



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**Impacto del tratado de libre comercio con Honduras en el  
desarrollo de exportaciones de alimentos para animales de la  
empresa MONTANA S.A. 2019.**

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

**AUTOR:**

Cotrina Cruzado Nilton Jesús. (ORCID: 0000-0002-7076-2567)

**ASESORA:**

Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela (ORCID: 0000-0001-7282-5595)

**LÍNEA DE INVESTIGACION.**

Marketing y Comercio Internacional

Lima - Perú

2020

## DEDICATORIA

La presente investigación está dedicado a mi Padre Jesús y a mi madre que está en el cielo, ya que ellos fueron mi mayor motivación para esforzarme cada día a sobreponer todos los obstáculos que se me presentaron, se lo dedico a todos mis compañeros por haberme apoyado para la siguiente investigación.

## AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a nuestro Dios padre todo poderoso por habernos enseñado el camino de la humildad y perseverancia, agradecer a todos mis profesores por haberme apoyado en mi vida universitaria, al igual que mis compañeros.

## INDICE DE CONTENIDO

Caratula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Índice de Tablas	vii
Índice de Gráficos	viii
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO	12
III. METODOLOGÍA	16
3.1. Tipo y diseño de investigación	16
3.2. Variables y operacionalización	16
3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de analisis	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
3.5. Procedimientos	18
3.6. Método de análisis de datos	19
3.7. Aspectos éticos	19
IV. RESULTADOS	20
4.1. Análisis descriptivo univariado	20
4.2. Análisis descriptivo bivariado	25
4.3. Análisis inferencial	29
V. DISCUSIÓN	32
VI. CONCLUSIONES	
VII. RECOMENDACIONES	
REFERENCIAS	
ANEXOS	
ANEXO 1: Matriz de operacionalización de variables	
ANEXO 2: Instrumento de recolección de datos.	

## INDICE DE TABLAS

Tabla N°1	20
<i>Distribución de frecuencias de la variable Tratado de libre comercio</i>	
Tabla N°2	21
<i>Distribución de frecuencias de la variable Desarrollo de exportaciones</i>	
Tabla N°3	22
<i>Distribución de frecuencias de la dimensión acceso a mercados</i>	
Tabla N°4	23
<i>Distribución de frecuencias de la dimensión Cooperación aduanera</i>	
Tabla N°5	24
<i>Distribución de frecuencias de la dimensión Reglas de origen</i>	
Tabla N°6	25
<i>Tabla cruzado de las variables TLC y Desarrollo de exportaciones</i>	
Tabla N°7	26
<i>Tabla cruzada de Acceso a mercados y Desarrollo de exportaciones.</i>	
Tabla N°8	27
<i>Tabla cruzada de Cooperación aduanera y Desarrollo de exportaciones</i>	
Tabla N°9	28
<i>Tabla cruzada de Reglas de origen y Desarrollo de exportaciones</i>	
Tabla N°10	29
<i>Análisis de Rho de Spearman de la hipótesis general</i>	
Tabla N°11	30
<i>Análisis de Rho de Spearman de la hipótesis específica 1</i>	
Tabla N°12	30
<i>Análisis de Rho de Spearman de la hipótesis específica 2</i>	
Tabla N°13	31
<i>Análisis de Rho de Spearman de la hipótesis específica 3</i>	

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°1	20
<i>Diagrama de frecuencia de la variable TLC</i>	
Gráfico N°2	21
<i>Diagrama de frecuencia de la variable Desarrollo de exportaciones</i>	
Gráfico N°3	22
<i>Diagrama de frecuencia de la dimensión Acceso a mercados</i>	
Gráfico N°4	23
<i>Diagrama de frecuencia de la dimensión Cooperación aduanera</i>	
Gráfico N°5	24
<i>Diagrama de frecuencia de la dimensión Reglas de origen</i>	
Gráfico N°6	25
<i>Distribución de frecuencias cruzadas de TLC y Desarrollo de exportaciones</i>	
Gráfico N°7	26
<i>Distribución de frecuencias cruzadas de Acceso a mercados y Desarrollo de exportaciones</i>	
Gráfico N°8	27
<i>Distribución de frecuencia cruzadas de Cooperación aduanera y Desarrollo de exportaciones</i>	
Gráfico N°9	28
<i>Distribución de frecuencias cruzadas de Reglas de origen y Desarrollo de exportaciones</i>	

## RESUMEN.

El objetivo de la investigación fue la de conocer la relación del Tratado de libre comercio con Honduras y el desarrollo de exportaciones alimentos para animales de la empresa MONTANA S.A. El tratado firmado con Honduras suscrito el 29 de Mayo de 2015, para luego entrar en vigencia el 1 de Enero de 2017, ha conllevado a muchos logros comerciales de parte de ambas naciones, pero como se resalta que es un Tratado recientemente firmado que aún no tiene una longevidad extensa, se procede a una serie de cuestionamientos en cuanto al desarrollo comercial de las MYPES peruanas, sin embargo, Honduras como principal importador de alimentos para animales por el cual se ha mantenido al margen de este aspecto comercial, ha mostrado interés por continuar importando a las pymes peruanas, por el cual se ha escogido una empresa de las empresas exportadoras y productoras de alimentos para animales, como lo es MONTANA S.A.

La presente investigación tiene como una formulación del problema principal ¿Qué relación existe entre Impacto del Tratado de Libre Comercio con Honduras y el Desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A., 2019?

Para rebatir este problema se ha utilizado un enfoque cuantitativo, contribuyendo cada concepto teórico, para determinar el buen manejo de instrumentos en la recolección de datos. Por el cual el diseño de esta investigación es no experimental de corte transversal, además de tipo aplicada, con el nivel de estudio correlacional entre dos variables. Cuya población son los trabajadores corporativos de dicha empresa, en el cual se ha escogido a 12 de ellos, se empleó el instrumento del cuestionario, en el cual conllevan 18 ítems para cada variable, TLC y Desarrollo de Exportaciones.

Para el análisis de estos datos se empleó el método estadístico Rho de Spearman, para el cual ayudó a validar las hipótesis propuestas en esta investigación, mediante el cual se obtuvo gracias al programa SPSS V.25 de IBM.

Palabras clave: Tratado de libre comercio, exportaciones, alimentos balanceados para animales.

## ABSTRACT

The objective of the investigation was to find out the relation of the Free Trade Agreement with Honduras and the development of animal feed exports from the company MONTANA S.A. The treaty signed with Honduras signed on May 29, 2015, to then enter into force on January 1, 2017, has led to many commercial achievements on the part of both nations, but as it is highlighted that it is a recently signed Treaty that has not yet It has an extended longevity, a series of questions regarding the commercial development of the Peruvian MYPES, however, Honduras as the main importer of animal feed for which it has remained on the side of this commercial aspect, has shown interest in continue importing to Peruvian SMEs, for which a company has been chosen from the companies that export and produce animal feed, such as MONTANA SA

The present investigation has as a formulation of the main problem, what relationship exists between the Impact of the Free Trade Agreement with Honduras and the Development of exports of the company MONTANA S.A., 2019?

To counter this problem, a quantitative approach has been used, contributing each theoretical concept, to determine the good management of instruments in data collection. Therefore, the design of this research is non-experimental, cross-sectional, as well as applied, with the level of correlational study between two variables. Whose population are the corporate workers of said company, in which 12 of them have been chosen, the instrument of the questionnaire was used, in which they include 18 items for each variable, FTA and Export Development.

Spearman's Rho statistical method was used to analyze these data, for which it helped to validate the hypotheses proposed in this research, through which it was obtained thanks to the IBM SPSS V.25 program.

Key words: Free trade agreement, exports, animal feed.



## I. INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo, el Perú era un país de gran capacidad adquisitiva y demandas de bienes y servicios, pasaron los años y se ha convertido en una fuente de buenas prácticas comerciales, puesto que el Perú también lograba comercializar al exterior sus materias primas. Esto hizo que dicho país se afiance a nuevas alianzas comerciales. Una de ellas es la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Honduras. El TLC con Honduras enmarca dentro de las estrategias comerciales del Perú la evolución de condiciones para un mejor acceso hacia los mercados, con el fin de establecer las políticas y procedimientos que permite promover el intercambio comercial de bienes y servicios, tal cual en las inversiones. Honduras destaca como un destino atractivo para las pequeñas y medianas empresas exportadoras peruanas. (Diario Gestión, 2016). El presente estudio busca analizar e interpretar las incidencias que ocurrieron luego de su alianza con el país de Honduras con una empresa propuesta por el investigador. “El ministro de comercio Edgar Vázquez exterior resaltó que en la actualidad las exportaciones peruanas hacia Honduras son el 81% productos no tradicionales y el 19 productos tradicionales, además de los productos no tradicionales se exportan las preparaciones de alimentación para animales, cajas, cajones, baldosas, artículos de plástico, etc. (Andina, 2017). Por consiguiente se ha escogido una empresa exportadora, la empresa MONTANA. S.A. Dicha empresa es productora de alimentos y nutrientes para el sector agropecuario, ha estado activo hace más de 50 años elaborando productos agropecuarios de los cuales ya se ha afianzado de diversos países de Latinoamérica, elabora nutrientes vitamínicos para animales e incluso alimentos, MONTANA provee a diferentes empresas agropecuarias ya que su calidad de producto es muy recomendada como un suplemento en la nutrición de animales, luego de la suscripción del tratado de libre comercio con Honduras se puso en marcha a extender sus relaciones económicas con empresas importadoras de dicho país, del cual aguarda aun la incertidumbre del factor beneficioso de dicho tratado. Honduras un gran importador de alimentos para animales, manifestaba que tenía altas expectativas de formalizar una alianza con el Perú ya que es un beneficio que un país como ese tenga demasiados recursos por ofrecer. Federico Bauer,

gerente general de MONTANA S.A. sustenta que el 4% de lo producido por MONTANA S.A. se exporta, adicionando en la creación de un área de incursión hacia otros mercados y potenciar la facturación de estas exportaciones. (Portal MONTANA, 2018). MONTANA S.A. ha sido elegido para la investigación de dicho informe, se estimulará las incidencias exportadoras de dicha empresa para concretar su investigación, como se recuerda es una propiedad poder contar con su confianza de lograr que este informe llegue a proporcionar un valor significativo para los futuros estudios. Como parte de la investigación se propuso el objetivo de determinar el impacto o incidencia del Impacto del tratado de libre comercio en el desarrollo de exportación de la empresa MONTANA S.A. del año 2019, en el cual se determinó específicamente el impacto favorable en el desarrollo de exportación de dicha empresa, así como su evolución luego de la suscripción de dicho tratado. Para nuestra investigación se planteó un Problema general, ¿Qué relación existe entre el Tratado de Libre Comercio con Honduras y el Desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A., 2019?

Y como problemas específicos tenemos ¿Qué relación existe entre la dimensión de acceso a mercados del TLC con Honduras y Desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019? ¿Qué relación existe entre la dimensión cooperación aduanera del TLC con Honduras y el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019? ¿Qué relación existe entre la dimensión Reglas de origen del TLC con Honduras y desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019?

El presente trabajo de investigación tiene como justificación de estudio lo siguiente: **Justificación Teórica** se da cuando el Tratado de libre comercio fomenta un alto valor comercial entre dos países y argumentando nuevas estrategias para las empresas de un país, las empresas que importan o exportan suele tener moderaciones en su comercio exterior porque un Tratado también conlleva a generar incertidumbre sobre las nuevas ideas de inversión entre dos países es por eso que la investigación busca acabar con la incertidumbre sobre las exportaciones peruanas hacia otro país. **Justificación práctica**, justifica a aquellos análisis de la empresa escogida en la cual podrá contribuir como una opción de conocimiento sobre si este Tratado ha mejorado su desarrollo en el comercio de sus bienes al exterior, por lo tanto es una prueba de que los objetivos de la empresa puedan

ejercer una mejora y proporcionar una mejor evolución hacia sus similares del sector agropecuario. **Justificación metodológica**, la necesidad de aportar una investigación de confianza se muestra en el desarrollo de la investigación, siguiendo las pautas, reglas, etc. Para proponer una investigación de calidad para otros trabajos que requieran buscar la información necesaria.

Por otro lado se planteó los siguientes objetivos, como general, Determinar qué relación existe entre el tratado de libre comercio y el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019 y como objetivos específicos, Determinar qué relación existe entre acceso a mercados del TLC y el Desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019, Determinar qué relación existe entre cooperación aduanera del TLC con Honduras y el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019, Determinar qué relación existe entre Reglas de origen del TLC con Honduras y el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019.

En el planteamiento de hipótesis se planteó la general como; Ha: El Tratado de libre comercio con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019 así también como las hipótesis específicas; Ho: El acceso a mercados del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019, Ha: El acceso a mercados del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019 Ho: La cooperación aduanera del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A 2019, Ha: La cooperación aduanera del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A 2019, Ho: Las reglas de origen del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019, Ha: Las reglas de origen del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019.

## II. MARCO TEORICO

Con respecto a los antecedentes investigados se identificaron un conjunto de investigaciones similares a su problemática para su soporte, de los cuales están entre tesis y artículos científicos, y de los cuales se presentaron a continuación.

En este sentido Albial. & Tapia. (2016) en su artículo científico *“Impacto del tratado de libre comercio entre Chile y Perú en la comercialización de productos agrícolas entre los años 2003 y 2013”*. Cuyo objetivo es la de analizar el impacto del Tratado de libre comercio entre Chile y Perú en la comercialización de productos agrícolas. Obteniendo como resultado que ambos países han gozado de buenos flujos comerciales y capitales gracias la consolidación del TLC, por lo tanto asimila el dinamismo de dos países que buscan reforzar sus economías y proponen un modelo a imitar para el resto de países. En conclusión, a pesar de la relación político- económico entre Perú y Chile sea muy diferente, han podido competir de manera significativa para el desarrollo de sus economías, además Chile se ha considerado uno de los países con más regímenes protectoras de todo Sudamérica, de manera que Chile es una mayor competencia para el Perú en el sector agrícola, el impacto ha sido significativo con respecto a la empleabilidad, de producción, competitividad entre pymes. Tal cual Lavalle (2017), en su tesis, Impacto del TLC en productividad laboral, nivel de salarios y distribución de ingresos en el sector agropecuario periodo 2002 – 2012, concluye que la especialización produce mayor productividad en los trabajadores del sector agropecuario sin embargo este tratado logró impactar significativamente en la productividad gracias a las inversiones de infraestructura, que conllevan a las empresas a renovar sus instalaciones, mas no obstante se requiere un cambio de comportamiento dentro de su desarrollo comercial de las empresas. De la misma forma Alarco. (2017), en su artículo científico *“Tratados de Libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú.”* Sostiene que este estudio se orienta al objetivo de analizar los efectos de los TLC de Chile, México y Perú sobre la dinámica de crecimiento y el producto potencial de sus economías.. Cuyo resultados son que Perú y Chile no han logrado una gran incidencia en lo que lleva las exportaciones luego de las suscripciones de sus TLC, a diferencia de México que ha contribuido significativamente en valor de exportaciones de gran

valor como tecnología. En conclusión se llegó que ni Perú ni Chile han mejorado significativamente la canasta de productos exportados, debido a que la mayoría de exportaciones se relacionan con materia prima y manufacturas en materia prima, mas no en maquinarias y equipos tecnológicos. Con esto se puede analizar que el Perú está en desventaja en los que se considera los valores totales de exportación, sin embargo sus importaciones se han manifestado de materia notoria a lo largo del tiempo lo cual ha sido muy dependiente para el crecimiento económico.

Conjuntamente Llain. S. & Insignares. S. (2016). En su artículo científico *“Efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos en torno al contrato de Franquicia Internacional”* Cuyo objetivo es la determinar las interacción del contrato de franquicia internacional en el tratado de libre comercio entre Colombia y EE.UU. Se ha expuesto los siguientes resultados; se atribuirá efectos importantes en la vida de los negocios ya que posibilitará la inversión extranjera y expandirá operaciones comerciales multiplicándolos al mismo tiempo, sin embargo también existirán conflictos políticos internos que se opondrán a la vigencia de dichos contratos. Dado que el TLC provocaría controversias comerciales en estos contratos por lo que generaría acuerdos de arbitraje internacional que involucre a los gobiernos ha derogar nuevas leyes de inclusión contractual. En conclusión, los contratos beneficiara a las empresas Colombianas atrayendo a inversionistas, más en la perspectiva jurídica provocaría conflictos entre empresas nacionales e internacionales malinterpretando las cláusulas estipuladas para ambas partes involucradas debido a que Colombia y EE.UU mantienen diferentes regímenes gubernamentales. Mientras tanto López (2016), en su tesis de maestría. *“Intercambio comercial del Perú antes y después de los acuerdos de libre comercio”* cuyo objetivo fue la de determinar si la estrategia comercial peruana de buscar mercados mediante un tratado comercial era beneficiosa para sus propios intereses. En el cual concluye que las suscripciones de sus TLC’S ha sido positiva y efectiva para su economía y además para que las empresa exportadoras se vuelvan mas competitivas en el mercado internacional. A su vez Fernández. (2016), en su investigación de doctorado. *“Impactos de los acuerdos comerciales internacionales adoptados por el estado peruano en el cumplimiento y promoción de los derechos humanos en el Perú”* Cuyo objetivo es analizar las características e impactos de los acuerdos y tratados de libre comercio firmados por el Perú

durante los últimos años. Permitiendo demostrar en los resultados afirma que para los países andinos suele tener dificultades en su nivel de ingresos a corto plazo y que en el caso de la firma de tratados con la Unión Europea, no incrementaría la IED (inversión extranjera directa), sin embargo en el caso de los países latinoamericanos podemos rescatar un buen margen de productividad e inversión. En conclusión los países exportadores que envían sus materias a la UE suelen tener un mínimo margen de ingresos, ya que sus importaciones son mucho más numerosas en contrario de las exportaciones que se realiza en el Perú. Por el cual nos permite entender que los TLC no suelen mantener una cordial iniciativa para los exportadores nacionales hacia Europa, en un primer plano proponen renegociar algunos acuerdos para promover una mejor inversión. Por otra parte Luna (2016). En su artículo científico *"El Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: impacto en el comercio y la inversión extranjera directa"* cuyo objetivo es la de determinar el impacto significativo del TLC entre UE y México en la inversión extranjera y el comercio. Se llegó a los siguientes resultados; A lo que México ha tenido un gran déficit debido a que su exportaciones no lograron cubrir las expectativas deseadas, siendo la UE un gran importador esencial para México lo cual nos hace analizar que no se ha contrastado el nivel de comercio mexicano, más en la inversión extranjera México ha promovido un gran margen de productividad interna ya que las empresas extranjeras han logrado explotar los recursos mexicanos a su beneficio fomentando empleabilidad y desarrollo para México. Sin embargo el estado de México ha de buscar una renegociación de su TLC debido a la poca perseverancia de sus empresas exportadoras. En conclusión, el objetivo principal de México fue la reducción de la dependencia y EE.UU en el ámbito comercial, sin embargo la firma del tratado con la UE no ha cumplido con las expectativas que se deseaban. Las empresas mexicanas no deseaban ejercer una cooperación con las empresas europeas por lo tanto no logró adaptarse al TLC firmado. Por su parte, Huamán (2016) en su investigación "Las reglas de origen en el acuerdo de Promoción comercial Perú – EE.UU." cuyo objetivo es la de analizar los efectos de las reglas de origen en los pre-acuerdos comerciales bilaterales, sostiene a manera de conclusión que las reglas de origen fomentaron un índice importante para las partes involucradas, liberalizando el comercio de las mercancías interpuestas por los regímenes de cada nación, sin embargo también

pueden causar efectos negativos cuando estas políticas son muy restrictivas hacia los productos originarios produciendo desviaciones comerciales, anteponiéndose hacia nuevos mercados y buscando otros flancos de acuerdos comerciales.

Por otra parte es importante identificar algunas teorías que lo relacionan al tema investigado, del cual se relacionaran analíticamente y darán un soporte a la realidad que fue estudiada. Según Sulser (2016), nos resalta que un Tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos países en el cual se busca un beneficio mutuo mercantil, en el cual los importadores y exportadores cumplen con un alto marco de seguridad con el apoyo de políticas establecidas dentro de este tratado. (p.10) Dentro de esta teoría de variable TLC, donde explica su dimensión Acceso a mercados, donde también Sulser (2016), nos indica que los Acceso a mercados como dimensión, son propiciados por los gobiernos donde predomina el acceso preferencial, mediante la eliminación de aranceles y la simplificación de trámites de exportación e importación de muchos productos. (p.11). A su vez también Sulser (2016), sostiene que la Dimensión de Cooperación aduanera, promueve el uso de un arancel universal, en el cual ayudará a efectuar una facilitación de comercio exterior delimitando las desgravaciones arancelarias de las parte involucradas de un tratado. Y para la última dimensión Reglas de Origen, Sulser (2016), indicó que las reglas de origen son los métodos de determinación de procedencia en cual se examinara su grado y región. (p. 58) Y en las teorías para la variable Desarrollo de exportaciones tenemos a Pedroza y Sulser (2004), donde sostiene que el Desarrollo de exportaciones es la representación del incremento de operaciones comerciales y por consiguiente el aumento de utilidades de una empresa a media y largo plazo, correspondiente a la diversificación de consumidores de otros países. (p.20). Como dimensión de Suficiencia exportadora Pedroza y Sulser (2004), sostiene que este es el punto donde se determina su capacidad de operación y producción para desarrollarse y proponerse hacia un mercado objetivo. (p.24). Para la siguiente dimensión de Condición del producto Pedroza y Sulser (2004), relatan que en los mercados domésticos o internacionales estos productos proceden a una serie de categorías ya sea por su forma o por su uso (p. 29), y para la dimensión Productividad tenemos a López (2013), que sostiene que la productividad será la forma eficiente de generar recursos de forma masiva para satisfacer a las necesidades de los consumidores.

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1. Tipo y Diseño de Investigación.**

El trabajo presente fue de tipo Aplicado, ya que se indagó y profundizó el entendimiento que existe en las variables: Tratado de Libre Comercio y el desarrollo de exportaciones. Según Carrasco (2013) afirma que la investigación aplicada mantiene la finalidad aplicativa inmediata para buscar la ampliación y profundización del conocimiento que obtiene de la realidad (p.43).

El trabajo presenta un diseño no experimental de corte transversal, porque no se maneja o manipulará las variables que serán seguidamente analizadas a través de un instrumento que se aplique a un tiempo determinado. Para Fernández, Hernández y Baptista (2014) el diseño no experimental son aquellos estudios donde las variables no serán alteradas (p.152). Para estos expertos también consigna al diseño transversal como recolector de datos de un solo momento, tiempo único.

#### **3.2. Variables y Operacionalización.**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la variable son aquellas propiedades que se pueden medir y experimentar para su análisis, el cual puede obtener algunas modificaciones. Así mismo nos indican que la operacionalización es la descomposición de estas variables por medio de sub temas, indicadores, e incluso dimensiones, en el cual serán medidos y verificados por el investigador.

La variable Tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos países en el cual se busca un beneficio mutuo mercantil, en el cual los importadores y exportadores cumplen con un alto marco de seguridad con el apoyo de políticas establecidas dentro de este tratado.(Sulser, 2016,p.10), será medido por las dimensiones acceso a mercados, cooperación aduanera y reglas de origen, de las cuales tienen como indicadores a Tratado nacional, Apertura comercial, Reglas sanitarias y fitosanitarias,



facilitación de comercio, derecho aduanero, sistema armonizado, procedencia, clasificación, medidas antidumping, que serán analizadas mediante la escala de Likert a través de un cuestionario de 18 ítems. Por otro lado la variable Desarrollo de exportaciones es la representación del incremento de operaciones comerciales y por consiguiente el aumento de utilidades de una empresa a mediano y largo plazo, correspondiente a la diversificación de consumidores de otros países. (Pedroza y Sulser, 2004, p.20). De los cuales sus dimensiones Suficiencia exportadora, Condición de producto y Productividad, además de sus indicadores, producto potencial, experiencia, competitividad, requisitos, precio, tipo, bienes, recursos y servicios, también fueron analizadas por una escala de Likert a través de un cuestionario de 18 ítems. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) las variables “son aquellas propiedades que pueden cambiar y que esos cambios tiene la capacidad de medirse o ser indagadas” (p.105)

### **3.3. Población y Muestra.**

La población seleccionada fueron los trabajadores que laboran en la empresa MONTANA S.A. Para Hernández, Fernández y Baptista (2014) la población vendría a ser considerada la cantidad de individuos, medidas, etc. de un determinado momento o situación donde conservan sus características más comunes. (p. 174)

La muestra escogida serán los 12 trabajadores administrativos disponibles para realizar la encuesta, así mismo para Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra es considerada la parte o porción de interés a la cual se va investigar o hacer el estudio de recolección de datos. (p.173)

### **3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos**

La presente investigación procederá a utilizar como técnica para recolección de datos la encuesta de conformidad convirtiéndola junto con la hipótesis en una secuencia natural y congruente. Según Carrasco (2008) esta técnica procede aplicadamente con una finalidad de obtención de información para ser empleada y aplicada en la demostración de nuestras hipótesis.

Según Carrasco (2005), el instrumento es aquella herramienta que nos facilitara nuestra indagación a las respuestas de cada fenómeno encontrado en nuestra materia de estudio (p.284). El instrumento a procesar será el de un cuestionario.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014). “Un cuestionario es la estipulación de un conjunto de preguntas abiertas o cerradas con respecto las dos o más variables que se quiere medir e indagar” (p.217). Para este estudio se realizó un cuestionario con preguntas cerradas que miden nuestras dos variables de TLC Y desarrollo de exportaciones. Se visualizaran en el anexo ...

El escalamiento de Likert a utilizado tuvo las siguientes 5 alternativas: Totalmente De acuerdo (5), De acuerdo (4), Ni de Acuerdo ni en Desacuerdo (3), En Desacuerdo (2), Totalmente en Desacuerdo (1). Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “el escalamiento de Likert es una serie de enunciados que se muestran en forma de afirmaciones con la finalidad de medir la actitud de un tema sobre un determinado fenómeno” (p. 238).

La validez fue aprobada por un juicio de expertos. Los instrumentos de la tesis obtuvieron los resultados según el juicio de dichos expertos. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la validez es todo grado del instrumento que mide estrictamente las variables que se han planteado (p. 200 – p201).

Para poder determinar la confiabilidad de nuestro instrumento, se desarrolló el método de coeficiente del alfa de Cronbach, mediante el cual apoyó la evaluación de consistencia de cada ítem estimado en cada escala, para poder estar seguros de que el uso del instrumento es fiable. Por ende Hernández, Fernández y Baptista (2014), nos señalan que el grado en el cual el instrumento se aplica y se genera los resultados congruentes y estables vendría a ser la confiabilidad.

Los coeficientes de confiabilidad otorgados por el alfa de Cronbach varían desde el 0 al 1, mostrando en que la unidad mas cercana a este, dará una mayor confiabilidad. Entonces podemos visualizar que lo obtenido para la variable de TLC de la **Tabla 5** conlleva a un rango de

0.932 y para la variable Desarrollo de exportaciones de la **Tabla 7** tenemos un coeficiente de 0.908 con un número de elementos de 12 para cada variable.

### **3.5. Procedimiento**

Para el estudio de la siguiente investigación se tomó en cuenta dos fuentes considerables: Teórica y de Campo. Como fuente teórica, tenemos la recopilación de información mediante libros, revistas, tesis, noticias y artículos científicos. Por otro lado la fuente de campo es la que se desarrollara mediante una visita o entrevista personal frente a los colaboradores administrativos de la empresa MONTANA S.A.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el análisis de datos se utilizó una escala ordinal la cual es llamada la escala de Likert, posteriormente se procederá a confiar los datos obtenidos para verificar su relación mediante el uso del Rho Spearman, y se verificó su interpretación para cada tabla y grafico respectivo.

### **3.7. Aspectos Éticos.**

Toda la información enseñada en este proyecto se desarrolló en base a la norma APA de su 7ma edición, ya que es la más actualizada hasta ahora, y sus fuentes has sido citados según esta norma.

#### IV. RESULTADOS

##### 4.1. Análisis Descriptivo univariado.

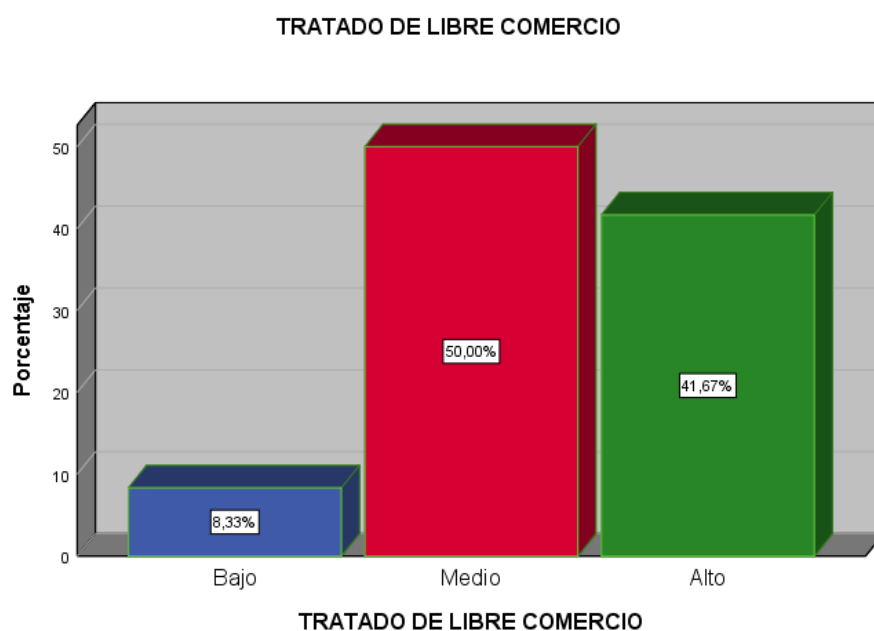
##### 4.1.1. Tratado de libre comercio.

Tabla N° 1.

*Distribución de frecuencias de la variable Tratado de libre comercio*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	8,3	8,3	8,3
	Medio	6	50,0	50,0	58,3
	Alto	5	41,7	41,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

*Fuente: Elaboración propia*



*Gráfico N° 1. Diagrama de frecuencia de la variable Tratado de libre comercio*

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla y gráfico N° 1 se observa los resultados que se obtuvieron al realizar la encuesta en la variable Tratado de libre comercio que el 41.7% de los 12 encuestados en la empresa MONTANA S.A. muestran un impacto alto y el 50% asume un impacto medio, y el 8.33% un impacto bajo.

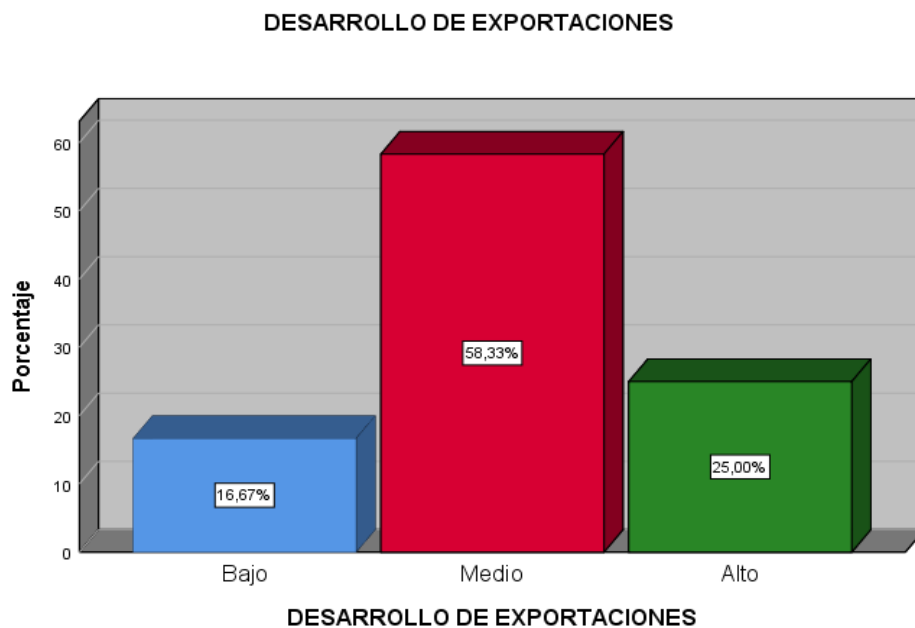
4.1.2. Desarrollo de exportaciones

Tabla N°2.

*Distribución de frecuencias de la variable Desarrollo de exportaciones*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	2	16,7	16,7	16,7
	Medio	7	58,3	58,3	75,0
	Alto	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

*Fuente: Elaboración propia.*



*Gráfico N°2: Diagrama de frecuencia de la variable Desarrollo de exportaciones.*

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla y grafico N°2 se observa los resultados que se obtuvieron al realizar la encuesta de la variable Desarrollo de exportaciones que el 25% de los 12 encuestados en la empresa MONTANA S.A. muestran un desarrollo alto, el 58,33% un desarrollo medio y el 16,67% un desarrollo bajo.

#### 4.1.3. Acceso a mercados.

Tabla N°3.

*Distribución de frecuencias de la dimensión Acceso a Mercados*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	2	16,7	16,7
	Medio	7	58,3	75,0
	Alto	3	25,0	100,0
	Total	12	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

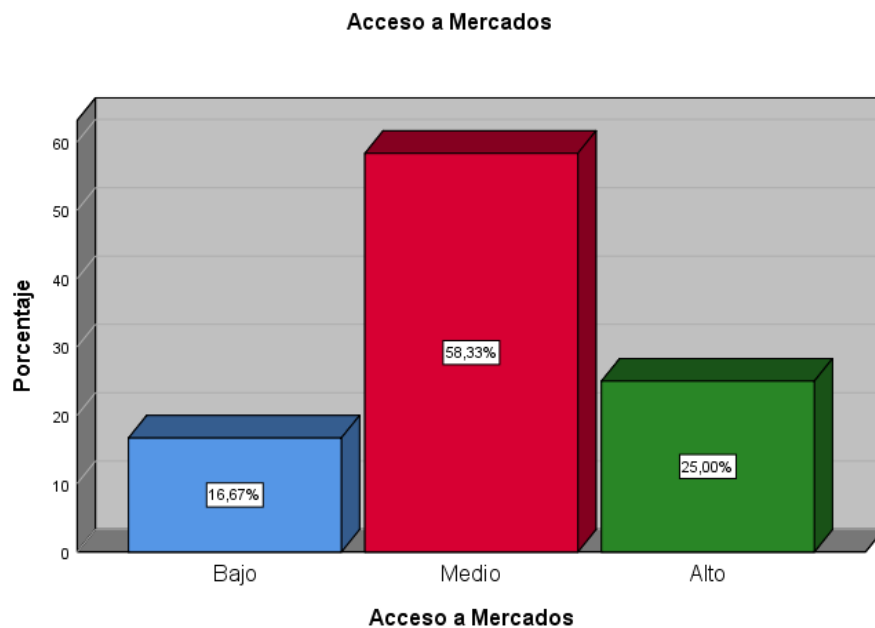


Gráfico N°3: Diagrama de frecuencia de la dimensión Acceso a mercados.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla y grafico N° 3 se observa en los resultados que se obtuvieron al realizar la encuesta de la dimensión acceso a mercados que el 25% de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. obtuvo un acceso alto y el 58.33% un acceso medio, mientras el 16.7% un acceso bajo al mercado.

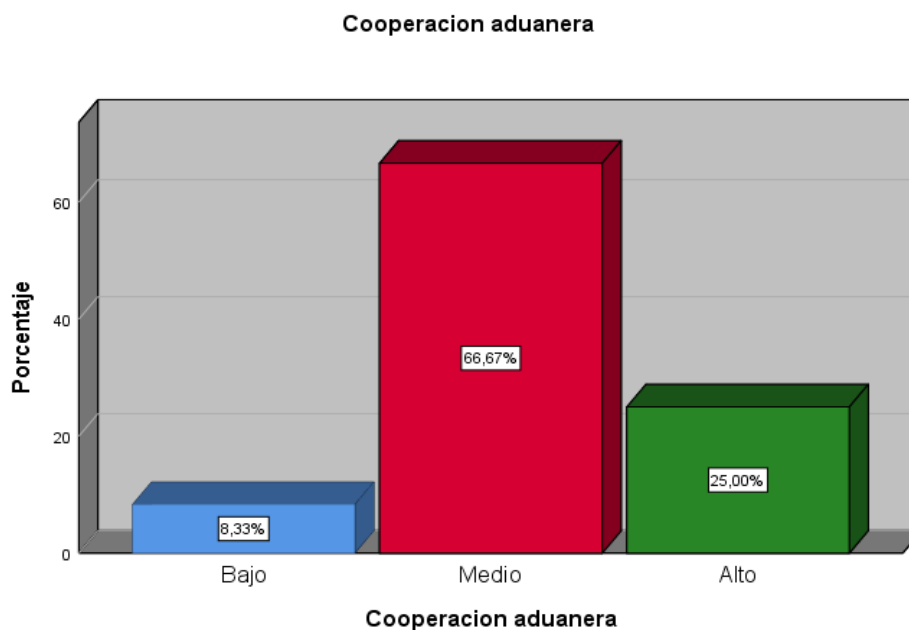
#### 4.1.4. Cooperación aduanera.

Tabla N°4.

*Distribución de frecuencias de la dimensión Cooperación aduanera*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	8,3	8,3	8,3
	Medio	8	66,7	66,7	75,0
	Alto	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.



*Gráfico 4: Diagrama de frecuencia de la dimensión Cooperación aduanera*

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla y grafico N° 4 se observa en los resultados que se obtuvieron al realizar la encuesta de la dimensión Cooperación aduanera que el 25% de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. obtuvo la cooperación alta, el 66.7% una cooperación medio mientras 8.3% una cooperación baja.

4.1.5. Reglas de origen.

Tabla N° 5.

*Distribución de frecuencias de la dimensión Reglas de origen*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	1	8,3	8,3	8,3
	Medio	10	83,3	83,3	91,7
	Alto	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

*Fuente: Elaboración propia.*

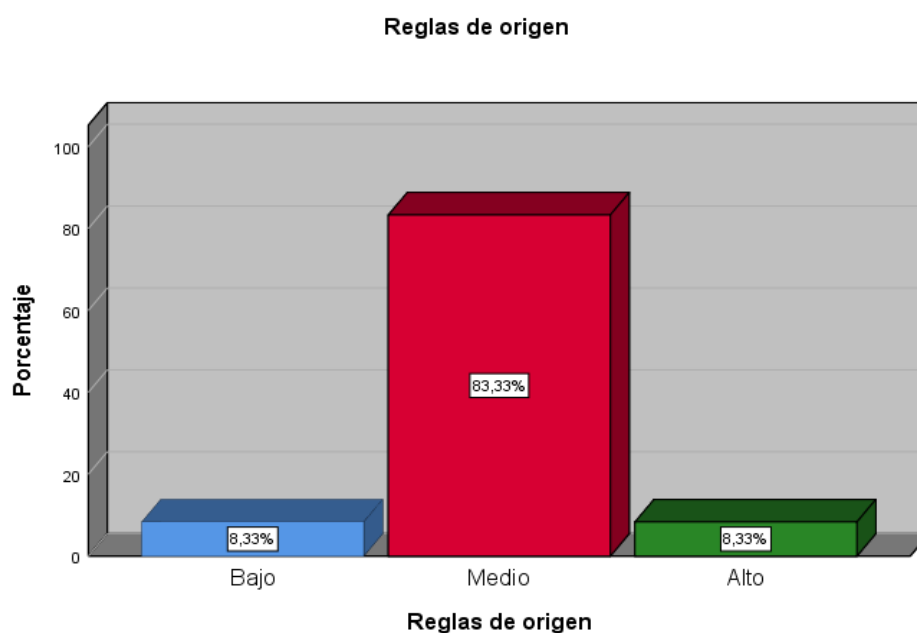




Gráfico N° 5: Diagrama de frecuencia de la dimensión Reglas de origen.

Fuente: Elaboración propia

En la tabla y grafico N° 5 se observa en los resultado que se obtuvieron al realizar la encuesta en la dimensión Reglas de origen que el 8.3% de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. muestran un interés alto , el 83.3% de nivel medio y el 8.3% baja.

## 4.2. Análisis descriptivo bivariado.

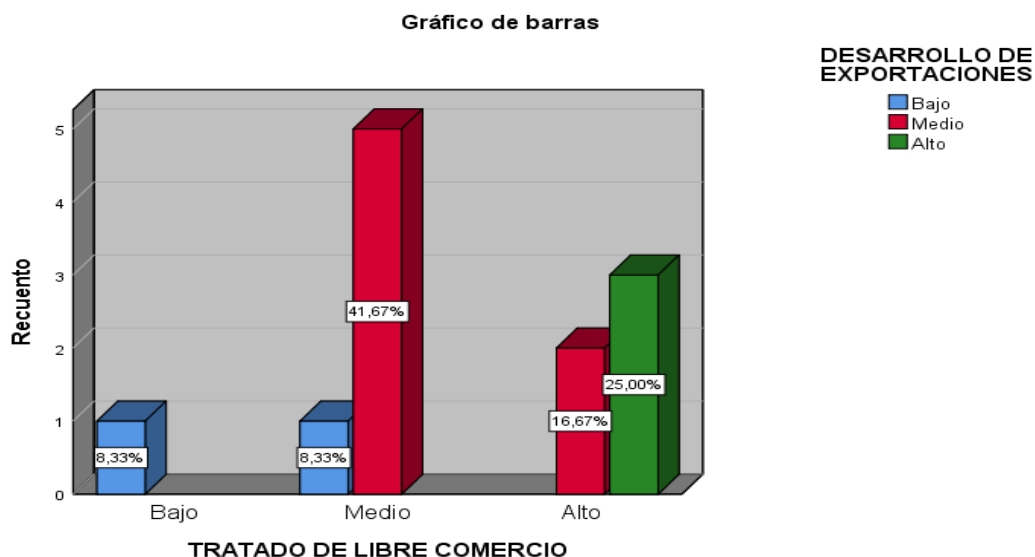
### 4.2.1. Tratado de libre comercio y Desarrollo de exportaciones.

Tabla N° 6.

Tabla cruzada Tratado de libre comercio y Desarrollo de exportaciones

		DESARROLLO DE EXPORTACIONES			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
<b>TRATADO DE LIBRE COMERCIO</b>	Bajo	Recuento	1	0	0	1
		% del total	8,3%	0,0%	0,0%	8,3%
	Medio	Recuento	1	5	0	6
		% del total	8,3%	41,7%	0,0%	50,0%
	Alto	Recuento	0	2	3	5
		% del total	0,0%	16,7%	25,0%	41,7%
Total	Recuento	2	7	3	12	
	% del total	16,7%	58,3%	25,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia



*Gráfico N°6: Distribución de frecuencias cruzadas entre la variable TLC y Desarrollo de exportaciones.*

*Fuente: Elaboración propia.*

En la tabla y gráfico N° 6 se observó en la muestra de 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. que las variables Tratado de libre comercio y el desarrollo de exportaciones el 41.7% presenta el nivel alto, el 50% mostro un nivel medio y el 8.3% bajo, con esto se recalcó que la relación es garantizado ya que el nivel alto es mayor con el nivel bajo imponiendo un impacto positivo.

#### 4.2.2. Acceso a mercados y Desarrollo de exportaciones.

Tabla N° 7.

*Tabla cruzada Acceso a Mercados y Desarrollo de exportaciones*

		Desarrollo de exportaciones			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
<b>Acceso a Mercados</b>	Bajo	Recuento	2	0	0	2
		% del total	16,7%	0,0%	0,0%	16,7%
	Medio	Recuento	0	7	0	7
		% del total	0,0%	58,3%	0,0%	58,3%
	Alto	Recuento	0	0	3	3
		% del total	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%
<b>Total</b>	Recuento	2	7	3	12	
	% del total	16,7%	58,3%	25,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 7: Distribución de frecuencias cruzadas de la dimensión Acceso a mercados y la variable Desarrollo de exportaciones.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla y gráfico N° 7 se observó en la muestra de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. que la dimensión Acceso a mercados y la variable Desarrollo de exportaciones el 25% presentaron un nivel alto, el 58.3% un nivel medio y 16.7% un nivel bajo, se enfatiza que la relación es garantizada, ya que el nivel alto fue mayor y estimó un impacto positivo.

#### 4.2.3. Cooperación aduanera y Desarrollo de exportaciones.

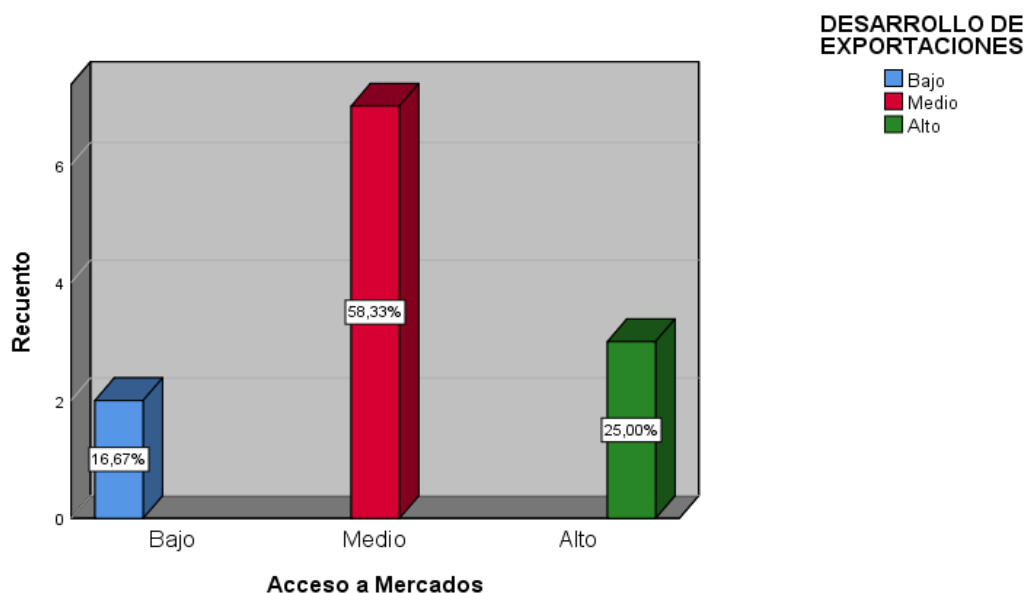


Tabla N° 8.

Tabla cruzada Cooperación aduanera y Desarrollo de exportaciones

		Desarrollo de exportaciones			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
Cooperación aduanera	Bajo	Recuento	1	0	0	1
		% del total	8,3%	0,0%	0,0%	8,3%
	Medio	Recuento	1	7	0	8
		% del total	8,3%	58,3%	0,0%	66,7%
	Alto	Recuento	0	0	3	3
		% del total	0,0%	0,0%	25,0%	25,0%
Total		Recuento	2	7	3	12
		% del total	16,7%	58,3%	25,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

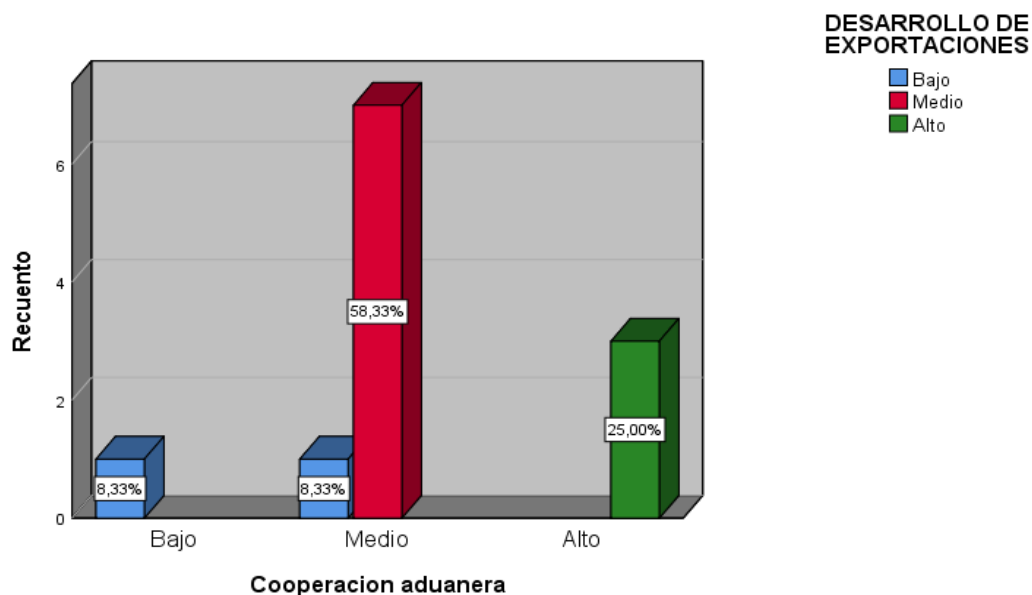


Gráfico N° 8: Distribución de frecuencias cruzadas de la dimensión Cooperación aduanera y la variable Desarrollo de exportaciones.  
Fuente: Elaboración propia.

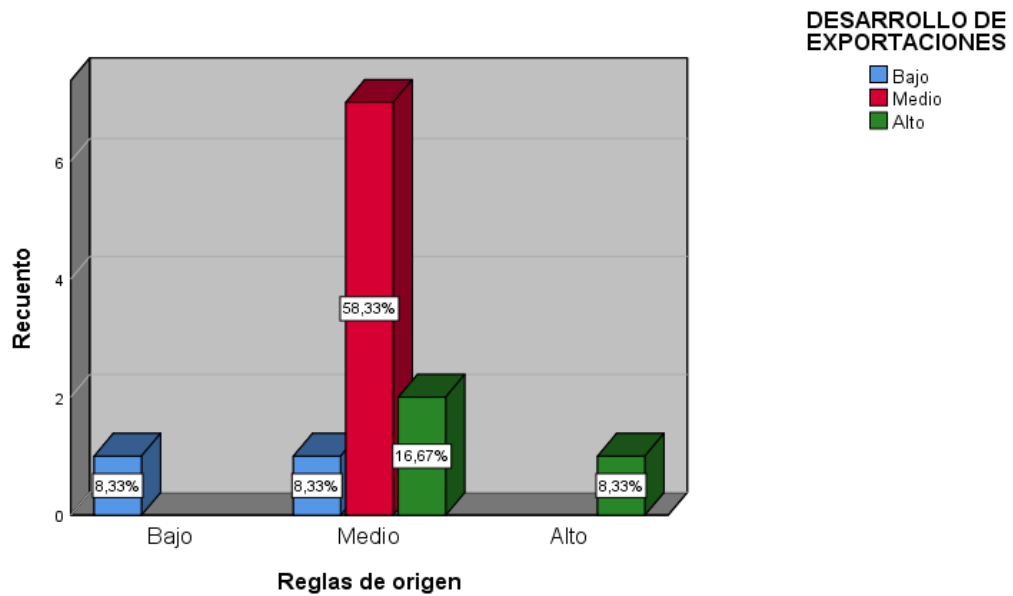
En la tabla y gráfico N°8 se observó en la muestra de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. que la dimensión cooperación aduanera y la variable Desarrollo de exportaciones el 25 % presentaron un nivel alto, el 66,7% presentó un nivel medio y el 8,3% un nivel bajo, por el cual se enfatiza que la relación de la dimensión y la variable es significativa ya que el nivel alto fue mayor, con respecto al nivel bajo.

#### 4.2.4. Reglas de origen y Desarrollo de exportaciones.

Tabla N° 9.

Tabla cruzada Reglas de origen y Desarrollo de exportaciones

			Desarrollo de exportaciones			Total
			Bajo	Medio	Alto	
Reglas de origen	Bajo	Recuento	1	0	0	1
		% del total	8,3%	0,0%	0,0%	8,3%
	Medio	Recuento	1	7	2	10
		% del total	8,3%	58,3%	16,7%	83,3%
	Alto	Recuento	0	0	1	1
		% del total	0,0%	0,0%	8,3%	8,3%
Total		Recuento	2	7	3	12
		% del total	16,7%	58,3%	25,0%	100,0%



*Gráfico N° 9: Distribución de frecuencia de la dimensión Reglas de origen y la variable Desarrollo de exportaciones.*

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla y gráfico N° 9 se observó en la muestra de los 12 encuestados de la empresa MONTANA S.A. que la dimensión reglas de origen y la variables Desarrollo de exportaciones, el 8,3% presenta un nivel alto, el 83,3% un nivel medio y el 8,3% un nivel bajo, por el cual se enfatiza que la relación es media ya que el nivel alto es igual al nivel bajo. Se infiere que son poco influyentes pero no menos importantes para el desarrollo de exportaciones.

### **4.3. Análisis inferencial.**

#### **4.3.1. Hipótesis General.**

Ho: El impacto del Tratado de libre comercio con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de alimentos balanceados en la empresa MONTANA S.A.

Ha: El impacto del Tratado de libre comercio con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de alimentos balanceados en la empresa MONTANA S.A.

Tabla N° 10.

*Análisis de Rho Spearman de la Hipótesis General.*

			Tratado de libre comercio	Desarrollo de exportaciones
Rho de Spearman	Tratado de libre comercio	Coefficiente de correlación	1,000	,757**
		Sig. (bilateral)	.	,004
		N	12	12
	Desarrollo de exportaciones	Coefficiente de correlación	,757**	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	12	12

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En la tabla N° 10, se mostró que existe una correlación positiva y significativa entre el Tratado de libre comercio y Desarrollo de exportaciones, puesto que el coeficiente de correlación es de 0.757 y como el valor de probabilidad es  $p= 0.004$ , por el cual es menor al valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

#### 4.3.2. Hipótesis específica 1.

Ho: La dimensión acceso a mercados del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019

Ha: La dimensión acceso a mercados del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019.

Tabla N° 11

*Análisis Rho Spearman de la hipótesis específica 1*

			Acceso a Mercados	Desarrollo de exportaciones
Rho de Spearman	Acceso a Mercados	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	12	12
	Desarrollo de exportaciones	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	12	12

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En la tabla N° 11, se mostró que existe una correlación positiva y muy significativa de la dimensión acceso a mercados y la variable Desarrollo de exportaciones, puesto que el coeficiente de correlación es de 1.00, y como el valor de probabilidad es  $p= 0.000$ , el cual es menor al valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y aprobar la alterna.

#### 4.3.3. Hipótesis específica 2.

Ho: La dimensión cooperación aduanera del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A 2019

Ha: La dimensión cooperación aduanera del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A 2019.

Tabla N° 12

*Análisis de Rho de Spearman de la Hipótesis específica 2.*

			Cooperación aduanera	Desarrollo de exportaciones
Rho de Spearman	Cooperación aduanera	Coeficiente de correlación	1,000	,917**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	12	12
	Desarrollo de exportaciones	Coeficiente de correlación	,917**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	12	12

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En la tabla N° 12, se mostró que existe una correlación positiva y significativa de la dimensión cooperación aduanera y desarrollo de exportaciones, puesto que el coeficiente de correlación es de 0.917, y como el valor de probabilidad es  $p= 0.000$ , el cual es menor al valor crítico 0.05 se tomó la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.

#### 4.3.4. Hipótesis específica 3.

Ho: La dimensión reglas de origen del TLC con Honduras no tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019

Ha: La dimensión reglas de origen del TLC con Honduras tiene una relación significativa con el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. 2019.

Tabla N°13

*Análisis de Rho Spearman de la Hipótesis específica 3*

			Reglas de origen	Desarrollo de exportaciones
Rho de Spearman	Reglas de origen	Coeficiente de correlación	1,000	,633*
		Sig. (bilateral)	.	,027
		N	12	12
	Desarrollo de exportaciones	Coeficiente de correlación	,633*	1,000
		Sig. (bilateral)	,027	.
		N	12	12

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

En la tabla N° 13, se mostró que existe una correlación positiva y significativa de la dimensión Reglas de origen y la variable Desarrollo de exportaciones, puesto que el coeficiente de correlación es 0.633, y como el valor de probabilidad es  $p= 0.027$ , el cual es menor al valor crítico 0.05, se tomó la decisión de rechazar la hipótesis nula y aprobar la alterna.



## V. DISCUSION.

Con respecto al objetivo e hipótesis general se afirmó que la relación del Tratado de libre comercio con Honduras es de un alcance positivo y significativo con respecto al Desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. Mediante un análisis bivariado se obtuvo que el 100% de los 12 colaboradores que respondieron a la encuesta , que el 42% que son 5 encuestados mostraron un nivel alto, el 50% que viene a ser 6 encuestados presentaron un nivel medio, y el 8 % que es 1 encuestado presentó un nivel bajo, deduciendo que el TLC influye significativamente en el desarrollo de exportaciones. Del mismo modo con el coeficiente de correlación de 0.757 que nos mostró que su correlación es alta, y un nivel de significancia de 0,04 por el cual es menor al valor crítico 0,05, del cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la alterna. Con estos resultados se puede constatar con Albial y Tapia (2016), en su artículo científico “Impacto del tratado de libre comercio entre Chile y Perú en la comercialización de productos agrícolas” en el cual concluye que el impacto del tratado de libre comercio ha sido muy significativo con respecto al ámbito de comercio exterior y productividad de las empresas exportadoras.

Del mismo modo con el objetivo e hipótesis específica 1 se resaltó que la relación entre el acceso a mercados y el desarrollo de exportaciones es muy significativa y además positivo, de modo que del total, 100% de los 12 encuestados , el 25% que son 3 de los encuestados , presentó un nivel alto; el 58% que son 6 encuestados, presentaron un nivel medio, y el 17% que son 2 mostró un nivel bajo, afirmando que el Acceso a mercado influye significativamente en el desarrollo de exportaciones de la empresa MONTANA S.A. Del cual mediante un coeficiente de correlación de es 1,00 y de un nivel de significancia de 0,00 del cual es menor al valor crítico 0,05 se rechazó tajantemente la hipótesis nula y se aceptó la alterna. Con estos resultados se puede constatar con López (2016) en su tesis de maestría titulada “Intercambio comercial del Perú antes y después de los acuerdos de libre comercio” concluye la economía y el comercio exterior tanto de importaciones como exportaciones han sido beneficiadas gracias a la política que ejerce el Perú mediante suscripciones de acuerdo comerciales, fomentando la competitividad entre las empresas exportadoras del País.

Consecuentemente en el objetivo e hipótesis específica 2 se resaltó que la relación entre cooperación aduanera y el desarrollo de exportaciones fue muy significativa y positiva a su vez, de modo tal que el 100% de los 12 encuestados, solo 25% que equivale a 3 encuestados que obtuvieron un nivel alto, a su vez el 67% que son 7 encuestados obtuvieron un nivel medio y finalmente el 8% que es 1 encuestado presentó un nivel bajo, en el cual se determinó que la cooperación aduanera influyen significativamente en el desarrollo de exportaciones ya que el nivel alto fue mayor al nivel bajo. Mostrando un coeficiente de correlación de 0,917 y un coeficiente de significancia de 0,000 menor al valor crítico 0,05. En el cual se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la nula. Con dichos resultados se constató que Wing (2019) En su tesis de titulada “Plan de exportación de balanceados para canes al mercado Cali-Colombia” Concluye que mediante el tratado que conlleva Ecuador y Colombia las importaciones y exportaciones han sido favorables ya que las políticas arancelarias y aduaneras han puesto a los países proveedores (exportadores) como grandes competidores de condiciones iguales en el ámbito comercio exterior.

Por consiguiente en el objetivo e hipótesis 3 se resaltó que la relación entre Reglas de origen y el desarrollo de exportaciones fue media significativa y positiva, de tal modo que el 100% de los 12 encuestados, solo el 8% que es 1 encuestado presentó un nivel alto y el 83,3% que son 10 encuestados presentaron un nivel medio, mientras que el otro 8,3% que es 1 encuestado mostró un nivel bajo por el cual se determinó que las reglas de origen no influyen tan significativamente en el desarrollo de exportaciones mas no menos importantes para un TLC cuyo valor de significancia fue de 0,027 del cual es menor al valor crítico de 0.05 y mostrando un coeficiente de correlación de 0,633 por el cual se tomara la hipótesis alterna rechazando la nula. Se puede corroborar con Huamán (2016) en su investigación “Las reglas de origen en el acuerdo de Promoción comercial Perú – EE.UU.” sostiene a manera de conclusión que las reglas de origen fomentaron un índice importante para las partes involucradas, liberalizando el comercio de las mercancías interpuestas por los regímenes de cada nación, sin embargo también pueden causar efectos negativos cuando estas políticas son muy restrictivas hacia

los productos originarios produciendo desviaciones comerciales, anteponiéndose hacia nuevos mercados y buscando otros flancos de acuerdos comerciales.

## **VI. CONCLUSIONES**

De la presente investigación se ha podido concluir que:

1. Se determinó que existe una relación positiva y significativa entre el Tratado de libre comercio con Honduras y el Desarrollo de exportaciones de alimentos para animales de la empresa MONTANA S.A. 2019.
2. Se ha determinado que el acceso a mercados tuvo una relación positiva y significativa con el desarrollo de exportaciones de alimentos para animales de la empresa MONTANA S.A. 2019.
3. Se ha determinado que la cooperación aduanera ha tenido una relación positiva y significativa con el desarrollo de exportaciones de alimentos para animales de la empresa MONTANA S.A. 2019.
4. Se ha determinado que las Reglas de origen ha tenido una relación media y positiva con el desarrollo de exportaciones de alimentos para animales de la empresa MONTANA S.A. 2019.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Se recomienda focalizar y aprovechar las políticas que los Tratados de libre comercio para asegurar una amplia competitividad en cuanto al desarrollo de sus exportaciones como empresa exportadora, MONTANA. S.A. ha contribuido eficazmente en los altos imposiciones dadas por los mercados objetivos.

Se recomienda focalizar en nuevos mercados ya que como país productora de materia prima también estamos ligados a imponer una marca a nivel internacional, no se debe bajar la guardia frente a los nuevos mercados objetivos, ya que la empresa MONTANA S.A. se ha consolidado en países de Sudamérica, y se espera una ampliación de sus sucursales en otros países.

Se recomienda planificar la cooperación de manera fortuita ejerciendo los papeles mas importantes para la agilización de comercio (exportaciones, importaciones), la buena eficiencia promoverá la buena relación entre dos estados como lo es Honduras y Perú, países con muchos recursos para exportar y con gran capacidad de producción.

Se recomienda no depender de la originalidad de un producto y empezar a fortalecer la calidad innovando y produciendo en cantidades adecuadas, los productos peruanos son también un buen factor beneficioso que puede cambiar el rumbo de una marca nacional.

## VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alarco G. (2016). Tratados de libre comercio, crecimiento, y producto potencial en Chile, Mexico y Perú. <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v14n42/1665-952X-eunam-14-42-24.pdf>
- Albial. P. & Tapia. L. (2016). Impacto del tratado de libre comercio entre Chile y Perú en la comercialización de productos agrícolas entre los años 2003 y 2013. [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34292016000600003&lang=es](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34292016000600003&lang=es)
- Alfaro F. y Alfaro, M. (1999). Diagnósticos de la productividad por multimomentos. <https://books.google.com.pe/books?id=JgqyUwNg434C&pg=PA98&dq=productividad&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEWjC9eb94rPpAhUOGbkGHajjALcQ6AEIKzAB#v=onepage&q=productividad&f=false>
- Azabache, M.(2018). El tratado de libre comercio con EE.UU. y su impacto en las exportaciones de uvas frescas, 2006 – 2017. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13868/Azabache%20Lujan%20Mar%C3%ADa%20Fernanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Cardero, M. (2003) Que ganamos y que perdimos con los TLC. (2ª ed). [https://books.google.com.pe/books?id=G\\_UBzvXnufMC&pg=PA164&dq=reglas+sanitarias+en+un+TLC&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwjs6LmLgrLpAhVELLkGHZguDNkQ6AEIzAA#v=onepage&q=reglas%20sanitarias%20en%20un%20TLC&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=G_UBzvXnufMC&pg=PA164&dq=reglas+sanitarias+en+un+TLC&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwjs6LmLgrLpAhVELLkGHZguDNkQ6AEIzAA#v=onepage&q=reglas%20sanitarias%20en%20un%20TLC&f=false)
- Camargo. J. (2016). Impacto del TLC con China en el desarrollo comercial del Perú periodo 2010-2013. [http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/950/AN%20CAMARGO\\_CJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/950/AN%20CAMARGO_CJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Campana. L. (2017). Impacto de la apertura comercial en el crecimiento económico del Perú. <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/3755/Eccachla.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrasco, S. (2009). Metodología de la investigación científica. Editorial San marcos.

- Cegarra, J (2004). Metodología de la investigación científica (1ª ed). Ediciones Díaz de Santos
- Diario Gestión.(2016). TLC entre Peru y Honduras entrara en vigencia de enero 2017. <https://gestion.pe/economia/tlc-peru-honduras-entrara-vigencia-1-enero-2017-125621-noticia/?ref=gesr>
- Henzler A. y Urbina, D.(2009) Efectos de las reglas de origen en el comercio: análisis comparativo de los acuerdos comerciales preferenciales entre Perú, Chile y EE.UU. [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2\\_uibd.nsf/62DE207E654B79E3052575CB006FCC4B/\\$FILE/01nino.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/62DE207E654B79E3052575CB006FCC4B/$FILE/01nino.pdf)
- Hernandez, R, Fernandez, C y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación científica (6ª ed). Mc Graw Hill.
- Huaman S. (2016) Las reglas de origen en el acuerdo de promoción comercial Perú – EE.UU. <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/624>
- Kerlinger. F. (1983). Investigación del comportamiento. 4º ed. California.
- Lopez de Castilla. M. (2009). Intercambio comercial del Perú ante y después de los acuerdos de libre comercio. <http://www.um.edu.uy/docs/tesisfder-intercambio-comercial-del-peru.pdf>
- Mongilardi. M. (19 de marzo de 2018). Los TLC impulsan el desarrollo del Perú: Un motor del crecimiento. La cámara. [https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion819/edicion\\_819.pdf](https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion819/edicion_819.pdf)
- Posada. C. (Marzo,2016). Administración aduanera y facilitación de comercio. Presentado en: Seminario: implicancias del TLC para el sector empresarial un análisis capítulo por capítulo de Cámara de comercio americana de Perú. Lima, Perú.
- Salazar. E. (2014). Impacto de los tratados de libre comercio en la economía colombiana. <file:///C:/Users/Nilton/Downloads/479-Texto%20del%20art%C3%ADculo-468-1-10-20170405.pdf>
- Silva. V. & Heirman. J. (1999). Las condiciones de acceso a los mercados de viene: algunos problemas pendientes. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4358/1/S9900673\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4358/1/S9900673_es.pdf)

- Llain. S. & Insignares. S. (2016) . Efectos del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos en torno al contrato de franquicia internacional. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0041-90602016000200002&lang=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0041-90602016000200002&lang=es)
- Linklater, D y Osterling O. (2016). Experiencias de comercio exterior. (1ª ed). [https://books.google.com.pe/books?id=G\\_UBzvXnufMC&pg=PA164&dq=reglas+sanitarias+en+un+TLC&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwjs6LmLgrLpAhVELLkGHZguDNkQ6AEIzAA#v=onepage&q=reglas%20sanitarias%20en%20un%20TLC&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=G_UBzvXnufMC&pg=PA164&dq=reglas+sanitarias+en+un+TLC&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwjs6LmLgrLpAhVELLkGHZguDNkQ6AEIzAA#v=onepage&q=reglas%20sanitarias%20en%20un%20TLC&f=false)
- Maldonado. M. (2013). Las reglas de origen en los tratados de libre comercio. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-86972014000100002&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-86972014000100002&lng=es&nrm=iso)
- Manrique. A. (2016). The free agreement between the European Union and Mexico: Impacto and trade and foreign direct investment. [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34372016000100006&lang=es](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34372016000100006&lang=es)
- Ramos A. (2016). Introducción al comercio exterior. <http://www.fd.uach.mx/maestros/2016/03/17/INTRODUCCION%20AL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Salinas, O. (2001). La experiencia como conocimiento en la empresa. <https://www.gestiopolis.com/experiencia-como-conocimiento-empresa/>
- Sulser, R. y Pedroza, J. (2004). Exportación efectiva: reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador. (1ª ed). <https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA13&dq=exportacion&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwihpJ6avcrpAhWrHLkGHSQMDpY4ChDoAQg1MAM#v=onepage&q=exportacion&f=false>
- Wing. G. (2019). Plan de exportación de balanceados para caninos al mercado de Cali – Colombia. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2613/1/T-ULVR-2413.pdf>



## IX. ANEXOS.

### ANEXO 1

#### OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<b>Tratado de Libre Comercio</b>	Según Sulser (2016), nos resalta que un Tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos países en el cual se busca un beneficio mutuo mercantil, en el cual los importadores y exportadores cumplen con un alto marco de seguridad con el apoyo de políticas establecidas dentro de este tratado.(p.10)	El presente estudio tiene la técnica de encuesta como instrumento, por lo tanto se tomaran los indicadores y dimensiones de la teoría principal y teorías relacionadas al tema.	Acceso al mercado  Cooperación aduanera  Reglas de origen	Trato Nacional Apertura Comercial Reglas Sanitarias  Facilitación de comercio Derecho Aduanero Sistema armonizado  Procedencia Clasificación Medidas antidumping	Escala Ordinal Likert 1=Muy desacuerdo 2= En desacuerdo 3= Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4= De acuerdo 5= Muy de acuerdo

#### OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE DESARROLLO DE EXPORTACIONES

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<b>Desarrollo de Exportación</b>	Pedroza y Sulser (2004), donde sostiene que el Desarrollo de exportaciones es la representación del incremento de operaciones comerciales y por consiguiente el aumento de utilidades de una empresa a media y largo plazo, correspondiente a la diversificación de consumidores de otros países. (p.20).	El presente estudio tiene la técnica de encuesta como instrumento, por lo tanto se tomaran los indicadores y dimensiones de la teoría principal y teorías relacionadas al tema.	Condición de producto  Productividad  Suficiencia Exportadora	Requisitos Tipo Precio  Bienes Recursos Servicios  Producto potencial Competitividad Experiencia	Escala Ordinal Likert 1=Muy desacuerdo 2= En desacuerdo 3= Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4= De acuerdo 5= Muy de acuerdo

## ANEXO 2

### ENCUESTA PARA LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA MONTANA S.A. SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON HONDURAS.

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Competitividad Exportadora en la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; Por favor responda con sinceridad.

INSTRUCCIONES: En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de características, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

- 1) Totalmente Desacuerdo 2) En Desacuerdo 3) Ni de acuerdo ni desacuerdo 4) De acuerdo 5) Totalmente de acuerdo.

DIMENSIONES	INDICADORES	VALOR DE ESCALA					
ACCESO A MERCADOS	Apertura Comercial						
	1	El comercio exterior entre dos países perdura por un largo periodo.	1	2	3	4	5
	2	Las negociaciones son prometedoras según el estado de los países.	1	2	3	4	5
	Trato nacional						
	3	El origen de los bienes suelen ser un factor determinante en el comercio exterior.	1	2	3	4	5
	4	El ingreso de un bien que ejerce el bajo costo es un factor muy determinante.	1	2	3	4	5
	Reglas Sanitarias y fitosanitarias						
	5	Las reglas de sanidad de un país conllevan a exportar en pocas cantidades.	1	2	3	4	5
6	Las exportaciones suelen demorarse debido a las reglas sanitarias impuestas.	1	2	3	4	5	
COOPERACION ADUANERA	Facilitación de Comercio						
	7	Los agentes aduaneros suelen ser muy suspicaces en el traslado de los bienes.	1	2	3	4	5
	8	Las aduanas promueven el buen uso de información para las empresas.	1	2	3	4	5
	Derecho aduanero						
9	Las empresas gestionan muy bien sus obligaciones aduaneras durante un intercambio comercial.	1	2	3	4	5	

	10	Los regímenes aduaneros son accesibles para su ejecución en el ámbito comercial.	1	2	3	4	5
	Sistema armonizado						
	11	El sistema armonizado ha especificado concretamente todas las características que conllevan los bienes comercializados.	1	2	3	4	5
	12	Los códigos generados en este sistema ha promovido un mejor alcance de información en cuanto su valor arancelario.	1	2	3	4	5
REGLAS DE ORIGEN	Procedencia						
	13	El origen del producto impacta significativamente en las exportaciones	1	2	3	4	5
	14	El origen de bienes se sobrepone ante las necesidades de los consumidores.	1	2	3	4	5
	Clasificación						
	15	La clasificación suele no ser específica para algunos productos.	1	2	3	4	5
	16	Los valores correspondientes son inclasificables para algunos	1	2	3	4	5
	Medidas antidumping						
	17	Estas medidas suelen ser muy seguras para los bienes nacionales.	1	2	3	4	5
	18	Los precios suelen sobreponerse ante la calidad.	1	2	3	4	5

**ENCUESTA PARA LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA MONTANA S.A. SOBRE DESARROLLO DE EXPORTACIONES**

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Competitividad Exportadora en la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; Por favor responda con sinceridad.

INSTRUCCIONES: En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de características, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

1) Totalmente Desacuerdo 2) En Desacuerdo 3) Ni de acuerdo ni desacuerdo 4) De acuerdo 5) Totalmente de acuerdo.

DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE VALOR					
SUFICIENCIA EXPORTADORA	<b>Producto</b>						
	1	Los alimentos balanceados que produce la empresa MONTANA S.A. son muy demandados por el mercado Hondureño	1	2	3	4	5
	2	Los alimentos balanceados promueven un mejor desarrollo exportable en relación con sus otros productos	1	2	3	4	5
	<b>Experiencia</b>						
	3	Los años han fortalecido la confianza con respecto a sus exportaciones a otros mercados.	1	2	3	4	5
	4	Su capacidad exportadora evolucionó satisfactoriamente en relación a los años anteriores	1	2	3	4	5
CONDICION DE PRODUCTO	<b>Competitividad</b>						
	5	La empresa MONTANA S.A. valora la competencia de otros con respecto a su gama de productos elaborados.	1	2	3	4	5
	6	Las reglas de mercado internacional hacen que el dominio sea adyacente a los demás competidores.	1	2	3	4	5
	<b>Requisitos</b>						
	7	El producto contiene las licencias aprobadas de las instituciones sanitarias para el consumo animal.	1	2	3	4	5
	8	La propiedad del producto conserva los protocolos de origen, protegiendo sus fórmulas autónomas a la empresa MONTANA S.A	1	2	3	4	5
	<b>Precio</b>						
	9	Los precios suelen variar significativamente a las exigencias del mercado.	1	2	3	4	5

	10	Los precios conlleva a mantener el stock actualizado para su exportación	1	2	3	4	5
	Tipo						
	11	Los productos son esenciales para el desarrollo metabólico de los animales.	1	2	3	4	5
	12	Contienen los ingredientes necesarios para aumentar volumen y crecimiento.	1	2	3	4	5
PRODUCTIVIDAD	Bienes						
	13	Los factores productivos de los insumos de MONTANA S.A. son las mejores fortalezas que esta tiene.	1	2	3	4	5
	14	Los bienes promovidos por la empresa MONTANA S.A. son altamente calificados para obtener la mejor productividad dentro de ella.	1	2	3	4	5
	Proveedores						
	15	MONTANA S.A. conlleva un margen de grandes proveedores capaces de cubrir los requerimientos de su proceso productivo	1	2	3	4	5
	16	Los proveedores aprovisionan de manera eficiente los recursos necesarios para la producción de sus alimentos	1	2	3	4	5
	Servicios						
	17	Los servicios de apoyo y guía son muy apreciados por los clientes.	1	2	3	4	5
	18	MONTANA S.A. sobrepone las reservas de otros productos de nutrición para fortalecer sus demandas.	1	2	3	4	5

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Michela Maguina Mary Hellen
- I.2. Especialidad del Validador: Dra Administración de la Educación
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente U.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Cotrino Cruzado Nilton Jesús

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

Los Olivos, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2020.

.....  
Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995 801023

**V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

**Variable 1: Tratado de libre comercio**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995801023

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 2: Desarrollo de exportaciones

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995801023



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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Márquez Caro Fernando L.  
 I.2. Especialidad del Validador: Sociólogo  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC. Área de Investigación  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 I.5. Autor del instrumento: Cotrina Cruzado Nilton Jesús

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80

Los Olivos, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2020.

.....  
 Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: \_\_\_\_\_

**V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

**Variable 1: Tratado de libre comercio**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1		✓	
Ítem 2		✓	
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11		✓	
Ítem 12		✓	
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18		✓	

.....  
Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: \_\_\_\_\_

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 2: Desarrollo de exportaciones

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8		✓	
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓	✓	
Ítem 13		✓	
Ítem 14		✓	
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17		✓	
Ítem 18	✓		

.....  
Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: \_\_\_\_\_

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Rosache Ramos Máximo Fidel  
 I.2. Especialidad del Validador: Economista  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC - Neg. Internacionales  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario  
 I.5. Autor del instrumento: Cotrina Cruzado Nilton Jesús

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

Los Olivos, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2020.

.....  
 Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985 997 741

**V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

**Variable 1: Tratado de libre comercio**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8		✓	
Ítem 9		✓	
Ítem 10		✓	
Ítem 11		✓	
Ítem 12	✓		
Ítem 13		✓	
Ítem 14	✓		
Ítem 15		✓	
Ítem 16		✓	
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		



Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741



V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 2: Desarrollo de exportaciones

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7		✓	
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		

  
.....  
Firma de experto informante

DNI:

07903350

Teléfono:

985997741

**Tabla 3.***Resumen de los informes de Juicio de expertos del cuestionario.*

<b>Expertos</b>	<b>Opción de aplicabilidad</b>
Dr. Márquez Caro, Fernando	80%
Dra. Michca Maguiña, Mary	80%
Mgtr. Pasache Ramos, Máximo	80%

*Fuente: Elaboración Propia***Tabla 4***Resumen de procesamiento de casos del Tratado de Libre Comercio*

		<b>N</b>	<b>%</b>
<b>Casos</b>	<b>Válido</b>	12	100,0
	<b>Excluido<sup>a</sup></b>	0	,0
	<b>Total</b>	12	100,0

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

*Fuente: IBM SPSS v. 25***Tabla 5***Estadísticas de fiabilidad de Tratado de Libre comercio*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
,932	18

*Fuente: IBM SPSS v.25*

## b. Variable 2: Desarrollo de exportaciones.

**Tabla 6**

*Resumen de procesamiento de casos de desarrollo de exportaciones*

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	12	100,0

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

Fuente: IBM SPSS v.25

|

**Tabla 7**

*Estadísticas de fiabilidad de desarrollo de exportaciones*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,908	18

Fuente: IBM SPSS v.25

## Base de datos Encuesta Montana S.A.

	TRATADO DE LIBRE COMERCIO															DESARROLLO DE EXPORTACIONES																				
	Acceso a mercados					Cooperacion aduanera					Reglas de origen					Suficiencia exportadora						Condicion de producto			Productividad											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
Encuesta 1	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Encuesta 2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4
Encuesta 3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	4	2	4	2	3	3	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	2	4	4	2	3	3	3	3
Encuesta 4	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	2	2	2	3	1	1	2	3	1	3	3	3	2	2	2	1	3	1	3	1	2	1	3	1	1	3
Encuesta 5	4	4	3	5	2	2	4	3	5	4	2	2	3	3	5	4	4	4	2	3	3	4	4	4	4	2	3	4	3	2	2	5	5	2	5	2
Encuesta 6	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
Encuesta 7	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4
Encuesta 8	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	2	4	4	4	4	4	4	2	2	3	
Encuesta 9	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3
Encuesta 10	4	2	3	4	3	2	3	4	2	2	3	4	3	2	4	3	3	4	3	5	3	4	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	4
Encuesta 11	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	3	5	4	3	4	3	4	3	3	3	5	5	4	
Encuesta 12	4	4	3	4	3	2	2	2	4	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	1	1	3	3	1	3	2	3	3	3	2	3	3	3	



# Programa IBM SPSS V.25

RESULTADOS 1.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

14 - VAR00013 Visible: 41 de 41 variables

	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	VA	V1	D1	D2	D3	V2	var	var	var	var														
	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00	R00												
	001	002	003	004	005	006	007	008	009	010	011	012	013	014	015	016	017	018	019	020	021	022	023	024	025	026	027	028	029	030	031	032	033	034	035	036																
1	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3											
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	2	3										
3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	4	2	4	2	3	3	3	4	2	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2											
4	2	2	2	2	2	2	1	1	3	1	2	2	2	3	1	1	2	3	1	3	3	3	2	2	2	1	3	1	3	1	2	1	3	1	1	3	1	1	1	1	1											
5	4	4	3	5	2	2	4	3	5	4	2	2	3	3	5	4	4	2	3	3	4	4	4	4	2	3	4	3	2	2	5	5	2	5	2	2	2	2	2	2												
6	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2											
7	4	5	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	3	3	3	2	3										
8	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	3	2	2	2											
9	3	2	2	2	3	2	4	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	2	2	1									
10	4	2	3	4	3	2	3	4	2	2	3	4	3	2	4	3	3	4	3	5	3	4	2	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	4	2	2	2	2												
11	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	5	4	3	4	3	3	3	5	5	4	3	2	2	2	2												
12	4	4	3	4	3	2	2	4	4	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	1	3	3	1	3	3	1	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2												
13																																																				
14																																																				
15																																																				
16																																																				
17																																																				
18																																																				
19																																																				
20																																																				
21																																																				
22																																																				
23																																																				
24																																																				
25																																																				
26																																																				

Vista de datos  Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicode ON