

“BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y
LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LOS
TRABAJADORES EN UNA MYPE DE LIMA
NORTE”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Cesar Augusto Gambini Aquino

Asesor:

Mg. Guillermo Morales Benavides
<https://orcid.org/0000-0003-3969-4882>

Lima - Perú

2024

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	VÍCTOR HUGO HARO HIDALGO	09862514
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	JUAN CARLOS GANOZA ALEMAN	30835154
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	GUSTAVO BARRANTES MORALES	40957810
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LOS TRABAJADORES EN UNA MYPE DE LIMA NORTE

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad Privada del Norte Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mi familia y a todas las personas que estuvieron apoyando y liberándome de los escollos que se me presentaron en este trabajo de investigación, y en la senda de este viaje intelectual que he decidido recorrer.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todos los educadores que con su experiencia y conocimientos me ayudaron a culminar exitosamente este trabajo de investigación. Del mismo modo, un gran agradecimiento a los ingenieros Tula y Eugenio por darme el permiso, facilitarme y colaborar conmigo con los datos y conocimientos de su empresa.

Tabla de contenido

Jurado evaluador	2
Informe de similitud	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento	5
Tabla de contenido	6
Índice de tablas	7
Índice de figuras	8
Resumen	9
Capítulo I: Introducción	11
Capítulo II: Metodología	47
Capítulo III: Resultados	55
Capítulo IV: Discusión y Conclusiones	75
Referencias	82
Anexos	88

Índice de tablas

Tabla 1	Tabla para la recolección de datos de los entrevistados	51
Tabla 2	Número de personas entrevistadas en la empresa NATBIO S.A.C.....	55
Tabla 3	Análisis global de cada una de las preguntas	71
Tabla 4	Respondiendo a los objetivos de estudio.....	73
Tabla 5	Información de los validadores.....	99

Índice de figuras

Gráfico 1: Informalidad en el Perú	17
Gráfico 2: Teoría clásica de la administración	27
Gráfico 3: Teoría de la burocracia	29
Gráfico 4: Funciones administrativas	31
Gráfico 5: Teoría de la ventaja absoluta	34
Gráfico 6: Ventaja competitiva de las naciones	36
Gráfico 7: Teorema de Heckscher-Ohlin	38
Gráfico 8: Tipos de subsidios de acuerdo con la OEA	41
Gráfico 9: Normas sanitarias según la OMC	42
Gráfico 10: Enfoques de la investigación	48

RESUMEN

Actualmente, existe una problemática muy relevante que compromete a todas las economías del mundo, y está orientado en los principales agentes generadores de riqueza y puestos de trabajo: exactamente hablamos de las micro, pequeñas y grandes empresas. Éstas se ven envueltas en diferentes dificultades dependiendo de las circunstancias a las que se ven sometidas por cosas internas o externas que en ocasiones son inevitables; por ejemplo, la pandemia que azotó a la gran mayoría de organizaciones; especialmente a las micro y pequeñas empresas que se vieron forzadas a despedir trabajadores, lo que llevó a incrementar la pobreza en los diferentes países del mundo o a laborar en la informalidad, todo esto representa la principal problemática que se estudia en este trabajo. El objetivo de este estudio es determinar la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte, la metodología que se utilizó fue una investigación básica de enfoque cualitativo, y de diseño descriptivo; en cuanto a los principales resultados, se determinó que si existe una relación importante entre las variables planteadas; puesto que, esta empresa al momento de importar sus insumos del extranjero, y los microempresarios en su mayoría, se enfrentan a las barreras del comercio internacional, exactamente al momento de tener que pagar impuestos, esto hace que su gestión en la empresa sea más minuciosa para no incurrir en altos costos.

Finalmente, llegando a la conclusión de que las microempresas como NATBIO que gestionen de la mejor manera todos sus factores relacionados a sus procesos y logren ampliar sus mercados, incrementarán y mejorarán sus rentabilidades.

PALABRAS CLAVES: Comercio internacional, gestión empresarial, barreras del comercio.

ABSTRACT

Currently, there is a very relevant problem that compromises all economies in the world and is focused on the main agents that generate wealth and jobs: exactly we are talking about micro, small and large companies. These are involved in different difficulties depending on the circumstances to which they are subjected due to internal or external things that are sometimes inevitable; for example, the pandemic that hit the vast majority of organizations; especially micro and small companies that were forced to lay off workers, which led to increasing poverty in different countries of the world or to working informally, all of this represents the main problem studied in this work. The objective of this study is to determine the relationship that exists between the barriers of international trade and the business management of an MYPE in North Lima. The methodology used was a basic research with a qualitative approach and a descriptive design; Regarding the main results, it will be considered that there is an important relationship between the proposed variables; Since, when this company imports its inputs from abroad, and the majority of microentrepreneurs, face the barriers of international trade, exactly when they have to pay taxes, this makes their management in the company more thorough so as not to incur high costs.

Finally, reaching the conclusion that microenterprises like NATBIO that manage in the best way all their factors related to their processes and manage to expand their markets, will increase, and improve their profitability.

KEYWORDS: International trade, business management, trade barriers.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Actualmente, existe una problemática muy relevante que compromete a todas las economías del mundo, y está orientado en los principales agentes generadores de riqueza y puestos de trabajo: exactamente hablamos de las micro, pequeñas y grandes empresas. Éstas se ven envueltas en diferentes dificultades dependiendo de las circunstancias a las que se ven sometidas por cosas internas o externas que en ocasiones son inevitables; por ejemplo, la pandemia que azotó a la gran mayoría de organizaciones; especialmente a las micro y pequeñas empresas que se vieron forzadas a cerrar o despedir trabajadores, lo que llevó a incrementar la pobreza en los diferentes países del mundo o a laborar en la informalidad; trayendo con esto consecuencias como por ejemplo que la cuarta parte de las empresas disminuyan sus ventas en un 50%, se perciba complicaciones de liquidez por merma de ingresos y complicaciones de incertidumbre, que más del 70% de las microempresas señalen que el acceso a la información para recibir el apoyo del Estado sea negativa, una drástica complicación con la cadena de suministros se vea incrementada al observar atrasos e interrupciones en la llegada y entrega de bienes y servicios al consumidor final. Asimismo, la crisis pandémica ha conducido al empeoramiento de las empresas para acceder al financiamiento y préstamos a una entidad financiera y con esto paliar la situación económica de los productores; por si esto fuera poco, otro factor negativo y consecuencia por la pandemia fue la inseguridad que se observó y el cambio de comportamiento de los consumidores a causa de la incertidumbre que se vivía cada día en el mercado de la oferta y la demanda, pero principalmente afectando más la demanda de los productos de las micro y pequeñas empresas productoras y exportadores hacia el mundo (Cirera & Apedo-Amat, 2020)

En ese sentido, encontramos a (Díaz & Pilcon, 2019) que mencionan que en España las micro y pequeñas empresas representan el sesenta y cinco por ciento del producto bruto interno del país, y genera más del setenta y cinco por ciento de puestos de trabajo a nivel nacional, por lo que estos son una parte fundamental del sistema económico del país; pero que sin embargo, paradójicamente hay algo que la mayoría de estas micro y pequeñas empresas tienen en común, y es la dificultad de financiación y los pocos recursos que tienen en su haber para entrar y expandirse a nuevos mercados o internacionalizarse.

Asimismo, (Gil, 2016) afirma que en Venezuela la realidad problemática de las microempresas es aún más compleja a comparación de otros países, puesto que se ven atormentados en varios factores como por ejemplo; la inestabilidad económica que sufre el país, a causa de la inflación, la escasez de divisas y la devaluación de su moneda nacional; también las restricciones legales y burocráticas que se muestran como barreras para los emprendedores que no pueden acceder a una agilidad de procesos; se suma a esto la falta de acceso al financiamiento, puesto que al haber un riesgo país demasiado alto, las tasas de interés se ven incrementadas y esto representa un escollo muy tedioso para los empresarios, ya que no pueden acceder a créditos o préstamos, y esto limita la inversión y el crecimiento de sus organizaciones. Por si no fuera suficiente, la gestión empresarial en estas microempresas se ven limitadas por la ausencia de políticas de apoyo, ya que otros problemas relevantes muy evidentes y a la orden del día son el vandalismo, las extorsiones y el robo de sus insumos, y hasta el riesgo de expropiación de la propia dictadura enfrascada en el Poder Ejecutivo. Por otro lado, (Martinez, 2010) afirma que en China las microempresas tienen algunas similitudes y desafíos diferentes que tienen que afrontar día a día; como por ejemplo, tienen que competir entre ellos por los mismo demandantes de sus productos y con unos recursos limitados, lo que evidentemente hace notar la dificultad de

supervivencia de este tipo de empresas; también tienen la dificultad de acceder a un financiamiento correcto, ya que las corporaciones bancarias prefieren favorecer más a las grandes empresas. Estos tipos de emprendedores del país asiático deben afrontar desafíos como las regulaciones y políticas gubernamentales relacionados con el Partido Comunista Chino; esto quiere decir que enfrentan restricciones legales, controles de precios y cambios imprevistos en la política de la dictadura china, lo que lleva a un impacto negativo en las operaciones y rentabilidad de las microempresas.

Por otro lado, con relación a las barreras del comercio internacional, (Ramirez, 2018) nos dice que estas barreras son un problema relevante y que están representadas en aranceles que se aplican a los bienes exportados e importados, lo que obviamente hace que se incremente los costos de los productos; también están los estándares técnicos, medidas fitosanitarias, licencias y certificación que pueden hacer difícil el acceso a diferentes mercados internacionales; este trabajo de investigación también nos habla de los procedimientos aduaneros como un problema en el comercio internacional, ya que algunos son costosos y carecen de transparencia debido a la corrupción que siempre está presente en todo los ámbitos. Y no solo eso, las MYPES (micro y pequeñas empresas) y diferentes empresas también tienen que enfrentar prácticas desleales ejercidas por algunos países como China, Rusia, India, Brasil y algunos países más de otros continentes como África; hablamos de prácticas desleales como el “dumping” y subsidios, lo que con relativa certeza puede afectar negativamente la competencia limpia y los productos ofertados en ciertos mercados.

En Latinoamérica, específicamente en Nicaragua, tenemos a (Brache & Huamán, 2019) que mencionan que las dificultades que tienen las microempresas radican en el financiamiento adecuado, básicamente porque éstas no cuentan con un historial crediticio y la falta de requisitos de garantías dificultan el acceso a capital para el crecimiento de sus organizaciones; también nos dicen que la carga tributaria que se les impone son demasiados

altos y perjudican su rentabilidad, lo que les lleva a no poder operar de manera legal en sus territorios; por lo que el incremento de la tasa de informalidad es muy vasto en ese país. Nicaragua también tiene debilidades en sus infraestructuras y servicios básicos; por ejemplo, las carreteras que son un lastre para la distribución de los productos de las diferentes empresas que ofertan en los distintos mercados nacionales; también la electricidad y el agua potable no están garantizados en su cien por ciento, esto dificulta sus operaciones y el proceso productivo de las MYPES, afirman los autores. (León, 2020), por su parte nos dice que en Latinoamérica hay diferentes factores que se han vuelto una amenaza para el crecimiento y el desarrollo de las microempresas, y que para revertir esas amenazas se afirma que hay que actualizar las prácticas de manejo en gestión empresarial; un ejemplo muy claro de la ausencia de éstas lo encontramos en Bolivia, ya que es evidente la falta de capacitación y habilidades gerenciales en diferentes MYPES, capacitación en áreas de gestión de marketing, gestión de finanzas y otras; pero también se observa un desconocimiento de diferentes estrategias que pueden llegar a limitar la capacidad de tomar decisiones bien informadas y eficaces en beneficio de toda la organización. Pero no solo esto afecta el sector empresarial, también se encuentran con dificultades para unirse a otros mercados e incrementar su alcance de oferta de sus productos; la falta de información de mercados los limita a abarcar nuevos clientes, también las barreras comerciales pueden ser un factor muy negativo para este tipo de empresas, puesto que obstaculizan su desarrollo y crecimiento en el sector; se suma a esto la falta de beneficios por parte del Estado boliviano, ya que al operar de manera informal y evadir así los impuestos; se impiden ellos mismos acceder a los beneficios y servicios gubernamentales, así como también a oportunidades de negocio y financiamientos de manera legal, y esto no permite el desarrollo integral de las MYPES.

En el Perú, (Alva & Otiniano, 2020) afirman que la problemática por la que particularmente abordan las microempresas en el Perú está relacionada con su gestión, nos

dicen que esto no es una opción; si no una necesidad por mejorar, porque la gran mayoría de este tipo de personas jurídicas operan en la informalidad ya que la burocracia y el costo para formalizar no es algo que puedan cubrir gran parte de estas empresas. En ese sentido, (COMEXPERU, 2020) en su resumen ejecutivo informa que una problemática muy arraigada en el Perú es que todavía existe una brecha muy amplia de las MYPES en no formar parte del sistema financiero, pero que sin embargo esto se ha ido disminuyendo en los últimos años; ya que según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la proporción de deudas por parte de las MYPES se han visto incrementado en un 12% en el 2015 al 14% para el año 2020, lo que indica que existe un avance de inclusión financiera en nuestro país en el sector empresarial, pero que todavía se necesita mejorar las políticas públicas, la educación financiera, la oferta crediticia y por supuesto la informalidad.

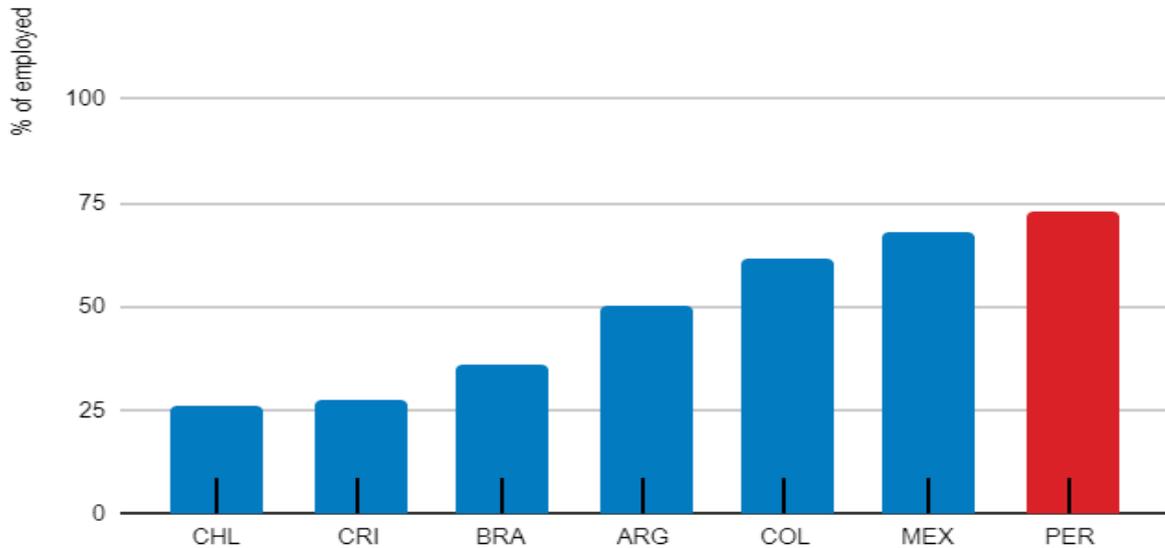
(Apac, 2017) nos dice que en “Huánuco las microempresas tienen casi los mismos problemas relacionados con la informalidad, que los emprendedores cada vez se enfrentan a un mercado más preparado, más tecnológico y que por lo tanto muy competitivo y dinámico en la mayoría de los aspectos”. Éstas se ven atrasadas en esos aspectos y no encuentran facilidades para dar ese paso y prefieren operar en la informalidad porque les resulta más económico y accesible a sus ingresos percibidos de su producción.

De igual manera, (Ari, 2017) explica que algunas de las brechas consideradas como un problema en el país está relacionada con las dificultades que tienen las empresas para poder adueñarse de los beneficios del capital emprendedor; esto quiere decir como la capacidad de incrementar la difusión del conocimiento en el entorno nacional, las diferentes faltas de generación masivo de empleo, y que como consecuencia el crecimiento económico; esto debido a que las condiciones culturales no alientan a la creación de nuevas empresas, y esto reduce la competitividad en todos los rubros en los que se desempeña y produce cada organización.

Asimismo, lo relacionado con la informalidad que representa un problema serio, el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP, 2023) informa que, a nivel de regiones, la ciudad de Lima representa el 35.9% de negocios informales, siendo éste el mayor de todas las regiones del Perú; también las regiones, Piura, La Libertad, Lambayeque, tiene el porcentaje más elevado después de Lima con un 7.5 %, 6.1% y 5% de informalidad, respectivamente. Y con relación a la actividad económica que se están desempeñando, estos informales mayormente se están desarrollando en el comercio con un 34.2%, seguido del transporte y almacenamiento con un 22.2%, y por último alojamiento y restaurantes con un 12.6%.

En ese sentido, la (OCDE, 2023) ratifica ese problema que anida en el Perú por años e informa que éste es uno de los países con uno de los mayores porcentajes más altos de informalidad en Latinoamérica, con un 73.05% de trabajadores informales (ver gráfico 1) cuyo acceso a la protección del empleo o a las prestaciones de la seguridad social es limitado; lo que significa que las empresas operan fuera de las normas legales, o cargas tributarias, a lo que conlleva que ese tipo de empresa se pierda de las ventajas que tiene la legalidad; es decir, la protección policial y judicial, el ingreso al crédito formal y la capacidad de formar parte y participar de diferentes mercados internacionales. Del mismo modo, los trabajadores están con esa preocupación de la inestabilidad laboral, ya que sus puestos de trabajo están más sometidos a cambios bruscos, y a empleos menos seguros con salarios insuficientes y condiciones de trabajo precarios en el mercado laboral.

Gráfico 1: Informalidad en el Perú



Fuente: Estudios económicos de la OCDE, Perú 2023.

Por otro lado, la consultoría económica del grupo Macro (MACROCONSULT, 2023) en su último informe redacta que para este mes de noviembre la informalidad del Perú en las microempresas, preocupantemente se ha visto incrementado mucho más; ya que el nivel de desprotección e informalidad para estos microempresarios llega a un 94%, cifra que se asemeja o es comparable a países africanos, es preocupante ya que en el 2021 la informalidad era de 86 % y ahora se ha elevado en un 8% más; la razón de la preocupación es porque las microempresas en el Perú está representada en un 96% de emprendedores, esto implicaría complicaciones en los bolsillos y de sus ingresos de la gran mayoría de trabajadores en el país.

De esta manera, (Caballero, 2022) nos hace ver que la industria en el Perú enfrenta varios problemas por resolver para poder enfrentar mejor el comercio internacional, estas pueden ser la globalización en sus partes negativas, los ciclos de vida que son más cortos en los diferentes productos, las preferencias exigentes de muchos clientes, las mayores exigencias para con las empresas frente al cambio climático, el surgimiento de nuevas

Barreras del comercio internacional y la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte tecnológicas, los cambios y cierres de algunos mercados nacionales o internacionales debido a conflictos complicados.

Como último punto, específicamente en Lima Norte de Los Olivos donde se encuentra ubicada la microempresa donde se realizará este estudio, nos señala que su realidad problemática está ligada en el acceso a nuevos mercados, la falta de ofertar sus productos a nuevos clientes es una tarea muy ardua, ya que esto implica necesariamente entrar al mercado internacional; la falta de exportación de sus productos a los países vecinos y porque no a otros continentes, también señala la dueña que busca mejorar sus procesos, ya sea en lo productivo o en el proceso de distribución; del mismo modo señala que ciertas burocracias limitan su productividad y crecimiento de la empresa en ciertas áreas de sus procesos.

1.2. Antecedentes

(Aguilar & Riva, 2022) en su trabajo “cultura de datos en la gestión de personas: un estudio descriptivo en una muestra de gerencias de gestión humana de medianas y grandes empresas en Lima Metropolitana”, se trazó como objetivo describir el nivel de madurez cultural de datos en una muestra de gerencias de gestión humana en medianas y grandes empresas de Lima Metropolitana; y en donde se utilizó un diseño descriptivo, con una muestra de una cantidad indeterminada de gerentes expertos en gestión humana y de gestión de datos, los instrumentos utilizados fueron las encuestas. En los resultados se indica que se conocieron los puntos de vista de los expertos sobre el desarrollo de la cultura de datos, así como también la aparición de algunos temas emergentes relacionados con el contexto; por lo tanto, se concluye en este trabajo de investigación que la muestra arrojó un nivel de madurez analítico medio y que dos de los “clusters” encontrados, están cada vez más cerca de carecer de aquella madurez de gestión.

En la investigación de (Sagástegui & Saldaña, 2016) se puede apreciar que se trazaron como objetivo reflexionar sobre el modelo de negocio de la empresa, priorizando el desarrollo de sus capacidades para garantizar la sustentabilidad y crecimiento de la organización; se realizó un diseño transversal-descriptivo en vista de que tuvieron el propósito de analizar su variable y describirlo en un momento determinado, la muestra con la que se trabajó estuvo formado por 385 personas, entre gerentes, trabajadores de producción y servicio, más los clientes externos; los instrumentos empleados fueron las encuestas y entrevistas, las cuales se realizaron al personal de trabajo del restaurante. Los resultados alcanzados están relacionados con el conocimiento que dispone y con los que gestiona los encargados de la empresa; finalmente, se llega a la conclusión de que su estado de gestión de esta empresa ha sido regular durante el año que se analizó, el entorno influye de manera importante en sus gestiones, y sus ratios a nivel financieros son positivos.

(Garay, Hilario, & Tolentino, 2020) en su trabajo de investigación titulada “modelo conceptual de gestión del conocimiento para las mypes del sector planificación en la ciudad de Huánuco” tuvo como objetivo diseñar un modelo conceptual de la administración del conocimiento en las pymes del departamento de Huánuco, su diseño fue no experimental de enfoque mixto donde se estudió a 8 diferentes empresas en el departamento antes mencionado, la muestra estuvo relacionado con 14 personas específicas de las 8 empresas seleccionadas para lo que se aplicó la prueba estadística de chi cuadrado; con respecto a los instrumentos utilizados fueron constituidos por la encuesta y la observación directa, más de conocimientos adquiridos ya se por medio de bibliografía, revistas o separatas; también una red semántica sobre transferencias del conocimiento; por lo tanto, se concluyó que los elementos contextuales que facilitan la generación del conocimiento son la cultura organizacional, la motivación, la distribución física de la empresa, entre otros.

Del mismo modo, (Toledo, 2018) nos dice en su trabajo de investigación llamada “liderazgo y su relación con la motivación del personal de confianza que labora en la dirección del personal de la universidad de Veracruz”, que tuvo como objetivo comprobar la importancia de la gestión del capital humano, la motivación y el liderazgo en la empresa, con un diseño descriptivo puesto que se buscó conceptualizar y contextualizar este trabajo en base a su título de investigación; la muestra fue aplicada a un grupo de 51 colaboradores de confianza de la empresa, para lo cual se aplicó un cuestionario como instrumento, llegando a los resultados de que gran parte de los trabajadores se muestran bien motivados gracias a los reconocimientos que reciben, las capacitaciones, la ayuda en su desarrollo como profesionales y las retribuciones justas percibidas; y finalmente se llegó a la conclusión en dar recomendaciones relacionados a que a pesar de haber algunos colaboradores bien motivados es imprescindible implementar diferentes programas para el desarrollo de habilidades directivas en pro de la organización.

(Muñoz, Cabrita, Ribeiro, & Diéguez, 2015) en su trabajo de investigación llamado, “técnicas de gestión empresarial en la globalización”, nos dicen que tuvieron como objetivo analizar diferentes tipos de técnicas de gestión empresarial; pero se enfocaron específicamente en tres de ellas: la contabilidad estratégica, reingeniería de procesos y la cadena de valor. Tuvieron como diseño una investigación no experimental-documental, y un tipo de estudio descriptivo, tuvieron como muestra diferentes empresas en cantidad no identificada, para esto se utilizó como instrumento las entrevistas, del mismo modo se llegó como resultado que alrededor del 80 % de los trabajadores son informales, ese factor no permite acceder a prestaciones de seguridad social, además se reduce la productividad de las mypes e ingresos tributarios en un determinado país; finalmente este trabajo de investigación concluye diciendo que se confirma la complementariedad de las diferentes herramientas y técnicas mencionadas en un inicio para una óptima gestión empresarial.

Por otro lado, (Paiz, 2017) en su trabajo “Barreras no arancelarias para el comercio internacional de productos del complejo oleaginoso” tuvo como objetivo principal ver de qué manera se ven afectadas la producción agroalimentaria de las barreras no arancelarias y su impacto de las exportaciones de algunos de los productos determinados; se usó un diseño descriptivo, y se tuvo como muestra 7 países analizados de diferentes continentes, se utilizó una guía y documentación como instrumento; con todo esto se llegó como resultado que para el libre comercio uno se encuentra de todas maneras con paredes burocráticas, diferentes reglamentaciones, requisitos engorrosos, etc. Llegaron a la conclusión de que Argentina que es un país productor de alimentos muy competitivos, tiene el potencial de exportar materias primas de muy alta calidad y mercancía de todo el mundo, pero que siempre deben poner más empeño con las barreras no arancelarias.

(Ramos & Vilca, 2018) tuvieron como título en su trabajo de investigación a la “influencia de las barreras a la innovación en la competitividad de pymes exportadoras del sector confecciones en Lima Metropolitana”, y como objetivo se trazaron analizar la asociación de las barreras a la innovación en la competitividad de las pymes del sector confecciones, en su diseño se utilizó la de tipo descriptivo, transaccional porque tuvieron como propósito describir sus variables, analizar y su interrelación en un momento dado; para la muestra se utilizó una población de 83 empresas, para lo cual se aplicó la fórmula de muestreo aleatorio estratificado para poblaciones finitas; el tipo de instrumento que se utilizó fue el cuestionario y las entrevistas a los expertos del sector textil, con relación a sus respuestas tuvieron como resultados señalados por los expertos que los términos de competitividad y mantener la innovación son primordiales para atraer nuevos clientes al rubro, y mejorar sus productos fidelizará a sus demandantes; finalmente se concluye que las barreras a la innovación influyen bastante en la competitividad de las pequeñas y microempresas y que por lo tanto ambas variable están inversamente relacionadas.

En el trabajo titulado “percepción de barreras a la exportación de empresarios del sector manufactura”, (Ruiz, 2018), nos señala que tuvo como objetivo determinar la percepción de los empresarios de manufactura sobre las barreras de exportación donde se ven envueltos día a día estos tipos de trabajadores al momento de ofertar sus productos al exterior; para ello se trabajó con un diseño de investigación no experimental transaccional, ya que no se manipula la variable y solo se verificó las situaciones existentes en las empresas de la región de Cajamarca; asimismo, se tuvo como muestra al 100% del empresariado de la región, se consideró ese porcentaje debido a que la cantidad de empresas en ese rubro en la región de Cajamarca no es abismal; en esa línea se aplicó el instrumento de la encuesta para recolectar datos de 11 principales empresas de manufactura, y en donde se llegó a los resultados que el personal carece de conocimiento del potencial de mercados de exportación, y la falta de personal dedicado al planteamiento de exportación con desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación pueda generar; y finalmente se concluye que las principales barreras encontradas en este trabajo son: las barreras de recursos, y barreras de procedimiento; así mismo la escasa acumulación de conocimientos es una brecha para el éxito de sus exportaciones.

(Calderón, 2016), quien tuvo como trabajo de investigación titulado “las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la región Tacna”, se trazó como objetivo describir las barreras no arancelarias con las que se enfrentan las empresas del sector exportador de aceite de oliva en la región de Tacna, para lo cual se utilizó un diseño descriptivo transversal, puesto que se recolectó datos e información de las mypes exportadoras; y en donde se utilizó una muestra de 5 empresas formales quienes se desenvuelven en la producción y exportación de productos de aceite de oliva en la región de Tacna, para lo cual se utilizó como instrumento de investigación los cuestionarios de encuestas para las siguientes empresas: Agroindustrias Olivepack S.A.C,

Consorcio Tacna Valley Olive Oil, Agroindustrias Gonzales EIRL, Agroindustrias del Sur S.A, Agroindustrias Valle Vida SAC; llegando a los resultados de que la gran mayoría de los encuestados no conocían de definición de barreras no arancelarias y que estas constitúan una gran problemática para la exportación de sus productos; finalmente se llega a la conclusión de que existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95% lo que lleva a afirmar la existencia de relación significativa entre las barreras no arancelarias y las dificultades de la exportación del aceite de oliva en la región de Tacna.

El trabajo de (Bach, 2017) tuvo como objetivo primordial poder determinar la relación entre las barreras del comercio internacional y la influencia de la exportación de sus productos; el diseño fue no experimental transversal de nivel correlacional, la muestra estuvo conformada por 20 trabajadores de la empresa eurofresh Perú S.A.C, los cuales están mezclados entre jefes administrativos, supervisores, contadores, gerentes y encargados; el instrumento utilizado fueron las encuestas aplicadas al mismo personal previamente seleccionada, los cuales tienen una experiencia única en sus puestos de trabajo; como resultado se llegó a obtener como respuestas de que existe barreras fiscales, muchas normas legales, barreras culturales, económicas y entre otras; se concluye que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna, por lo tanto existe una relación relevante entre las barreras fiscales y la exportación de la empresa previamente señalada.

1.3. Marco teórico

Gestión empresarial

(Ferrada, 2018) define como gestión empresarial al conjunto de actividades que se realiza en las diferentes organizaciones lucrativas, ya sea privadas o estatales; donde los diferentes profesionales o personas capacitadas que forman parte de la empresa tienen la capacidad de organizar, controlar y dirigir a un grupo de colaboradores; todo esto con el fin

de cumplir las metas trazadas en cualquier circunstancia de sus operaciones. En ese sentido, la gestión empresarial aborda diferentes estructuras de una organización, donde se selecciona a las personas más capaces para su liderazgo y administración de sus recursos y así alcanzar el logro de sus objetivos; con la finalidad de ser competitivos y abarcar gran parte del mercado donde cada vez se satura por la competencia de los ofertantes del mismo rubro, por esta razón las empresas buscan diferenciarse en varios aspectos al momento de ofrecer sus productos; y es ahí donde comprenden que la importancia de una buena gestión de sus empresas radica en tener una economía de escala, donde puedan llegar a un nivel óptimo de producción: esto quiere decir, producir más a un menor costo. También desarrollar la viabilidad a largo plazo de la empresa, junto con la competitividad y sostenibilidad de ésta.

Teoría de la administración científica

(Caló & Carro, 2016) en su trabajo de investigación titulada “La administración científica de Frederick W. Taylor”, explica que la teoría planteada por Taylor radica o pone énfasis en las tareas que el colaborador debe ejercer en la empresa; donde éste necesariamente debe estar regido por el trabajo organizado para una mejoría de su producción, esto significa que no se puede entrar en improvisaciones, se debe planificar las cosas para evitar el desperdicio de insumos o el esfuerzo empleado en cierta actividad; esto lleva considerablemente a la necesidad de capacitar a los colaboradores para seleccionar a los más capaces, de acuerdo a las aptitudes que estos puedan demostrar en el desarrollo de sus habilidades en el trabajo. La teoría científica también plantea que para el colaborador que cumpla con sus tareas laborales en perfectas condiciones, estos deben premiarse con incentivos salariales, ya sea con bonos, ascensos, más capacitaciones, entre otros, a lo que específicamente se le determinó como el concepto: “homo economicus”. Asimismo, en esta teoría se planteó o se resaltó ciertas ventajas y desventajas que se pudieron observar al momento de aplicarlas, por ejemplo; en las ventajas se observaron algunas principales como

la generación de un incremento de especialización en el puesto de trabajo, mayor eficiencia por parte de cada trabajador envuelto en su desempeño, una mayor distinción en el trabajo intelectual y trabajo manual, incremento de desarrollo personal a través de diferentes incentivos económicos como estimulación, otro ventaja importante fue el hecho de disminuir la carga y las presiones que se solía dar a un solo individuo, ahora se diversifica y eso mejora los procesos y el trabajo en equipo.

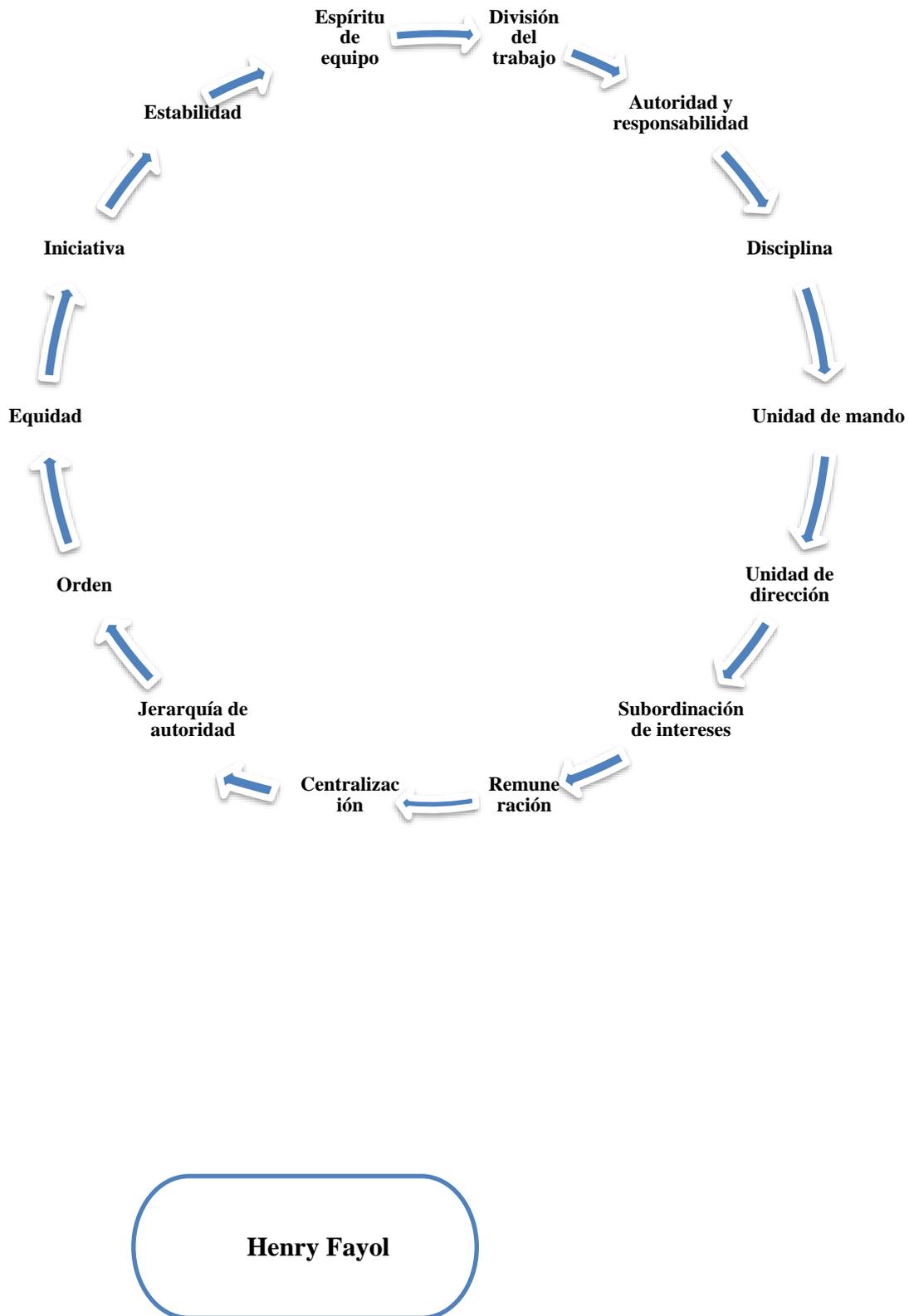
Sin embargo, (Ferrada, 2018) también plantea que existen principales desventajas como por ejemplo que el mando colectivo se disipó y esto trajo consigo problemas entre los trabajadores, la comunicación asertiva era descendente y el trabajador no tiene mucha capacidad técnica para opinar; también se plantea como otra desventaja importante que la participación de los colaboradores era casi nula y que se promovía prácticamente el individualismo como un gran mecanismo de eficiencia, cuando era todo lo contrario.

Teoría clásica de la administración

En su libro titulado “Administración industrial y general”, (Fayol, 1916), plantea la teoría clásica de la gestión empresarial donde su preocupación estuvo centrado de manera holística en el entorno organizacional; es decir, toda la estructura que tiene que tener una organización para alcanzar la eficacia y eficiencia industrial acompañada con las funciones gerenciales, para ello planteó diferentes funciones básicas a la industria, entre ellos un conjunto de operaciones que las empresas deben realizar; por ejemplo, las operaciones técnicas que consisten en la transformación y producción de un producto, las operaciones comerciales que están ligadas a las ventas o compras de los insumos, también las operaciones financieras que conlleva a la búsqueda y la administración de capitales; las operaciones de seguridad consiste en la protección de bienes y de personas, lo cual engloba al personal de trabajo; también las operaciones de contabilidad que consiste en las estadísticas, el balance,

inventario, precio y entre otros; esto lleva a las operaciones administrativas que consiste en la coordinación, mando, previsión, planificación, dirección y control de las operaciones. Esto conlleva a una planificación más detallada de la administración en una empresa, para lo cual Fayol los plasma y resume estas ideas en catorce principios de administración (ver gráfico 2), los cuales siguen siendo hasta nuestros tiempos muy relevante en la práctica de la administración ya que; por ejemplo, la división de trabajo que se plantea en los principios, se refiere a la división de las tareas entre los trabajadores o grupos de profesionales con el fin de mejorar la eficiencia, así mismo se plantea que la unidad de dirección está enfocado a que un solo gerente puede orientar a sus colaboradores a un solo objetivo en común con las diferentes actividades relacionadas en una organización; también planteaba en los principios la estabilidad del personal o colaboradores, es decir, el autor sustentaba que el estar rotando o contratando continuamente a nuevos trabajadores puede ser perjudicial para la organización; debido a esto él siempre apoyaba la idea de que la estabilidad laboral fuera posible y constante en el tiempo; de igual manera la centralización que consideró como uno de los principios, Fayol sustentó que es el grado en que una autoridad con su toma de decisiones se dirige y orienta a un nivel muy superior de la jerarquía organizativa de la empresa.

Gráfico 2: Teoría clásica de la administración



Fuente: elaboración propia

Teoría de las relaciones humanas

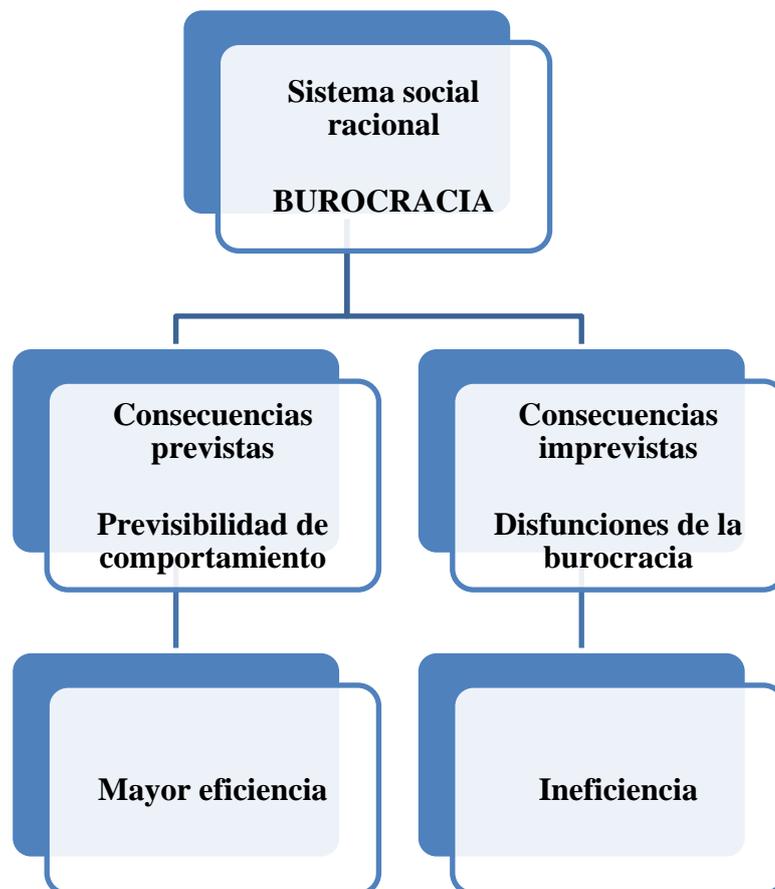
(Gastello, 2022) afirma en su trabajo de investigación que la teoría de las relaciones humanas se origina en Norteamérica por la década de 1930, donde su autor principal Elton Mayo, plantea la importancia de las relaciones humanas en el ambiente laboral y enfatiza que la atención a las necesidades emocionales y sociales de los colaboradores puede tener un impacto bastante importante en su actividad productiva; y que por la tanto esto llevaría al buen rendimiento de cualquier organización. Esta teoría se focalizó mediante una experimentación en la fábrica Hawthorne donde se buscó democratizar y humanizar la gestión empresarial, donde se llegó como conclusiones del experimento a que el proceso de producción es el resultado de la integración social que se da entre los involucrados, que la manera de comportarse del colaborador se apoya de manera integral en el grupo; que a las personas les motiva el sentido de reconocimiento, participación de manera activa en el trabajo, la aprobación social: de aquí se deriva el concepto de hombre social. También se afirma que la empresa pasó a verse como una organización social compuesta de diferentes grupos sociales.

Teoría de la burocracia

(Max Weber, 2014) en su libro economía y sociedad, plantea temas relevantes relacionados con la administración y la burocracia, donde afirma que ésta es una manera muy eficiente de organización administrativa, se explica que en la burocracia no se considera relevante el crecimiento personal, ya que se observa el conformismo de las personas, el burócrata tiene una forma de hacer sus cosas, está muy apegado a las reglas establecidas por un sistema determinado, puesto que la burocracia es proceso muy conservador y contrario a las cosas nuevas, a la innovación, a las tecnologías emergentes. Weber plantea la burocracia ideal con la jerarquía en la organización (ver gráfico 3), la división lógica del trabajo, y en

donde se planteen reglas formales, el profesionalismo y la imparcialidad; asimismo, el autor destaca que la modernización está cambiando la sociedad y las diferentes instituciones, esto incluye necesariamente a la administración, por lo que se estima necesario actuar con mucha ética en todo los aspectos; para esto Max Weber plantea dos tipos de éticas en estas circunstancias: la ética de la responsabilidad y la ética de la convicción. Esta teoría burocrática se resume y se explica en cómo se deben hacer las cosas, de la siguiente manera:

Gráfico 3: Teoría de la burocracia.



Fuente: elaboración propia.

Teoría estructuralista

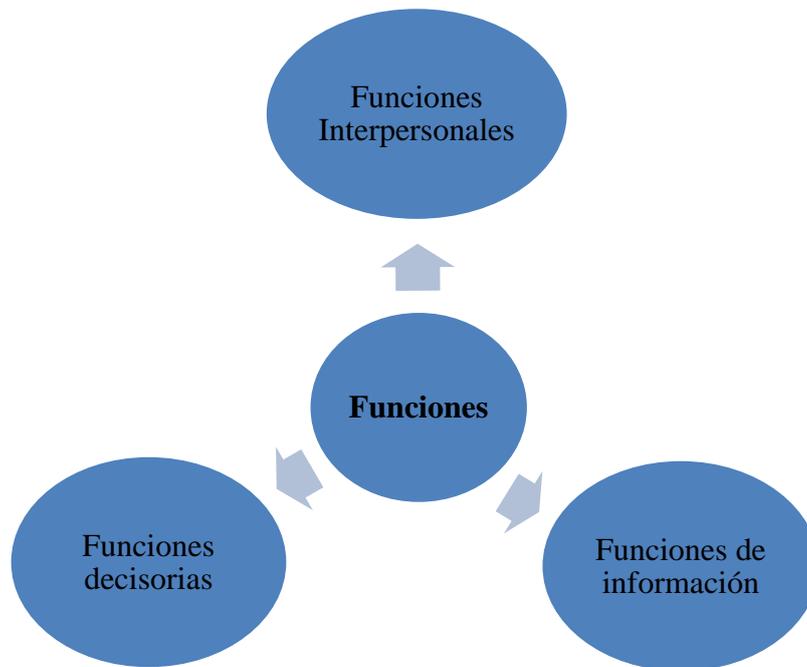
Según (Arce, Maldonado, & Vasquez, 2011) la teoría estructuralista está basada en la raíz de su palabra, es decir, en la estructura y las relaciones humanas que son muy relevantes para comprender como funciona una organización y la sociedad; con esta teoría se pretende ampliar la visión de las interacciones que conforman los grupos sociales, así como en las organizaciones, para esto se planteó unas cuatro etapas por las que tienen que pasar las organizaciones para su desarrollo:

- I. **Etapa de la naturaleza:** es la etapa inicial donde los elementos de la naturaleza eran lo relevante.
- II. **Etapa del trabajo:** aquí se transforma los elementos de la naturaleza, por medio del trabajo y condiciona las formas de organización.
- III. **Etapa del capital:** es considerado uno de los más importantes de los factores de la vida social, ya que el capital predomina sobre el trabajo y la naturaleza.
- IV. **Etapa organizacional:** tanto el capital, el trabajo, así como la naturaleza se subordinan a la organización, estos son utilizados por todas las diferentes organizaciones con el fin de alcanzar sus objetivos.

Enfoque de la administración

Para esto, (Mintzberg, 1973) planteó o identificó varias funciones administrativas básicas que aplican los administradores para alcanzar sus metas u objetivos, estas son:

Gráfico 4: Funciones administrativas.



Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, (Mintzberg, 1973) plantea que las funciones interpersonales están subdivididas en funciones de supervisión, de difusión y portavoz; a los que define respectivamente como al análisis de información para poder detectar los problemas u oportunidades que se presenten; al reparto de la información con todos los colaboradores correspondientes por parte del administrador; al representante como puede ser el caso del gerente, quien brinda la información correcta a personas externas del departamento. Para las funciones decisorias plantea y se subdivide en la función empresarial, donde el administrador o gerente delega e innova tareas para realizar mejoras en la empresa; en la función de manejo de conflictos, el encargado de la organización realiza acciones para poder solucionar diferentes problemas; en la función de asignación de recursos, el administrador es el encargado de programar las hora extras por parte de los colaboradores, realiza presupuestos y determina los recursos para los diferentes departamentos.

Comercio internacional

De acuerdo con (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013), el comercio internacional consiste o hace referencia al conjunto de transacciones en el intercambio de bienes, servicios y diferentes productos que se realiza entre todos los países, estos pueden o no estar conformados por bloques económicos o países de otros continentes; este intercambio comercial se lleva a cabo a través de las exportaciones o importaciones, actividad que ejercen todos los países en diferentes medidas y dimensiones. El objetivo o la meta que tiene el comercio internacional está ligada a aprovechar las diferentes ventajas comparativas que tiene cada país que está abierto a la comercialización de sus productos y propiciar a nivel mundial la eficiencia económica; ya que esto promueve y aumenta el mercado potencial de bienes y servicios que produce diferentes economías del mundo, también esto permite medir las fortalezas y debilidades que presenta cada país en la competitividad a través de las relaciones comerciales. Entonces, la importancia del comercio internacional radica en que un país en desarrollo aproveche en producir a escala sin dejar atrás o renunciar a la variedad, radica en que el resto de las variedades se puede conseguir en el exterior a través del comercio.

Teorías del comercio internacional

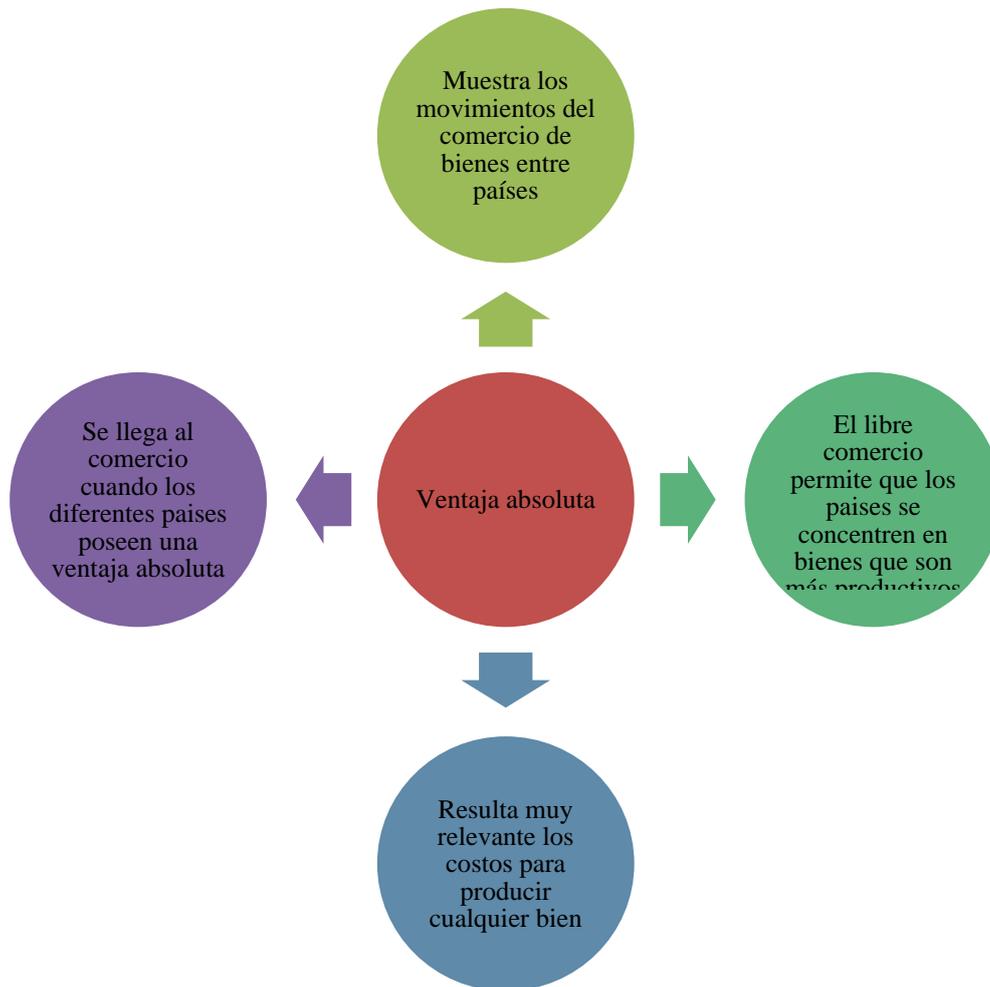
Teoría de la ventaja absoluta

En la teoría de la ventaja absoluta, (Adam Smith, 1776) dio a conocer y definió a esta teoría como la capacidad que tiene cierto país para producir un bien con pocos recursos, hablamos de capital, tiempo y trabajo; esta teoría es relevante plantea diferentes puntos relevantes (ver gráfico 5) para el comercio internacional, ya que esto permite y demuestra que el comercio es muy beneficioso entre diferentes países que no necesariamente sean tan eficientes en sus procesos productivos de los bienes y servicios que oferten al mercado internacional. Es así como Adam Smith postuló un ejemplo hipotético de dos bienes y dos

países para argumentar su teoría, él dijo que entre dos países A y B y dos bienes X e Y; si el país que planteó hipotéticamente (A) puede producir muchas más unidades de X e Y con la misma cantidad de los recursos que tiene el país B, entonces en ese momento el país A obtiene una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes.

Es muy importante resaltar que esta teoría que plantea el autor está basada en la idea de que los recursos de un país son móviles dentro del mismo, pero no necesariamente entre los países; que esta teoría resalta lo relevante del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente de una manera importante. Sin embargo, esta teoría que plantea Adam Smith dejaba fuera del comercio a varios países y productos por no estar conducidos por las diferencias absolutas de costos, es así como aquel país que no tuviera ventaja absoluta en algún producto ante los otros competidores quedaba fuera del comercio.

Gráfico 5: Teoría de la ventaja absoluta.



Fuente: Elaboración propia

Teoría de la ventaja comparativa

En ese sentido, nace la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (Polanco, 2012) donde se propuso que los países que comercializan deberían especializarse en la producción de bienes donde se está siendo más eficaz al momento de transformarlas, donde exista un menor costo de oportunidad con respecto al resto del mundo, es decir:

- I. La comercialización se da por diferenciación en la productividad.
- II. No se puede mover el trabajo entre países, pero si entre industrias.

- III. Los países se vuelven eficaces y se especializan en un determinado producto y lo exportan: es a lo que llamamos productividad y necesariamente va de la mano con la especialización.
- IV. El factor trabajo es el único insumo productivo en esta teoría.

Es así que David Ricardo plantea que, si pese a que un determinado país no tiene una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, todavía puede salir beneficiado sin problemas del comercio internacional si este país se vuelve más eficiente y se especializa en la producción de bienes en los que tiene una ventaja comparativa; refiriéndose ésta ventaja a la capacidad que tiene un país para poder producir un bien o un servicio con un costo de oportunidad mucho más bajo a comparación de otro país. Para esto, (Polanco, 2012) menciona que David Ricardo plantea un ejemplo hipotético donde se dice que si un país A muestra una ventaja comparativa en su proceso de producción de un bien o servicio X, mientras que un país B tiene una ventaja comparativa en su proceso productivo de un bien o servicio Y; si los dos países se vuelven especialistas en la producción de estos bienes o servicios y después estos países antes mencionados comercian entre ellos mismos, ambos países pueden conseguir mucho más de ambos bienes de los que podrían producir si lo hacen de una manera autosuficiente; es decir, que se piense que se basta a sí mismo sin tener que comerciar como lo hacen los países y economías más exitosos y fuertes en el mundo.

Teoría de la ventaja competitiva

Por otro lado, en la ventaja competitiva de las naciones (Porter, 2007) plantea que las ventajas competitivas de una nación están basadas en las diferentes capacidades que tengan todas sus empresas para mejorar e innovar siempre, sus ideas más relevantes los plantea como el diamante de Porter (ver gráfico 6), de la siguiente manera:

Gráfico 6: Ventaja competitiva de las naciones.



Fuente: elaboración propia.

➤ El papel del gobierno:

Michael Porter resalta que un tipo de gobierno que resulte muy destacable y eficiente podría ser un factor muy relevante para el propicio de la promoción empresarial, ya que la buena gestión podría atraer inversión gracias a las buenas políticas públicas que se propicien.

➤ La innovación y mejora continua:

Se sostiene que estas premisas son relevantes para la mejora de la competitividad de las empresas a largo plazo, se afirma que las naciones deberían centrarse más en la calidad de servicios y productos que se ofrezcan.

➤ Los clústeres:

Se enfatiza lo relevante que son los clústeres (agrupación de empresas relacionadas entre sí, pertenecientes al mismo sector o segmento de mercado y colaboran entre ellos para ser más competitivas), estos pueden promover una colaboración sana y contribuir a la ventaja competitiva de cierta nación.

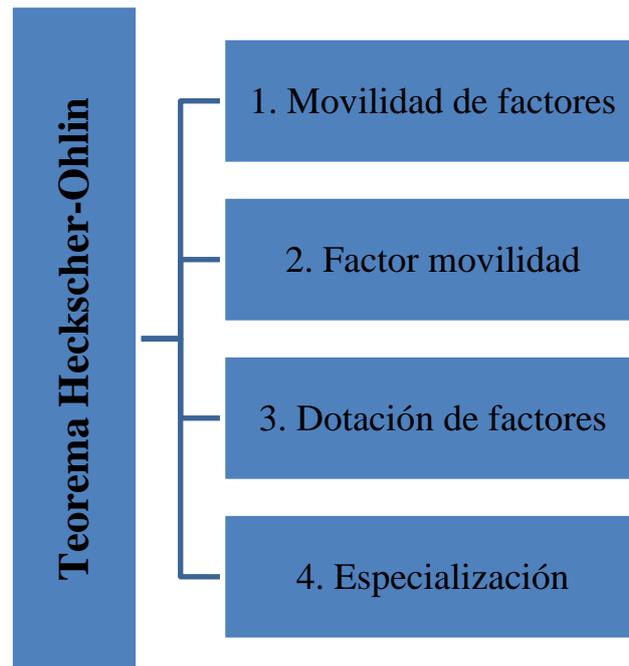
El premio Nobel de economía (Krugman, 1979) quien da su aporte en la nueva teoría del comercio internacional, y donde plantea algunas ideas claves del comercio, partiendo ya de teorías planteadas anteriormente por Adam Smith y David Ricardo. Básicamente lo que se destaca en esta teoría es la idea de la competencia monopolística, donde se precisó que las compañías pueden hacer una gran diferencia con sus productos y que como consecuencia podrían competir en los mercados internacionales en calidad y precios; también se dio a conocer el modelo de economía de escala, donde (Mayorga & Martinez, 2008) explican que al duplicar los insumos de cualquier empresa en particular, su proceso productivo aumentará más del doble, por lo que llevará a disminuir el costo unitario de cierto producto; esto alcanza a influir en el comercio internacional cuando hay una concentración, un enfoque en la producción y la determinación de ofrecer productos diferenciados frente a la competencia.

Modelo de Heckscher-Ohlin

Este modelo parte desde o toma como base a la teoría de la ventaja comparativa, en el cual (Requeijo, 2000) explica como Heckscher-Ohlin plantea argumentos importantes sobre el comercio internacional y por qué razón las diferentes economías del mundo comercian bienes y servicios beneficiándose entre ellos, con sus tecnologías y dotaciones de factores, es decir el capital y trabajo. También se explica que algunas características del modelo de Heckscher-Ohlin (ver gráfico 7) están ligadas a la similitud entre la productividad y la tecnología, los factores (capital y trabajo) son tranquilamente movibles dentro del país,

los países exportan los bienes que tienen en abundancia y a estos bienes se tiene la tendencia a igualar sus precios; por otro lado, algunas ideas principales que se plantea en el teorema de Heckscher-Ohlin son los siguientes:

Gráfico 7: Teorema de Heckscher-Ohlin.



Fuente: Elaboración propia.

1. Se asume en principio que los factores tales como el capital, trabajo y la producción al tener cierta movilidad puede haber efecto en la distribución de los ingresos y en el resultado del comercio a nivel interno de un país.
2. Se indica que este factor sería muy relevante si cierto país dentro del comercio internacional podría especializarse en un bien que se utiliza fuertemente el capital, así se aumentaría la demanda del trabajo y el flujo de ingresos.
3. Ciertos países tienen ventaja en su capital, con esto se pueden especializar en tecnología, maquinaria o equipo, u otros tienen el factor trabajo por lo que pueden explotar este factor y ofertarlo para su aprovechamiento

4. Un determinado país terminará produciendo y especializándose más en cierto bien de exportación, y un poco menos en su bien de importación, pero que sin embargo continuará produciendo ambos bienes.

Barreras del comercio internacional

“El comercio es muy positivo en varios aspectos del intercambio, pero afronta entre algunos países la dificultad de enfrentarse a diferentes barreras que agudizan la libre circulación o intercambio de los diferentes bienes y servicios que producen las diferentes economías del mundo”; en ese sentido, (Baena, Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional, 2018) explica que algunas de esas barreras al comercio internacional son las siguientes:

Barreras arancelarias

Son los diferentes impuestos que se gravan a un cierto producto cuando se traspasa cualquier frontera de alguna nación, principalmente más en la importación antes que en la exportación, todo esto con el fin de proteger a la producción nacional de aquellos productos importados del exterior; este tipo de barreras arancelarias pueden incrementar el costo de los productos importados y quitar la voluntad de comprar productos extranjeros a los consumidores y compañías productoras. Los principales aranceles que se considera relevantes se detallan a continuación:

- Arancel específico: expresado en una cantidad fija de dinero por unidad física de algún producto importado, tiene como característica ser fácil de aplicar y administrar, brinda más protección a fabricantes nacionales en alguna recesión que se encuentre el país; un arancel específico pierde un grado de su efecto proteccionista cuando los precios de las importaciones aumentan.

- Arancel ad-Valorem: se determina como un porcentaje fijo del producto importado, tiene como característica que se aplica a productos manufacturados, en periodos de precios cambiantes mantiene un importante grado de protección a los productores nacionales.

- Arancel compuesto: es la combinación de arancel específico y ad valorem, se aplican a productos que son manufacturados pero que en realidad toman forma de materia prima.

Barreras no arancelarias

(Baena, Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional, 2018) especifica que las barreras no arancelarias es toda acción diferente a la imposición de un determinado arancel y los tipos de barreras no arancelarias son las que se explican a continuación:

- Subsidios: son las diferentes ayudas que brinda cierto poder público a los ciudadanos u empresas, se puede subsidiar a personas naturales que no puedan acceder a los diferentes bienes y servicios que son básicos para el ser humano; en esa línea, cierto gobierno puede hacer la reducción del precio de un bien específico pagando un parte del producto o servicio, esa es la manera en cómo lo explica (Quintana, 2010).

Por otro lado, la Organización de Estados Americanos (OEA, 2023) explica que esta barrera puede generar aumento de precio al conocerse que está cerca a completarse el monto de la cuota, también divide en cinco maneras de entender los tipos de subsidios (ver gráfico 8):

Gráfico 8: Tipos de subsidios de acuerdo con la OEA.

Subsidios cambiarios	Subsidios financieros	Subsidios tributarios	Subsidios fiscales no tributarios	S. Derivados de los regímenes aduaneros
<p>Asignaciones de divisas</p> <p>Sistema de cambio múltiple</p>	<p>Compensaciones por riesgo cambiario</p> <p>Créditos</p> <p>Concesiones en garantías requeridas</p> <p>Organismos oficiales que otorguen seguros de créditos a las exportaciones</p> <p>Concesiones otorgadas por intermediarios financieros oficiales</p>	<p>Contribuciones a la seguridad social</p> <p>Devolución o aplazamiento total o parcial de impuestos directos</p> <p>Exoneración</p>	<p>Servicios a precios inferiores a los del mercado</p> <p>Transferencias de fondos mediante donaciones</p> <p>Aporte de capital o de bienes</p>	<p>Aplazamiento y devolución parcial o total gravámenes a la importación de materias primas, bienes intermedios, insumos, maquinarias y equipos que formen parte de las mercancías de exportación que intervengan en su proceso de producción o distribución.</p>

Fuente: Elaboración propia.

- Los obstáculos técnicos al comercio (OTC): son las diferentes normas que logran dificultar al comercio internacional. (Baena, Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional, 2018) indica que “los principales principios internacionales son las transferencias, el sustento en normas internacionales, la proporcionalidad y necesidad, el principio de no discriminación, el trato nacional y la cooperación regulatoria”
- Cuotas de importación: se refiere a la restricción física de bienes que se llegan a importar en un determinado tiempo. Este tipo de práctica se utilizaban en Norteamérica para poder restringir el ingreso de los diferentes tipos de autos japoneses.

- Normas sanitarias: la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2023) detalla que éstas son todos los reglamentos (ver gráfico 9) y leyes dados por los países para poder proteger la vida de los seres humanos, estas leyes previenen las plagas y enfermedades que podrían ocasionar daños al bienestar de cualquier economía que participe en el comercio internacional, algunas medidas de prevención son las siguientes:

Gráfico 9: Normas sanitarias según la OMC.

EJEMPLOS:	-Criterios microbiológicos
	-Regulación "novel food"
	-Embalaje de madera
	-Certificación orgánica
	-Límites máximos de residuos de pesticidas
	-Norma de etiquetado de los alimentos
	-Certificaciones internacionales
	-Niveles pesados en los alimentos
	-Ley FSMA en Norteamérica

Fuente: Elaboración propia.

Principios del comercio internacional

Principio de No discriminación

Este principio explica, (Piérola, 2012), fundamentalmente que no existe discriminación entre dos miembros comerciales, y esto también se puede dar entre personas,

productos y servicios similares, ya sea nacionales o extranjeros; tienen dos componentes, y básicamente están ligados a la igualdad:

- ❖ Nación más favorecida (NMF): se refiere a la igualdad de trato que se debe tener con los productos de los miembros de la Organización Mundial del Comercio.
- ❖ Trato Nacional (TN): se refiere o está dirigido a la igualdad de trato a los nacionales y extranjeros, trato no discriminatorio entre productos importados o nacionales.

Estos dos componentes se llevan a cabo en el comercio de mercancías, comercio de servicios y aspectos de derecho de propiedad intelectual que estén ligados con la comercialización.

Principio de previsibilidad

De acuerdo con la (OMC, 2023) el principio de previsibilidad es relevante para fomentar confianza para las corporaciones y empresas del mundo, fomentar la inversión y facilitar el movimiento eficaz de los bienes y servicios a nivel internacional; también es importante porque se crea nuevos puestos de trabajo y los demandantes de productos pueden sacar provecho de los beneficios que trae o se lleva a cabo en la competencia, esto quiere decir optar por el precio más bajo que le ofrece el mercado. Para lograr esto resulta imprescindible tener las reglas claras y estables, puesto que si estas sufren una variación podría tener un impacto en las empresas e inversiones, los cambios de políticas comerciales deben pasar por una evaluación de impacto, esto ayuda a las empresas a evitar consecuencias no deseadas, ayuda a reforzar sus estrategias de prevención. En ese sentido, se trata de mejorar la previsibilidad por distintos medios, uno de ellos es por ejemplo desalentar la fijación límite de las cantidades que se pueda importar, las conductas desleales, etc; otro

medio a considerar es que se hagan las normas comerciales de los diferentes países bien claras y públicas, esto quiere decir muy transparentes como sea posible.

Fomento de una competencia leal

Este principio es garantizado y compartido por varios países, afirma la (OMC, 2023), se busca promover este principio a través de políticas nacionales de cada país que incentiven la equidad de condiciones para las empresas que operan en el mercado mundial. En ese sentido, la Organización Mundial del Comercio apoya la competencia leal, en varios sectores como en los de servicios, la propiedad intelectual y la agricultura; por medio de la cooperación internacional, resolución de disputas comerciales, prohibición de prácticas comerciales desleales, la eliminación de barreras comerciales injustas como cuotas discriminatorias, aranceles, entre otros.

Promoción del desarrollo y la reforma económica

En este punto, la (OMC, 2023) tiene como objetivo principal que el proceso de comercio internacional sea un impulso para el desarrollo económico de todos los países, pero principalmente de las economías en desarrollo que son miembros de la organización, con esto se busca mejorar las condiciones de vida a nivel global; para que eso se dé, se fomenta el crecimiento económico sostenible y reducción de la pobreza; para ello se aplica ciertas estrategias como la promoción de exportaciones de productos de todas las empresas de países en desarrollo, esto puede incluir ayudar con programas de marketing, apoyo en el transporte, así como en la mejora de sus logísticas. También se fomenta la inversión extranjera directa, esto quiere decir que se atrae a otras empresas para que inviertan en economías nacionales, la inversión en educación y capacitación se considera muy relevante para garantizar una fuerza laboral más competente y calificada para la cantidad de demanda de sus productos que soliciten el mercado internacional a las principales empresas exportadoras.

1.3.1. Problema General

¿Cuál es la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte?

1.3.2. Problemas específicos

¿Cómo son las barreras arancelarias del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?

¿Cómo son las barreras no arancelarias del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?

¿Cómo son las barreras culturales del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?

¿Cuál es el nivel de competitividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte?

¿Cuál es el nivel de productividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte?

¿Cómo es el nivel de organización de los trabajadores de una mype en Lima Norte?

1.4. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte.

1.5. Objetivos específicos

1. Verificar como son las barreras arancelarias en el comercio internacional de una mype en Lima Norte
2. Determinar cómo son las barreras no arancelarias en el comercio internacional de una mype en Lima Norte
3. Determinar cómo son las barreras culturales en el comercio internacional de una mype en Lima Norte

4. Determinar el nivel de competitividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte
5. Determinar el nivel de productividad en los trabajadores de una mype en Lima Norte
6. Determinar el nivel de organización en los trabajadores de una mype en Lima Norte

1.6. Hipótesis

Este estudio no cuenta con hipótesis por ser una investigación de enfoque cualitativo.

1.7. Hipótesis específicas

Este estudio no cuenta con hipótesis por ser una investigación de enfoque cualitativo.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

En este caso el tipo de investigación es básica puesto que no vamos a solucionar el problema que presenta la empresa; este tipo de investigación también es conocido como teórica o pura, ya que se fundamenta en lo teórico sin llegar a la práctica. Es así que (Baena, 2017) lo define como “el estudio de un problema destinado específicamente a la búsqueda de conocimiento” cuyo objetivo está orientado en formular nuevos conocimientos o transformar los principios teóricos ya existentes en la literatura para una nueva base científica.

2.2. Método

El método deductivo, es un procedimiento de investigación porque utiliza el razonamiento lógico y general donde se extraerá conclusiones a partir de principios. Igualmente, porque identifica patrones, también existe una verificación empírica y se saca conclusiones en base a ello.

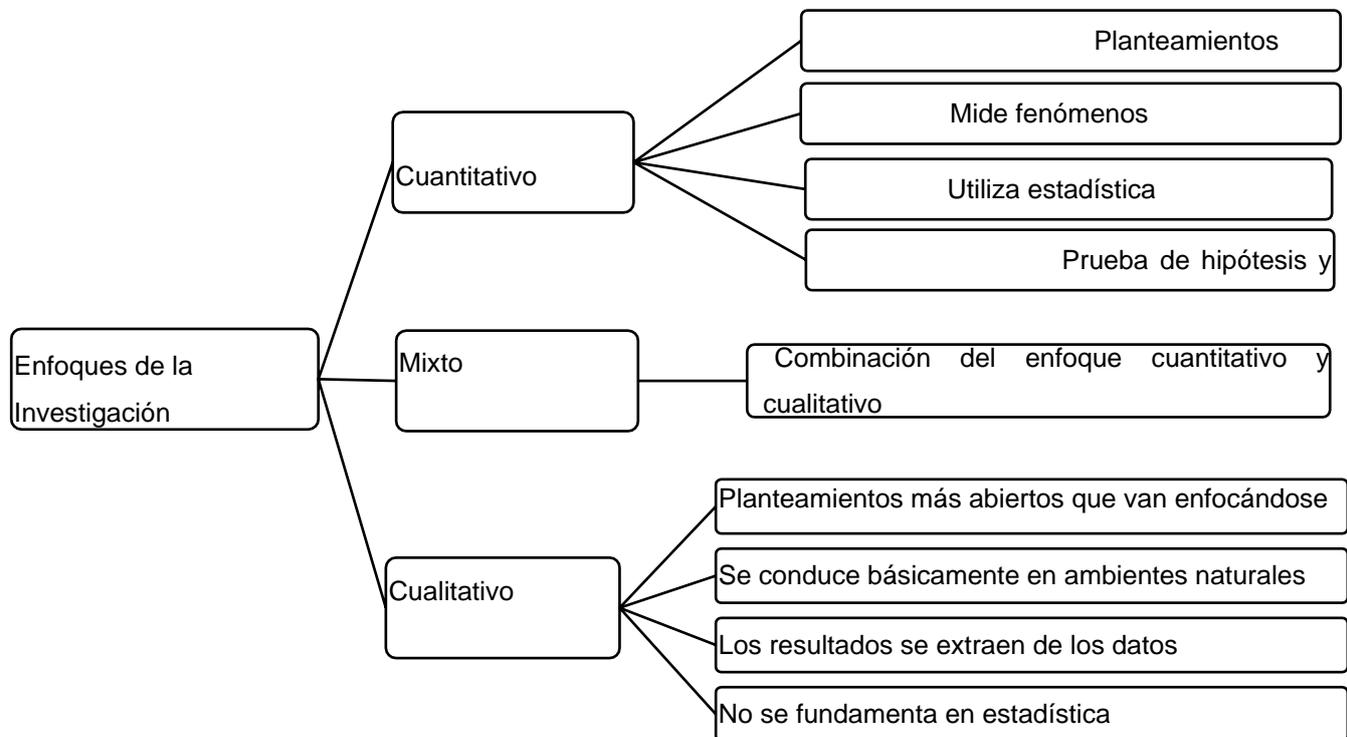
2.3. Diseño de investigación

De acuerdo con (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) el diseño de la investigación está relacionado con la estrategia o el plan que se ha llevado a cabo para adquirir la información que se necesite con el propósito de dar respuesta al planteamiento del problema. En ese sentido, el diseño de este trabajo de investigación es de tipo descriptivo correlacional, porque básicamente se tiene dos variables que buscan la relación entre sí.

2.4. Enfoque

El enfoque en este trabajo de investigación es de tipo cualitativo, principalmente porque en este trabajo de investigación se realizará una entrevista a los principales colaboradores de la empresa para la recolección de datos. Sobre esto, (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) define el enfoque (ver gráfico 10) como la manera de recolectar y usar los datos para analizarlos y afinar las preguntas de la investigación o plantear otras interrogantes en el proceso de interpretación.

Gráfico 10: Enfoques de la investigación



Fuente: Elaboración propia

2.5. Nivel

Este estudio es de nivel descriptivo relacional, el autor (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) define al nivel como el grado de profundidad con que se asume el fenómeno de estudio o el objeto de estudio; estos niveles están estructurados de tres maneras, ya sea de manera exploratorio, descriptivo o explicativo; es así que el primero se utiliza cuando el investigador explora un problema que no es muy conocido o es novedoso; en el caso del descriptivo, el investigador se enfoca en describir de manera detallada aquel fenómeno que éste ha considerado como un problema para su investigación, para lo cual se utiliza encuestas, análisis de estadística o estudios de casos realizados; en la manera explicativa, se busca comprender y explicar porque razón ocurre aquel fenómeno hallado y cuáles son las variables relacionadas causalmente.

2.6. Alcance

De acuerdo con (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) el alcance se refiere a los límites dentro del lugar donde se realizará el trabajo de investigación, indica el resultado que se obtendrá y condiciona el método que se seguirá. En este caso el alcance llega hasta la empresa NATBIO S.A.C donde se realizará la investigación.

2.7. Población

Para este estudio se trabajará con los principales trabajadores de la empresa NATBIO S.A.C, los cuales están representados por 9 personas. El autor (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) describe la población como el conjunto de elementos o universo sobre los que se está investigando o sobre lo que se está estudiando.

2.8. Muestra

La muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros, la muestra es una parte representativa de la población, así lo define (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014). En este caso la muestra representa la misma cantidad que la población que son de 9 personas.

2.9. Criterios de selección

2.9.1. Criterios de inclusión

En el criterio de inclusión se considera a todos los trabajadores de la empresa NATBIO S.A.C

2.9.2. Criterios de exclusión

A todas las personas que no asistieron a laborar el día de las entrevistas, los que no dieron el consentimiento informado.

2.10. Procedimientos y recolección de datos

En primer lugar, se conversará con las autoridades correspondientes de NATBIO S.A.C para entrevistar a los colaboradores, en segundo punto se acudirá al lugar del predio y se empezará a entrevistar. En ese sentido, se procedió a contactar a cada uno de los trabajadores detallados en la muestra (9 personas), a los que se les detalló el consentimiento informado y qué es lo que se buscaba de ellos; para lo cual, a algunos de ellos se les contactó y se les hizo la entrevista vía la plataforma zoom, ya que precisaban que no podían parar en su jornada laboral cuando se encontraban en turno de trabajo, a otros se les tuvo que hacer la entrevista en su propio domicilio, ya que consideraban que de esa manera podían contestar las preguntas de forma más auténtica y sin ninguna “presión”. Para este propósito se utilizó

y diseñó la siguiente tabla para hacer las preguntas y redactar las respuestas detalladas por los trabajadores:

Tabla 1

Tabla para la recolección de datos de los entrevistados.

N°	ITEMS
	Variable 1: barreras del comercio internacional Dimensión 1: barreras arancelarias
1	Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?
2	Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?
	Variable 1: barreras del comercio internacional Dimensión 2: barreras no arancelarias
3	Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?
4	Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?
	Variable 1: barreras del comercio internacional Dimensión 3: barreras culturales
5	Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?
6	Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan

	algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?
	Variable 2: gestión empresarial Dimensión 1: competitividad
7	Eficacia: ¿considera eficaz el método de elaboración de los productos? ¿Qué rasgos consideras más importantes para evaluar la eficacia de una persona en la gestión?
8	Dedicación: ¿cómo crees que la dedicación de un líder o gerente de esta empresa puede influir en el desempeño de los empleados?
	Variable 2: gestión empresarial Dimensión 2: productividad
9	Capacitación: ¿cómo evaluaría y qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en tu empresa o en el área que gestiona?
10	Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?
	Variable 2: gestión empresarial Dimensión 3: organización
11	Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?
12	Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?

Fuente: elaboración propia.

2.11. Técnicas

De acuerdo con (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) la entrevista es un tipo de técnica funcional para poder recabar datos, ésta está diseñada en forma de una conversación con preguntas y respuestas entre dos o más personas con la finalidad de obtener la información del entrevistado, que por lo general posee un amplio conocimiento sobre la materia o tema de investigación que está realizando el entrevistador; en ese sentido, la técnica que se utilizará en este trabajo de investigación es la entrevista.

2.12. Materiales

De acuerdo con (Kothari, 2014) los materiales se refieren a los diferentes recursos físicos, equipos electrónicos, herramientas, o diferente tipo de sustancias, y hasta personas que se utilizó para realizar el estudio, se puede incluir instrumentos de medición, muestras, teléfonos, cámaras entre otros. En ese sentido, para este trabajo se utilizó una laptop, celulares, Tablet para la grabación, tablas para la recolección de datos detallados por los trabajadores, elementos informáticos, elementos de protección personal (EPP) para ingresar en la empresa en cuestión; por ejemplo, botas de jebe, mandil blanco, una toca para el cabello, guantes de nitrilo y mascarillas, todo con el fin de garantizar la calidad y protección de los productos fabricados.

2.13. Instrumento

Se ha utilizado como instrumento una lista de cotejo, la observación, el cuestionario para medir las variables respectivas, se prioriza la entrevista a profundidad a cada uno de los responsables de la producción y gestión de la empresa.

2.14. Validez

De acuerdo con (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) la validez está relacionado a la capacidad de una investigación para evaluar o medir lo que se pretende de una manera confiable y precisa; es decir, la solidez y la precisión de los resultados conseguidos a través de los diferentes métodos que se haya utilizado. Es así que, para confirmar la validez que se ha utilizado en este trabajo de investigación, se contactó a tres diferentes expertos (ver anexo 5) con los conocimientos y experiencias necesarias para este estudio y quienes emitieron sus respectivas opiniones y observaciones respecto al instrumento que fue la entrevista; cabe señalar que estos expertos son docentes de diferentes universidades con los grados adecuados para dicha validación, por esta razón el instrumento es válido, confiable y subsanado por expertos.

2.15. Procesamiento

En este estudio se procederá a analizar las respuestas de la muestra de una forma descriptiva, se usará una tabla para detallar, y será en la tabla donde se analizarán cada una de las respuestas que proporcionaron los entrevistados con la experiencia requerida que se da en la empresa.

2.16. Aspectos éticos

La siguiente investigación ampara y suscribe la propiedad intelectual de los autores, ya sea en teorías, conocimientos, dimensiones o indicadores; en tal sentido, se hace conocer la información de manera correcta, citándolos de una manera propicia, mostrando y dando a conocer las correspondientes fuentes bibliográficas de la información.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1 Resultados de los trabajadores entrevistados

Tabla 2

Número de personas entrevistadas en la empresa NATBIO S.A.C

PARTICIPANTES	PREGUNTAS	RESPUESTAS
Tula Inga Cueva DNI: 07388190	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="533 740 1402 847">1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?<li data-bbox="533 890 1402 959">2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?<li data-bbox="533 1027 1402 1134">3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?<li data-bbox="533 1203 1402 1273">4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="1473 740 2101 890">1. No, no favorece porque cuando se importa los productos como los químicos y botellas de envase, nuestros costos se incrementan porque estos insumos son importados.<li data-bbox="1473 927 2101 1034">2. Es una desventaja, porque implica que la empresa gaste más y los costos de producción se eleve.<li data-bbox="1473 1114 2101 1289">3. En un aspecto no, porque eso implica que a nosotros como empresarios nos presionen a fabricar un producto terminado de calidad y en un buen estado, eso garantiza la fidelidad de nuestros clientes.

-
- | | |
|--|---|
| <p>5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?</p> <p>6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?</p> <p>7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?</p> <p>8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?</p> <p>9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?</p> <p>10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?</p> <p>11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?</p> <p>12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?</p> | <p>4. Si es lo correcto para poder iniciar la exportación de nuestros productos, se podría utilizar ese subsidio para la obtención de capacitación de exportación o la obtención de nueva maquinaria.</p> <p>5. No representaría un obstáculo para nosotros como microempresarios porque eso implicaría adecuar correctamente nuestros productos.</p> <p>6. En algunos aspectos si es necesario, porque eso implicaría no incurrir en gastos como la contratación de un “bróker”, conociendo el idioma uno podría hacer el comercio directamente con el comprador.</p> <p>7. Algunas experiencias que debe tener el colaborador es conocimientos técnicos de ingeniero alimentario, pero no necesariamente.</p> <p>8. La inducción dura una semana para el trabajador nuevo.</p> <p>9. Charlas o conversatorio cada fin de mes para que los trabajadores expresen sus dificultades al momento de realizar todos los procesos en la empresa.</p> |
|--|---|
-

10. El trabajador debe tener conocimientos sobre industria alimentaria.
11. Un profesional especialista en ingeniería alimentaria.
12. La perspicacia de priorizar correctamente la gestión de calidad de nuestros productos

Eugenio Pacsi
Guillén
DNI: 06170750

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional? 2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja? 3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos? 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto? 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios? | <ol style="list-style-type: none"> 1. Si me favorece porque protege la industria nacional y permite que mis productos sean más demandados. 2. Si son muy elevados los impuestos si es que importo mis productos en gran cantidad, para lo cual no me conviene como empresario. 3. Si porque eso implica incurrir en más costos, eso no es rentable para la empresa 4. El subsidio sería correcto para impulsar el negocio, y conseguir nuevos activos para impulsar la exportación en mayor cantidad. 5. No, porque eso es necesario para adecuarnos a la necesidad del demandante. |
|---|--|

-
6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?
 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?
 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?
 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?
 10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?
 11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?
 12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?
-
6. Es necesario saber el idioma universal que es el inglés, porque hoy en día el comercio está globalizado en ese idioma.
 7. El trabajador puede alcanzar la eficacia a través de la capacitación o enseñanzas que se le brinda en la empresa.
 8. Un trabajador llega aprender lo máximo que se hace en la empresa en aproximadamente de uno a dos meses.
 9. Un diálogo entre todos los operarios, como un “focus group”, para ver las debilidades que se presenta en el proceso productivo.
 10. Debe manejar habilidades básicas como el trabajo en equipo, la responsabilidad, la recepción asertiva de los conocimientos.
 11. Profesional de marketing o comercio ayudaría a promocionar los productos.
 12. Medir la cantidad y calidad del recurso humano que tenemos en la empresa.
-

Simón Infante

DNI: 003077750

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional? 2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja? 3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos? 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto? 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios? 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen? 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial? 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo? | <ol style="list-style-type: none"> 1. Es un desfavorecimiento para la empresa porque su margen de gastos se ve reflejado en un incremento considerable. 2. Es una desventaja porque incrementa los costos de la empresa. 3. Las normas técnicas ayudan a que fabriquemos mejor los productos, y que exista un mejor estándar. 4. Convendría para el desarrollo a las microempresas como nosotros. 5. Es necesario conocer las costumbres de otros países, no conocerlas sería una dificultad porque no se podría adaptar el producto. 6. Conocer un habla técnica estará bien para los empresarios 7. Primero, debe ser conocedor de la materia, segundo; conocimientos técnicos. 8. Aproximadamente un mes, pero tiene que ser lo más rápido posible. 9. Entrenar al personal para que estos sean más rápidos y precisos en sus áreas respectivas. |
|---|--|

-
- | | |
|---|--|
| <p>9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?</p> | <p>10. Un trabajo en equipo, que sea eficaz, no tan individualista</p> |
| <p>10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?</p> | <p>11. Técnicos químicos, que conozca de medidas básicas.</p> |
| <p>11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?</p> | <p>12. La presentación del producto se debería priorizar en un nivel muy alto.</p> |
| <p>12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?</p> | |
-

Linda Cabrera
Amambal
DNI: 72580311

- | | |
|--|--|
| <p>1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?</p> | <p>1. Si favorece, porque los compradores priorizarían comprar productos nacionales que fabrican empresas como nosotros.</p> |
| <p>2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?</p> | <p>2. No es una desventaja para nosotros porque la cantidad que importamos no representa una cantidad considerable, son pocas los insumos que importa.</p> |
| <p>3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?</p> | <p>3. No representa un obstáculo porque las normas técnicas nos ayudan a que los empresarios fabriquen un buen producto y tengan satisfechos a los clientes.</p> |
| <p>4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?</p> | |
-

-
- | | |
|--|--|
| 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios? | 4. Claro, sería una gran ayuda para financiar nuestra producción |
| 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen? | 5. Sería una dificultad si no estamos informados adecuadamente el estilo de vida del comprador extranjero, eso implica sus costumbres y todo ello. |
| 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial? | 6. En algunos aspectos si es necesario para no incurrir en otros gastos como un profesional en idiomas |
| 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo? | 7. Un experto en fabricación de bienes de consumo alimentario. |
| 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona? | 8. Como no todos tenemos las misma capacidades o velocidad en aprender, entonces se tomará el tiempo necesario para el trabajador, pero cuanto más pronto mejor. |
| 10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa? | 9. Para que todos los trabajadores puedan ser escuchados se propone charlas informativas y conversaciones |
| 11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado? | 10. Un trabajador con capacidad de liderazgo es importante |
-

	<p>12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?</p>	<p>11. No es necesario una profesión en el área de producción, ya que se les enseña lo que tienen que hacer</p> <p>12. La perspicacia para priorizar un buen producto fabricado</p>
<p>Giannira Mongrut DNI: 73206087</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional? 2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja? 3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos? 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto? 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios? 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. En algunos casos si favorece porque la demanda de lo que fabricamos se incrementa. 2. Para mí si son elevados, porque algunas veces importamos en cantidad elevado 3. No necesariamente, porque esto habla positivamente del producto, el cliente se da cuenta que hay ciertos factores que cumplimos. 4. Facilitarían que muchos microempresarios puedan tener más facilidades de exportar 5. Es importante conocer los valores que ellos tengan, sus costumbres, y todo lo que conlleve hacer un buen intercambio comercial 6. No es tan necesario, porque existen agentes que facilitan el intercambio en el mercado internacional

	<p>7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?</p> <p>8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?</p> <p>9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?</p> <p>10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?</p> <p>11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?</p> <p>12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?</p>	<p>7. Bueno, una persona que maneje una comunicación asertiva y efectiva con el personal de trabaja.</p> <p>8. Es importante que la persona ya tenga experiencia, eso le permitirá manejar la eficacia hasta en una semana</p> <p>9. En algunas áreas de la empresa, se planifica automatizar los procesos, ya que las maquinarias y ciencia está avanzada.</p> <p>10. Rapidez, y mucha responsabilidad en lo que hace.</p> <p>11. Ingeniero químico, profesionales en comunicación, ingeniero empresarial, profesional de venta.</p> <p>12. Se prioriza bastante el cómo sale el producto final de la empresa, esa capacidad de tener un producto con la mejor calidad se prioriza mucho.</p>
<p>Carlo Flores Ramírez DNI: 74545805</p>	<p>1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?</p> <p>2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?</p>	<p>1. Pienso que cualquier cosa que proteja los productos nacionales es importante, eso nos ayuda a nosotros como empresarios</p> <p>2. Es una desventaja para las mypes cuando se importa a una gran escala</p>

3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?
 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?
 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?
 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?
 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?
 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?
 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?
3. Las normas técnicas como las ISO te ayudan a mejorar y sacar un buen producto al mercado.
 4. Es importante cualquier impulso económico, eso nos ayuda a desarrollarnos
 5. Representaría una dificultad muy grande y malentendidos sino se aprender del otro, ya sea sus costumbres, su manera negociar, sus horarios, etc.
 6. Sí, es importante saber el idioma del país con el que se comercializa; así uno no es engañado fácilmente
 7. Para resaltar la eficacia es bueno hacer rotar en todas las áreas al personal para que conozca de todo.
 8. El nivel de entrenamiento consta de un mes, pero nos conviene que sea en el menor tiempo.
 9. Una de las estrategias sería mantener las distracciones al mínimo, para que así el trabajador se concentre más en lo que está haciendo.
-

10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?
11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?
12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?

10. Lo que se busca son personas con habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y rapidez
11. Un profesional en marketing para promocionar nuestros productos mejor y seamos más competitivos
12. La iniciativa, que no te estén diciendo lo que tienes que hacer, ya fuiste entrenado y debes saber cuáles son las tareas.

Rocío Marianela
Flores Florián
DNI: 42930125

1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?
2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?
3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?
4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?
5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?

1. No favorece porque si quiero importar productos para mi producción me sale caro
2. En algunos casos sí, pero como no importamos en gran cantidad no nos perjudica mucho
3. No, porque las normas técnicas ayudan a que los productos sean buenos para nuestros clientes.
4. Definitivamente, nuestra demanda se incrementaría se llegaríamos a exportar
5. Tal vez las exigencias de calidad como las normas internacionales podría ser una dificultad para nosotros

-
6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?
 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?
 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?
 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?
 10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?
 11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?
 12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?
6. No, porque hoy en día existe artefactos que nos ayuda a comprender cualquier idioma extranjero
 7. Experiencia en liderazgo e iniciativa, también que sea un buen administrador
 8. En tres semanas ya está listo el trabajador para saber lo que tiene que hacer.
 9. Tal vez un incremento de remuneración si se llega a producir en el menor tiempo
 10. Que sea un trabajador con una mirada integral de las cosas; es decir, que pueda hacer todo
 11. En el área de producción no es necesario una profesión, aquí se les enseña
 12. La capacidad de priorizar los tiempos y el menor trabajo que se nos encarga.
-

Maritza Aranda
Mendoza
DNI: 06744325

1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?
 2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?
 3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?
 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?
 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?
 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?
 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?
1. Si favorece porque eso incrementa la demanda de los productos nacionales como el de nosotros
 2. Si son elevados para los empresarios que importan bastante del extranjero
 3. No representa obstáculo una vez que ya has implementado todas esas normas, ya que eso te ayuda a sacar buen vino, néctar, mermelada, etc.
 4. Facilitaría la exportación de las empresas que lo hacen, en nuestro caso nos ayudaría en comprar nuevas maquinarias o repararlas
 5. En algunos casos nos podemos adaptar, en otros simplemente se pierde ese comprador ya que no consumiría para nada nuestros productos.
 6. Si es bueno que sepan el idioma, porque así evitan ser engañados y puedan conocer lo que se compra.
 7. Su rapidez en cómo se desenvuelve en el trabajo.
 8. un par de meses está bien para que el trabajador ya conozca todo de la empresa

-
8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?
 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?
 10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?
 11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?
 12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?

9. Premiar al personal si logra una producción eficaz en menos tiempo
10. Habilidades blandas son necesarios en cualquier empresa, en esta empresa también lo priorizamos
11. Ingenieros, administradores, contador.
12. Capacidad de concentración en lo que se está haciendo para que los productos salgan en buen estado

Marlon Ticona
Guevara
DNI: 41672574

1. Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?
2. Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?
3. Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?

1. A veces no, porque proteger demasiado la industria nacional lleva a los empresarios a invertir menos en innovación de productos
2. Depende de a qué empresas, por ejemplo, a microempresas como nosotros no creo
3. En algunos casos sí, porque eso implica ceñirse a lo que está establecido, y a veces eso cuesta

-
- | | |
|--|--|
| 4. Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto? | 4. Sí, facilitaría mucho esos procesos, porque muchas microempresas solo venden a nivel nacional |
| 5. Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios? | 5. La dificultad a veces es que no consumen ciertos productos como los nuestros, precisamente por sus costumbres. |
| 6. Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen? | 6. Si es necesario dominar el idioma de origen, eso podría ayudar a fidelizar ciertos clientes |
| 7. Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial? | 7. Experiencia a producción, ya que eso hacemos en la empresa, los conocimientos técnicos los obtiene en la práctica |
| 8. Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo? | 8. En un mes ya está listo el colaborador para hacer bien su trabajo |
| 9. Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona? | 9. Tal vez comprar más equipo para trabajar a la par con la tecnología, eso sería buena estrategia, pero cuesta. |
| 10. Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa? | 10. Valores básicos para poder llevarse bien en el área de trabajo |
| | 11. Profesionales en administración, y uno en gestión empresarial |
| | 12. Se debe priorizar que los productos salgan de manera estándar. |
-

11. Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?

12. Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?

NOTA: Esta tabla muestra las diferentes respuestas de los entrevistados.

3.2 Resultados de preguntas propuestas

Tabla 3

Análisis global de cada una de las preguntas

Respuestas	Análisis global
Pregunta 1.	La gran mayoría de entrevistados responde que el proteccionismo favorece en ciertos aspectos y al tipo de empresas a que hacemos referencia; por ejemplo, favorece en el sentido de que se consume producto nacional y de las microempresas principalmente.
Pregunta 2.	Mayormente los entrevistados responden que es una desventaja los impuestos cuando tienen que importar en grandes cantidades, porque sus costos se incrementan y eso perjudica su rentabilidad.
Pregunta 3.	La gran mayoría de trabajadores responden que no representa un obstáculo ceñirse a las normas técnicas porque eso les garantiza o ayuda a que puedan fabricar un producto terminado en buen estándar de calidad.
Pregunta 4.	Mayormente los trabajadores de la empresa contestan que los subsidios serían de todas maneras una buena ayuda para poder financiar sus maquinarias o capacitarse en exportación.
Pregunta 5.	La gran mayoría responde que las costumbres extrajeras no representan dificultades al momento de comercializar porque de todas maneras los ofertantes se adaptan.

- Pregunta 6. La mayoría de entrevistados considera que el idioma si es importante porque ayuda a comercializar mucho mejor los bienes y servicios.
- Pregunta 7. Muchos de los trabajadores responden que es importante rodearse de colaboradores con experiencia en industria alimentaria e ingenieros técnicos de la misma rama, esto garantizará la eficacia en la empresa.
- Pregunta 8. La mayoría responde que el tiempo considerado es de un mes para capacitar al personal y este se vuelva un experto en el área en que se va a desenvolver.
- Pregunta 9. Los trabajadores responden en su gran mayoría que se debería implementar una reunión mensual para analizar y mejorar las debilidades que se presenta en cada producción.
- Pregunta 10. La gran mayoría respondió que los colaboradores necesitan habilidades como: responsabilidad, trabajo en equipo y conocimiento en el rubro.
- Pregunta 11. Mayormente los entrevistados dicen que los colaboradores deben tener una profesión o ser técnicos en ingeniería alimentaria.

Pregunta 12. Casi todos de los trabajadores se inclinan más por garantizar la gestión de calidad de los productos que se fabrica, para priorizar la satisfacción del cliente.

Nota: elaboración propia

3.3 Resultados de objetivo general y específicos

Tabla 4

Respondiendo a los objetivos de estudio

Objetivo general	Con respecto a mi objetivo general y de acuerdo con las respuestas dadas por los trabajadores de NATBIO S.A.C se puede determinar que si existe una relación importante entre las variables planteadas; puesto que, al momento de importar sus insumos del extranjero los microempresarios se enfrentan a las barreras del comercio internacional, exactamente al momento de tener que pagar impuestos, esto hace que su gestión en la empresa sea más minuciosa para no incurrir en altos costos.
------------------	--

Objetivo específico 1	Respondiendo al objetivo 1, se puede verificar que los trabajadores son conscientes de las restricciones que afronta la empresa, pero que en su situación solo se limitan a producir y hacer su trabajo lo mejor que puedan.
-----------------------	--

Objetivo específico 2	Respondiendo al objetivo 2, se indica que esas barreras no arancelarias en ciertos aspectos les favorece como empresa, puesto que aquello le permite producir un bien o producto de buena calidad, y competitivo en el mercado.
-----------------------	---

Objetivo específico 3 Respondiendo el objetivo 3, en la empresa se llega a la conclusión de que las barreras culturales son un obstáculo sino las conoces al momento de comerciar, se debe priorizar el conocimiento cultural externo de todas formas si se desea ser una buena empresa exportadora de productos de calidad

Objetivo específico 4 Con respecto al objetivo 4, se considera que los trabajadores llegan a la competitividad cuando en ocasiones se logra trabajar en equipo y la comprensión laboral es integral

Objetivo específico 5 En el objetivo 5, se considera que los trabajadores llegan a la conclusión de que la productividad de ellos es un poco escasa, puesto que se requiere de más capacitación y materiales sofisticados para realizar su trabajo.

Objetivo específico 6 Con respecto a mi objetivo 6, se llega a la determinación que los trabajadores logran tener una buena organización en el proceso productivo cuando las indicaciones son claras y el personal está motivado con los resultados óptimos que se dan en ciertas ocasiones.

Nota: elaboración propia

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este capítulo se va a presentar la discusión de resultados, de manera comparativa con algunos resultados encontrados en otros estudios similares o parecido a este estudio de investigación que tuvo como objetivo general determinar la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte; y que finalmente se llegó al resultado de que si existe una relación importante entre las variables planteadas; puesto que, la empresa NATBIO S.A.C al momento de importar sus insumos del extranjero los microempresarios se enfrentan a las barreras del comercio internacional, exactamente al momento de tener que pagar impuestos, esto hace que la gestión de la empresa sea más minuciosa para no incurrir en altos costos.

En el trabajo de investigación de (Sagástegui & Saldaña, 2016) se encontró como resultado que su gestión empresarial está basado en los conocimientos y experiencias adquiridos por el personal calificado que tiene la empresa, ello hace referencia al objetivo de este estudio que está relacionado con determinar el nivel de organización en los trabajadores de una mype en Lima Norte, con ello podemos interpretar que el nivel de organización de las mypes está enfocado básicamente en la experiencia que va adquiriendo el personal a través de los años, algunos de ellos no necesariamente reciben una capacitación para garantizar una organización óptima de la empresa, y esta con la que se trabajó es uno de los casos prominentes en el país.

Asimismo, tenemos a (Toledo, 2018) que en sus resultados menciona que los trabajadores se encuentran motivados, reciben una capacitación adecuada, y que esto les permite tener mayor productividad en sus labores diarias; a diferencia de este estudio donde se encontró que los trabajadores necesitan necesariamente capacitaciones de manera continua para poder llegar a un nivel alto de productividad en la empresa NATBIO S.A.C,

con ello podemos llegar a la interpretación de que se necesita invertir más en dar muchos conocimientos técnicos a los trabajadores para que su productividad se eleve en cierto grado donde no afecte a la empresa en todos sus procesos y utilidades.

De igual manera, el investigador (Paiz, 2017) detalla en su trabajo de investigación que tuvo como resultado unas evidentes trabas burocráticas al momento de realizar el libre comercio en los mercados internacionales; los diferentes reglamentos, requisitos y trámites engorrosos que se requieren en su momento, a veces representa un escollo para las diferentes microempresas que se disponen a traspasar el mercado nacional y vender en los mercados extranjeros; esto está ligado y hace referencia a nuestro objetivo de este estudio de investigación que está relacionado a verificar como son las barreras del comercio internacional de una mype en Lima Norte; ya que en la mype donde se realizó este estudio se afirma que al momento de importar sus productos de todas maneras se encuentran con esas barreras del comercio internacional y esto les hace incurrir en más gastos, por lo que se puede interpretar que inevitablemente las empresas siempre estarán inmersos esas barreras, lo correcto sería ver cómo pueden gestionar su comercio para disminuir sus gastos.

Por otro lado, en el trabajo de investigación de (Ruiz, 2018) se especifica y detalla que tuvo como resultado que la gran mayoría de los trabajadores analizados en su muestra carece del conocimiento necesario de mercados de exportación, donde se podrían involucrar para incrementar el flujo comercial de sus productos; este estudio se diferencia bastante a nuestro objetivo relacionado con la determinación de las barreras no arancelarias en el comercio internacional de la mype, puesto que las razones principales para afirmar esa diferencia radica en que los trabajadores estudiados en este estudio, incluido la gerente general; si cuentan y tienen noción de ese conocimiento necesario para la exportación de sus productos, pero que sin embargo el escollo principal es la falta de facilidades y apalancamiento para poder hacerlo, y eso los limita a comerciar solamente a nivel nacional.

Finalmente, en el estudio de (Ramos & Vilca, 2018) se obtuvo un resultado diferente a este estudio porque se señala que es vital y primordial que en la organización se mantenga en un grado elevado de competitividad e innovación para atraer a sus clientes potenciales y fidelizar a los que ya son constantes y asiduos clientes de la empresa; esto se relaciona con el objetivo de este trabajo de investigación que es determinar el nivel de competitividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte, la razón principal para afirmar esto es porque en este estudio se llegó como resultado de que en los trabajadores no se prioriza del todo una capacitación constante, principalmente porque se trabaja en una microempresa; y los conocimientos necesarios para los trabajadores lo difunde la gerente general. Se infiere con esto que toda la carga está designado a la dueña, sin poder tercerizar ya que se carece de cierta asesoría y financiamiento para lograr la máxima competitividad de la empresa en cuestión.

4.1 Limitaciones

El presente trabajo de investigación se ha visto inmerso en ciertas limitaciones que ha complicado un poco el desarrollo de ésta:

- La escasa disponibilidad de algunos trabajadores de la empresa ante las entrevistas que se les quería hacer en su momento.
- No mucha bibliografía de una de las variables planteadas que son las barreras del comercio internacional.
- Los permisos por parte de las empresas a quienes se les solicitó, algunos se mostraron muy renuentes para el acceso a su información.

Por otro lado, los principales puntos inciertos que se identificaron en función a los hallazgos están relacionados con los trabajadores, ya que algunos de ellos carecían del conocimiento necesario para responder las preguntas como por ejemplo lo

relacionado con los impuestos, estos se limitaban a hacer solo su trabajo y no se interesan mucho en los temas que de todas maneras se ve envuelto la empresa; también una limitación evidente está relacionada con el tamaño de la muestra, ya que es muy pequeña, y esto nos dio dificultades para encontrar relevantes relaciones en los datos.

4.2 Implicancias

Este estudio tiene una implicancia o justificación práctica porque ayuda a prevenir el problema actual para este trabajo, tiene justificación teórica porque aporta teoría de diferentes autores más relevantes que hacen referencia a las variables de estudio; tiene una justificación metodológica porque aporta un instrumento creado para este fin, como es la entrevista que se ha realizado al personal de la empresa NATBIO S.A.C; tiene una justificación social porque se trabaja con personas que laboran en esta empresa y que se encuentran envueltos en la problemática social.

CONCLUSIONES

4.3 Conclusiones

De acuerdo con los resultados a los que se ha llegado y con relación a los objetivos planteados en este estudio, podemos concluir lo siguiente:

1. En relación con el objetivo general de esta investigación, se concluye que se logró determinar la relación que existe con las variables planteadas que son las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial; en ese sentido, las microempresas como NATBIO que gestionen de la mejor manera todos sus factores relacionados a sus procesos y logren ampliar sus mercados, incrementarán y mejorarán sus rentabilidades; para ello es necesario estar capacitando de manera constante al personal de trabajo, y la empresa en general

Barreras del comercio internacional y la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte debe buscar apoyarse en los diferentes programas que ofrece el Estado y Ministerio de Economía y Finanzas, programas tales y como “Impulso Myperú” entre otros; y siempre ver el lado positivo de la formalización de las mypes, las ventajas o beneficios que esto trae; tal y como por ejemplo, que podrían beneficiarse con facilidades que les da el Estado como la participación en ferias internacionales donde puedan ofertar sus productos, exposiciones regionales y a nivel nacional donde cada vez su marca podría ir posicionándose y conseguir nuevos potenciales clientes.

2. Con relación a los objetivos específicos de esta investigación, se concluye que se logró verificar cómo son las barreras arancelarias en el comercio internacional de una mype en Lima Norte, identificando que estas barreras en ciertos aspectos son favorables y en otros no, para lo cual la empresa se ve forzada a adaptarse a las exigencias establecidas por el mercado. Se concluye que la empresa NATBIO no se ve favorecida o considera una barrera el tener que pagar los aranceles al momento de tener que importar los productos químicos que requiere para empresa, puesto que el costo de los bienes se ven incrementados por los impuestos adicionales que hay que pagar.

3. Se determinó cómo son las barreras no arancelarias del comercio internacional, llegando a la conclusión que éstas son muy importantes cumplirlas, puesto que ello les ayuda a fabricar un producto terminado y en un muy buen estado, es decir de muy buena calidad, eso hace que el cliente quede fidelizado. Para los gestores de esta empresa cumplir con estas barreras le garantiza prestigio y calidad, es así que conocen de estas medidas tales y como las licencias de importación, las

Barreras del comercio internacional y la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte
normas sanitarias, normas de origen, normas técnicas que se priorizan en la empresa, así como también las fitosanitarias; por otro lado, en el personal de trabajo también se prioriza certificados como carné de sanidad o certificados BPM.

4. Se llegó a determinar que las barreras culturales en el comercio internacional representan un obstáculo en ciertos aspectos, pero si como empresario no se llega a adaptar los productos que se ofrecen a esas costumbres culturales, esta barrera será muy alta para cualquier mype; por lo que la gerente siempre busca la manera de poder superar esos obstáculos, y se menciona que se busca siempre conocer esas diferencias, como por ejemplo se mencionó las culturas en los productos de tierras musulmanas; donde básicamente se consume productos que cumplan con la certificación de Halal, Kosher y Haram en el comercio internacional.

5. Con relación a este objetivo de investigación, se concluye que se logró determinar que la competitividad de los trabajadores está garantizada en ciertas ocasiones cuando el equipo logra tener una buena comprensión laboral, para ello se requiere una muy buena atmosfera de trabajo. En ese aspecto influye bastante la gerente de la empresa, ya que a veces la manera en como ella delega funciones influye bastante en el ánimo del personal de trabajo y eso determina en ciertas ocasiones su competitividad al momento de realizar las tareas; esto permite que se incentive en el área gerencial diferentes maneras de crear e implementar estrategias para mantener o incrementar la competitividad.

6. Para este objetivo específico, se logró determinar que existe una escasa productividad por parte de los trabajadores de esta empresa con la que se realizó el estudio, básicamente esto se debe a la falta de capacitación y la obtención de materiales sofisticados para el trabajo. Esto llega a dar al momento de la selección del personal, a veces no se contrata al colaborador idóneo y eso lleva a la consecuencia de que la productividad baje, por otro lado, se observó que los trabajadores más veteranos se encuentran desmotivados por el tiempo transcurrido y tal vez por la monotonía del trabajo.

7. Finalmente, para este objetivo no menos importante, se determinó que los trabajadores de esta mype si logran alcanzar una buena organización en las horas laborales, para lo cual la gerente y dueña debe hacer inconmensurables esfuerzos en la gestión; esto la lleva a veces a renovar trabajadores porque considera que existe debilidades en ciertas áreas de la empresa donde se necesita ser más eficaz competitivo, y productivo, lo que le lleva a darse cuenta que al momento de la selección de personal no se está siendo muy asertivo en el proceso.

Referencias

- Adam Smith. (1776). La riqueza de las naciones. Madrid, España:
[http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20\(Alianza\).pdf](http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20(Alianza).pdf).
- Aguilar, & Riva. (2022). Cultura de datos en la Gestión de Personas: Un estudio descriptivo en una muestra de gerencias de gestión empresarial. Lima, Perú:
[Phttps://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/22574/AGUILAR_CO RDOVA_RIVA_LOAYZA_Lic..pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/22574/AGUILAR_CO RDOVA_RIVA_LOAYZA_Lic..pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- Alva, & Otiniano. (2020). FACTORES DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL QUE INFLUYEN EN LA SOSTENIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE EMPRESAS RETAIL EN EL PERÚ. Trujillo, Perú:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27272/Alva%20Flores%2c%20Maryory%20Yomara%20-%20Otiniano%20Alcalde%2c%20Mar%3%ada%20Alessandra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Apac. (2017). GESTIÓN EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN HUÁNUCO. Huánuco, Perú:
https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/2374/GESTION_APAC_ACOSTA_JHUL_%20LEONARD.pdf?sequence=4&isAllowed=y.
- Arce, Maldonado, & Vasquez. (2011). Reconocer la teoría estructuralista en las empresas . Colombia:
<https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/471/T0011512.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Ari. (Diciembre de 2017). Gestión empresarial y competitividad en las micro y pequeñas empresas del Mercado Internacional San José Base I de Juliaca. Juliaca, Perú:

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/1175/Mayumi_Tesis_Bachiller_2017.pdf?sequence=5&isAllowed=y.

Bach. (2017). BARRERAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU INFLUENCIA EN SUS EXPORTACIONES EN LA EMPRESA EUROFRESH PERU S.A.C. Chancay, Perú:
<https://repositorio.unjpsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/2953/LEON%20ESPINOZA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Baena. (2017). Metodología de la investigación. México:
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf.

Baena. (20 de Enero de 2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. Colombia:
<https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/29058775003.pdf>.

Brache, & Huamán. (2019). "IDENTIFICAR LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS PYMES DE LATINOAMERICA. Lima, Perú:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25863/Brache%20Mendoza%2c%20Johnny%20Jeancarlo%20-%20Huaman%20Martinez%2c%20Roxana%20Patricia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Caballero. (2022). Gestión de capacidades para la innovación y desarrollo del comercio internacional en empresas. Trujillo, Perú:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/34256/Caballero%20Dominguez%20Daniela.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Calderón. (2016). Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la región Tacna. Tacna, Perú:
<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/75/calderon-ramos-ana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Caló, & Carro. (2016). La administración científica de Frederick W. Taylor . Buenos Aires, Argentina:
<https://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/handle/123456789/4435/Administraci%c3%b3n%20cient%c3%adfica.pdf?sequence=3&isAllowed=y>.

Cirera, & Apedo-Amat. (2020). the Impact of COVID-19 on Business.

<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/b26d46b1-969d-59f8-9c03-554e94e7a1a1/content>.

COMEXPERU. (2020). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulos>

Daniels, Radebaugh, & Sullivan. (2013). *Negocios internacionales ambientes y operaciones*. México:
<file:///D:/3er%20ciclo/Comercio%20Internacional%20y%20Geografía/Negocios%20Internacionales.pdf>.

Díaz, A., & Pilcon, E. (2019). "CARACTERISTICAS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MYPES DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA". Cajamarca, Perú:
<file:///C:/Users/USUARIO/OneDrive/Escritorio/ANGEL%20ELIAS%20DIAZ%20CAMACHO%20-%20Erlin%20Franz%20Pilcon%20Araujo.pdf>.

Fayol. (1916). *Administración industrial y general*. Francia:
https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2011/11/admc3b3n_ind_y_general001.pdf.

Ferrada. (2018). *Centros de gestión empresarial*. San José , Costa Rica :
<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/3588/3445>.

Garay, Hilario, & Tolentino. (julio-diciembre de 2020). *MODELO CONCEPTUAL DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA LAS PYMES DEL SECTOR PLANIFICACIÓN DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO*. Huánuco, Perú: <https://drive.google.com/file/d/1grUYAEoVU3oPT35-xebJsx8i4ZhTC2GD/view>.

Gastello. (2022). *Estrategia de gestion institucional sustentada en las teorías de Elton Mayo*. Lambayeque , Perú:
https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/10353/Gastelo_Tello_Vicente.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Gil. (23 de julio de 2016). *Cómo prepararse para el futuro en la gestión empresarial*. Bogotá, Colombia:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409650120004>.

- Huesca. (2012). Comercio Internacional. México:
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54297531/Comercio_internacional-libre.pdf?1504159694=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DComercio_internacional_CECILIA_HUESCA_RO.pdf&Expires=1697491974&Signature=AyMXIupCVCyJk5Vz8-f4sGhFRAo-sP7TaNRsa25.
- IEDEP. (2023). Lima, Perú: <https://www.camaralima.org.pe/iedep-instituto-de-economia-de-desarrollo-empresarial/>.
- Krugman. (1979). La nueva teoría del comercio internacional.
https://www.jstor.org/stable/23396722?read-now=1&seq=1#page_scan_tab_contents.
- León. (2020). "El diseño organizacional y su importancia en el desarrollo de las mypes en Latinoamérica". Trujillo, Perú:
https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/26106/Trabajo%20de%20Investigaci%C3%B3n_Leon%20Qui%C3%B1ones_Total.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
- Martinez. (22 de marzo de 2010). Particularidades de China para el desarrollo empresarial: reflexiones a partir de casos. Zaragoza, España: <https://www.proquest.com/scholarly-journals/particularidades-de-china-para-el-desarrollo/docview/853643025/se-2>.
- Max Weber. (2014). Economía y sociedad. Alemania:
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=1-dFEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=econom%C3%ADa+y+sociedad+max+weber&ots=blOWxX-8dC&sig=E8N5pVXwc7H2Qi9BWApk9Wgx0Kc#v=onepage&q=econom%C3%ADa%20y%20sociedad%20max%20weber&f=false>.
- Mayorga, & Martinez. (18 de Marzo de 2008). Paul Krugman y el nuevo modelo del comercio internacional. Bogotá, Colombia: <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-PaulKrugmanYEINuevoComercioInternacional-4547087.pdf>.
- Mintzberg. (1973). La naturaleza del trabajo directivo. New York:
<https://es.scribd.com/document/632961195/1-La-Naturaleza-Del-Trabajo-Directivo-de-Henry-Mintzberg>.

- Barreras del comercio internacional y la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte
Muñoz, Cabrita, Ribeiro, & Diéguez. (3 de julio de 2015). Técnicas de gestión empresarial en la
globalización. Maracaibo, Venezuela: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28042299006.pdf>.
- OCDE. (septiembre de 2023). Estudios económicos de la OCDE Perú. Perú: https://read.oecd-ilibrary.org/economics/estudios-economicos-de-la-ocde-peru-2023_f67c8432-es#page1.
- OEA. (2023). Sistema de información sobre comercio exterior.
<http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/Dec330s.asp>.
- OMC. (2023). Explicación del acuerdo de la OMC sobre la aplicación de medidas sanitarias y
fitosanitarias. <https://www.wto.org/indexsp.htm>.
- Paiz. (17 de agosto de 2017). Barreras no arancelarias para el comercio internacional de productos
del complejo oleaginoso. Argentina:
<https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/453/1/doc.pdf>.
- Piérola. (2012). Perú: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/8238-
Texto%20del%20art%C3%ADculo-32449-1-10-20140212.pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/8238-Texto%20del%20art%C3%ADculo-32449-1-10-20140212.pdf).
- Porter, M. (Noviembre de 2007). La ventaja competitiva de las naciones .
[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38584646/articulo._las_ventajas_competitiva_de_las_naciones-libre.pdf?1440653583=&response-content-
disposition=inline%3B+filename%3DLa_ventaja_competitiva_de_las_naciones.pdf&Expires=1696286791&Signature=HeUtGsbs0SuKr](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38584646/articulo._las_ventajas_competitiva_de_las_naciones-libre.pdf?1440653583=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa_ventaja_competitiva_de_las_naciones.pdf&Expires=1696286791&Signature=HeUtGsbs0SuKr).
- Quintana. (2010). Naturaleza y efectos de los subsidios en Servicios públicos. Perú:
[file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/13491-Texto%20del%20art%C3%ADculo-53725-1-
10-20150731%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/13491-Texto%20del%20art%C3%ADculo-53725-1-10-20150731%20(1).pdf).
- Ramirez. (14 de junio de 2018). Eficacia de las asociaciones empresariales para la participación de
las PYMES en el negocio de la exportación. Lima, Perú:
[https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/8193/Ramirez_hv.pdf?se-
quence=3&isAllowed=y](https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/8193/Ramirez_hv.pdf?sequence=3&isAllowed=y).
- Ramos, & Vilca. (2018). Influencia de las barreras a la innovación en la competitividad de pymes
exportadoras del sector confecciones en Lima metropolitana. Lima, Perú:

<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ec5d5d49-e585-4003-99a8-4595d02cc578/content>.

Requeijo. (2000). El Teorema Heckscher-Ohlin. Madrid, España:

[file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-IdeasYCreenciasEnLaTeoriaDelIntercambioInternacion-2495689.pdf)

[IdeasYCreenciasEnLaTeoriaDelIntercambioInternacion-2495689.pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-IdeasYCreenciasEnLaTeoriaDelIntercambioInternacion-2495689.pdf).

Ruiz. (2018). Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura,

rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca. Cajamarca, Perú:

<http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/786/Tesis%20Barreras%20a%20a%20exportaci%c3%b3n%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Sagástegui, & Saldaña. (2016). DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL, DURANTE EL AÑO 2016, DE UN RESTAURANTE EN TRUJILLO, BASADO EN LA COMPETITIVIDAD.

Trujillo,

Perú:

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10125/Sag%c3%a1stegui%20S%c3%a1nchez%20Cristhian%20-%20Salda%c3%b1a%20Chuquiruna%20Jessenia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Sampieri, Fernández, & Baptista. (2014). Metodología de la investigación. México:

[https://www.esup.edu.pe/wp-](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf)

[content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf).

Toledo. (octubre de 2018). El liderazgo y su relación con la motivación del personal de confianza

que labora en la dirección de personal de la universidad Veracruz.

<https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/123456789/48404/ToledoBarriosSergio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Anexos

ANEXO N° 1: Matriz de consistencia: Barreras del comercio internacional y la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	DISEÑO METODOLÓGICO		
Problema general:	Objetivos generales:	Hipótesis general:	Variables	Dimensiones	Metodología
¿Cuál es la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte?	Determinar la relación que existe entre las barreras del comercio internacional y la gestión empresarial de una MYPE en Lima Norte.	Este estudio no cuenta con hipótesis por ser una investigación de enfoque cualitativo	Barreras del comercio internacional	1. Barreras arancelarias 2. Barreras no arancelarias 3. Barreras culturales	<p style="text-align: center;"><u>ENFOQUE</u></p> -Cualitativo <p style="text-align: center;"><u>DISEÑO</u></p> -Descriptivo correlacional <p style="text-align: center;"><u>NIVEL</u></p> Explicativo o descriptivo
			Gestión empresarial	1. Competitividad 2. Productividad 3. Organización	

					<p>Son los todas las personas que laboran en la empresa NATBIO, y que están representadas por nueve trabajadores.</p> <p style="text-align: center;"><u>MUESTRA</u></p> <p>Nueve personas</p>
<p>Problema específico:</p>	<p>Objetivos específicos:</p>	<p>Hipótesis específica:</p>			

<p>¿Cómo son las barreras arancelarias del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p> <p>¿Cómo son las barreras no arancelarias del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p> <p>¿Cómo son las barreras culturales del comercio internacional en los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p> <p>¿Cuál es el nivel de competitividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p> <p>¿Cuál es el nivel de productividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p>	<p>Verificar como son las barreras arancelarias en el comercio internacional de una mype en Lima Norte.</p> <p>Determinar cómo son las barreras no arancelarias en el comercio internacional de una mype en Lima Norte.</p> <p>Determinar cómo son las barreras culturales en el comercio internacional de una mype en Lima Norte.</p> <p>Determinar el nivel de competitividad de los trabajadores de una mype en Lima Norte.</p> <p>Determinar el nivel de productividad en los trabajadores de una mype en Lima Norte.</p> <p>Determinar el nivel</p>	<p>Este estudio no cuenta con hipótesis por ser una investigación de enfoque cualitativo</p>	
--	--	--	--

<p>¿Cómo es el nivel de organización de los trabajadores de una mype en Lima Norte?</p>	<p>de organización en los trabajadores de una mype en Lima Norte.</p>		
---	---	--	--

Fuente: elaboración propia.

ANEXO N° 2: Matriz de operacionalización: Barreras del comercio internacional y

la gestión empresarial en los trabajadores en una MYPE de Lima Norte.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	N° ITEMS
BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	(Huesca, 2012) Define al comercio internacional como “un conjunto de transacciones comerciales entre distintos países del mundo”.	La variable del comercio internacional se medirá con las entrevistas.	1.Barreras arancelarias 2. Barreras no arancelarias 3.Barreras culturales	1. Proteccionismo, obstáculos, impuestos. 2. Normas técnicas, intervencionismo, licencias previas. 3. Costumbres, idioma, jerarquías.	1,2 3,4 5,6
GESTIÓN EMPRESARIAL	(Ferrada, 2018) define como “el conjunto de actividades de una empresa donde los profesionales tienen como fin alcanzar sus objetivos a través de actividades como la organización, el control y la dirección de un grupo de colaboradores”.	La variable gestión empresarial se medirá básicamente con entrevistas.	1.Competitividad 2.Productividad 3. Organización	1. Eficacia, dedicación 2. Capacitación, habilidades 3. Profesionalismo, capacidades	7,8 9,10 11,12

Fuente: elaboración propia

ANEXO N° 3: Carta de autorización de uso de información de la empresa.**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN, TESIS O INFORME DE
SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Yo Tula Norma Inga Cueva, identificado con DNI o CE N° 07388190, como representante legal de la empresa: NATBIO SAC con R.U.C. N° 20549951644, ubicada en la ciudad de jr. Las esmeraldas 410 - 412 Rosario del Norte San Martin de Porres -Lima.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN A:

César Augusto Gambini Aquino, con DNI 47701741.

Egresado de la (X) Carrera profesional o () Programa de Posgrado de Administración y Negocios Internacionales.

para que utilice la siguiente información de la empresa: elaboración de vino de aguaymanto, procesamiento, envasado, etiquetado, comercialización y ventas.

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Trabajo de Investigación, (X)Tesis o () Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de ()Bachiller, ()Maestro, () Doctor o (X)Título Profesional. Para su validez tomar en cuenta los documentos que deberán adjuntar, según los siguientes casos:

- 1) Para el caso de empresas privadas y formalizadas, se deberá adjuntar:
 - La vigencia de Poder o la consulta RUC (con fecha no mayor a 90 días a partir de la fecha del acta de aprobación del asesor en el caso de Tesis y a partir de la solicitud de la carpeta en el caso de Suficiencia Profesional)
 - En el caso de presentar consulta RUC, adjuntar copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal.
- 2) Para el caso de entidades públicas u organizaciones sin fines de lucro (ONGs y similares), se deberá adjuntar:
 - Resolución u otro documento oficial que evidencie que la persona que autoriza es la autoridad competente en ejercicio.
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec del representante o autoridad competente en ejercicio.
- 3) Para el caso de personas naturales, personas naturales con negocio, pequeñas y microempresas empresas, se deberá adjuntar:
 - Ficha RUC 10 o 15 o 17 de ser el caso (fuerzas armadas, extranjeros, etc.)
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec / Carnet de extranjería del representante Legal.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

- () Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
() Mencionar el nombre de la empresa.

Lima, San Martin de Porres, 01 noviembre de 2023



Firma del Representante Legal o Autoridad
DNI o CE: 07388190

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.



Firma del egresado
DNI: 47701741

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	08	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	12/01/2023				

ANEXO N°4: Consulta RUC

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20549951644 - NATBIO S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	12/10/2012	Fecha de Inicio de Actividades:	21/10/2012
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	JR. DON BOSCO NRO. 436 DPTO. 104 LIMA - LIMA - BREÑA		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1030 - ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS Secundaria 1 - 1104 - ELABORACIÓN DE BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS; PRODUCCIÓN DE AGUAS MINERALES Y OTRAS AGUAS EMBOTELLADAS Secundaria 2 - 2023 - FABRICACIÓN DE JABONES Y DETERGENTES, PREPARADOS PARA LIMPIAR Y PULIR, PERFUMES Y PREPARADOS DE TOCADOR		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Emisor electrónico desde:	-		
Comprobantes Electrónicos:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones:	NINGUNO		
Fecha consulta: 09/11/2023 12:28			

ANEXO N°6: tanques de producción.



Fuente: empresa NATBIO

ANEXO N°7: mezcla de insumos.



Fuente: empresa NATBIO

ANEXO N°8: Envasado.



Fuente: empresa NATBIO

ANEXO N°9: Información de los validadores del instrumento.

Tabla 5

Información de los validadores

Nombres y apellidos	Carrera	Grado	Cargo
Carla Arriola Alvarado	Administración y marketing	Magister	Docente Universitario
Geraldine A. Barrionuevo Gaggiotti	Administración de empresas	Magister	Docente Universitario
Guillermo Morales Benavides	Negocios Internacionales	Magister	Docente Universitario

ANEXO N°10: evaluación de expertos sobre instrumento.

Instrucciones: Coloque en cada casilla de valoración la letra o letras correspondientes al aspecto cualitativo que, según su criterio, cumple o tributa cada ítem a medir los aspectos o dimensiones de la variable en estudio. Las valoraciones son las siguientes: **MA=Muy adecuado / BA=Bastante adecuado / A=Adecuado / PA=Poco adecuado / NA=No adecuado.**

Categorías para evaluar: Redacción, contenido, congruencias y coherencias con relación a la variable de estudio. En la casilla de observaciones puede sugerir mejoras.

PREGUNTAS		VALORIZACIÓN					OBSERVACIONES
		MA	BA	A	PA	NA	
DIMENSIONES-Indicadores							
VARIABLE 1: BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL							
BARRERAS ARANCELARIAS							
1	Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?		BA				
2	Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?			A			
BARRERAS NO ARANCELARIAS							
3	Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?		BA				

4	Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?		BA			
BARRERAS CULTURALES						
5	Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?		A			
6	Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?		A			
VARIABLE 2: GESTIÓN EMPRESARIAL						
COMPETITIVIDAD						
7	Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?		A			
8	Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?		A			
PRODUCTIVIDAD						
9	Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?		A			
10	Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?		BA			
ORGANIZACIÓN						
11	Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes		BA			

	que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?						
12	Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?		BA				

Evaluado por: GERALDINE BARRIONUEVO GAGGIOTTI

DNI: 06431227

Fecha: 29 / 11 / 2023



Firma:

PREGUNTAS		VALORIZACIÓN					OBSERVACIONES
DIMENSIONES-indicadores		MA	BA	A	PA	NA	
VARIABLE 1: BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL							
BARRERAS ARANCELARIAS							
1	Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?	MA					
2	Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?	MA					
BARRERAS NO ARANCELARIAS							
3	Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?	MA					
4	Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?	MA					
BARRERAS CULTURALES							
5	Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?	MA					
6	Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?	MA					

VARIABLE 2: GESTIÓN EMPRESARIAL
COMPETITIVIDAD

7	Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?	MA					
8	Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?	MA					

PRODUCTIVIDAD

9	Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?	MA					
10	Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?	MA					

ORGANIZACIÓN

11	Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?	MA					
12	Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?	MA					

Evaluado por: Guillermo Morales Benavides

DNI: 46760104

Fecha: 11 / 12 / 2023

Firma:



PREGUNTAS		VALORIZACIÓN					OBSERVACIONES
DIMENSIONES-indicadores		MA	BA	A	PA	NA	
VARIABLE 1: BARRERAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL							
BARRERAS ARANCELARIAS							
1	Proteccionismo: ¿considera que el proteccionismo representado en impuestos favorece a la microempresa en el comercio internacional?	MA					
2	Impuestos: ¿son muy elevados los impuestos que impone el Estado a los empresarios, es una ventaja o desventaja?	MA					
BARRERAS NO ARANCELARIAS							
3	Normas técnicas: ¿para usted representa un obstáculo los requisitos técnicos establecidos por los gobiernos para garantizar la calidad de los productos?	MA					
4	Intervencionismo: ¿facilitaría la exportación de sus productos si el Estado le otorga subsidios, cree que es lo correcto?		A				
BARRERAS CULTURALES							
5	Costumbres: ¿qué dificultades representa las costumbres extranjeras al momento de comerciar los bienes y servicios?		A				
6	Idiomas: ¿considera necesario que los empresarios que importan algunos bienes para la producción eficaz de sus productos conozcan el idioma del país de origen?		A				

VARIABLE 2: GESTIÓN EMPRESARIAL
COMPETITIVIDAD

7	Eficacia: ¿Qué experiencias considera más importante para evaluar la eficacia de una persona en la gestión empresarial?		A				
8	Dedicación: ¿Qué tiempo de dedicación considera adecuado para capacitar al personal de trabajo?	MA					

PRODUCTIVIDAD

9	Capacitación: ¿qué estrategias implementaría para mejorar la productividad en la empresa o en el área que gestiona?	MA					
10	Habilidades: ¿qué habilidades considera necesarias para que un trabajador pueda laborar en su empresa?	MA					

ORGANIZACIÓN

11	Profesionalismo: ¿qué tipo de profesión considera relevantes que debe tener los colaboradores para que la empresa sea más competitiva en el mercado?	MA					
12	Capacidades: ¿qué capacidades se debe priorizar en el proceso productivo?	MA					

Evaluado por: Carla Arriola Alvarado

DNI: 41161858

Fecha: 15/12 / 2023

Firma:

