



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO  
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA  
EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

Análisis de los tratados internacionales para la toma de decisiones  
de exportación en Lima – Perú, 2021

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestra en Administración de Negocios - MBA

**AUTORA:**

Cadillo Delgado, Fiorella (ORCID: 0000-0003-2476-4454)

**ASESOR:**

Dr. Nolazco Labajos, Fernando Alexis (ORCID 0000-0001-8910-222X)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Modelos y Herramientas Gerenciales

**LIMA - PERÚ**

2022

### **Dedicatoria**

Dedico la presente investigación a mis padres Roger y Rosa, quienes me brindaron su amor, motivación y apoyo incondicional durante este tiempo de investigación. Asimismo, lo dedico a mi hermana Fabiola quien siempre me apoyo y alentó para culminar mis estudios y así alcanzar éxitos en la vida. Por último, agradezco el esfuerzo brindado por mi familia a quienes quiero mucho.

### **Agradecimiento**

Agradezco a mi familia y a la universidad César Vallejo porque ambos me han dado una buena educación que es transmitida a los demás y que me incentiva a seguir creciendo profesionalmente.

## Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	14
3.1. Tipo y diseño de investigación	14
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización	15
3.3. Escenario de estudio	15
3.4. Participantes	15
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
3.6. Procedimiento	17
3.7. Rigor científico	18
3.8 Método de análisis de información	18
3.9 Aspectos éticos	18
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	19
V. CONCLUSIONES	27
VI. RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS	30
ANEXOS	

Anexo 1: Matriz de consistencia

Anexo 2: Operacionalización/ categorización de la variable

Anexo 3: Instrumentos de recolección de datos

Anexo 4: Certificados de validación de expertos

Anexo 5: Base de datos de las variables /transcripción de las entrevistas

## Índice de tablas

Tabla 1. Categorías y subcategorías de la investigación	15
Tabla 2. Características de los participantes	16
Tabla 3. Características de la guía de entrevista	17

## **Índice de figuras**

Figura 1. Análisis cualitativo de la categoría Tratados internacionales	19
Figura 2. Análisis cualitativo de la sub categoría Volúmenes de exportación	21
Figura 3. Análisis cualitativo de la sub categoría Negociaciones comerciales	23
Figura 4. Análisis cualitativo de la sub categoría Regulaciones aduaneras	25

## RESUMEN

La investigación se realizó con el objetivo de analizar el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima-Perú, 2021. La metodología que se aplicó fue bajo el enfoque cualitativo basado en la técnica de recolección de datos a través de entrevistas con preguntas abiertas al personal esencial de una empresa del rubro de comercio exterior, quienes cuentan con la experiencia para poder identificar los objetivos. Obteniendo la participación de 5 muestras profesionales. La conclusión principal fue que para la correcta toma de decisiones en exportación siempre son considerados los tratados internacionales, los cuales son de utilidad para el comercio exterior. Permitirá también que los empresarios puedan tomar decisiones asertivas mediante la aplicación de los tratados, ya que en muchos casos se ha determinado que el mal uso de herramientas, bienes y servicios podría llevar a la quiebra a una compañía.

**Palabras claves:** Comercio exterior, tratados internacionales, toma de decisiones.

## **ABSTRACT**

The research was carried out with the objective of analyzing the impact of international treaties for export decision-making in Lima-Peru, 2021. The methodology applied was under the qualitative approach based on the data collection technique through interviews with open questions to the essential personnel of a company in the foreign trade sector, who have the experience to be able to identify the objectives. Obtaining the participation of 5 professional samples. The main conclusion was that for the correct decision-making in exports, international treaties are always considered, which are useful for foreign trade. It will also allow entrepreneurs to make assertive decisions through the application of treaties, since in many cases it has been determined that the misuse of tools, goods and services could lead to the bankruptcy of a company.

**Keywords:** Foreign trade, international treaties, decision making.



## I. INTRODUCCIÓN

La pandemia de Covid-19 ha puesto en evidencia las dificultades que han tenido las empresas multinacionales y sobre todo las pequeñas empresas, ya que esta crisis sanitaria ha provocado la contracción del consumo y de la producción en el mundo. Las Pymes han sufrido más económicamente a causa de esta pandemia, menos que las multinacionales ya que estas son las que más se benefician de los tratados de comercio en el mundo.

Esto se debe a que las grandes compañías están pendientes de los nuevos tratados, convenios y negociaciones que les beneficie económicamente para poder disminuir sus costos. Es por ello que las pequeñas empresas deben enfrentar a las multinacionales quienes cuentan con el dominio del comercio exterior, siendo así un reto para las organizaciones quienes buscan crecer económicamente. El problema central para las Pymes es la carencia de información oportuna y veraz de los TLC (Tratado de Libre Comercio) para los que toman decisiones en las empresas (Castro, 2015).

El tratado de libre comercio entre Perú-China suscrito en el año 2009 ha beneficiado por años al Perú, generando empleos, promoviendo la inversión extranjera directa de China, facilitando el comercio y generando ingresos al país. Sin embargo, el tratado debe impulsar a los diferentes sectores productivos a participar en la integración comercial y mejorar los tratados, que han sido beneficiosos, pero que podrían aportar más para el productor y para el país. Por ello, es importante que los tratados sean supervisados para ir mejorándolos durante el tiempo y así poder beneficiar a todos de la mejor manera posible, generando riquezas. El problema central es la importancia de repotenciar el tratado Perú-China y participar activamente en bloques de cooperación económica (Comex Perú, 2020).

Los tratados internacionales conllevan una negociación especial para quienes cuentan con ello. El Perú cuenta con 22 tratados de libre comercio, el cual beneficia al vendedor y/o comprador, ya que estos generan un libre comercio con menos impuestos que pagar. El Perú continúa negociando con otros países para lograr más tratados, sin embargo, los tratados ya firmados y

que cuentan con muchos años desde que se firmó no ha sido evaluado para mejorar con óptimos beneficios. Es decir, estos llevan años sin ser actualizados ni obtienen mayores ventajas para los peruanos, es por ello que se dedican más a exportar materias primas, el cual brinda ganancias, pero que no los impulsa a darle un valor agregado a su producto, dejándole el beneficio al otro país que exporta generando mayor rentabilidad y adueñándose del valor de la materia prima en producto terminado.

En este estudio se ha tomado en consideración el problema general: ¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima-Perú, 2021? Asimismo, los tres problemas específicos se han desarrollado como sigue ¿De qué manera los tratados internacionales influyen en los volúmenes de exportación? ¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales en las negociaciones comerciales? ¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales en las regulaciones aduaneras?

La presente investigación sobre los tratados internacionales para la correcta toma de decisiones mediante la aplicación de la justificación teórica busca encontrar la motivación y concentración para que la producción que pretende ser exportada sea beneficiosa para el país, para el exportador y para el consumidor. La ventaja con la que el Perú cuenta es que su clima es único para que la producción sea de calidad. Asimismo, la teoría del ciclo del producto respalda que los productos pueden ser vendidos de manera eficaz en cuatro pasos, los cuales son la introducción del producto y crecimiento en el alza en el precio para la producción hacia el exterior, seguido de la madurez y declive del producto. Si la producción es buena, entonces el producto será conocido por los consumidores y seguidores quienes esperan que haya más demanda para que otras empresas puedan fabricar cosas o productos similares a un precio accesible, generando competencias. Sin embargo, la teoría de la imperfección de los mercados respalda que los empresarios no suelen tomar buenas decisiones frente al cambio que quiere darse debido a que no manejan adecuadamente sus recursos. Por lo tanto, las empresas deben estar preparadas para los cambios.

La presente investigación sobre los tratados internacionales para la correcta toma de decisiones mediante la aplicación de la justificación práctica

permitirá que los exportadores puedan aumentar sus volúmenes de exportación usando los tratados internacionales con las que el Perú cuenta para beneficio del país y del empresario, brindando más puestos de trabajo, mejorando los índices de rentabilidad para que la inversión extranjera sea segura y confiable aportando conocimientos de comercio que a veces suele ser confuso por sus regulaciones aduaneras del país al que se quiere ingresar.

Para lograr la presente investigación sobre los tratados internacionales para la correcta toma de decisiones mediante la aplicación de la justificación metodológica se utilizará técnicas e instrumentos que pretenden evaluar, explorar y analizar la toma de decisiones mediante los tratados internacionales con el que el Perú mantiene negociado. Las técnicas para la investigación serán en base a entrevistas virtuales a los jefes y coordinadores de operaciones, quienes controlan el comercio exterior a través de los beneficios que cada país le otorga para satisfacción económica de la compañía. Asimismo, se recolectará información de la base de datos de empresas del rubro para conocer hacia donde exportan más y conocer si las razones son los tratados, los convenios comerciales o por las necesidades del extranjero sobre nuestras materias primas. Basándonos también en análisis de documentos que permitirán conocer si las empresas toman decisiones eficaces con las herramientas que la empresa tiene o con las negociaciones con las que el Perú ofrece como los tratados de libre comercio.

En este estudio se ha tomado en consideración el siguiente objetivo general. Analizar el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima-Perú, 2021. Asimismo, los tres objetivos específicos se han desarrollado como sigue. Analizar la influencia de los tratados internacionales en los volúmenes de exportación. Analizar el impacto de los tratados internacionales en las negociaciones comerciales. Analizar el impacto de los tratados internacionales en las regulaciones aduaneras.

## II. MARCO TEÓRICO

Para tener un respaldo de otras investigaciones relacionadas con este tema, se ha plasmado antecedentes nacionales e internacionales de los cuales se detallan a continuación. En el contexto nacional tenemos a Prado y Ártica (2019), quien indicó que la investigación fue hecha para conocer la problemática relacionada a la gestión administrativa para la toma de decisiones, en donde se utilizaron métodos para medir la participación del personal, cuyo objetivo de investigación fue determinar la relación de la comunicación y la toma de decisiones de la empresa. Para ello se usó un enfoque descriptivo no experimental de tipo transaccional y correlacional para obtener el siguiente resultado. Luego de la investigación científica se obtuvo como resultado que la comunicación interna del personal administrativo no facilita a la empresa a tomar decisiones. Lo que los lleva a tener cambios positivos de lo convencional y brinda mejores oportunidades para que el personal se una en la toma de decisiones. Asimismo, se concluyó que no hay participación activa de confianza con el personal interno, por lo que el trabajo en equipo pretende ser más efectivo. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que la toma de decisiones dentro de una empresa es lo que se busca para conocer si los tratados influenciarán en la producción y exportación de bienes o servicios correctamente.

Por otro lado, Azabache (2018) informó que los tratados favorecen a los exportadores y las exportaciones del país en crecimiento económico, en especial los volúmenes de uvas frescas que, de acuerdo a las estadísticas, han crecido un 51% en términos de volumen y un 90% en términos de valor FOB, cuyo objetivo de investigación fue medir el impacto del tratado en las exportaciones. Teniendo un enfoque cuantitativo correlacional, ya que mide dos variables sobre la exportación de uvas y el tratado de libre comercio. Los resultados obtenidos en la presente investigación fue que después de la firma del tratado con Estados Unidos las exportaciones fueron aumentando de 14,60 mil a 90,07 mil toneladas, lo cual se considera como un gran impacto para el comercio exterior. Asimismo, se concluyó que existe evidencia que el tratado favorece a las exportaciones de uvas frescas con la destitución de aranceles,

suministrando ventajas al libre comercio ofreciendo rivalizar los precios y la calidad de los productos. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que se pudo identificar el impacto que generan los tratados en las exportaciones y las oportunidades que este ofrece al crecimiento en el mercado internacional.

Asimismo, Valverde (2018) investigó que en el tiempo en que el tratado fue firmado, los empleos decrecieron altamente perjudicando a las empresas del sector quienes antiguamente contaban con grandes ganancias y podían pagar al personal. A pesar de que el índice de crecimiento económico iba a ser factible para el Perú, el TLC con China no fue favorable para los empleados del sector. El objetivo de la investigación fue de interpretar y explicar el impacto que el tratado tuvo con el empleo. Su enfoque es cualitativo exploratorio, usando las técnicas de entrevista y análisis de datos para llegar al resultado. Los resultados obtenidos en la presente investigación fue que el empleo en el sector textil disminuyó agresivamente, tanto que la demanda no cubre los costos que la producción requiere para generar ingresos. De acuerdo a las encuestas realizadas, el desempleo fue notorio luego de la firma del tratado. Asimismo, se concluyó que la cifra de desempleos en los años 2013 al 2016 fue triplicado con el tratado donde miles de empleos fueron perdidos a consecuencia del TLC. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que se busca analizar si los tratados influyen en la toma de decisiones que se hacen para las exportaciones o el empleo de los diferentes sectores.

Del mismo modo, Ramirez (2018) expuso que la gestión de información que la empresa ER Solutions necesitó fue que se crearan métodos sencillos, pero bien desarrollados para mejorar los niveles de decisión que se adquirirían al ingreso de nuevos datos. El objetivo de la investigación fue diseñar un modelo de negocio que permitiera a la empresa a tomar decisiones más efectivas. Para ello se usó un método inductivo y deductivo que permitió entender lo que la empresa necesitaba. Por ende, se obtuvieron resultados calificados como muy buenos, los cuales aportaron a la inteligencia de negocios y al nivel de reducción y procesamiento de datos. Concluyendo que la medición de información estaba mal planteada causando demoras en obtener reportes.

La efectividad en la toma de decisiones se vio mejorada gracias a la implementación del modelo de negocio. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que estuvo enfocada en la toma de decisiones que una empresa maneja y que por falta de investigación se hacía de una manera convencional y poco efectiva.

A su vez, Chero (2017) reveló que el sector metalmecánico ha ido creciendo a través del tiempo y que este aporta el 16% del PBI nacional. Sin embargo, muchas de las empresas del país cuentan con inventarios donde sus precios de venta no son adecuados y por ende toman decisiones erradas. El objetivo fue analizar los costos de producción y su relación con la toma de decisiones en la empresa Emmsegen SAC. Para ello se usó un enfoque descriptivo, cuantitativo-no experimental para obtener el siguiente resultado. Luego de la investigación científica se obtuvo como resultado que la implementación de decisión de metas de la gerencia es mala, ya que las decisiones no van acordes a las metas establecidas. Concluyendo que existe una contabilidad de costos deficiente que no aporta a la gerencia a tomar decisiones asertivas. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que los tratados internacionales tienen que ser analizados con la toma de decisiones que las empresas toman para ser eficientes.

En el ámbito internacional encontramos a Samán (2016), donde investigó que el desarrollo económico de ambos países se debe a los tratados que negocian para facilitar oportunidades de desarrollo no solo para el país, sino para la población. Durante el estudio se utilizó dos enfoques, el cualitativo y cuantitativo de tipo descriptivo no experimental cuyo objetivo fue de investigar el acuerdo comercial para conocer la situación de las ventajas comparativas que este ofrece. Por ende, el resultado obtenido fue que las exportaciones se especializarán en las ventajas comparativas para un mayor crecimiento económico y social, ya que los productos a exportar tendrán un valor agregado usando menos recursos y adquiriendo mayores ingresos. Por otro lado, la investigación concluyó que se busca potenciar las materias primas para avanzar en inversión, desarrollo y competitividad. Asimismo, se concluye que las exportaciones no tradicionales hacia Estados Unidos tienen una alta participación en el mercado por beneficio del TLC. La presente investigación

cuenta con relación al antecedente, ya que podemos conocer la balanza comercial entre ambos países y en qué se benefician con los tratados, así como también lograr tomar decisiones correctas para la exportación e importación adecuada elevando la competitividad de las empresas en el mercado.

Por otro lado, Barón (2016) expuso que un acuerdo entre estos países asimétricos podría beneficiarlos no solo en lo económico sino también en lo político. Ambos países buscan mejoras para su interdependencia y estas negociaciones son el comienzo. El objetivo de la investigación fue conocer el tratado que involucra a Estados Unidos y México considerando las asimetrías que ambos países tienen. Para ello se utilizó un enfoque cualitativo a través del análisis documental. Los resultados obtenidos fue que los gobiernos se benefician si permiten el libre flujo comercial de bienes y servicios que permitirá contar con ventajas comparativas potenciales. Se concluye que, los tratados son beneficiosos siempre y cuando las relaciones comerciales estén claras y seguras de que no habrá problemas. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que entendemos que los beneficios de los tratados pueden disminuir las brechas entre países hermanos.

Así también, Villarreal (2017) cuyo objetivo de investigación fue identificar las fortalezas y debilidades de la consolidación del mango. Para ello, se usó técnicas de entrevista a personas quienes laboran en empresas que son productores y/o exportadores de fruta. Obteniendo resultados sobre la dificultad que conlleva exportar mango y que los costos se elevan más en comparación a otros países. Algunos países latinos hacen las coordinaciones para exportación mucho más económicas porque su manejo es factible y sencillo, bajo en presupuesto. Como conclusión el Perú en comparación a los países hermanos, tiene una posición favorecida respecto a los demás por su clima, donde la producción de frutas, verduras, entre otros son de la mejor calidad. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que la producción de un producto es también esencial para la toma de decisiones de una empresa que busca comprar o vender al exterior.

De igual forma, Gutierrez (2020) anunció que los estados financieros de las empresas en base a los análisis realizados carecen de planeación y control de su área contable, por lo cual no son capaces de elegir, distribuir o

financiar adecuadamente el capital. El objetivo de la presente investigación fue crear un instrumento que permitiera a las empresas de comercio poder analizar y manejar sus estados financieros para así lograr tomar decisiones correctamente. Para ello, se usó técnicas de recolección de datos y análisis de fuentes que permitieron conocer las dificultades con las que el sector comercio contaba. Obteniendo resultados que han demostrado que las empresas buscan su rentabilidad, mientras que los bancos buscan encontrar empresas que cuenten con endeudamiento y que puedan ser compradas. Sin embargo, se concluyó que las compañías cuentan con capital, pero no siempre saben administrarlo obteniendo un bajo margen de ganancias. Por lo que la administración debe contar con asesoría especializada y capaz de examinar las ventajas que se puedan dar para planear enfoques estratégicos que permita la toma de decisiones fácilmente. La presente investigación cuenta con relación al antecedente, ya que planear y contar con estrategias para la toma de decisiones es una ventaja comparativa para el comercio exterior y que este sea el adecuado para trabajarlo.

Por último, Tabares (2020) comunicó que el comercio exterior del país depende mucho de las exportaciones de materias primas para poder mantenerse en el mercado del dólar que actualmente tiene. El objetivo de la presente investigación fue examinar las cantidades exportadas antes y después del acuerdo comercial firmado con la Unión Europea. Para ello, se usó la técnica de entrevistas a personas con relación al comercio exterior. La investigación cuenta con un enfoque cualitativo inductivo mediante el cual se obtuvo estadísticas de la información para el análisis correspondiente. Obteniendo resultados donde Ecuador no solo exporta productos primarios, sino que su producto más exportado es el petróleo, lo cual permite que el país pueda vivir adecuadamente y en régimen dolarizado. Concluyendo que las estadísticas apuntan que la firma de dicho convenio tiene ventajas y desventajas. La ventaja más resaltante fue la de no cobrar aranceles al exportar, brindándole un enorme beneficio a la balanza comercial ecuatoriana. Es por ello que muchos ciudadanos son motivados a emprender en el mundo del comercio exterior. La presente investigación cuenta con relación al



antecedente, ya que se analizó las exportaciones ecuatorianas, el cual cuenta con un alza económica gracias a los tratados que se negocian entre países.

Para la presente investigación se han detallado tres teorías relacionadas con la categoría de estudio tratados internacionales y que esas puedan ser de gran ayuda para respaldar el presente estudio.

La teoría de la competitividad nacional, avalada por Michael Porter (1987), sustenta que es el enfoque del entorno económico de un país para determinar si este será exitoso. El objetivo de la ventaja competitiva es que la nación no solo tenga riquezas naturales o económicas, sino que innove y mejore constantemente en comparación a otros países que solo se detienen en sus riquezas naturales. Es importante reconocer que la competencia entre países ha logrado que un país se desarrolle más que el otro y que se vuelva una potencia mundial. Asimismo, Porter señaló que la teoría de la competitividad nacional es que las empresas nacionales compiten constantemente con las más grandes, pero que nos beneficia con experiencia. Las empresas nacionales cuentan con la ventaja de que, en algunos sectores, en los cuales no todas las del extranjero dominan o tienen más datos, son más dinámicos y triunfan en comparación a los demás. Así también, el éxito para la competitividad nacional son los gastos en la economía que son establecidos por su contribución en la economía nacional. Además, la teoría está basada en la economía de un país para poder competir mediante la sofisticación y estrategias de los negocios donde las empresas compiten.

Por último, son cinco factores que definen la competitividad las cuales se basan en la competencia con empresas, productos, proveedores y la negociación estratégica para poder recibir un mejor aporte económico no solo para el país sino para la compañía donde se quiere elevar su calidad y ser totalmente potencial en el rubro en el que se ubica. Esta teoría será aplicada en base a las competencias que un país puede tener para mejorar su economía, en este caso, la presente investigación requiere de informes que faciliten las exportaciones y los tratados internacionales que sean de utilidad para obtener beneficio de los sectores que son débiles y que carecen de conocimientos. (Gomez, 2017; Gonzáles, Zamora, Celaya, y Navarro, 2016; Catalán, Miranda, y Muñoz, 2011).

También tenemos la teoría de la imperfección de los mercados, sustentada por Hymer, Kindleberger y Caves; McManus, Buckley y Casson (1979), sustentan que la teoría es originada en las empresas que son relativamente nuevas y que poseen desventajas que empresas con más años de experiencia no tienen. El uso ineficiente de los recursos causa la falla de bienes o servicios que según la sociedad pueden ser mejorados, pero que deben lidiar con otras ventajas que empresas con éxito no cuentan para así lograr una inversión, el cual facilite a mejorar los resultados de la imperfección.

Esta teoría de la imperfección de los mercados, es producto de las empresas multinacionales que cuentan con más ventaja frente a las empresas nacionales quienes no son internacionales, por ende, su experiencia no es tan competitiva como las demás. Las empresas nacionales suelen tener incertidumbre con respecto a sus competidores, ya que esto puede generar el quiebre de una empresa o la falla de los mercados a los cuales pertenecen en el sector de comercio. De la misma forma, la teoría debe ser aceptada en las actividades empresariales, ya que estas siempre estarán presentes en los negocios. Por lo que la producción en las empresas debe ser constantemente evaluada para poder continuar con las actividades que lo califican como satisfactorio en comparación a la industria internacional quienes hacen que el mercado se vuelva imperfecto al no contar con las mismas características o ventajas que el oponente.

Esta teoría será aplicada en base a la imperfección de los mercados que actualmente tienen problemas por ser nuevos o con poca experiencia. Las empresas multinacionales son la raíz de este problema, ya que estos cuentan con más clientes y experiencia que los identifica en ser más grandes que las nacionales lo que afecta a las empresas del Perú que no pueden competir con las más grandes, siendo este una desventaja para el comercio exterior, el cual busca beneficiarse no solo exportando sino también importando productos para el consumo peruano (Gomez, 2017; Claudiu, 2011).

Finalmente, se tiene la teoría del ciclo del producto, avalada por Raymond Vernon (1966), indica que la teoría del ciclo del producto son etapas en las cuales el producto pasa para su distribución y venta. La primera etapa es la de introducción del producto basados en elevar sus costos para poder

manipular al cliente. Segunda etapa es la de crecimiento del producto o mejor dicho la comercialización en el mercado. Si el producto se establece con el consumidor, entonces las demás empresas empiezan a crear copias que generarán competencias. Tercera etapa es la de maduración, la cual inicia cuando el mercado se vuelve competente y optan por invertir en el extranjero. Cuarta etapa es el declive donde el producto pierde valor por falta de interés en el consumidor. Asimismo, la teoría está determinada por etapas, las cuales son claras para el desarrollo adecuado del bien que luego será internacionalizado y distribuido mediante exportaciones frecuentes que generan economías estables. Sin embargo, al llegar estos productos al extranjero son copiados de igual manera que las exportaciones del país bajan al quitarnos sus compras internacionales.

De igual forma, la teoría del ciclo del producto se determina a través del tiempo en que la producción se elabora para pasar por un ciclo de vida y conocer la etapa en la que se encuentra. Estas etapas son de introducción, crecimiento, madurez y declinación en las cuales se podrá determinar el estado del producto que se logrará comercializar en el mercado dentro y fuera del país de acuerdo a las necesidades del consumidor. Esta teoría será aplicada en base al ciclo del producto debido a que las etapas son buenas a seguir si se quiere analizar las exportaciones que el Perú tiene y que serán de utilidad como dato informático para poder usar las etapas que el producto requiere como ciclo de vida (Gomez, 2017; Sáiz, 2004; Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2004).

Luego de haber desarrollado diversas teorías con relación al tema de estudio, a continuación, vamos a mencionar también autores que nos apoyan con este trabajo. Con relación a nuestra categoría los tratados internacionales son los acuerdos realizados entre los miembros de la organización internacional del interior y exterior del país para lograr negociar beneficios para ambos. Para ello se requiere de la intervención de un ente del estado que pueda finalizar el acuerdo y que este sea considerado como si fuera una ley para el país, el cual deben respetar (Guerrero, 2003).

Asimismo, podemos indicar que los tratados internacionales son acuerdos entre dos o más países o personas con el fin de eliminar barreras comerciales y arancelarias entre ambos, dirigidas a los empresarios, quienes

buscan invertir en el extranjero a través de la eliminación de barreras arancelarias. Generalmente dicha eliminación se da en forma paulatina y gradual, para evitar un golpe entre las economías (Bonet y Olesti, 2010).

De igual forma, un tratado internacional es un acuerdo que declaran 2 países en mutuo acuerdo en beneficio de su país. Los acuerdos entre la población están sujetos al derecho civil, sin embargo, los acuerdos internacionales entre países están sujetos a pautas del derecho internacional que deberán cumplir para obtener el tratado para lograr el objetivo que beneficie al país y su población con menos aranceles a pagar (Garcia, 2002).

Por lo tanto, podemos indicar que un tratado internacional es una resolución por escrito entre dos partes quienes buscan beneficios compartidos o que lo usan como herramienta para realizar negociaciones internacionales. Sin embargo, un tratado puede ser considerado también como la guía de excelencia y compromisos internacionales que deben ser cumplidos por acuerdo (Marcano, 2005).

Esta categoría tiene como sustento subcategorías, entre ellas tenemos los volúmenes de exportación, el cual es el incremento relevante de mercancías destinadas a países del extranjero mediante un vínculo que es el de la producción al país exportador (Ballesteros, 2001). El volumen de exportación ayuda en esta investigación a conocer las cantidades exportadas al exterior con el fin de verificar los países a donde se exporta y si los tratados internacionales influyen en su comercio.

Por otro lado, tenemos los indicadores que son el volumen de producción, el cual es el aforo que se obtiene en forma estadística para conocer la cantidad y capacidad porcentual de producción para comercialización y distribución (Everett y Ronald, 2017). También tenemos el segundo indicador que es el valor de exportación, el cual es el costo de venta que se le da a un producto o el valor que se le otorga por su calidad y beneficio que adquiere el comprador, el cual incluye el empeño empresarial realizado (Dian, 2008).

Hemos considerado una segunda subcategoría, las negociaciones comerciales, el cual son los acuerdos que se hacen mediante un intercambio de ideas, solicitudes y puntos de vista. Estas negociaciones se basan en la

comunicación clara y concisa de lo que se quiere llegar a acordar respecto a un punto que es de mutuo beneficio. La realización de una negociación comercial está sujeta al acuerdo que se da en el encuentro donde deberán superar los pros y los contras de los participantes (Sierralta, 2005).

En este contexto, tenemos los siguientes indicadores, las estrategias de negociación, el cual son métodos que se usan para lograr negociaciones que permitirán alcanzar el ansiado éxito (Torres, 2014). Asimismo, tenemos las estrategias de negociación son de utilidad para poder conocer si se ha logrado alcanzar los objetivos mediante el uso de los tratados internacionales con los que el comercio exterior cuenta. Otro indicador que hemos considerado son los convenios internacionales, el cual son las alianzas o convenios pactados entre entidades públicas o privadas con la finalidad de obtener beneficios que impliquen el apoyo en el comercio, el cual será terminado mediante acuerdos de ley (García, 2007). Con base en lo anterior, los convenios internacionales son de utilidad para conocer y destacar los acuerdos que el Perú tiene para las negociaciones que actualmente se realizan en el extranjero.

Por último, se ha considerado una tercera subcategoría, las regulaciones aduaneras, son un grupo de reglamentación relacionado al ingreso o salida de carga desde un país a otro con el fin de proteger los derechos de propiedad del lugar en donde se encuentra, asimismo, se suele cobrar aranceles por las entidades correspondientes del país para poder obtener un beneficio adicional (Pardo, 2009). Por otro lado, tenemos como indicadores, la toma de decisiones, es un medio que consiste en examinar algunos temas que serán necesarios para la selección de preferencias entre diferentes alternativas (Chiavenato, 2009). Por ello, la toma de decisiones ayuda a poder elegir correctamente sobre los tratados internacionales con los que el Perú cuenta en beneficio de las exportaciones. Finalmente, se ha considerado un segundo indicador, las barreras no arancelarias, que son el aumento de pagos que no implican aranceles sino restricciones como los derechos consulares o sobretasas que debe realizar el importador de carga (Rohde, 2000). En este contexto, las barreras no arancelarias ayudan a conocer los obstáculos que, a pesar de los tratados, existen. Por lo que es importante considerar que hay este tipo de impedimentos.

### **III. METODOLOGÍA**

Con relación a la metodología de la investigación se ha establecido el tipo y diseño que se ha empleado para llegar a obtener los resultados finales de este estudio a través de la recopilación de datos realizado por el instrumento de la entrevista el cual ha sido de ayuda para alcanzar los objetivos determinados.

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

El tipo de investigación que se utilizó fue básico siendo una investigación cualitativa, de acuerdo con Cortés e Iglesias (2004), indican que la investigación cualitativa es un método de investigación que pretende alcanzar información basada en entrevistas a personas que cuentan con la experiencia de los hechos que realmente pasaron o pasan en la actualidad para poder contestar a las preguntas de investigación que se necesita para poder interpretar y concluir ideas o deducir hipótesis que generalmente son cuestionados.

Es importante mencionar que este tipo de investigación ayuda a tener la información personalizada que se necesita para poder obtener hechos relevantes que son necesarios para contar con datos, sacar descripciones, mediciones numéricas, etc. Asimismo, Blasco y Pérez (2007), indican que la investigación cualitativa es un estudio que pretende demostrar la realidad de los hechos que suceden y que son cuestionados para describir o sustentar ideas. La interpretación del estudio se basa en la recolección de información mediante entrevistas, relatos de gente con destreza en el tema a abordar, etc. siendo así un método que ayuda para obtener datos benéficos para la sociedad instruida por la lectura. Es importante mencionar que este tipo de investigación ayuda a las personas a tener información actual, descriptiva que pretende informar al lector con las novedades del tema de comercio exterior, básicas para poder seguir haciendo negocios.

Por otro lado, el diseño de investigación fue el estudio de caso, de acuerdo con Rovira, Codina, Marcos y Del Valle (2004) indica que el estudio de caso es parte del procedimiento de una investigación cualitativa experimental, el cual pretende enfocarse a fondo en el estudio de un suceso o proceso en

entorno real. Es importante mencionar que el estudio de caso pretende estructurar la información correctamente para que no sea solo una descripción sino una investigación con un diseño correcto. Asimismo, Según Simons (2011) indica que el estudio de caso toma importancia en la expectativa de investigación informativa mediante la observación del proceso de que se trabaja con una estructura natural. Es importante mencionar que el estudio de caso cuenta con un enfoque metodológico, el cual pretende contar con investigación que será usada como apoyo para el lector quien no cuenta con datos del estudio.

### **3.2. Categorías, subcategorías y matriz de categorización**

Dentro de las categorías y subcategorías que se utilizaron en la presente investigación fueron:

**Tabla 1**

*Categorías y subcategorías de la investigación*

Categoría	Subcategorías
Tratados internacionales	Volúmenes de exportación
	Negociaciones comerciales
	Regulaciones aduaneras

Elaboración propia.

### **3.3. Escenario de estudio**

El escenario donde se efectuó el estudio de investigación fue en una empresa exportadora en Lima ubicada en el distrito de Chorrillos, donde se entrevistó a 5 personas que están involucrados con el tema de estudio. Esta empresa se dedica a la exportación e importación, tiene como objetivo seguir expandiéndose en el mercado exterior bajo el apoyo de los tratados internacionales que favorecen en diversos aspectos para incrementar sus ventas, asimismo, sus diferentes áreas funcionales dentro de la organización trabajan en conjunto para llevar a flore a la empresa en el rubro del comercio exterior.

### **3.4. Participantes**

En la presente investigación se ha requerido de participantes, es decir un grupo de personas del cual se han recolectado los datos correspondientes, cabe resaltar que son voluntarios que autorizan su participación quienes

comparten sus experiencias (Hernández, Fernandez y Baptista, 2014). Los sujetos seleccionados que han participado en esta investigación son jefes de una empresa exportadora de la cual están involucrados con los tratados internacionales de exportación y pueden tomar decisiones referentes a los productos que exportan y aspectos relevantes. Los participantes son un jefe de exportación, dos coordinadores de exportación y dos asistentes de exportación.

**Tabla 2**

*Características de los participantes*

<b>Código</b>	<b>Cargo</b>	<b>Profesión</b>
<b>E1</b>	Jefe de exportación	Lic. Negocios internacionales
<b>E2</b>	Coordinador de exportación	Lic. Negocios internacionales
<b>E3</b>	Coordinador de exportación	Lic. Negocios internacionales
<b>E4</b>	Asistente de exportación	Lic. Negocios internacionales
<b>E5</b>	Asistente de exportación	Lic. Negocios internacionales

Elaboración propia.

### **3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En nuestra investigación, se utilizó como técnica la entrevista y como instrumento a la guía de entrevista, según Steinar (2008) indica que la entrevista es un método para obtener información sobre un tema específico al cual se quiere conocer a través de un entrevistador y un entrevistado. El entrevistador se encarga de consultar mediante preguntas en la cual lleve al tema principal, mientras que el entrevistado se encarga de contestar a dichas preguntas con el fin de obtener datos que no son muy conocidos por el espectador. La entrevista de investigación cuenta con diferentes tipos para poder analizar y obtener ideas del tema. Estas pueden ser entrevistas narrativas o de confrontación. Es importante mencionar que la entrevista en una investigación es de gran apoyo para poder obtener respuestas e ideas a temas que no suelen ser conocidos o que carecen de datos para así poder estar informados sobre un tema en detalle. Cabe destacar que las entrevistas suelen brindar experiencia a medida que el entrevistador va consultando, por lo que es importante mantener un buen diálogo.



Asimismo, según Steinar (2008) indica que la guía de entrevista es un tipo libreto que organiza las ideas y las adapta hacia un tema en específico el cual se quiere conocer al detalle. Usualmente este libreto o guía de entrevista debe contener temas importantes que deben ser abordados en la entrevista para poder obtener información, por lo que las preguntas deben ser escogidas y analizadas atentamente para evitar que se pierda información o detalles que servirán para la investigación. Es importante mencionar que la guía de entrevista sirve de apoyo para estructurar ideas que serán usadas para obtener información de temas con escasa información o que se pretende confirmar mediante las preguntas correctamente formuladas.

**Tabla 3**

*Características de la guía de entrevista*

Instrumento	Guía de entrevista: Análisis de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima – Perú, 2021
Autora	Cadillo Delgado, Fiorella.
Año	2021
Extensión	La guía de entrevista constó de 6 preguntas abiertas.
Administración	Individual
Ámbito de aplicación	Empresa de comercio exterior
Duración	Tiempo estimado para responder la entrevista según el instrumento aproximadamente fue de 20 a 25 minutos.

Elaboración propia.

**3.6. Procedimiento**

Se realizó el siguiente procedimiento para realizar la presente investigación a través de la recolección de datos informativos. En primer lugar, se realizó el estudio de la investigación para poder realizar preguntas de interés que serán de utilidad para obtener los resultados. En segundo lugar, se estructuró las preguntas para la entrevista en relación con las categorías correspondientes a la investigación. En tercer lugar, se preparó el orden de preguntas de acuerdo con la estructura de las categorías y subcategorías. En cuarto lugar, se escogió a los participantes para la entrevista, quienes cuentan

con amplia experiencia en el tema. En quinto lugar, se agendó y proyectó la entrevista con los participantes para obtener sus respuestas con el fin de obtener resultados, conclusiones y recomendaciones.

### **3.7 Rigor científico**

La presente investigación se ha elaborado enfocado en un rigor científico ya que cumple con un estudio de calidad que cuenta con confiabilidad y validez, es importante revisar que todo lo detallado sea real para obtener una buena investigación en base a la información compilada (Hernández, Fernandez y Baptista, 2014).

### **3.8. Método de análisis de información**

Según Muñoz (2016) manifiesta que los sistemas son importantes para reafirmar información que se necesita para una investigación y obtener resultados. Atlas ti es un programa diseñado para sustentar información que se obtuvo de métodos cualitativos como las entrevistas. Este sistema permite al investigador recolectar información y organizarla para desarrollar un enfoque claro y conciso que permita obtener un contenido estructurado. Es importante mencionar que Atlas ti es una herramienta que será usada en beneficio del investigador, el cual podrá procesar información para lograr una mayor optimización de datos. Asimismo, se considera que este sistema permita analizar los datos adquiridos en la investigación cualitativa.

### **3.8. Aspectos éticos**

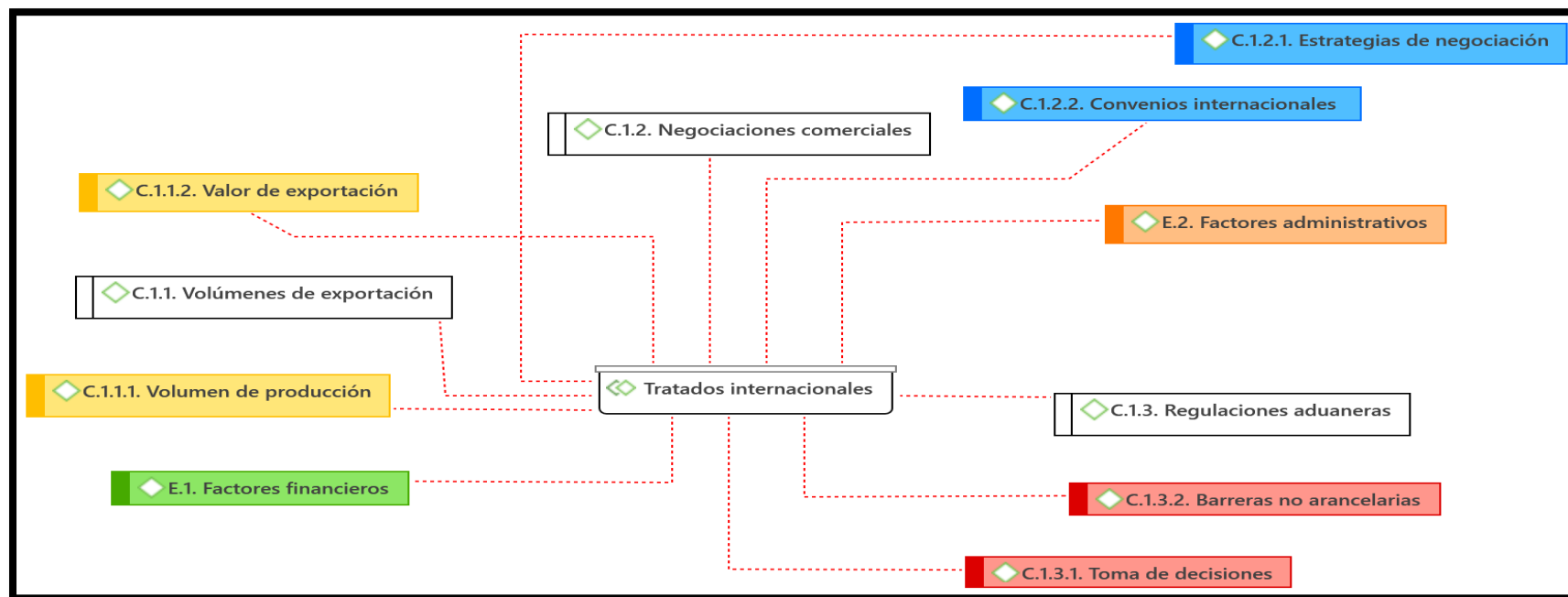
Para la presente investigación se consideró los aspectos éticos correspondientes como lo son el manejo privado y personal de los datos de los entrevistados, así como también la aprobación para la solicitud de la entrevista y la asignación aleatoria para elegir al candidato calificado para el tema a tratar. Asimismo, se utilizó las normas APA, las cuales fueron usadas por su claridad y orden en presentación que permitieron encontrar la información mucho más rápida y sencilla. Asimismo, estas normas son conocidas mundialmente siendo una guía para la investigación y el investigador (Quintero, 2007).

## VI. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se expresa los resultados y el análisis de las entrevistas mediante los cuadros de Atlas.ti, para ello se analizó la categoría y subcategorías en donde se identificaron palabras claves como valor agregado, drawback, integración económica, procesos, los cuales son palabras que coinciden con el tema de investigación.

**Figura 1.**

*Análisis cualitativo de la categoría Tratados internacionales.*



Fuente: Elaboración propia.

En la presente investigación se desarrolló entrevistas relacionadas a las categorías de investigación. En la figura 1 observamos la categoría: Tratados internacionales. En cuanto al objetivo general: Analizar el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima – Perú, 2021. Encontramos diversas respuestas entre las que destaca el entrevistado (E3) el cual indico lo siguiente: “Los tratados internacionales son fundamentales, ya que son parte de una estrategia de desarrollo para muchos países, lo cual probablemente en los acuerdos permitan reducir o, en algunos casos, eliminar las barreras arancelarias al comercio. Aplicar un certificado de origen en las importaciones ayuda a mejorar el costo de importación para nuestro cliente, por lo que el negocio se vuelve más rentable”. Entre otras opiniones.

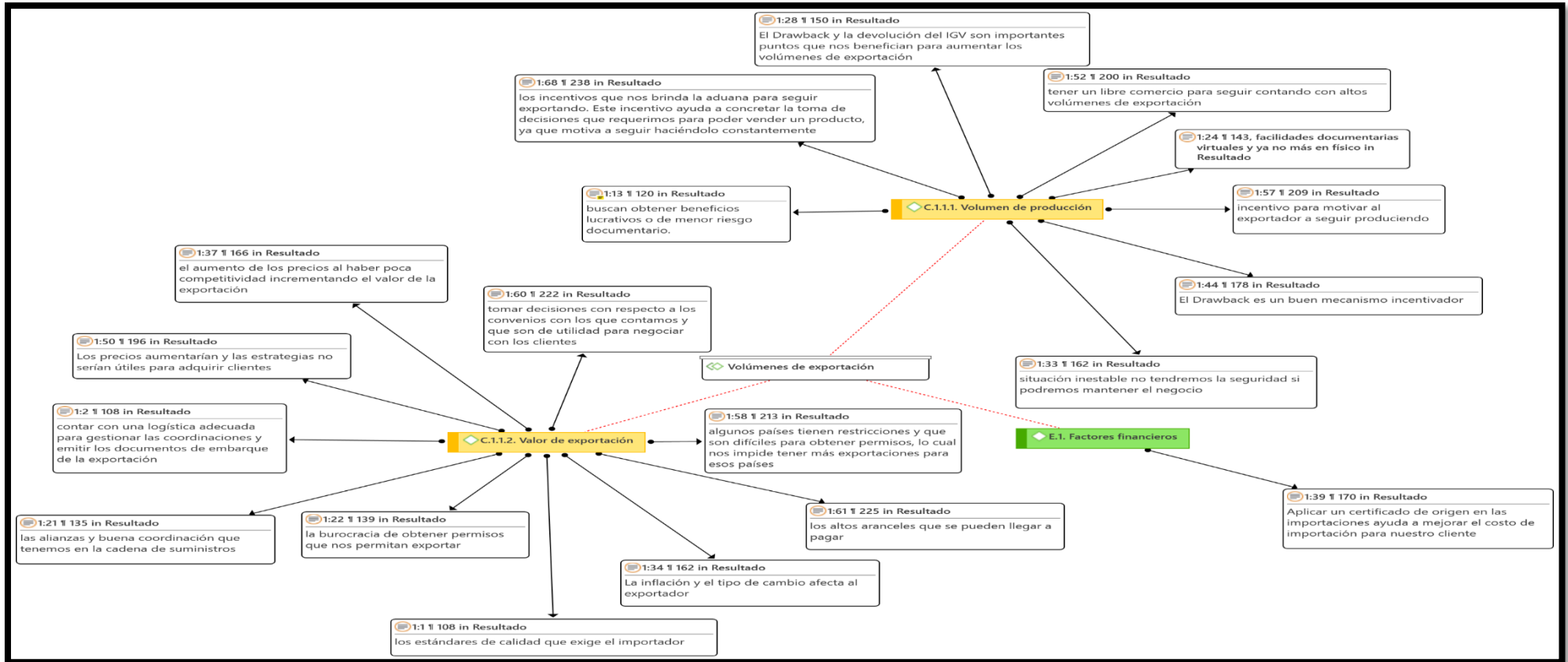
Por lo tanto, los tratados internacionales están hechos para beneficiar al productor y al país eliminando barreras que impiden el libre comercio, sin embargo, no todos los acuerdos internacionales han sido manejados acorde a lo establecido. Muchos tratados han sido desatendidos, dejando de apoyar al empresario con sus derechos humanos, ambientales y como inversionistas. El problema central es el incumplimiento de algunos tratados sobre comercio y desarrollo sostenible y que se reconfirme que tiene la misma importancia que los temas comerciales (Jose De Echave, 2008).

En este contexto podemos indicar que un tratado internacional ayuda a evaluar si la integración mediante los tratados es conveniente para un país, ya que estos no siempre son negociados correctamente y pudiendo mejorar anualmente de acuerdo a las necesidades de los exportadores e importadores, así como las del país, quienes buscan beneficio de las negociaciones en donde se paga menos aranceles y se gana más rentabilidad para la compañía. El exportador busca la manera de lograr añadir un valor agregado a su producción para que puede tener un beneficio extra y pasar de un enfoque tradicional al moderno.

De acuerdo a las respuestas obtenidas se identifican las subcategorías de volumen de exportación, negociaciones comerciales y regulaciones aduaneras. Se utiliza el software para investigaciones cualitativas Atlas ti.

**Figura 2.**

*Análisis cualitativo de la subcategoría Volúmenes de exportación.*



*Fuente: Elaboración propia.*

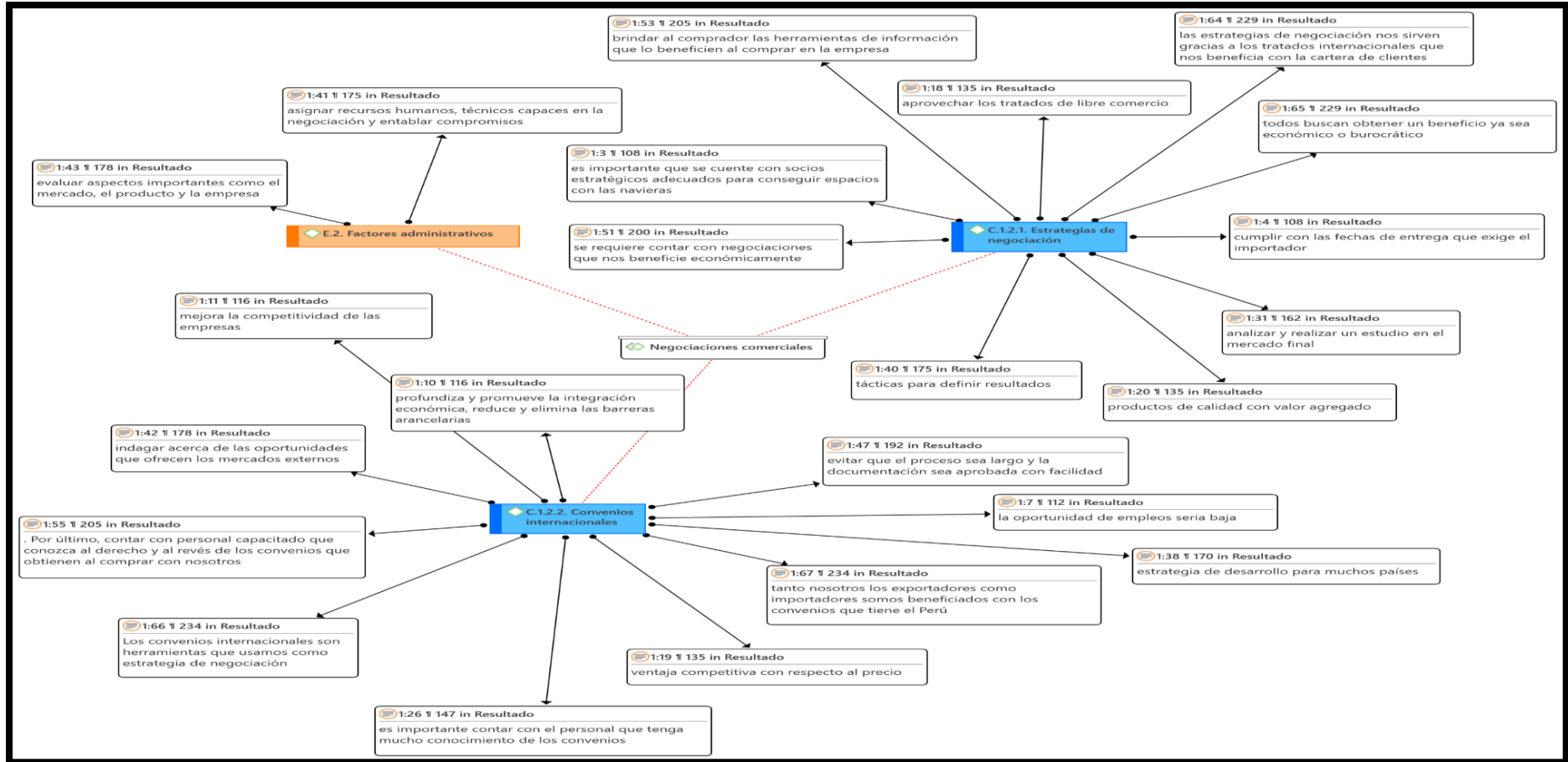
En la figura 2 observamos la subcategoría: Volúmenes de exportación, en el cual se entrevistó personal relacionado al tema de investigación. Con respecto al análisis cualitativo de las respuestas obtenidas referente a los objetivos específicos planteados encontramos lo siguiente: Analizar la influencia de los tratados internacionales en los volúmenes de exportación. Al respecto la entrevistada (E5) refiere: “Considero que las regulaciones aduaneras son importantes para realizar una exportación eficaz y así también nosotros como exportadores podemos tomar decisiones con respecto a los convenios con los que contamos y que son de utilidad para negociar con los clientes”.

Después del análisis de las respuestas emitidas por los entrevistados se puede identificar que las exportaciones en el Perú son mayores cada año gracias a los tratados comerciales con los que contamos. Estos tratados incentivan al exportador e importador a seguir desarrollándose y seguir creciendo en el rubro del comercio exterior con el fin de aumentar los volúmenes de exportación. Sin embargo, aún hace falta la implementación de estrategias para convertir al Perú en un país exportador, por lo que se espera podamos contar con más negociaciones y tratados comerciales que beneficien aún más al país. El problema central es la falta de tratados internacionales en más países a los cuales podemos exportar nuestras materias primas, pero que son difíciles de alcanzar por las barreras que este tiene (Mincetur - Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015).

En este contexto podemos indicar que es importante mencionar que los tratados que un país negocia deben ser manejados de manera adecuada para que el volumen de las exportaciones siga creciendo, así como también motivando a los emprendedores a poder exportar constantemente beneficiándose del libre comercio sin aranceles que pagar, considerando que en otros países los aranceles son altos y los beneficios son bajos.

**Figura 3.**

*Análisis cualitativo de la subcategoría Negociaciones comerciales.*



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 3 observamos la subcategoría: Negociaciones comerciales. Con respecto al análisis de las respuestas obtenidas referente a los objetivos específicos planteados encontramos lo siguiente: Analizar el impacto de los tratados internacionales en las negociaciones comerciales. Al respecto la entrevistada (E1) refiere: “Considero que los tratados internacionales son favorables, ya que profundiza y promueve la integración económica, reduce y elimina las barreras arancelarias contribuyendo a mejorar la competitividad de las empresas”.

Después del análisis de las respuestas emitidas por los entrevistados, las negociaciones comerciales son acciones que se trabajan para beneficio mutuo entre los negociadores. Estos acuerdos suelen ser un motivo para lograr un objetivo o meta en común, donde se firmarán puntos clave de acuerdo a sus necesidades. Asimismo, las negociaciones son un método para alcanzar opciones que sean de provecho entre ambas partes con el fin de evitar disputas sobre lo negociado (Sierralta, 2014).

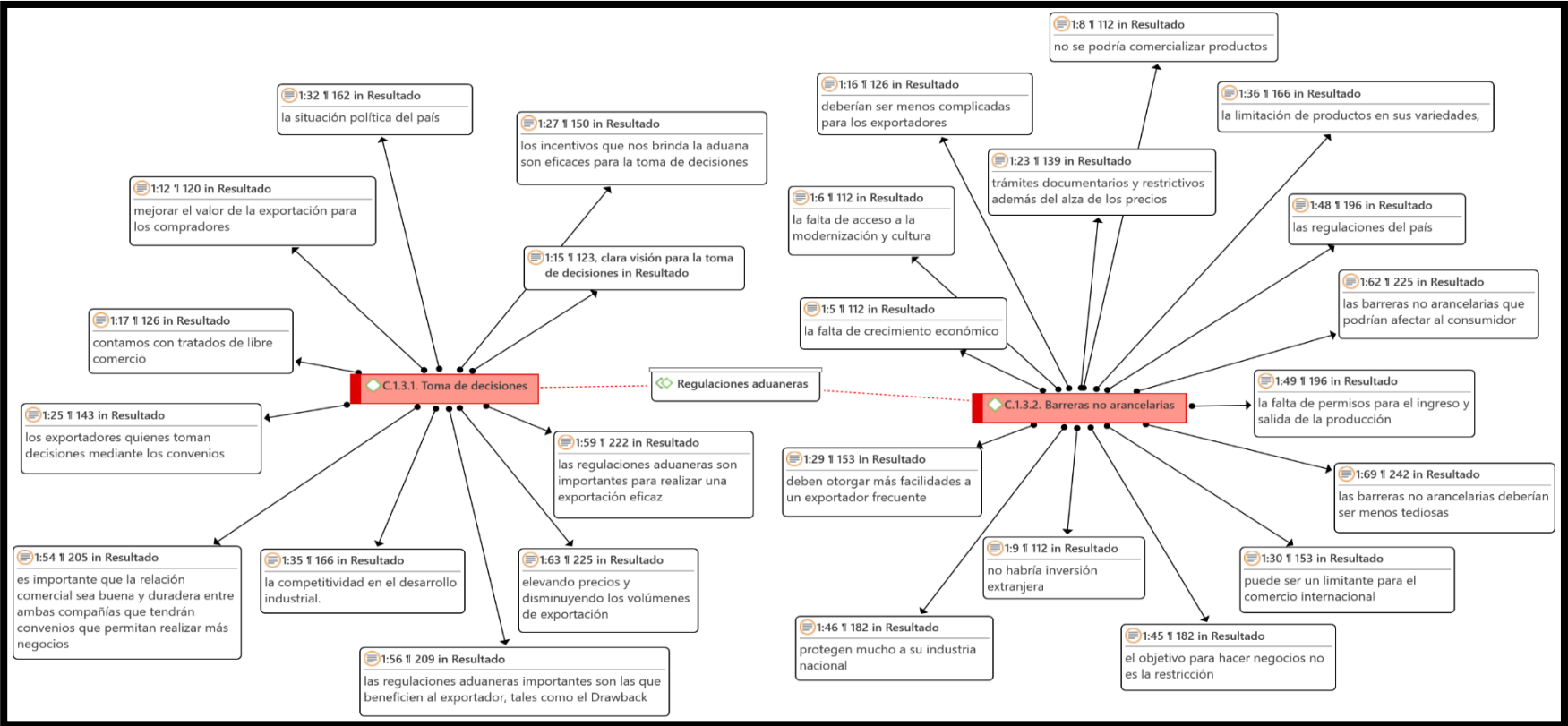
Del mismo modo, las negociaciones comerciales ayudan a conocer si mediante estos acuerdos se pueden lograr usar los tratados internacionales con los que el país cuenta para beneficiarlos y así obtener ganancias mutuas entre los productores quienes se benefician con los tratados que eliminan aranceles y que el país apoya fácilmente para el ingreso de mercancías en el exterior, ya que son acuerdos con los que se saca provecho. Es importante mencionar que las negociaciones comerciales son benéficas siempre y cuando la comunicación sea totalmente clara y se logre llegar a un acuerdo con beneficio mutuo.

Por ende, las negociaciones comerciales son buenas si son coherentes y estables para evitar desacuerdos que perjudiquen a una de las partes involucradas. Además, las negociaciones no solo sirven para hacer buenos negocios, sino también ayuda a alcanzar acuerdos mutuos entre ambas partes determinado por el apoyo que se dan al contar con aprobación de lo que se acordó, siendo el gran éxito para las futuras negociaciones comerciales (Estevadeoral y Robert, 2001).



**Figura 4.**

*Análisis cualitativo de la subcategoría Regulaciones aduaneras.*



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 4 observamos la subcategoría: Regulaciones aduaneras. Con respecto al análisis de las respuestas obtenidas referente a los objetivos específicos planteados encontramos lo siguiente: Analizar el impacto de los tratados internacionales en las regulaciones aduaneras. Al respecto la entrevistada (E2) refiere: “Considero que los incentivos que nos brinda la aduana son eficaces para la toma de decisiones porque nos incentiva a seguir exportando. El Drawback y la devolución del IGV son importantes puntos que nos benefician para aumentar los volúmenes de exportación”.

En este sentido, las regulaciones aduaneras son las medidas de inspección adecuadas para la seguridad de los derechos con el que un país cuenta y que son conocidas por las superintendencias quienes cuentan con la obligación de informar al ciudadano o extranjero a poder conocer los derechos de propiedad industrial y que están plasmadas en las reglas del comercio internacional (Barahona, 2003).

Asimismo, podemos indicar que las regulaciones aduaneras son las limitaciones que tienen los productores al momento de hacer un envío en la salida o ingreso de carga a un país con permisos que deben ser cumplidos para evitar que devuelvan la carga. La autorización para el ingreso y salida de mercancías depende del país. Estos pueden ser visados, licencias, legalizaciones, etc. (Acosta, 2005).

En este contexto, las regulaciones aduaneras ayudan a conocer si los exportadores envían carga a otro país conociendo las regulaciones aduaneras que este maneja para poder evitar situaciones donde no tenga como resolverlo por falta de conocimiento en las reglas u órdenes del país a donde se comercializa un producto. Asimismo, todo país debe contar con información sobre las regulaciones aduaneras que son útiles y necesarias para poder exportar o importar sin problemas ni necesidad de contratar a un agente aduanal.

## V. CONCLUSIONES

Los tratados internacionales favorecen a los países con los acuerdos pactados generando actividad económica y brindando oportunidades de negocio, sin embargo, los tratados no deben considerarse como la solución a los problemas económicos en el que el país atraviesa, sino más bien debe considerarse como una herramienta útil para la eliminación de barreras y preferencias comerciales. Si bien es cierto, el crecimiento en el PIB per cápita, no siempre suele mejorar por completo la economía del país, ya que no le dan valor agregado a su mercancía exportada. El problema central es el desafío de las empresas para poder generar mayores beneficios (Jaramillo y Lederman, 2015).

**Primero.** Se concluyó que para la correcta toma de decisiones en exportación siempre son considerados los tratados internacionales, los cuales son de utilidad para el comercio exterior. Permitirá también que los empresarios puedan tomar decisiones asertivas mediante la aplicación de los tratados, ya que en muchos casos se ha determinado que el mal uso de herramientas, bienes y servicios podría llevar a la quiebra a una compañía.

**Segundo.** Se concluyó que los volúmenes de exportación obtendrán resultados que podrán beneficiar a muchas personas, empresas, países y hasta emprendedores quienes buscan crecer en el comercio y quienes podrían ser el mayor sustento que el país tenga con índices de volúmenes mayores a los del primer mundo.

**Tercero.** Se concluyó que las negociaciones comerciales permitirán a las compañías contar con algunos puntos estratégicos como lo son los tratados que el país negocia en beneficio de su ciudadano, incrementando las exportaciones de materias primas con las cuales el Perú cuenta y que puede darle un valor agregado para motivar al empresario a que logre vender y ganar más.

**Cuarto.** Se concluyó que las regulaciones aduaneras que cuenten con el manejo correcto y eficaz de las herramientas podrían ser la solución y mejora para que una empresa en vez de quebrar, aproveche beneficios y se vuelva transnacional. Aportando actitudes de crecimiento para la organización,

quienes suelen contar con educación financiera y administración básica tradicional y no innovan ni usan las herramientas tecnológicas necesarias para poder avanzar.

## VI. RECOMENDACIONES

Conforme a los resultados obtenidos en la investigación, se enuncian las siguientes recomendaciones:

**Primero.** Se sugiere que la población conozca los tratados internacionales con los cuales beneficiarse para poder invertir en negocios de comercio exterior, aportando habilidades para la toma de decisiones que se requiere para realizar una inversión o crecimiento económico.

**Segundo.** Se sugiere que los tratados internacionales que se negocien se consideren las dificultades que el país tiene para así apoyarlos y contribuir con su economía. El problema central son los acuerdos que no benefician mucho a los países menos desarrollados.

**Tercero.** Se sugiere que las negociaciones sean lo más productivo posible para el exportador, el cual tiene como objetivo producir y vender su mercancía, tratando de obtener ganancias a través de tratados, acuerdos, negociaciones que le permitan seguir incrementando sus volúmenes de exportación.

**Cuarto.** Se sugiere que las regulaciones aduaneras tengan las medidas de inspección adecuadas para la seguridad de los derechos con el que un país cuenta y que son conocidas por las superintendencias quienes cuentan con la obligación de informar al ciudadano o extranjero a poder conocer los derechos de propiedad industrial y que están plasmadas en las reglas del comercio internacional.

## REFERENCIAS

- Acosta, F. (2005). *Trámites y documentos en materia aduanera*. México: Editorial ISEF
- Alvarez, J. (2001). *Tratados internacionales y ley interna*. Perú: Universidad de Lima.
- Azabache, M. (2017). *El tratado de libre comercio con estados unidos y su impacto en las exportaciones de uvas frescas, 2006 – 2017*. (Tesis de Maestría). Universidad Privada del Norte.
- Ballesteros, A. (2001). *Comercio exterior*. España: Universidad de Murcia.
- Barahona, J. y Garita, R. (2003). *Aduanas: competitividad y normativa centroamericana*. Costa Rica: Editorial universidad estatal a distancia.
- Barón, V. (2016). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿el verdadero sueño americano o una pesadilla regional? El caso de México y Estados Unidos*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia.
- Blasco, J. y Pérez, J. (2007). *Metodologías de investigación en educación física y deporte: Ampliando horizontes*. Alicante, España. Editorial Club Universitario. Imprenta Gamma.
- Bonet, J. y Olesti, A. (2010). *Nociones básicas sobre el régimen jurídico internacional del trabajo*. España: Huygens editorial
- Castro, A. (2008). *Manual de exportaciones: la exportación en Colombia*. Bogotá: Colección lecciones de administración.
- Catalán, J., Miranda, J. y Muñoz, R. (2011). *Distritos y clusters en la Europa del sur*. Ed. España: LID editorial empresarial.
- Chero, J. (2017). *Costos de producción y toma de decisiones en la empresa metal mecánica emmsegén sac del distrito del Callao, prov. const. Callao – 2017*. (Tesis de Maestría). Universidad Cesar Vallejo.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional*. Bogotá: McGraw-Hill.

- Claudiu, M. (2011). *Factores determinantes de la inversión directa extranjera: un análisis para el caso de Rumanía*. Ed. España: Editorial Lulu.
- Cortés, M. & Iglesias, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación. Campeche*. México. Universidad Autónoma del Carmen.
- Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. (2004). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. Ed. México: Pearson educación.
- Deardorff, A. (2014). *Terms of Trade: Glossary of International Economics*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Dian, C. (2008). *Declaración de importación, Andina del valor y exportación*. Colombia: Dirección de impuestos y aduanas nacionales.
- Estevadeoral, A. y Robert, C. (2001). *Las américas sin barreras: negociaciones comerciales de acceso a mercados*. Estados Unidos: Editorial Banco interamericano de desarrollo.
- Everett, A. y Ronald, E. (2017). *Administración de la producción y las operaciones*. Estados Unidos: UAM
- Farmer, M. (2013). *Growth and International Trade: An Introduction to the Overlapping Generations Approach*. Italia: Springer Berlin Heidelberg.
- Frank, L. (2006). *Cómo calcular los costos de exportación de productos agrícolas*. Miami: Dirección de desarrollo de los agronegocios.
- Furnari, A. (2012). *Primera exportación*. España: Temas grupo editorial.
- Gangolfo, G. (2014). *International Trade Theory and Policy*. Italia: Springer Heidelberg New york Dordrecht London.
- García, A. (2002). *El ordenamiento constitucional (un enfoque histórico y formal de la teoría de la constitución y de las fuentes de derecho)*. España: Editorial club universitario
- García, F. (2007). *Problemas actuales del derecho urbanístico*. España: editorial DYKINSON, SL.
- García, R. (2004). *Técnicas de Exportación Y Promoción de Exportaciones*. Costa Rica: Editorial R. García.

- Gomez, A. (2017). *Competitividad de las exportaciones colombianas*. Ed. Colombia: Ediciones de la U.
- Gomez, A. (2017). *Competitividad de las exportaciones colombianas*. Ed. Colombia: Ediciones de la U.
- Gomez, A. (2017). *Competitividad de las exportaciones colombianas*. Ed. Colombia: Ediciones de la U.
- González, I. y Martínez, A. (2007). *Gestión del comercio exterior*. España: ESIC editorial.
- González, J., Zamora, A., Celaya, R. y Navarro, J. (2016). *Competitividad y logística del comercio exterior de México*. Ed. México: Edición literaria y gestión editorial.
- Guerreo, S. (2003). *Derecho internacional público (tratados)*. México: UNAM
- Gutierrez, J. (2020). *Metodología para toma de decisiones en el corto plazo a partir del análisis de estados financieros para empresas pequeñas y medianas del sector comercio*. (Tesis de Maestría). Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Hafez, B. (2012). *Las negociaciones en el mundo*. España: Editorial Club Universitario.
- Hallivis, M. (2011). *Interpretación de tratados internacionales tributarios*. Bogotá: Porrúa.
- Jose de Echave, C. (2008). *La desregulación de la inversión extranjera en los TLC y sus posibles efectos en la actividad minera*. Estados Unidos: Universidad de California.
- Leyva, E. (2004). *Importaciones y Exportaciones; Tratamiento Jurídico*. México: ISEF Empresa Líder.
- Llamazares, O. (2002). *Negociación internacional: estrategias y casos*. España: Pirámides.
- Lombana, J. y Martínez, D. (2013). *PYME: Rutas para la exportación*. Colombia: Universidad del Norte.



- Mercado, S. (2004). Comercio Internacional I/ International Commerce I: Mercadotecnia internacional importación – exportación. México: Editorial Limusa, SA de CV.
- Minervini, N. (2015). *Ingeniería de la exportación: la ruta para internacionalizar su empresa*. Madrid: Fundación confemetal.
- Muñoz, H. (2016). *La investigación cualitativa práctica desde Atlas.ti*. Colombia. Ediciones USTA.
- Olano, Rafa. (2015). *Exportacion 2.0*. España: Urano Pub Incorporated.
- Pardo, G. (2009). *El derecho aduanero en el siglo XXI*. Colombia: Editorial universidad del rosario
- Prado, A. y Ártica, J. (2019). *Comunicación y toma de decisiones en la empresa thermal engineering s.a.c. Bellavista – Callao, 2018*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Callao.
- Quintero, J. (2007). *La ética en la investigación*. Venezuela: Universidad Rafael Beloso Chasín.
- Ramirez, E. (2018). *Diseño y Aplicación de un Modelo de Inteligencia de Negocios como soporte para mejorar la Toma de decisiones en los Servicios de capacitación de la Empresa ERS Solutions S.A.C Año 2017*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Cajamarca.
- Rohde, A. (2000). *Derecho aduanero mexicano*. México: editorial ISEF.
- Rovira, C, Codina, L., Marcos, M. y Del Valle, M. (2004). *Información y documentación digital*. España. Edicions a Petició, SL.
- Sáiz, J. (2004). *Unión Europea y América Latina: Claves para un acercamiento*. Ed. España: Editorial visión net.
- Samán, S. (2016). *Impacto del Intercambio comercial del TLC Perú - Estados Unidos periodo: 2009 – 2014, bajo una perspectiva de las Ventajas Comparativas Reveladas (VCR)*. (Tesis de Maestría). Universidad de Buenos Aires.

- Sierralta, A. (2005). *Negociaciones comerciales internacionales: texto y casos*. Perú: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
- Sierralta, A. (2014). *Negociaciones comerciales internacionales*. Perú: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
- Simons, H. (2011). *El estudio de caso: Teoría y práctica*. España. Ediciones Morata, SL.
- Steinar, K. (2008). *Las entrevistas en investigación cualitativa*. España. Ediciones Morata SL.
- Steinar, K. (2008). *Las entrevistas en investigación cualitativa*. España. Ediciones Morata SL.
- Tabares, C. (2020). *Análisis de exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales*. (Tesis de Maestría). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Torres, Z. (2014). *Administración estratégica*. México: Grupo editorial patria.
- Valverde, L. (2018). *Impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) Perú - China sobre el empleo en el sector textil peruano, 2017*. (Tesis de Maestría). Universidad Cesar Vallejo.
- Villarreal, I. (2017). *Subsistema de agronegocios del mango fresco peruano de exportación. Fortalezas y debilidades para su consolidación en el mercado estadounidense*. (Tesis de Maestría). Universidad de Buenos Aires.
- Zarate, R. y Molina, T. (2009). *La industrialización orientada a la exportación: ¿una estrategia de desarrollo para México?* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de consistencia

Análisis de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima – Perú, 2021					
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	INDICADORES	MÉTODO
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL				
¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima-Perú, 2021?	Analizar el impacto de los tratados internacionales para la toma de decisiones de exportación en Lima-Perú, 2021	Tratados internacionales	Volúmenes de exportación	Volumen de producción	El estudio planteado es del tipo cualitativo
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>			Valor de exportación	
¿De qué manera los tratados internacionales influyen en los volúmenes de exportación?	Analizar la influencia de los tratados internacionales en los volúmenes de exportación		Negociaciones comerciales	Estrategias de negociación	
¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales en las negociaciones comerciales?	Analizar el impacto de los tratados internacionales en las negociaciones comerciales.			Convenciones internacionales	
¿Cuál es el impacto de los tratados internacionales en las regulaciones aduaneras?	Analizar el impacto de los tratados internacionales en las regulaciones aduaneras.		Regulaciones aduaneras	Toma de decisiones	
		Barreras no arancelarias			

## Anexo 2: Matriz de categorización /Operacionalización

Categoría		Sub categorías		Indicadores	
Código	Nombre	Código	Nombre	Código	Nombre
<b>C1</b>	<b>Tratados internacionales</b>	<b>C1.1</b>	<b>Volúmenes de Exportacion</b>	C1.1.1	<b>Volumen de producción</b>
				C1.1.2	<b>Valor de exportación</b>
				C1.1.3	
				C1.1.4	
		<b>C1.2</b>	<b>Negociaciones comerciales</b>	C1.2.1	<b>Estrategias de negociación</b>
				C1.2.2	<b>Convenios internacionales</b>
				C1.2.3	
		<b>C1.3</b>	<b>Regulaciones aduaneras</b>	C1.3.1	<b>Toma de decisiones</b>
				C1.3.2	<b>Barreras no arancelarias</b>
				C1.3.3	

### Anexo 3: Instrumentos de recolección de datos

#### Guía de Entrevista

Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	
<b>Nombres y apellidos</b>	
<b>Código de la entrevista</b>	
<b>Fecha</b>	
<b>Lugar de la entrevista</b>	

<b>Nro.</b>	<b>Sub categoría</b>	<b>Preguntas de la entrevista</b>
<b>1</b>	<b>Volúmenes de Exportacion</b>	1. ¿Qué factores considera que influyen para realizar una exportación eficaz?
		2. ¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?
<b>2</b>	<b>Negociaciones comerciales</b>	3. ¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?
		4. ¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?
<b>3</b>	<b>Regulaciones aduaneras</b>	5. ¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?
		6. ¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?

## Matriz de respuestas

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?	
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A GERENTES, JEFES Y SUPERVISORES

N°.	Formulación del ítem/ preguntas abiertas	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Construcción gramatical <sup>3</sup>		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
	<b>Subcategoría: Volúmenes de Exportacion</b>								
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?								
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?								
	<b>Subcategoría: Negociaciones comerciales</b>								
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?								
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?								
	<b>Subcategoría: Regulaciones aduaneras</b>								
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?								
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?								

## Anexo 4: Certificados de validación de expertos

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

09 de noviembre del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: **Dr. Fernando Alexis Nolazco Labajos**

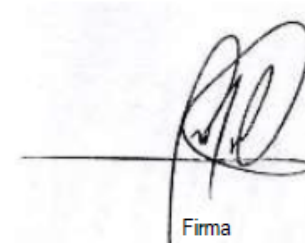
Especialidad del evaluador: **Metodología de la investigación**

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

2 **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Firma



**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** \_\_\_\_\_

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

23 de noviembre del 2021

**Apellidos y nombres del juez evaluador:** **Gonzales Anampa, Luis Omar**

**Especialidad del evaluador:** **Maestro en administracion de negocios y finanzas internacionales -MBA internacional**

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

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Firma

**OPINIÓN DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:**

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** \_\_\_\_\_

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

15 de noviembre del 2021

**Apellidos y nombres del juez evaluador:** **Mg. Carlos Rodolfo Carbajal Enciso**

**Especialidad del evaluador:** **Maestro en administración de negocios - MBA**

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

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría 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 categoría.



Firma

## Anexo 5: Base de datos de las variables /transcripción de las entrevistas

Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Jefa de exportación
<b>Nombres y apellidos</b>	Roxana Lopez
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 1 (Entrev.1)
<b>Fecha</b>	10/11/2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	Aplicativo Zoom

### Anexo 4: Matriz de respuestas

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	Considero que un factor importante son los estándares de calidad que exige el importador, así como también contar con una logística adecuada para gestionar las coordinaciones y emitir los documentos de embarque de la exportación. Por último, es importante que se cuente con socios estratégicos adecuados para conseguir espacios con las navieras y poder cumplir con las fechas de entrega que exige el importador.
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	Considero que algunos factores negativos son la falta de crecimiento económico, la falta de acceso a la modernización y cultura, la oportunidad de empleos sería baja y no se podría comercializar productos. Asimismo, no habría inversión extranjera.

3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	Considero que los tratados internacionales son favorables, ya que profundiza y promueve la integración económica, reduce y elimina las barreras arancelarias contribuyendo a mejorar la competitividad de las empresas.
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?	Planificaría las estrategias buscando mejorar el valor de la exportación para los compradores, quienes siempre buscan obtener beneficios lucrativos o de menor riesgo documentario.
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	Considero que los incentivos son buenos para motivar al exportador para seguir incrementando los volúmenes, permitiendo tener una clara visión para la toma de decisiones.
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	Las barreras no arancelarias deberían ser menos complicadas para los exportadores quienes frecuentemente embarcan los mismos productos, considerando que contamos con tratados de libre comercio.

Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Coordinador de exportación
<b>Nombres y apellidos</b>	Sherley Diaz
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 2 (Entrev.2)
<b>Fecha</b>	10/11/2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	Aplicativo Zoom

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	Considero que se deben aprovechar los tratados de libre comercio que tenemos con muchos países, eso nos da una ventaja competitiva con respecto al precio. Asimismo, nuestros productos de calidad con valor agregado y no menos importante las alianzas y buena coordinación que tenemos en la cadena de suministros.
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	Considero que el factor negativo sería la burocracia de obtener permisos que nos permitan exportar, pero que a su vez sea más complicado, por lo que tendríamos más trámites documentarios y restrictivos además del alza de los precios.
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	Los tratados internacionales han sido muy útiles en tiempos de pandemia donde se han adquirido facilidades documentarias virtuales y ya no más en físico. Considero que es muy importante contar con estos tratados que te brindan tantas ventajas, así como para los exportadores quienes toman decisiones mediante los convenios.
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?	Considero que para planificar estrategias de negociación es importante contar con el personal que tenga mucho conocimiento de los convenios con los que contamos para poder obtener más volúmenes de exportación.
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	Considero que los incentivos que nos brinda la aduana son eficaces para la toma de decisiones porque nos incentiva a seguir exportando. El Drawback y la devolución del IGV son importantes puntos que nos benefician para aumentar los volúmenes de exportación.
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	Considero que las barreras no arancelarias deben otorgar más facilidades a un exportador frecuente, ya que este puede ser un limitante para el comercio internacional y que cada país con su tratado de libre comercio debe analizar.

Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Coordinador de exportación
<b>Nombres y apellidos</b>	Lucas Lachy
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 3 (Entrev.3)
<b>Fecha</b>	10/11/2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	Aplicativo Zoom

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	Considero que hay factores que influyen de manera externa e interna de las cuales impactan al desarrollo exportador de las empresas. Asimismo, antes de decidir exportar deberíamos analizar y realizar un estudio en el mercado final y de destino. Sólo para mencionar uno de ellos es la situación política del país, ya que al ser una situación inestable no tendremos la seguridad si podremos mantener el negocio. La inflación y el tipo de cambio afectan al exportador.
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	Considero que uno de los factores negativos y muy comunes es la competitividad en el desarrollo industrial. Otro factor es la limitación de productos en sus variedades, ya que al no tener un libre comercio sería difícil su ingreso por el tipo de producto. Por último, otro factor sería el aumento de los precios al haber poca competitividad incrementando el valor de la exportación.
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	Los tratados internacionales son fundamentales, ya que son parte de una estrategia de desarrollo para muchos países, lo cual probablemente en los acuerdos permitan reducir o, en algunos casos, eliminar las barreras arancelarias al comercio. Aplicar un certificado de origen en las importaciones ayuda a mejorar el costo de importación para nuestro cliente, por lo que el negocio se vuelve más rentable.

4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?	En primer lugar trataría con respeto y confianza, ya que estos principios conllevan a tener relaciones comerciales productivas. En segundo lugar, prepararía tácticas para definir resultados y en tercer lugar, aplicaría pautas importantes como asignar recursos humanos, técnicos capaces en la negociación y entablar compromisos.
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	Considero necesario indagar acerca de las oportunidades que ofrecen los mercados externos, así como también diversificar riesgos, pero antes evaluar aspectos importantes como el mercado, el producto y la empresa. El Drawback es un buen mecanismo incentivador, lástima que poco a poco se va reduciendo.
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	Las barreras no arancelarias son una desventaja para la empresa que quiere exportar o importar porque el objetivo para hacer negocios no es la restricción. Para nosotros ha sido muy difícil exportar nuestros productos a Brasil o a Argentina, ya que sus estados protegen mucho a su industria nacional y es entendible desde su punto de vista.

Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Asistente de exportación
<b>Nombres y apellidos</b>	Giannina Ramos
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 4 (Entrev.4)
<b>Fecha</b>	10/11/2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	Aplicativo Zoom

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	Considero que uno de los factores más importantes son la negociación y estrategia que se obtiene en beneficio de una exportación. Asimismo, considero que la exportación eficaz va de la mano con las barreras no arancelarias que se obtienen con los tratados con los que actualmente contamos para evitar que el proceso sea largo y la documentación sea aprobada con facilidad.
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	Considero que los factores negativos serían las regulaciones del país, la falta de permisos para el ingreso y salida de la producción. Los precios aumentarían y las estrategias no serían útiles para adquirir clientes, más aún sin libre comercio.
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	Los tratados internacionales son realmente importantes en este negocio donde se requiere contar con negociaciones que nos beneficie económicamente y tener un libre comercio para seguir contando con altos volúmenes de exportación a un valor más estratégico para la venta de la producción.
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación mediante los convenios internacionales?	El plan estratégico es brindar al comprador las herramientas de información que lo beneficien al comprar en la empresa, asimismo, es importante que la relación comercial sea buena y duradera entre ambas compañías que tendrán convenios que permitan realizar más negocios. Por último, contar con personal capacitado que conozca al derecho y al revés de los convenios que obtienen al comprar con nosotros.
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	Considero que las regulaciones aduaneras importantes son las que beneficien al exportador, tales como el Drawback. El cual nos ofrece un incentivo para motivar al exportador a seguir produciendo. Este tipo de regulaciones debería seguir siendo aplicado o mejorado. Incluso deberían contar con más incentivos para el exportador.
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	Considero que las barreras no arancelarias a veces suelen ser un obstáculo en referencia a los tratados de libre comercio, ya que hay productos que algunos países tienen restricciones y que son difíciles para obtener permisos, lo cual nos impide tener más exportaciones para esos países.



Datos:

Objetivo:

<b>Cargo o puesto en que se desempeña:</b>	Asistente de exportación
<b>Nombres y apellidos</b>	Luis Flores
<b>Código de la entrevista</b>	Entrevistado 5 (Entrev.5)
<b>Fecha</b>	10/11/2021
<b>Lugar de la entrevista</b>	Aplicativo Zoom

<b>Nro.</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1	¿Qué factores considera usted que influyen para realizar una exportación eficaz?	Considero que las regulaciones aduaneras son importantes para realizar una exportación eficaz y así también nosotros como exportadores podamos tomar decisiones con respecto a los convenios con los que contamos y que son de utilidad para negociar con los clientes.
2	¿Cuáles considera que podrían ser factores negativos para el desarrollo industrial sin libre comercio?	Considero que los factores negativos son los altos aranceles que se pueden llegar a pagar y las barreras no arancelarias que podrían afectar al consumidor, elevando precios y disminuyendo los volúmenes de exportación. Así como también la rentabilidad.
3	¿Cómo evaluaría la eficacia de los tratados internacionales para la exportación como estrategia de negociación?	Considero que las estrategias de negociación nos sirven gracias a los tratados internacionales que nos beneficia con la cartera de clientes que tenemos, ya que todos buscan obtener un beneficio ya sea económico o burocrático y que los tratados o convenios adquiridos pueden ofrecer.
4	¿Cómo planificaría estrategias de negociación?	Los convenios internacionales son herramientas que usamos como estrategia de negociación, el cual nos permite tener una amplia cartera de clientes. Asimismo, tanto

	mediante los convenios internacionales?	nosotros los exportadores como importadores somos beneficiados con los convenios que tiene el Perú.
5	¿Qué tipo de regulaciones aduaneras considera necesarias para la toma de decisiones en exportación?	Considero importante los incentivos que nos brinda la aduana para seguir exportando. Este incentivo ayuda a concretar la toma de decisiones que requerimos para poder vender un producto, ya que motiva a seguir haciéndolo constantemente.
6	¿Qué crítica tiene sobre las barreras no arancelarias basadas en los tratados de libre comercio?	Considero que las barreras no arancelarias deberían ser menos tediosas, ya que se intenta ingresar nuestros productos a países donde contamos con tratados, pero aun así aplican algún tipo de restricción lo cual hace que la exportación se vuelva complicada.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, NOLAZCO LABAJOS FERNANDO ALEXIS, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "ANÁLISIS DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES PARA LA TOMA DE DECISIONES DE EXPORTACIÓN EN LIMA – PERÚ, 2021", cuyo autor es CADILLO DELGADO FIORELLA, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y 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, 16 de Enero del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
NOLAZCO LABAJOS FERNANDO ALEXIS <b>DNI:</b> 40086182 <b>ORCID</b> 0000-0001-8910-222X	Firmado digitalmente por: FNOLAZCOLA el 16-01- 2022 17:02:26

Código documento Trilce: TRI - 0276586