ser un Acuerdo de Asociación lo que significa que dispone un alcance mucho mayor comparado al Tratado de Libre Comercio (TLC) siendo resaltante más que nada por sus tres factores claves como lo son el diálogo político, los programas que estimulan la cooperación entre países y por último el Libre comercio entre el país beneficiario como el país miembro.

Se apreció que los países en desarrollo de Latinoamérica se basan en su mayoría en la ayuda de los acuerdos comerciales como lo son las TLC's o las asociaciones con la Can pero no apuntan a un mercado mucho más amplio como lo es el continente Europeo por la incertidumbre de los bloqueos arancelarios o por la falta de conocimiento de los programas para diversificación de productos nuevos, a su vez se concentran únicamente en las potencias debido a sus fortificaciones comerciales en vez de explorar un mercado totalmente nuevo por ello las empresas que incursionen en los mercados Europeos tienen éxitos porque conocen los programas y acuerdos existentes entre países

Con la finalidad de responder a las incógnitas generadas en el planteamiento de la tesis el objetivo de la investigación trata de resolver estas de las siguientes maneras siendo el objetivo general el analizar el plan estratégico y el Sistema General de Preferencias en las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 – 2021 y los principales objetivos específicos los cuales fueron evaluar la planeación estratégica

formal en las exportaciones del Perú hacia Europa, en el año 2018- 2021 y el Examinar la planeación de tipo operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021

II. Marco Teórico

La investigación realizada se mide en un ambiente nacional que consideran los siguientes puntos como antecedentes iniciando con lo dicho por Cuyvers y Soeng (2018), en su análisis sobre los cambios del S.G.P. en los países latinoamericanos, tuvo como objetivo el analizar los efectos del S.G.P. en las exportaciones y los beneficios arancelarios de los países beneficiados, se demostró que la idea de que el impacto generado por los cambios en el S.G.P. influyen sobre las exportaciones hacia la Unión Europea los cuales son procedentes de los países beneficiarios del S.G.P.

Los países latinoamericanos incluyen diversos países en esta ocasión Retes et al. (2020), en su artículo referente sobre los efectos causados por los aranceles en las exportaciones de frutas en México por medio de un sistema de demanda, tuvo el objetivo de analizar las exportaciones de frutas mexicanas con el sistema de demanda con uso para estimar la elasticidad de las mismas. Se demostró que la elasticidad obtenida mediante el modelo AIDS es más confiables debido a que satisface las restricciones de la teoría económica.

Si hablamos de internacionalización no debe faltar lo dicho por Winckler et al. (2022), en su análisis sobre la internacionalización de las Pymes en países emergentes, tuvo como objetivo el clasificar los recursos de las Pymes. Se demostró que estos recursos se pueden examinar de acuerdo con el uso dado en diferentes niveles de la empresa, como lo son el estratégico, táctico y operativo, pues se refieren a la capacidad de pensamiento.

Siguiendo con las empresas internacionales analizamos lo que mencionó Lemos (2020), en su análisis sobre los retos y oportunidades brindadas para las empresas multinacionales de los mercados emergentes, tuvo como objetivo el analizar los desafíos que enfrentan estas. Se detalló que las dificultades operativas de las

EMNC son de naturaleza múltiple, se refiere a que, cada una influye en la otra, las características del país de origen y las características a nivel de industria y empresa.

La investigación realizada también se midió en un ambiente internacional, siendo los siguientes autores con sus investigaciones tales como lo dicho por Aquino et al. (2021), en su análisis sobre los *factores que afectan a los importadores y exportadores en el pago de impuestos electrónicos de aduanas de Ho Chi Minh*, tuvo el objetivo de determinar si la confianza afecta la satisfacción de las empresas de importadoras y exportadoras. Se llegó a la conclusión que el modelo ha identificado las variables independientes que impactan positivamente en la satisfacción de las empresas con mayor influencia en la confianza. .

Las estrategias en la sociedad son muy importantes por ello se examinó lo mencionado por Abdal y Wissenbach (2022), en su artículo sobre la *extensión de la estrategia del polo de desarrollo para la ciudad de São Paulo*, el cual tuvo como objetivo el desarrollar una evaluación de la estrategia de polos de desarrollo, adoptada por el plan maestro estratégico de São Paulo (Brasil). Se llegó a la conclusión que la incorporación de las comunidades locales, la sociedad civil organizada y los empresarios encargados de la estrategia de polos de desarrollo, además de aumentar su transparencia y legitimidad, contribuye a la eficiencia y eficacia de la estrategia preestablecida.

El análisis tomó en cuenta diversos casos más independientes donde solo participó un país pero a su vez se analizó casos donde intervinieron mas países en conjunto tal como mencionó Picón (2017), en su artículo referido sobre *las relaciones de cooperación entre Colombia y La Unión Europea para luchar contra el tráfico de drogas Ilícitas*, el cual tuvo como objetivo el analizar la respuesta de la Unión Europea frente al problema de las drogas ilícitas circulantes con la cooperación de Colombia. Se concluyó que Colombia y la Unión Europea redujeron la circulación de drogas ilícitas con la aplicación de leyes conjuntas y el intercambio de información policial.

La economía no fue el único factor que se examinó sino también los casos sociales como mencionó Gracia y Portet (2022), en su artículo sobre la *dimensión geopolítica del proyecto fallido de Superliga Europea de Fútbol el cual se trató en parte sobre economía, política y deporte*, el cual tuvo como objetivo el analizar y entender las causas del porque fracasó el proyecto de la Superliga, impulsada por doce equipos de la Premier League, La Liga y la Serie A. Se llegó a la conclusión de que los clubes deportivos ayudan a la economía de los países y en desarrollar parte de la cultura de estos, por ello es que forma parte de los deportes más representativos.

Las aduanas mantienen el orden pero cometen algunos errores citado lo dicho por Bianchi (2019), en su análisis sobre el *error evidente, culpa y tipicidad en las infracciones aduaneras*, el cual tuvo como objetivo el analizar la ley aduanera punitiva, así como la ley tributaria y como influencia para sancionar las infracciones cometidas en aduanas. Como conclusión se obtuvo que este error, el cual se ha llegado a confirmar, es el que surge de forma enfatizada en forma palmaria (clara, patente, manifiesta) de una lectura atenta sobre la declaración ósea el permiso o de la lectura de la documentación complementaria.

La parte jurídica y política también se evaluó pues según Matus (2018), en su análisis sobre los *aspectos orgánicos de la jurisdicción tributaria y aduanera*, el cual tuvo como objetivo el analizar los aspectos orgánicos presentes en la jurisdicción en materia tributaria y en materia aduanera. Como conclusión se obtuvo que existe un criterio jurisprudencial que da conformidad y confianza a la doctrina de definir la jurisdicción como la actividad hecha y destinada para resolver controversias actuales que necesiten de relevancia jurídica sin importar en lo absoluto la naturaleza del órgano.

La historia parte fundamental para conocer los hechos por ello para aprender sobre Europa se usó lo mencionado por Guerra et al. (2019), en su artículo sobre el *intercambio comercial Unión Europea - Comunidad Andina en el año 1997 hasta el 2007*. El cual tuvo como objetivo el analizar la institucionalidad de la Comunidad de Naciones Unidas, las características del intercambio comercial intrarregional de

países y la ampliación de sus mercados. Por último se llegó a la conclusión que entre los economistas que manejan las estimaciones comerciales y políticas que regulan las leyes del país y los tratados comerciales, se han generado muchas polémicas con relación a la integración económica y a la conformación de grandes bloques comerciales que ayuden al desarrollo del País.

Los negocios ayudan al desarrollo de los países por ello según Silva et al. (2022), en su artículo sobre la *persistencia de dividendos y gestión de ganancias en mercados emergente*, el cual tuvo como objetivo el investigar la relación entre la persistencia de dividendos y la gestión de resultados de las empresas, especialmente en lo que respecta a los diferentes niveles de desempeño económico y riesgo en los países emergentes. Obtuvo como conclusión que los principales mercados emergentes, refiriéndose a las empresas que distribuyen la mayor cantidad de dividendos, tienen una gestión de ganancias más baja, por ende son más rentables, además tienen un apalancamiento financiero más bajo y tienen un volumen de ventas más alto.

El bloque económico más estable es Europa y esto se debe a su historia así Rodríguez (2021), en su análisis sobre la *Unión Europea en los últimos cincuenta años considerando sobre logros, fracasos y desafíos*, el cual tuvo como objetivo el analizar la Política Agrícola Común, la instrumentación del euro como moneda y la ampliación del número de participantes. Tuvo como conclusión que la Unión Europea siempre está en constante evolución con el fin de crear una mejoría para la economía y las relaciones políticas del país sean por medios agrícolas como sociales y de producción.

Los países aman sentirse seguros de diversas maneras y por ello es de vital importancia así pues citado Gratius y Rodriguez (2021), los cuales hablan en su análisis sobre *seguridad humana y estatal con la duda si ¿ofrece la Unión Europea una respuesta coherente a los desafíos de seguridad en Centroamérica, Colombia y Venezuela?* El cual tuvo como objetivo el análisis de los conflictos de la Unión Europea al respecto de la seguridad en Colombia y Venezuela. Como conclusión se tuvo que aunque la política de la Unión Europea sigue siendo más enfocada en

confrontar las causas como la desigualdad y la pobreza las consecuencias de la inseguridad, la política del nexo nos reflejan una cierta securitización del desarrollo a la hora de entrar con países en conflicto y Estados frágiles considerado potenciales "amenazas" a la seguridad, como Colombia o Venezuela.

Los precios son producto de muchos dilemas al atraer clientes o vender los productos por ello lo evaluaremos con lo mencionado por Carvalho et al. (2021), en su artículo sobre *la fijación de precios utilizando modelos factoriales en los mercados latinoamericanos*. El cual tuvo como objetivo el probar el modelo de 5 factores en los mercados emergentes de América Latina. Tuvo como resultado que el modelo de 5 factores mostró el mejor desempeño para la muestra, aunque pueden existir otros factores relevantes que se pueden llegar a incluir en él.

Analizando a mayor detalle los costos operativos se evaluó lo dicho por Lopes et al. (2020), en su artículo sobre *The Evolution of the Benchmarking Methodology Data Envelopment Analysis - DEA in the Cost Regulation of the Brazilian Electric Power Transmission Sector: a critical look at the renewal of concessions*. El cual tuvo por objetivo estudiar la evolución de los eficientes modelos de cálculo de costes operativos adoptados en estos momentos. La conclusión que se llegó fue a que es evidente que ANEEL aún tiene un largo camino el cual necesita recorrer para lograr alcanzar el modelo óptimo de regulación de costes operativos.

Los clientes son los más grandes factores a tomar en cuenta para ello examinar su lealtad es parte de la investigación así Mehran et al. (2022), en su análisis sobre *la influencia de la Co-creación de valor en la lealtad del cliente, la intención de comportamiento y la satisfacción del cliente en los mercados emergentes*. El cual tuvo por objetivo el analizar el impacto de la co-creación de valor en la lealtad, la satisfacción y las tendencias de comportamientos de los consumidores. La conclusión a la que se llegó en el artículo es que de acuerdo con los hallazgos de la investigación el constructo de co-creación de valor podría influir dramáticamente en el constructo de satisfacción del cliente.

La economía también ha evolucionado con el pasar del tiempo por ello comparar la popular con la ortodoxa fue posible con lo mencionado lo dicho por Tassi y Poma (2020), en su análisis sobre *los caminos de la economía popular que abarcan los circuitos económicos populares y reconfiguraciones regionales*. El cual tuvo como objetivo el explicar lo que denominamos “nuevos” centros y espacios de la economía popular regional y la conformación de unas prácticas y rutas inéditas de la distribución popular. La conclusión a la cual se llegó es que el proceso expansivo de la economía popular como lo son los talleres textiles ensancha su radio de operación mucho más allá de lo local y de los mercados nacionales.

Existen países que aumentaron sus economías copiando a otros tal como mencionó Absell (2022), en su análisis sobre *la política comercial estratégica Europea y el crecimiento de las exportaciones brasileñas durante el siglo XIX*. El cual tuvo como objetivo el analizar por qué la industria brasileña del café se expandió para dominar el mercado mundial mientras que el sector azucarero brasileño se estancó y decayó. Como conclusión del artículo se estableció que el sector cafetero logró realizar un mayor avance al sector de azúcar debido a sus consumidores extranjeros más que por sus consumidores nacionales además resultó factible debido a las exportaciones ágiles y con bajos costos.

Los países aceptan toda ayuda posible pero a su vez mantienen sus economías bajo seguridad así como lo dicho por Bill (2021), en su análisis sobre *la competitividad y estado en el complejo automotriz argentino a partir del análisis de su protección arancelaria en el año 1965 hasta el año 1983* el cual tuvo como objetivo el analizar el esquema de protección efectiva para los sectores de autopartes y terminales automotrices en la etapa de su consolidación y posterior crisis. Así como conclusión se supo que las normativas de fomento para el sector automotriz son muy necesarios para los momentos donde existen dificultades al importar frente a los escasos de divisas.

Siempre se evalúa un beneficio que ayude a los países por ello se debe analizar bien los medios pues según Gallegos (2018), en su análisis sobre *dumping recíproco óptimo en un régimen comercial administrado*. El cual tuvo como objetivo

el analizar la relación estratégica entre la política comercial en un régimen de protección administrativa y el intercambio comercial. Como conclusión final se llegó a que la falta de lineamientos formales para determinar el antidumping de cada empresa, el daño material de las mercancías y las causalidades del acuerdo lleva a conclusiones poco fiables al antidumping por parte del estado.

Latinoamérica maneja un alto nivel de creatividad lo cual lo ayuda a mantenerse siempre en mejora según Baker (2017), en su análisis sobre el *modelo de negocio Upstream de México*. El cual tuvo por objetivo principal el analizar la Reforma Energética del año 2014 el cual es representado en un planteamiento transicional para otra reforma que tomará una década más. Tuvo como conclusión que la legislación establecida en el año 2014 contempla seriamente un ajuste técnico para crear y establecer un espacio restringido destinado netamente para que el capital privado pueda invertir en los procesos de exploración y de extracción de hidrocarburos, y lograr así el revertir la producción que lleva a un nivel declinante generado en la última década.

La política es más compleja cuando se trata del comercio exterior pero para ello existen antecedentes por ello se usó lo dicho por Gallardo y Zamudo (2019), en su análisis sobre la *política comercial y evolución del sector externo en Colombia en el año 1970 hasta el año 2016*. Este artículo tuvo como objetivo el analizar los incrementos de las relaciones comerciales con el mundo. Así tuvo como conclusión de que la política económica en los últimos 46 años se ha orientado de manera unilateral a las ideas cepalinas y por el neoliberalismo sin embargo los resultados sobre las exportaciones y las importaciones fueron diferentes de lo esperado.

Los países que producen tienen una mayor libertad y a su vez merecen mayor beneficio por ello según López (2018), en su análisis sobre *el efecto de la liberación comercial sobre los márgenes de precios a costos marginales del sector manufacturero*. El cual tuvo por objetivo principal el analizar el efecto del tratado de libre comercio de América del Norte sobre los márgenes de precio a costos marginales del sector manufacturero en México. Como conclusión final del artículo se obtuvo que los MPCM de todas las industrias disminuyeron una vez que

comenzó la segunda ronda de liberación y que el cambio de este suceso solo fue posible debido a los TLCAN y también a otros factores macro y microeconómicos.

Por último se analizó el programa Europeo usando lo mencionado por Garriga (2018), en este artículo sobre los *efectos del Sistema Generalizado de Preferencias en las Exportaciones de Argentina y Brasil*. El cual tuvo por objetivo el analizar los efectos estimados con una serie de regresiones de los resultados del SGP. Como conclusión final se supo que la literatura que investiga la efectividad del SGP ha encontrado que los efectos de esta medida son positivos pero acotados, ello debido a las estrictas condiciones que se requieren para participar también en razón del escaso beneficio asociado a participar del programa.

Cabe recalcar que se utilizó las siguientes teorías para sustentar la investigación: Teoría clásica de la ventaja absoluta: muestra la visión liberal del comercio que mostro Adam Smith por medio de esta teoría se comprendió un libre mercado donde sea ventajoso para todos los países sin restringirse o generar compras que cuesten más de lo que ganan vendiéndolas así poniendo como base el libre comercio y el arancel reducido que ofrece el sistema general de preferencias. La teoría del equilibrio y el comercio internacional: tal cual comento el titulo se apreció la equidad en cuanto a las ganancias y a la evolución económica de ambas partes comprador como vendedor. La teoría marxista sobre el comercio internacional: el comercio internacional es de vital importancia hoy en día debido a que maneja en mayor parte toda la economía de un país además que ayuda al desarrollo del mismo tanto importando materias necesarias como exportando productos que tienen en alta producción. Y por último la teoría de la ventaja comparativa: La cual hizo referencia al toque o al valor agregado que puede agregar cada país a sus mercancías con el fin de resaltar sobre las demás haciendo que se genere una ventaja comparativa, esto es conseguida gracias a un plan estratégico bien establecido y formulado por parte de las empresas nacionales.

También se utilizó los siguientes autores para definir la categoría Plan Estratégico y sus Dimensiones Según Steiner (2018), el origen del planteamiento estratégico inicia con la introducción de la planeación estratégica formal naciendo en algunas

de las empresas más comerciales denominándolo planeación a largo plazo. Hasta entonces era predominante la dirección y planeación de tipo operacional, la cual se centra en la gestión de áreas específicas resolviendo problemas a corto y mediano plazo. Pero el tipo de dirección que lleva a cabo en los niveles altos de la organización no son la dirección operacional sino la estratégica, la cual, guía direcciona y limita al proceso operacional. El sistema de planeación estratégica formal se forma por 4 tipos de planes: Planes Estratégicos, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos. Como definición a la dimensión de planeación estratégica formal Muñoz (2002) dijo que un proceso sistémico desde la perspectiva de una gerencia integral tiene como propósito brindar al lector las herramientas analíticas y metodológicas pertinentes para adquirir las competencias genéricas Con respecto a la dimensión de planeación operacional según Meza (2003) se sabe que es el proceso ordenado que permite seleccionar, organizar y presentar en forma integrada los objetivos, metas actividades y recursos asignados a los componentes del proyecto, durante un período determinado.

También se utilizó los siguientes autores para definir la categoría Sistema General de Preferencias y sus Dimensiones. Según Jurado (2017), el sistema de preferencias generalizadas es un mecanismo perteneciente a la política comercial mediante el cual se otorga, sin exigencia de reciprocidad, una franquicia arancelaria total (arancel cero), o una reducción de los tipos arancelarios a los productos procedentes de los países en vías de desarrollo, con objeto de estimular así su capacidad exportadora; de ahí la vinculación que presenta este mecanismo con la política de cooperación al desarrollo. Para ello su primera dimensión la cual es la política comercial la definieron con lo mencionado por Echeverry (2017) el cual menciona que está dividida en los que proponen el libre comercio, a través de las áreas de libre comercio y los tratados de libre comercio con la nula o escasa intervención del Estado y los que proponen economías con intervenciones del Estado, más restrictivas. Para sustentar la segunda dimensión la cual es reducciones de tipo arancelario el cual mencionó Campodónico (2007) que son el sustituir la producción local por la internacional, fuertemente subsidiada por los

países industrializados. Así, continúa el subsidio a la población urbana por el campo (para "bajar la inflación"), pero ahora aprovecha los subsidios de los países ricos.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El Tipo de Investigación usado durante el proceso fue de tipo Básica siendo esta un investigación que se definió por el Concytec como una investigación la cual está dirigida a analizar, a través del conocimiento teórico de las cosas los cuales permanecen de forma práctica y dogmática lo cual evita que estas se modifiquen por medio de una experimentación, por ello se evalúan casos y teorías con bases teóricas las cuales ayuden en una observación más sencilla. (Concytec)

Descrito que es la metodología Cualitativa se descubrió que su propósito es la de describir las cualidades de un hecho o fenómeno además se interesan por acceder a las experiencias, las interacciones y los documentos en su contexto natural que ayuda en el desarrollo de la investigación (Barbour, 2013). Esta Investigación se desarrolló por medio del método cualitativo, la cual se basa en el análisis de datos y casos sin manipular las variables.

3.1.2. Diseño de investigación

En relación al diseño seleccionado para la investigación se tomó algunos aspectos de la teoría fundamentada con el diseño de investigación cualitativa no experimental, se utiliza un procedimiento sistemático con aspecto cualitativo utilizado para generar una teoría que explique a un nivel conceptual una acción o interacción que tengan las variables independientes de las que consta la investigación..

Se define un diseño no experimental a aquello que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no se hace variar intencionadamente las variables independientes. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos de forma teórica con bases fundamentadas. (Hernández, 1991)

También se mencionó que la investigación no experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o que ya son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa sobre la variación simultánea de las variables independiente y dependiente (Kerlinger, 2002).

3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización

La investigación conto con 2 categorías las cuales son el Plan Estratégico y el Sistema General de Preferencias, siendo la variable Plan Estratégico la primera la cual tuvo como subcategorías las siguientes: planeación estratégica formal, la planeación de tipo operacional y la dirección operacional siguiéndoles como indicadores: los planes operativos, la planeación a largo plazo, el impulso de competitividad, la planeación a corto plazo, la toma de decisión intuitiva, la planeación a medio plazo, los parámetros de efectividad y eficiencia, los objetivos evaluables y los pasos concretos.

Prosiguiendo con la variable Sistema General de Preferencias el cual tuvo como subcategorías: política comercial, la franquicia arancelaria total, la reducción de los tipos arancelarios y la política de cooperación al desarrollo siguiéndole los indicadores: las bases de la política comercial, la recopilación de políticas afines, la selección de mercancías importadas, el proceso de desarrollo, la reducción de tipo único, las reducciones porcentuales fijas, la política común en desarrollo y la competencia compartida.

3.3. Escenario de estudio

La investigación tuvo como escenario de estudio el entorno global entre dos continentes los cuales son el continente Europeo y el continente Latinoamericano manejando economías a nivel global pero precisando y focalizando más el estudio se evaluó en una mayor medida a la economía Peruana con el fin de mejorar su economía a un nivel más detallado evaluando todos los medios intervinientes como el ámbito social, económico y políticos.

3.4. Participantes

La cantidad de participantes se reparte entre los dos continentes participes, miembros pertenecientes del Sistema General de Preferencias y países con mercados emergentes dentro del continente Latinoamericano los cuales posean o dispongan algún acuerdo comercial o tratado de libre comercio con algún país del bloque económico de estudio también a su vez cabe resaltar que la información recopilada es proveniente de las grandes organizaciones comerciales las cuales se encargan de regir las leyes políticas de los comercios estas entidades son la Organización Mundial de Comercio y la Organización de Naciones Unidas.

La cantidad de participantes son los países miembros de la Can y los países miembros del Sistema General de Preferencias Europeo usando la información captado por estudios se obtuvo datos de Brasil, Argentina, Ecuador, Perú y Colombia usando la información recopilada se tuvo una población límite a la cual se puede evaluar de forma más precisa. Como fuente de datos de los países miembros se usó el sistema de información de comercio exterior el cual brinda de forma abierta y accesible los datos y el listado de países latinoamericano los cuales tienen acceso libre a las funciones de los regímenes del sistema general de preferencias Europeo.

3.5. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Como detallo Westreicher (2021), el análisis Documental es el proceso mediante el cual, los investigadores capturan la información que requieren, siendo su fin llevar a cabo un estudio. Quiere decir que la parte de recopilar datos es de vital importancia debido a que mediante esto se abastece la investigación de opiniones, resultados y varios puntos diversos los cuales ayudan a la elaboración de la investigación.

Herrera (2011) definió que la ficha de registro de datos ayuda en la investigación como un instrumento usado para registrar los datos significativos de las fuentes previamente consultadas, entre ella existen tipos los cuales son los más usados las bibliográficas que provienen de información obtenida por libros y las hemerografica las cuales provienen de revistas como es en el caso de esta investigación.

3.6. Procedimientos

La recolección de datos es un procedimiento necesario e importante en la investigación científica debido a que, permitió obtener respuestas a las preguntas o ítems formulados para cada variable. Chávez (2008) considero que este es un proceso mediante el cual se obtienen datos, respuestas y valores para su posterior medición (p.1). Es decir, de esta etapa van a depender los resultados que se obtengan.

Durante el desarrollo de toda la evaluación se recopiló información de fuentes secundarias como libros, tesis, revistas científicas y plataformas digitales autorizadas por entidades gubernamentales nacionales e internacionales, la categorización se divide en dos los cuales son la categoría de plan estratégico y la categoría de sistema general de preferencias.

3.7. Rigor científico

La investigación consto de un rigor científico detallado y guiado por el uso de datos de organizaciones internacionales y publicaciones científicas con bases teóricas solidas inclusive algunas contando con experimentación sustentadas y prácticas, se seleccionaron estas con el fin de brindar una evaluación por medio de la recolección de datos aptos, evaluación de los mismos y resultados fundamentados y bien especificados.

3.8. Método de análisis de la información

La información obtenida tuvo resultados y conclusiones brindadas de los casos diversos sobre cada tema de investigación para ello la presente investigación uso esos datos de forma efectiva organizándolos en una ficha de registro de datos de forma ordenada con el fin de evaluar su comportamiento en cada uno de los casos analizando así los resultados de forma positiva que ayude a llegar a una conclusión corroborada y sustentada.

3.9. Aspectos éticos

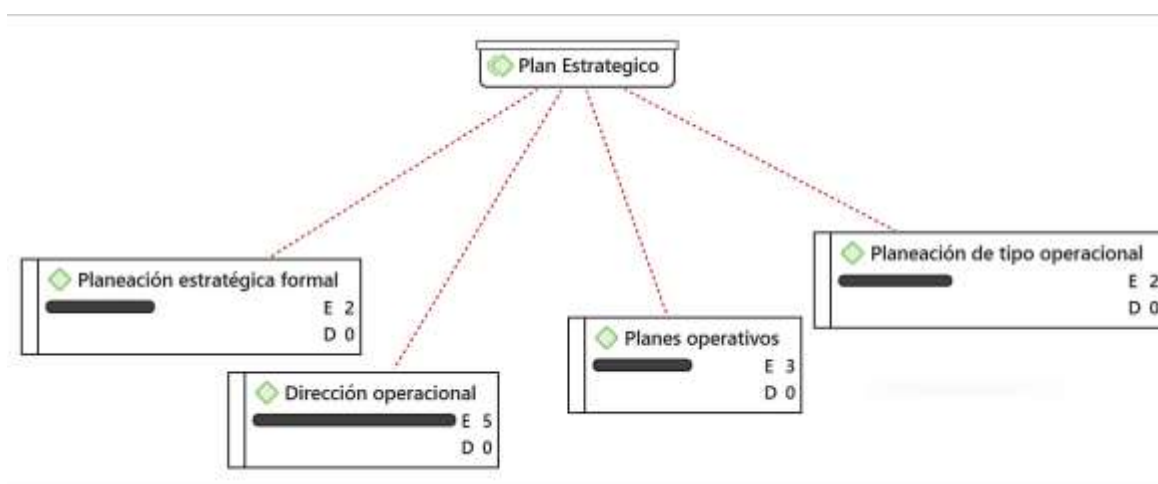
En el presente trabajo de elaboración de investigación, se consideró las normas APA séptima edición de centro de escritura Javeriano (APA, 2020) las evidencias que son las referencias bibliográficas que están como relación a la gestión logística y competitividad que tiene como regla satisfacer el bien común frente a su público objetivo. en lo general, en el desarrollo que se llevó y se pretendió, es hacer uso importante que definió cada autor tomando en cuenta las ideas y objetivo que brindo en sus investigaciones, buscando también nuevos conocimientos que tengan desarrollo de elaboración pertinente de la tesis.

IV. Resultados Y Discusión

4.1. Resultados Descriptivos

Se procesó la información recopilada por medio del sistema Atlas TI versión 22. De antemano se obtuvo unos resultados que ayudaron a ubicar los casos del estudio diversificándolos por dimensiones y Variables encajando las 2 variables del estudio y en las 8 dimensiones que esta tiene, para comenzar se apreció la vinculación de la variable Plan Estrategico con 4 dimensiones correspondientes y como se entrelazaron por medio de los casos a lo cual estos apuntan más hacia la dimensión de Dirección Operacional. (Figura 1). Consiguiente a los resultados se visualizó la vinculación de la variable Sistema General de Preferencias y al igual que la variable anterior esta obtuvo un vínculo a sus 4 dimensiones correspondientes, anexadas por los casos de la investigación teniendo una mayor dirección de vínculo hacia la dimensión Política de cooperación al desarrollo. (Figura 2), Posteriormente se mostraron los resultados en función a los objetivos de la investigación dando respuestas a cada uno. (Figura 3, 4, 5, 6 y 7)

Figura 1. Diagrama de la dimensión Plan Estratégico

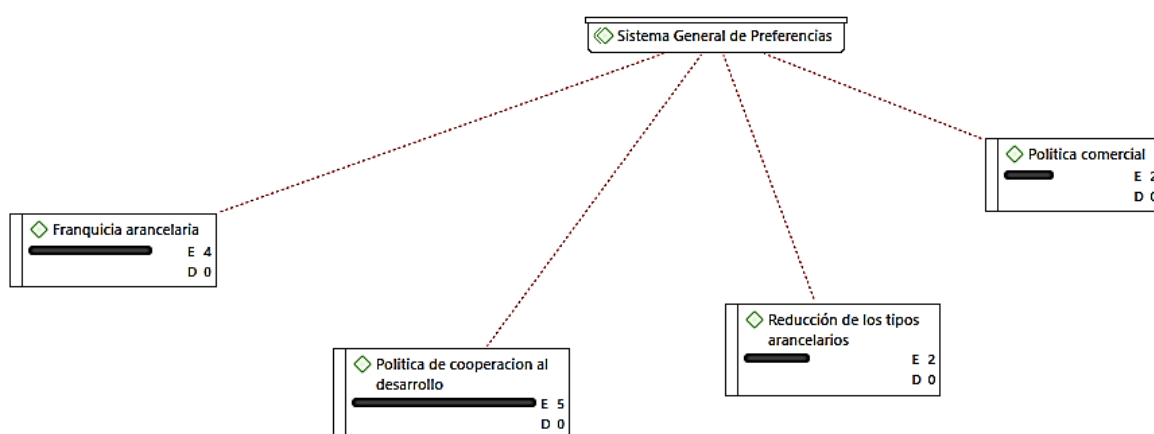


Fuente elaboración propia (2022) Dimensiones con la variable Plan Estratégico.

Nota: La siguiente figura procesada en el Atlas Ti versión 22 nos mostró la unión que tuvieron las dimensiones con el plan estratégico por medio de casos.

En la figura 1 se mostró las unión de los casos con las dimensiones y su variable de procedencia en el caso de la dimensión planeación estratégica formal esta contó con 2 casos que lo anexan a la variable, consiguiente se encontró la dimensión: dirección operacional la cual contó con 5 casos mientras que las dimensiones plan operativo y planeación de tipo operacional solo contaron con un anexo de 3 y 2 casos correlativamente.

Figura 2. Diagrama de la dimensión Sistema General de Preferencias



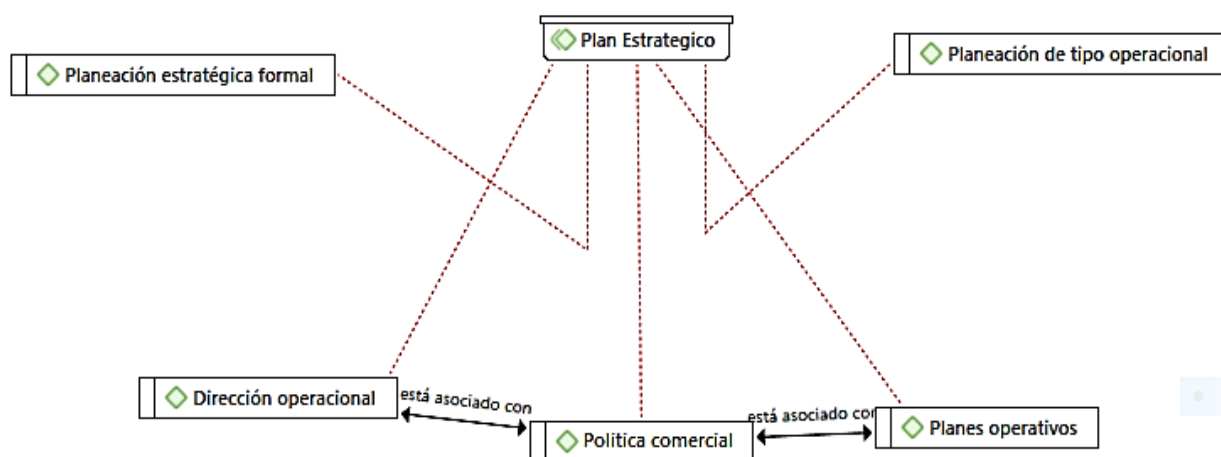
Fuente elaboración propia (2022) Dimensiones y la variable Sistema General de Preferencias

Nota: La siguiente figura procesada en el Atlas Ti versión 22 nos mostró la unión que tuvieron las dimensiones con el sistema general de preferencias por medio de casos.

Nota: Los resultados indicaron la percepción de la unión entre los casos y las dimensiones en base a la variable principal lo cual es el Plan Estratégico, midiéndose entre las ocho dimensiones y sus relaciones entre sí, con la finalidad de crear una red anexada demostrando que estas establecen una aceptación positiva sobre la variable, cabe resaltar que la aceptación no es del 100% puesto que existen dimensiones que no se relacionaron entre sí.

Objetivo específico 1: Evaluar la planeación estratégica formal en las exportaciones del Perú hacia Europa, en el año 2018- 2021

Figura 4. Diagrama del objetivo específico #1

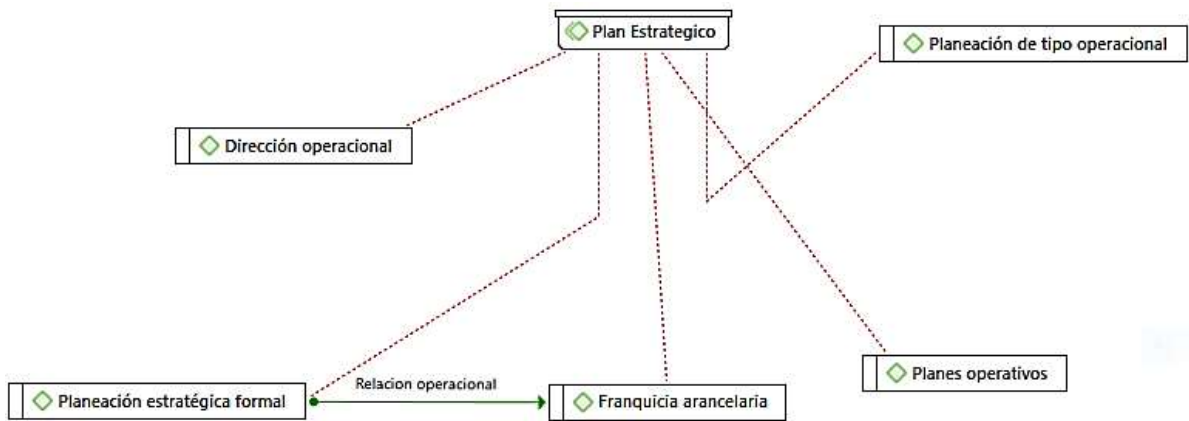


Fuente elaboración propia (2022) Dimensión Política Comercial con la red de la variable Plan Estratégico.

Nota: La dimensión política comercial tuvo una unión con las dimensiones Planes operativos y con la dirección operacional las cuales son dimensiones de la variable Plan Estratégico por ello el objetivo específico el cual es evaluar las mejores opciones de uso del S.G.P. Se respondieron con las evaluaciones de políticas comerciales los cuales abrieron un abanico de opciones.

Objetivo específico 2: Examinar la planeación de tipo operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021

Figura 5. Diagrama del objetivo específico #2

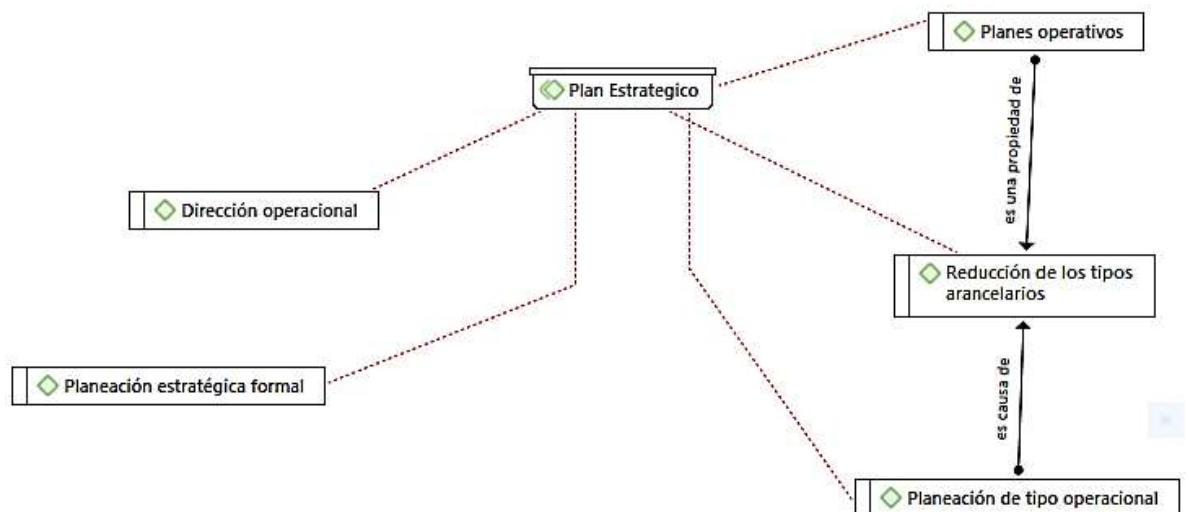


Fuente elaboración propia (2022) Dimensión Política Comercial con la red de la variable Plan Estratégico.

Nota: Respondiendo al objetivo específico diversificar los métodos para mejorar el plan estrategicos se mencionó la unión de la franquicia arancelaria con la dimensión planeación estratégica formal la cual ayudó a planear un método de diversificación a corto plazo.

Objetivo específico 3: Examinar la dirección operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021.

Figura 6. Diagrama del objetivo específico #3

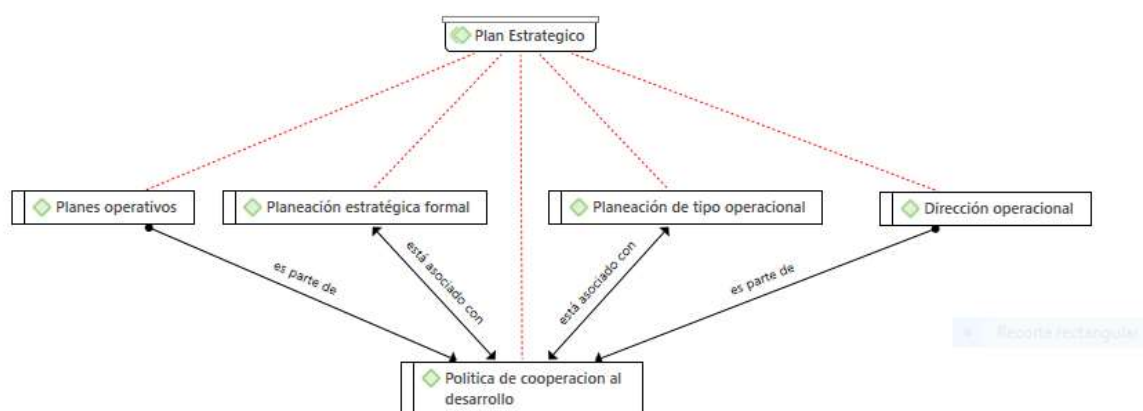


Fuente elaboración propia (2022) Dimensión Política Comercial con la red de la variable Plan Estratégico.

Nota: Respondiendo al objetivo específico sobre la selección de mercancías mejoradas para reducir aranceles se acogió a la unión generada entre las dimensiones planeación de tipo operacional y planes operativos con la dimensión reducción de los tipos arancelarios la cual se basa en reducir el arancel con la finalidad de aumentar la cantidad de productos nacionales en los mercados internacionales para ello hace uso de planes estratégicos y de diversificación que le brinda las dimensiones anexas.

Objetivo específico 4: Evaluar los planes operativos en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 – 2021.

Figura 7. Diagrama del objetivo específico #4



Fuente elaboración propia (2022) Dimensión Política Comercial con la red de la variable Plan Estratégico.

Nota: Como última respuesta sobre el objetivo específico evaluar métodos para diversificar la información del S.G.P. se anexó la unión que tiene la política de cooperación al desarrollo con todas las dimensiones del plan estratégico esto debido a que se necesitó de todas las dimensiones para diversificar la información, por medio de planes a corto y mediano plazo solo con la finalidad de una mejora.

4.3. Discusión

Después de evaluados los resultados de la investigación se comparó con los antecedentes con la finalidad de hallar una comparativa más cercana o en tal caso una contrariedad fallo o punto de apoyo con las mismas.

El objetivo general de la investigación trata de analizar la variable plan estratégico para generar una relación con la variable sistema general de preferencias para ello usamos los datos obtenidos en el caso de Cuyvers y Soeng (2018) la cual nos informó sobre que los cambios que genera el sistema de preferencias afecta directamente a las exportaciones de uno o más países a su vez se relaciona con lo dicho por Lemos (2020) el cual habló sobre como la planeación en las pymes es importante ante cualquier cambio que suceda en la economía como lo es las exportaciones y los planes estrategicos diseñados para la evolución de las pymes, siguiendo esas bases los resultados mostraron una relación entre las 2 variables tanto por similitud en las dimensiones como por la diferencia de algunas otras pero con una mayor parte positiva.

En cuanto a los objetivos específicos la investigación consto de 4 los cuales se formularon usando como base la relación entre los antecedentes el objetivo específico 1 el cual se basó en la evaluación del sistema de preferencias con la finalidad de mejorar las exportaciones hacia Europa tiene como base principal lo mencionado por Picón (2017), el cual menciona la relación que tiene Colombia con Europa con la finalidad de mejoras politicas compartiendo ideales en contra de la corrupción en las exportaciones esto ayuda a las afianzaciones de ideales y mayor tiempo de colaboración entre ambas economías lo cual genera una mayor facilidad de participación de mejora continua a su vez se relaciona con lo dicho por Guerra, et al. (2019), los cuales hacen hincapié en que siempre se ha buscado la manera de generar alianzas entre bloques económicos y basados en los resultados del objetivo específico 1 se puede visualizar que el sistema general de preferencias europeo es una de las mejores opciones para llegar al acometido.

Prosiguiendo con el objetivo específico 2 el cual trato sobre establecer un plan efectivo para el mejor manejo del sistema europeo en los mercados emergentes tuvo como base teórica lo dicho por Garriga (2018), el cual habló sobre el proceso y los beneficios que genero el sistema en las exportaciones en Argentina y en Brasil

también se tuvo como base lo mencionado por Absell (2022), referente a la política comercial Europea en el crecimiento de las exportaciones Brasileñas teniendo esas 2 bases principales el resultado demostró que las opciones para establecer un buen plan consta de factores como un arancel manejable además de un sistema operacional bien estructurado por pasos a lo cual se puede llegar en ambos casos con 2 regímenes pertenecientes del sistema general Europeo.

El objetivo específico 3 se refirió en mayor medida sobre la reducción de aranceles para una mayor acogida por el bloque económico europeo siguiendo esa idea se obtuvo lo mencionado por Bill (2021), refiriéndose a la protección arancelaria en el rubro automotriz argentino el cual nos da como idea que los países latinoamericanos como europeos establecen límites en sus mercados con la finalidad de no arruinar su rubro nacional puesto que ellos al comercializar quieren generar todo lo contrario lo cual es producir una abundancia mayor donde ambos productos tanto nacional como exterior generen ingresos en favor a la economía del país, también se tiene lo dicho por Retes et al. (2020), los cuales se refirieron sobre los efectos producidos por los aranceles en las exportaciones de frutas en México, comparándolos con los resultados se apreció que los aranceles bajos ayudan en el ingreso de mercancías nuevas pero hacer uso de esto descuidadamente reduciría mucho la demanda de marca nacional para ello la reducción solo debe de ser usada como fuente de impulso y debe de establecerse en un plan a corto plazo que genere grandes avances en cortos periodos de tiempo.

Por último como objetivo específico 4 de la investigación se tiene el evaluar métodos que ayuden al impulso del sistema europeo en los mercados emergentes para ello se tuvo como base a Gallardo y Zamudo (2019), los cuales hablaron sobre la evolución comercial en Colombia y también lo dicho por Rodríguez (2021), el cual trató sobre la evolución de la Unión Europea, basándose en ambos y comparándolo con los resultados obtenidos referente al objetivo se apreció una relación mucho mayor con la finalidad de establecer la mejor opción hacia una política de cooperación al desarrollo los métodos a usar son aquellos que ayuden tanto político, comercial y socialmente.

V. Conclusión

La investigación basada en el Plan estratégico para mejorar las exportaciones de los países latinoamericanos usando el sistema general de preferencias concluyó en que los beneficios son positivos desde varios aspectos tanto para los beneficiarios como los beneficiantes generando datos positivos en el aumento de oportunidades laborales, alianzas políticas y reconocimiento comercial en productos nacionales antes desconocidos.

Como objetivo principal se basó en analizar sobre el plan estratégico y relacionarlo con la variable Sistema General de Preferencias todo con el fin de evaluar su compatibilidad para poder realizar proyectos que ayuden a complementarse entre si lo cual ayudaría a generar un plan perfecto para hacer conocido el programa Europeo y ayudar a los países emergentes o en desarrollo en la mejora de sus economías y en el desarrollo de si mismas.

Consiguiente a lo mencionado los objetivos específicos fueron pasos detallados para conseguir el objetivo principal de tal manera la investigación mostro un abanico de aciertos a favor de cada uno de los objetivos logrando dar resultados positivos de relaciones entre varias dimensiones entre sí mismas lo cual ayudo a generar una relación total entre las variables.

Por ultimó la investigación se basó en generar una opción factible que ayude a los países emergentes usando el sistema europeo del SGP para ello se recopiló situaciones y casos en los que se hubiese implementado y todos estos fallaron en que no hallaban la solución o los resultados esperados debido a que estos no generaban una relación entre dimensiones las cuales establezcan la compatibilidad de ideas entre sí.

Concluyendo con la investigación se afirma que las variables durante la investigación demostraron la mejor forma de ayudar a los países por medio de evaluación siendo esta la planificación del sistema por medio de planes a cortos plazos y su mejora económica de estos países por medio de planes a largo plazo además de para aplicar este sistema se hizo uso de saber las relaciones políticas que tienen los países entre sí.

VI. Recomendaciones

Para una mayor comprensión de la investigación se recomienda construir un concepto que entrelace las ideas por medio de gráficos más explícitos para el lector además que ayude a divisar las dimensiones, objetivos, decisiones y resultados que esta genera durante toda la investigación.

Usando los resultados y conclusiones de esta investigación se puede efectuar nuevas investigaciones con el fin de evaluar su desarrollo en un caso más práctico con el fin de demostrar la efectividad que este generado en algunos países y visualizar el cómo evoluciona en un plazo medio de observaciones e hipótesis.

Para el lector se recomienda observar detalladamente cada variable y sus dimensiones debidas puesto que a estas se centra la mayor parte de la investigación con el fin de resolver las preguntas y objetivos que salen referentes a estas dimensiones y variables.

Para los estudiantes que usen esta investigación como punto de referencia se les traza un orden fácil de entender en la investigación detallando la metodología que presenta, los antecedentes obtenidos de artículos científicos, casos de países y definiciones de libros los cuales ayudaron a dar significado sustento a cada uno de los elementos a su vez se presentan las variables, el instrumento y los gráficos de resultados en anexos, sin mencionar las referencias correspondiente de los cuales se puede leer con el fin de complementar sus futuras investigaciones.

Como investigador me genero mucha satisfacción el tema en interés debido que expandió mis horizontes en conocimientos y ayuda a la percepción de detalles antes obviados que al final de cuentas afectan a un resultado positivo.

Referencias:

Abdal, A., Wissenbach, T. (abril de 2022). *Análisis Crítico De La Extensión De La Estrategia Del Polo De Desarrollo A La Zona Norte De La Ciudad De São Paulo*. Novos estud. CEBRAP 41 (1). [SciELO - Brasil - ANÁLISIS CRÍTICO DE LA EXTENSIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL POLO DE DESARROLLO A LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE SÃO PAULO ANÁLISIS CRÍTICO DE LA EXTENSIÓN DE LA ESTRATEGIA DEL POLO DE DESARROLLO A LA ZONA NORTE DE LA CIUDAD DE SÃO PAULO](#)

Absell, C. (marzo de 2022) *La política comercial estratégica Europea y el crecimiento de las exportaciones brasileñas durante el siglo XIX*. Estudio. Economía 52 (01). <https://www.scielo.br/j/ee/a/9z4LY4DhPpJZMxndk6QyMsj/?lang=en>

Aquino, P., Jalagat, R., Le, D., Thanh Ha, H. (octubre de 2021). *Factores que afectan la satisfacción de los importadores y exportadores sobre los procedimientos de pago de impuestos electrónicos en el departamento de aduanas de la ciudad de Ho Chi Minh*. Contad. Adm vol.66 no.1 Ciudad de México. [Factores que afectan la satisfacción de los importadores y exportadores sobre los procedimientos de pago de impuestos electrónicos en el departamento de aduanas de la ciudad de Ho Chi Minh \(scielo.org.mx\)](#)

Alarco, G., Castillo, C., Maldonado, E., Cano, A. (2018) *¿Qué pasó a cinco años del TLC Entre Perú y la Unión Europea?* <https://www.redge.org.pe/sites/default/files/libro%20RedGe%20TLC-UE-5%20anios.pdf>

Bill, A. (julio de 2021) *Competitividad y Estado en el complejo automotriz argentino a partir del análisis de su protección arancelaria. (1965 – 1983)* Econ vol.28 no.2 México. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532021000200005&lang=es

Carvalho, G., Amaral, H., Pinheiro, J., Correia, L. (diciembre de 2021). *La fijación de precios de anomalías utilizando modelos factoriales: una prueba en los mercados latinoamericanos*. Rev. Contab. Finanç. 32 (87). [SciELO - Brasil - La fijación de precios de anomalías utilizando modelos factoriales: una prueba en los mercados latinoamericanos La fijación de precios de las anomalías utilizando modelos factoriales: una prueba en los mercados latinoamericanos](#)

Chávez, D. (2008). *Conceptos y técnicas de recolección de datos en la investigación jurídico social*. https://perso.unifr.ch/derechopenal/assets/files/articulos/a_20080521_56.pdf

Cuyvers, L., Soeng, R. (Diciembre de 2012) *El Impacto De Los Cambios En El Sistema Generalizado De Preferencias (Sgp) De La Unión Europea (Ue) En Países Asiáticos Y Latinoamericanos*. Cuad. Econ. vol.31 no.spe57 Bogotá. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722012000200004

Gallardo, C., Zamudio, L. (junio de 2019) *Política comercial y evolución del sector externo en Colombia 1970 – 2016*. Cenes vol.38 no.67 Tunja. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-30532019000100124&lang=es

Gallegos, A. (octubre de 2018) *Dumping recíproco óptimo en un régimen comercial administrado*. Rev.méx. economía finanz vol.14 no.2 Ciudad de México. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462019000200189&lang=es

Guillermo Westreicher, 15 de marzo, 2021 Recolección de datos. <https://economipedia.com/definiciones/recoleccion-de-datos.html>

Gracia, C., Portet, X. (2022) *La Dimensión Geopolítica Del Proyecto Fallido De Superliga Europea De Fútbol: Un Ensayo Sobre Economía, Política Y Deporte En El Siglo XXI*. Movimiento 28. [SciELO - Brazil - LA DIMENSIÓN GEOPOLÍTICA DEL PROYECTO FALLIDO DE SUPERLIGA EUROPEA DE FÚTBOL: UN ENSAYO SOBRE ECONOMIA, POLÍTICA Y DEPORTE EN EL SIGLO XXI LA DIMENSIÓN GEOPOLÍTICA DEL PROYECTO FALLIDO DE SUPERLIGA EUROPEA DE FÚTBOL: UN ENSAYO SOBRE ECONOMIA, POLÍTICA Y DEPORTE EN EL SIGLO XXI](#)

Gratius, S., Rodriguez, E. (marzo de 2021). *Entre seguridad humana y estatal: ¿ofrece la Unión Europea una respuesta coherente a los desafíos de seguridad en Centroamérica, Colombia y Venezuela?* colomb.int. no.105 Bogotá. [Entre seguridad humana y estatal: ¿ofrece la Unión Europea una respuesta coherente a los desafíos de seguridad en Centroamérica, Colombia y Venezuela? \(scielo.org.co\)](#)

Herrera M., 07 de Septiembre de 2011, Técnicas de Investigación Fichas de registro. <https://es.slideshare.net/herreramarina4/tnicas-de-investigacin-fichas-de-registro>

Lemos, F. (junio de 2020) *Empresas Multinacionales De Mercados Emergentes (EMNC): Retos Y Oportunidades*. Rev. Adm. Empres. 60 (3). [SciELO - Brasil - EMPRESAS MULTINACIONALES DE MERCADOS EMERGENTES \(EMNCs\): DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EMPRESAS MULTINACIONALES DE MERCADOS EMERGENTES \(EMNCs\): DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES](#)

López, G. (septiembre de 2015). *El efecto de la liberación comercial sobre los márgenes de precios a costos marginales del sector manufacturero. El caso de México, 1994-2003*. Econ vol.82 no.327 Ciudad de México. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2015000300583&lang=es

- Mehran, K., Hadi, Z., Soltani, S. (enero de 2022). *La influencia de la Co-creación de valor en la lealtad del cliente, la intención de comportamiento y la satisfacción del cliente en los mercados emergentes*. AD-ministro no.39 Medellín. [LA INFLUENCIA DE LA CO-CREACIÓN DE VALOR EN LA LEALTAD DEL CLIENTE, LA INTENCIÓN DE COMPORTAMIENTO Y LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE EN LOS MERCADOS EMERGENTES \(scielo.org.co\)](https://scielo.org.co)
- Merino, J. (2010) *Investigación de Mercados*. https://eprints.ucm.es/id/eprint/11230/1/La_Investigaci%C3%B3n_de_Mercados_en_la_Empresa.pdf
- Molina, I. (2020) *La renovación del Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias y sus implicaciones para México*. México. Recuperado de: [LA RENOVACIÓN DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS Y SUS IMPLICACIONES PARA MÉXICO \(jstor.org\)](https://www.jstor.org/stable/27000001)
- Pezúa, O. (2018) *Del Perú al mundo: ¿cómo se internacionalizan las empresas peruanas?* (Lima – Perú) <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/del-peru-al-mundo-como-se-internacionalizan-las-empresas-peruanas>
- Picon, A. (junio de 2006) *Desarrollo De Las Relaciones De Cooperación Entre Colombia Y La Unión Europea Para La Lucha Contra El Tráfico De Drogas Ilícitas*. Pap.polit. vol.11 no.1 Bogotá. [DESARROLLO DE LAS RELACIONES DE COOPERACIÓN ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA PARA LA LUCHA CONTRA EL TRÁFICO DE DROGAS ILÍCITAS \(scielo.org.co\)](https://scielo.org.co)
- Retes Mantilla, R., Ortiz, J., Medina, A. (2020). *Efecto de un arancel y depreciación del peso en las exportaciones de frutas mexicanas aplicando un sistema de demanda casi ideal (AIDS)*. Economía UNAM vol.17 no.49 Ciudad de México. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2020000100132&lang=es

- Rodriguez, H. (Marzo de 2021). *La Unión Europea en los últimos cincuenta años. Algunas consideraciones sobre logros, fracasos y desafíos*. Econ. y Desarrollo vol.165 no.2 La Habana. [La Unión Europea en los últimos cincuenta años. Algunas consideraciones sobre logros, fracasos y desafíos \(sld.cu\)](#)
- Romero, S. (2014). “*Desaprovechamiento De Las Preferencias Arancelarias Del S.G.P. De La Unión Europea Para La Diversificación De La Canasta Exportadora Boliviana, Período 2000-2012*”. La paz – Bolivia. Recuperado de: <https://repositorio.umsa.bo/xmlui/bitstream/handle/123456789/4648/T-1526.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sánchez, C., Suárez L. (2018) *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*.
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12501/1/Tecnicas-y-MetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica.pdf>
- SICE (2020) *Política Comercial: Novedades*. Consultado en Mayo de 2022. [SICE: Política comercial: Sistema Generalizado de Preferencias \(SGP\) \(oas.org\)](#)
- Silva O., Moura R., Pontes L. (abril de 2022). *Persistencia de dividendos y gestión de resultados en mercados emergentes*. Rev. contab. finanç. 33 (88).
<https://www.scielo.br/j/rcf/a/7xNTrwKwSvpHDDRz4ShBJhS/?lang=en>
- Smith, A. (1996). *Teoría del comercio exterior* [1 \(unam.mx\)](#)
- Tassi, N., Poma, W. (noviembre de 2020) *Los caminos de la economía popular: circuitos económicos populares y reconfiguraciones regionales*. Temas Sociales no.47 La Paz. [Los caminos de la economía popular: circuitos económicos populares y reconfiguraciones regionales \(scielo.org.bo\)](#)

Trade Map (2020) *Exportaciones a Europa* Consultado el Mayo de 2020
[https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c3%7c%7c2%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c3%7c%7c2%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1)

Winckler, N., Zen, A., Prevot, F. (2022). *Recursos Firms Para La Internacionalización De Las Pymes De Los Países Emergentes: Un Estudio Multimétodo*. *Rev. Adm. Mackenzie* 23 (01).
<https://www.scielo.br/j/ram/a/7CG3FVS8mbkZrPJMxb6PWJx/?lang=en>

Anexos:

Matriz de Sistematización (Cualitativo)

Categorías	Definición conceptual	Dimensiones	Subcategorías
V1. Plan Estratégico	<p>Como mencionó Steiner, G. (2018): En su investigación sobre el origen del planteamiento estratégico, la cual inicio con la introducción de la planeación estratégica formal a mediados de 1950, naciendo en algunas de las empresas más comerciales de ese tiempo denominándolo planeación a largo plazo, hasta ese entonces era predominante la dirección y planeación de tipo operacional, la cual se centra en la gestión de áreas específicas resolviendo problemas a corto y mediano plazo. Pero el tipo de dirección que lleva a cabo en los niveles altos de la organización no son la dirección operacional sino la estratégica, la cual, guía direcciona y limita al proceso operacional. [...]</p> <p>El sistema de planeación estratégica formal se forma por 4 tipos de planes: Planes Estratégicos,</p>	<p>Planeación estratégica formal. Planeación de tipo operacional. Dirección operacional. Planes operativos.</p>	<p>Planeación a largo plazo. Impulso de competitividad. Planeación a corto plazo. Toma de decisión intuitiva. Planeación a medio plazo. Parámetros de efectividad y eficiencia. Objetivos evaluables. Pasos concretos.</p>

	programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos.		
V2. Sistema General de Preferencias	Dicho por Jurado, C (2017) El sistema de preferencias generalizadas es un mecanismo perteneciente a la política comercial mediante el cual se otorga, sin exigencia de reciprocidad, una franquicia arancelaria total (arancel cero), o una reducción de los tipos arancelarios a los productos procedentes de los países en vías de desarrollo, con objeto de estimular así su capacidad exportadora; de ahí la vinculación que presenta este mecanismo con la política de cooperación al desarrollo.	Política comercial. Franquicia arancelaria total. Reducción de los tipos arancelarios. Política de cooperación al desarrollo.	Bases de la política comercial. Recopilación de políticas afines. Selección de mercancías importadas. Proceso de desarrollo. Reducción de tipo único. Reducciones porcentuales fijas. Política común en desarrollo. Competencia compartida.

Matriz de categorización (cualitativo)

Problema general	Objetivo general	Dimensiones de Plan Estratégico	Indicadores
¿Cómo son el plan estratégico y el Sistema General de Preferencias en las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021??	Analizar el plan estratégico y el Sistema General de Preferencias en las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021	Planeación estratégica formal. Planeación de tipo operacional. Dirección operacional. Planes operativos.	Planeación a largo plazo. Impulso de competitividad. Planeación a corto plazo. Toma de decisión intuitiva. Planeación a medio plazo. Parámetros de efectividad y eficiencia. Objetivos evaluables. Pasos concretos.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Dimensiones - Sistema General de Preferencias	Indicadores

<p>¿Cómo es la planeación estratégica formal en las exportaciones del Perú hacia Europa, en el año 2018- 2021?</p> <p>¿Cómo es la planeación de tipo operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021?</p> <p>¿Cómo es la Dirección operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 – 2021?</p> <p>¿Cómo son los planes operativos en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 – 2021?</p>	<p>Evaluar la planeación estratégica formal en las exportaciones del Perú hacia Europa, en el año 2018- 2021</p> <p>Examinar la planeación de tipo operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021</p> <p>Examinar la dirección operacional en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 - 2021.</p> <p>Evaluar los planes operativos en las exportaciones de Perú hacia Europa en el año 2018 – 2021.</p>	<p>Política comercial.</p> <p>Franquicia arancelaria total.</p> <p>Reducción de los tipos arancelarios.</p> <p>Política de cooperación al desarrollo.</p>	<p>Bases de la política comercial.</p> <p>Recopilación de políticas afines.</p> <p>Selección de mercancías importadas.</p> <p>Proceso de desarrollo.</p> <p>Reducción de tipo único.</p> <p>Reducciones porcentuales fijas.</p> <p>Política común en desarrollo.</p> <p>Competencia compartida.</p>
---	--	---	---

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Ficha de proceso de recolección de datos cuantitativos

Nombre	Sandoval Mestanza, Carlos Augusto	
Título	"Plan Estratégico para Implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021."	
Tesis	Pregrado	
Recopilar la información	Los datos se obtendrá de la base de datos de Entidades Autorizadas (Autoridad Portuaria Nacional, Ositran, Sunat y otros)	
Operaciones de análisis de datos estadísticos.	Se usará el método estadístico de la Regresión Lineal Simple para identificar la relación entre las variables.	
Proceso de análisis de la información: interpretarla y sintetizar para dar pasó a una nueva información.	Se usará el programa E-views que permitirá indicar el grado de relación entre las variables independientes y dependientes	
Descripción general	Objetivo General	Determinar la relación que existe entre el Plan Estratégico y el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 – 2021.
Variable	Plan Estratégico	
	Sistema General de Preferencias	
	Enfoque	Cuantitativo
Plan Estrategico (Variable)		
Planeación estratégica formal	-	Planeación a largo plazo Impulso de competitividad
Planeación de tipo operacional	-	Planeación a corto plazo Toma de decisión intuitiva
Dirección Operacional	-	Planeación a medio plazo Parámetros de efectividad y eficiencia
Planes Operativos	-	Objetivos evaluables Pasos Concretos
Sistema General de Preferencias (Variable)		
Política Comercial	-	Bases de la política comercial Recopilación de políticas afines

Franquicia arancelaria total	-	Selección de mercancías importadas
	-	Proceso de Desarrollo
Reducción de los tipos arancelarios	-	Reducción de Tipo Único
	-	Reducciones Porcentuales fijas
Política de cooperación al desarrollo	-	Política Común en Desarrollo
	-	Competencia Compartida

Operacionalización de la variable

Variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumento y escala
Plan Estratégico	La variable plan estratégico se midió con 4 dimensiones, 8 indicadores. Además, se utilizó la técnica de análisis documental y como instrumento ficha de registro.	Planeación estratégica formal	Planeación a largo plazo Impulso de competitividad	ordinal
		Planeación de tipo operacional	Planeación a corto plazo Toma de decision intuitiva	
		Dirección operacional	Planeación a medio plazo Parametros de efectividad y eficiencia	
		Planes operativos	Objetivos evaluables Pasos concretos	
Sistema General de Preferencias	La variable sistema general de preferencias se midió con 4 dimensiones, 8 indicadores. Además, se utilizó la técnica de análisis documental y como instrumento ficha de registro	Politica comercial	Bases de la politica comercial Recopilación de politicas afines	ordinal
		Franquicia arancelaria	Selección de mercancías importadas Proceso de desarrollo	
		Reducción de los tipos arancelarios	Reducción de tipo único Reducciones porcetuales fijas	
			Politica común en desarrollo	

Fichas de registro de la variable: Plan Estratégico

El objetivo de esta ficha de registro es para desarrollar un estudio cuyo título es ***Plan Estratégico para implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021***. El documento posee autores y su aplicación será de utilidad para mi investigación.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

1. Ficha de recolección de datos Plan estratégico – Planeación estratégica formal

Nombre	Christopher David Absell	
Título	“European strategic trade policy and Brazilian export growth during the nineteenth century”	
Revista	Artigo de Pesquisa • Estud. Econ. 52 (01)	
Palabras Claves	Brazil; Export growth; Trade policy; Coffee; Sugar; Nineteenth century	
Resume	Este artículo fue un tipo de estudio metodológico Cualitativo – Experimental. El cual tiene como resultado que la demanda que determinaron los patrones de crecimiento del café y la caña de azúcar de los sectores correspondientes de Brasil se descubrió que ambos tenían un déficit en el lado de la oferta pero se pasó por alto el factor más alto y este es de que ambos productos se mantuvieron con un precio estable en mercados importantes de consumo. Como conclusión del artículo se estableció que el sector cafetero logró realizar un mayor avance al sector de azúcar debido a sus consumidores extranjeros más que por sus consumidores nacionales además resultó factible debido a las exportaciones ágiles y con bajos costos.	
Descripción general	Objetivo General	Analizar por qué la industria brasileña del café se expandió para dominar el mercado mundial mientras que el sector azucarero brasileño se estancó y decayó.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

2. Ficha de recolección de datos Plan estratégico – Planeación de tipo operacional

Nombre	Germán Alarco, César Castillo, Enrique Fernández, Ana Romero.	
Título	¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?	
Revista	Red Peruana por una Globalización con Equidad - RedGE	
Palabras Claves	Acuerdo comercial, union europea, TLC, Perú, Colombia.	
Resume	<p>Abarca el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea (UE), Perú y Colombia en Bruselas, entró en vigencia el 01 de marzo de 2013, durante el Gobierno de Ollanta Humala. Después, Ecuador decidió unirse y luego, el TLC con la UE en dicho país entró en vigencia.</p> <p>Se han cumplido cinco años de la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial, y es este TLC con Unión Europea junto con el de Estados Unidos los que constituyeron un hito para el Perú. Con la firma de este se consolidó una imparable política de apertura comercial. Al igual que con los USA, con este acuerdo, los negociadores peruanos, políticos y empresarios auguraban que traería mayores oportunidades al Perú debido al tamaño del mercado de UE, también se dijo que sería una oportunidad de acceso a inversiones y acceso a tecnología.</p>	
Descripción general	Objetivo General	Analizar el comercio internacional a nivel global y por grupos de productos respecto del PBI mundial. Asimismo, se evalúa la relación de los tratados de libre comercio y los volúmenes de comercio internacional.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

3. Ficha de recolección de datos Plan estratégico – Dirección operacional

Nombre	Gabriel Augusto, Hudson Fernandes, Juliano Lima, Laíse Ferraz.	
Título	The pricing of anomalies using factor models: a test in Latin American markets	
Revista	Rev. contab. finanç. 32 (87)	
Palabras Claves	asset pricing; factor models; pricing factors; emerging markets; Latin America	
Resume	<p>Para verificar qué conjunto de factores se ajusta mejor a los datos, también se estimaron los modelos de tres y cuatro factores. Se han propuesto modelos de fijación de precios de activos en el contexto de los mercados desarrollados, y se han realizado pocas pruebas empíricas de estos modelos en función de los datos de los mercados emergentes. Este estudio se basa en las diferencias entre los mercados de países desarrollados y emergentes, que afectan el poder predictivo de los modelos y, por tanto, el proceso de toma de decisiones de los inversores. Además, los resultados del estudio sugieren una oportunidad para realizar pruebas con la inclusión de nuevos factores en los modelos. La muestra del estudio incluyó activos listados en bolsas de valores de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú entre junio de 1999 y junio de 2017. Los resultados de las regresiones de primer y segundo paso indicaron que el modelo de cinco factores tenía el mejor poder predictivo. Nuestra conclusión es que el modelo de cinco factores mostró el mejor desempeño para la muestra, aunque puede haber otros factores relevantes que podrían incorporarse en él.</p>	
Descripción general	Objetivo General	Evaluar el modelo de cinco factores en los mercados emergentes de América Latina. Para verificar qué composición de factores se ajusta mejor a los datos.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

4. Ficha de recolección de datos Plan estratégico – Planes operativos

Nombre	Carles Viñas Gracia, Xavier Ginesta Portet	
Título	The geopolitical dimension of the failed european football super league project: an essay on economics, politics and sport in the 21st century	
Revista	Ensaïos - Movimento 28 - 2022	
Palabras Claves	Fútbol; Cooperación Internacional; Economía	
Resume	Este artículo fue una investigación con metodología de tipo de estudio descriptivo cualitativo. Como principal resultado se supo que más allá de poner en evidencia que estos doce clubes buscaban la fórmula de incrementar los ingresos en el momento que la pandemia del COVID-19 había impactado fuertemente en su economía, la revisión de la actual estructura de las competiciones es inevitable si nos atenemos a dos variables esenciales para finalizar la conclusión a la que se llegó fue de que los clubes deportivos ayudan a la economía de los países en desarrollar parte de la cultura de estos por ello es que es parte de los deportes más representativos.	
Descripción general	Objetivo General	Analizar y entender las causas por las cuales el proyecto de la Superliga europea de fútbol, impulsada por doce equipos de la Premier League (EPL), fracasó.

Fichas de registro de la variable: Sistema General de Preferencias

El objetivo de esta ficha de registro es para desarrollar un estudio cuyo título es ***Plan Estratégico para implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021***. El documento posee autores y su aplicación será de utilidad para mi investigación.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

1. Ficha de recolección de datos Sistema General de Preferencias – Política Comercial

Nombre	Fernanda Lemos	
Título	Mercado emergentes, multinacional compañías (emncs): retos y oportunidades	
Revista	BOOK REVIEW • Rev. adm. empres. 60 (3)	
Palabras Claves	America Latina, Europa, EMNC, Asia, evolución.	
Resume	Este artículo fue un estudio con metodología de tipo Descriptivo cualitativo. Como resultado de la investigación se llegó a que la expansión de las empresas en los países emergentes requieren de nuevas habilidades relacionadas sobre todo con el mantenimiento de las expectativas de los consumidores mientras se enfrentan a las demandas variadas y los requisitos de las partes interesadas del país anfitrión. Por último se llegó a la conclusión de que las dificultades operativas de las EMNC son de naturaleza múltiple, se refiere a que, cada una influye en la otra: dificultades de operar en un país anfitrión, las características del país de origen y de acogida, las características a nivel de industria y empresa.	
Descripción general	Objetivo General	Analizar casos de evolución de empresas en los últimos años en Asia, Europa del Este, Sudáfrica y América Latina.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

2. Ficha de recolección de datos Sistema General de Preferencias – Franquicia arancelaria

Nombre	Gabriela López Noria	
Título	El efecto de la liberalización comercial sobre los márgenes de precios a costos marginales del sector manufacturero. El caso de México, 1994-2003	
Revista	El trimestre econ vol.82 no.327 Ciudad de México	
Palabras Claves	márgenes de precio a costos marginales; liberalización del comercio; TLCAN	
Resume	Este artículo fue un estudio de tipo metodológico Descriptivo – Experimental. Como resultado se tiene que los márgenes de precio a costos marginales (MPCM) cayeron inmediatamente después de que comenzó en México la segunda ronda de liberación comercial en 1994. Como conclusión final del artículo se obtuvo que los MPCM de todas las industrias disminuyeron una vez que comenzó la segunda ronda de liberación y que el cambio de este suceso solo fue posible debido a los TLCAN y también a otros factores macro y microeconómicos.	
Descripción general	Objetivo General	Analizar el efecto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sobre los márgenes de precio a costos marginales (MPCM) del sector manufacturero en México durante el periodo 1994-2003.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

3. Ficha de recolección de datos Sistema General de Preferencias – Reducción de los tipos arancelarios.

Nombre	Isabel Molina	
Título	La renovación del sistema generalizado de preferencias Arancelarias y sus implicaciones para México.	
Revista	El Colegio de Mexico, https://www.jstor.org/stable/j.ctv3f8qs1.9	
Palabras Claves	SGP, Estados Unidos, Preferencias arancelarias, esquema preferencial	
Resume	<p>EL 30 DE OCTUBRE DE 1984 fue renovado el Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias de Estados Unidos (SGP). Durante el proceso de su renovación, el sistema suscitó diversas opiniones; grupos que se opusieron abiertamente y momentos en que parecía difícil que se mantuviera.</p> <p>En este trabajo se trata de mostrar la manera en que las tendencias proteccionistas en Estados Unidos, las características del nuevo SGP, que pasó de ser un esquema preferencial no recíproco a un instrumento de negociación por el cual los países en desarrollo buscan mayor acceso al mercado estadounidense.</p> <p>La primera parte del análisis se ocupa de presentar los antecedentes del SGP, el origen del esquema y sus principios fundamentales. Explica el contexto en que ocurrió la renovación y las posiciones de los grupos de interés. La segunda parte analiza el esquema y revisa los principales cambios que sufrió y la manera en que funciona actualmente.</p>	
Descripción general	Objetivo General	Analizar los beneficios de renovar las preferencias arancelarias y medir el cómo impactan en los países tanto positiva como negativamente.

FICHA DE REGISTRO DE DATOS

4. Ficha de recolección de datos Sistema General de Preferencias – Política de cooperación al desarrollo

Nombre	Adriana Miranda, Juan Hernández, Rogel Fernando.	
Título	Efecto de un arancel y depreciación del peso en las exportaciones de frutas mexicanas aplicando un sistema de demanda casi ideal (AIDS)	
Revista	Economía UNAM vol.17 no.49 Ciudad de México ene./abr. 2020 Epub 22-Dic-2020	
Palabras Claves	Economía agraria y de los recursos; frutas; Análisis de la oferta y demanda agregadas; Precios; Agricultura y comercio internacional	
Resume	Este artículo fue un estudio con metodología de tipo explicativo – experimental, basado en aportes teóricos. El principal resultado del artículo fue que los parámetros los cuales fueron estimados o medidos en hipótesis en el modelo que cuenta con las restricciones de homogeneidad y las restricciones de simetría impuestas; los cuales todos son significativos a un nivel del 5%, mientras también se reporta que la estadística de Durbin Watson cuya prueba sirve para la detección de una auto correlación indica que ésta no existe a un nivel del 5%. Como conclusión se llegó a entender que Las elasticidades obtenidas mediante el modelo AIDS a diferencia de las obtenidas con otra metodología, son más confiables debido a que el sistema satisface las restricciones que establece la teoría económica.	
Descripción general	Objetivo General	Analizar el cómo afecta la depreciación del peso en las exportaciones de las frutas mexicanas beneficiándose de un sistema de demanda casi ideal.

Firmas de validación de datos

Asesor 1

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE PLAN ESTRATEGICO

Observaciones (en caso existan):

Sin observaciones _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador Dr.: Manuel Salvador Cama Sotelo

DNI: 10248111

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 15 de Octubre de 2022



Firma del experto informante
Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo
DNI 10248111

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

Observaciones (en caso existan):

Sin observaciones _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador Dr.: Manuel Salvador Cama Sotelo

DNI: 10248111

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 15 de Octubre de 2022



Firma del experto informante
Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo
DNI 10248111

Anexo 05- Documento de validación del instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: PLAN ESTRATEGICO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Planeación estratégica formal							
1	Bases de la política comercial	X		X		X		
2	Recopilación de políticas afines	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Planeación de tipo operacional							
3	Selección de mercancías importadas	X		X		X		
4	Proceso de desarrollo	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Dirección operacional							
5	Reducción de tipo único	X		X		X		
6	Reducciones porcentuales fijas	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Planes operativos							
7	Objetivos evaluables	X		X		X		
8	Pasos concretos	X		X		X		

Observaciones (en caso existan)

Sin observaciones _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo

DNI: 10248111

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formalizado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, su contenido, inicio y fin.

Nota: Suficiencia se dio suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima, 15 de Octubre de 2022

Firma del experto informante
Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo
Dni 10248111

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Política comercial							
1	Planeación a largo plazo	X		X		X		
2	Impulso de competitividad	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Franquicia arancelaria							
3	Planeación a corto plazo	X		X		X		
4	Toma de decisión intuitiva	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Reducción de los tipos arancelarios							
5	Planeación a medio plazo	X		X		X		
6	Parámetros de efectividad y eficiencia	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Política de cooperación al desarrollo							
7	Política común en desarrollo	X		X		X		
8	Competencia Compartida	X		X		X		

Observaciones (en caso existan):

Sin observaciones

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador **Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo**

DNI: 10248111

¹Pertinencia: Si ítem corresponde al concepto técnico formulado.
²Relevancia: Si ítem es apropiado para representar el componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

Lima, 15 de Octubre de 2022



Firma del experto informante
Dr. Manuel Salvador Cama Sotelo
 DNI 10248111

Asesor 2

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE PLAN ESTRATEGICO

Observaciones (en caso existan):

Sin observaciones _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Armando Leiva Tarazona:

DNI: 43319433

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 26__de octubre del 2022



Firma del experto informante
Dr. Armando Leiva Tarazona
DNI 43319433

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

Observaciones (en caso existan):

Sin observaciones _____

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Armando Leiva Tarazona:

DNI: 43319433

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 26__de octubre del 2022



Firma del experto informante
Dr. Armando Leiva Tarazona
DNI 43319433

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: PLAN ESTRATEGICO

Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Planeación estratégica formal							
1	Bases de la política comercial	X		X		X		
2	Recopilación de políticas afines	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Planeación de tipo operacional	Si	No	Si	No	Si	No	
3	Selección de mercancías importadas	X		X		X		
4	Proceso de desarrollo	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Dirección operacional	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Reducción de tipo único	X		X		X		
6	Reducciones porcentuales fijas	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Planes operativos	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Objetivos evaluables	X		X		X		
8	Pasos concretos	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []
 Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Armando Leiva Tarazona DNI: 43319433

Especialidad del validador: Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad _____

Experto temático Economía

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, ___26 octubre_____ del 2022.



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

N°	DIMENSIONES / ítem	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Política comercial							
1	Planeación a largo plazo	X		X		X		
2	Impulso de competitividad	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Franquicia arancelaria							
3	Planeación a corto plazo	X		X		X		
4	Toma de decisión intuitiva	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Reducción de los tipos arancelarios							
5	Planeación a medio plazo	X		X		X		
6	Parámetros de efectividad y eficiencia	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Política de cooperación al desarrollo							
7	Política común en desarrollo	X		X		X		
8	Competencia Compartida	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Armando Leiva Tarazona DNI: 43319433

Especialidad del validador: Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad _____

Experto temático Economía

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, ___26 octubre_____ del 2022.



 Firma del Experto Informante.

Asesor 3

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE PLAN ESTRATEGICO

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Marquez Caro, Orlando Juan DNI: 09075930

Especialidad del validador: Doctor en Administración_____

Experto temático_ Negocios Internacionales_____

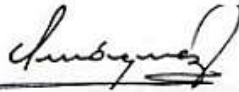
1Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

3Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, __26 octubre_____ del 2022.



Firma del Experto Informante.

**PROTOCOLO DE EVALUACIÓN QUE MIDE LA VARIABLE SISTEMA GENERAL DE
PREFERENCIAS**

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Marquez Caro, Orlando Juan **DNI:** 09075930

Especialidad del validador: Doctor en Administración _____

Experto temático_ Negocios Internacionales _____

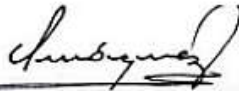
1Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

3Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, __26 octubre_____ del 2022.



Firma del Experto Informante.

Anexo 05- Documento de validación del instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: PLAN ESTRATEGICO

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Planeación estratégica formal							
1	Bases de la política comercial	X		X		X		
2	Recopilación de políticas afines	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Planeación de tipo operacional							
3	Selección de mercancías importadas	X		X		X		
4	Proceso de desarrollo	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Dirección operacional							
5	Reducción de tipo único	X		X		X		
6	Reducciones porcentuales fijas	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Planes operativos							
7	Objetivos evaluables	X		X		X		
8	Pasos concretos	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): **HAY SUFICIENCIA**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable] Aplicable después de corregir] No aplicable]

Apellidos y nombres del juez validador: **Dr. Marquez Caro, Orlando Juan** DNI: 09075930

Especialidad del validador: **Doctor en Administración**_____

Experto temático_ **Negocios Internacionales**_____

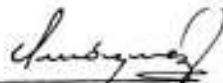
¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, __26 octubre_____ del 2022.



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	DIMENSIÓN 1: Política comercial							
1	Planeación a largo plazo	X		X		X		
2	Impulso de competitividad	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Franquicia arancelaria	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
3	Planeación a corto plazo	X		X		X		
4	Toma de decisión intuitiva	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: Reducción de los tipos arancelarios	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
5	Planeación a medio plazo	X		X		X		
6	Parametros de efectividad y eficiencia	X		X		X		
	DIMENSIÓN 4: Política de cooperación al desarrollo	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
7	Política común en desarrollo	X		X		X		
8	Competencia Compartida	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **Dr. Marquez Caro, Orlando Juan** DNI: 09075930

Especialidad del validador: **Doctor en Administración**

Experto temático_ Negocios Internacionales

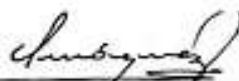
¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 26 octubre 2022 del 2022.



.....
Firma del Experto Informante.

MODELO DE ANALISIS DOCUMENTAL CASOS

Fecha: __/__/__

Nombre del entrevistado: _____

Entidad: _____

Yo,..... Con DNI..... en forma voluntaria;
Sí () NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por
objetivo Analizar el plan estratégico para implementar el programa del Sistema General de
Preferencias para diversificar las exportaciones de Perú hacia Europa. Asimismo, autorizo
para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio
institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo:
.....

Anexo N.º 2 DEL PROTOCOLO PARA LA REVISIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN POR PARTE DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN

Ficha de evaluación de los proyectos de investigación

Título del proyecto de Investigación: Plan Estratégico para Implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021.

Autor/es: Sandoval Mestanza, Carlos Augusto (ORCID: 0000-0001-8540-8926)

Especialidad del autor principal del proyecto:(para PID) Negocios Internacionales

Escuela profesional: Negocios Internacionales

Coautores del proyecto: (para PID) -

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país) Lima - Perú

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación.	Cumple totalmente	----	No cumple	-----.
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación.	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----
II. Criterios éticos				
1. Establece claramente los aspectos éticos a seguir en la investigación.	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 3 Directiva de Investigación N° 001-2022-VI-UCV).	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
3. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----

Anexo N.º 3 DEL PROTOCOLO PARA LA REVISIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN POR PARTE DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN

Dictamen del Comité de Ética en Investigación

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales, deja constancia que el proyecto de investigación titulado "Plan Estratégico para Implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021.", presentado por los autores Sandoval Mestanza, Carlos Augusto, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable(x) observado() desfavorable().

16, de Junio de 2022



Mgr. Macha Huamán Roberto
Presidente del Comité de Ética en Investigación
Facultad de Ciencias Empresariales

C/c

• Sr., Dr..... investigador principal.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MANUEL SALVADOR CAMA SOTELO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Plan Estratégico para implementar el programa del Sistema General de Preferencias para las exportaciones del Perú hacia Europa, 2018 - 2021.", cuyo autor es SANDOVAL MESTANZA CARLOS AUGUSTO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo 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.

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

LIMA, 26 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MANUEL SALVADOR CAMA SOTELO DNI: 10248111 ORCID: 0000-0002-1151-3640	Firmado electrónicamente por: MCAMASOT el 17- 12-2022 10:58:38

Código documento Trilce: TRI - 0456180