

UNIVERSIDAD DE HUANUCO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS, CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA



TESIS

“Uso de la plataforma exporta fácil y su influencia en las exportaciones de la región Huánuco, periodo 2016 - 2020”

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS, CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA

AUTOR: Castro Carpio, José Alberto

ASESORA: Vidal Amiquero, Carolina Jesus

HUÁNUCO – PERÚ

2024

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional ()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión administrativa
AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias sociales

Sub área: Ciencias políticas

Disciplina: Administración pública

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Maestro en ciencias administrativas, con mención en gestión pública

Código del Programa: P32

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 22407955

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 40619662

Grado/Título: Magister en ciencias empresariales

Código ORCID: 0000-0002- 6128-185X

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	López Sánchez, Jorge Luis	Doctor en gestión empresarial	06180806	0000-0002-0520-8586
2	Anibal Rivero, Rafael Antonio	Doctor en gestión empresarial	41693326	0000-0003-1423-2737
3	Rivera López, Cecilia del Pilar	Maestro en administración y dirección de empresas	22404218	0000-0002-0215-1270

D

H



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

Escuela de Post Grado

Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 10:00 horas del día 21 del mes de marzo del año 2024, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales "San Juan Pablo II" (Aula 202-P5), en cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados de Maestría y Doctorado de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador integrado por los docentes:

- Dr. Jorge Luis LÓPEZ SÁNCHEZ (Presidente)
- Dr. Rafael Antonio ANIBAL RIVERO (Secretario)
- Mtra. Cecilia del Pilar RIVERA LÓPEZ (Vocal)

Nombrados mediante Resolución N°088-2024-D-EPG-UDH, para evaluar la sustentación de la tesis intitulada "**USO DE LA PLATAFORMA EXPORTA FÁCIL Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE LA REGIÓN HUÁNUCO, PERIODO 2016 - 2020**" presentado por el graduando CASTRO CARPIO, José Alberto, para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias Administrativas, con Mención en Gestión Pública.

Dicho acto de sustentación, se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo APROBADO por UNANIMIDAD con el calificativo cuantitativo de 16 (dieciséis) y cualitativo de BUENO.

Siendo las 11:30 horas del día 21 del mes de Marzo Del año 2024, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.

PRESIDENTE

Dr. Jorge Luis LÓPEZ SÁNCHEZ
Código Orcid: 0000-0002-0520-8586
DNI:06180806

SECRETARIO

Dr. Rafael Antonio ANIBAL RIVERO
DNI: 41693326
Código Orcid: 0000-0003-1423-2737

VOCAL

Mtra. Cecilia del Pilar RIVERA LÓPEZ
Código Orcid: 0000-0002-0215-1270
DNI: 22404218



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El comité de integridad científica, realizó la revisión del trabajo de investigación del estudiante: JOSÉ ALBERTO CASTRO CARPIO, de la investigación titulada "USO DE LA PLATAFORMA EXPORTA FÁCIL Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE LA REGIÓN HUÁNUCO, PERIODO 2016 - 2020", con asesor(a) CAROLINA JESÚS VIDAL AMIQUERO, designado(a) mediante documento: RESOLUCIÓN N° 114-2021-D-EPG-UDH del P. A. de MAESTRÍA EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA.

Puede constar que la misma tiene un índice de similitud del 17 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el Software Turnitin.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con todas las normas de la Universidad de Huánuco.

Se expide la presente, a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Huánuco, 16 de febrero de 2026



MANUEL E. ALIAGA VIDURIZAGA
D.N.I.: 71345687
cod. ORCID: 0009-0004-1375-5004

INFORME DE TESIS corregida - JOSE CASTRO (3) (2).docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	3%
4	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	distancia.udh.edu.pe Fuente de Internet	2%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%



MANUEL E. ALIAGA VIDURIZAGA
D.N.I.: 71345687
cod. ORCID: 0009-0004-1375-5004

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico a mi familia y de una manera muy especial para mi Esposa y mis Hijos que estuvieron conmigo en cada etapa de este proceso.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a la Universidad de Huánuco, por la oportunidad de poder concluir satisfactoriamente mis estudios de Post Grado, así mismo hago extensivo a mi Asesora Mg. Carolina Vidal Amiquero, por su apoyo profesional en la elaboración de mi tesis.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO	III
ÍNDICE	IV
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VIII
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT	X
INTRODUCCION.....	XI
CAPITULO I.....	12
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	12
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.2.1. PROBLEMA GENERAL.....	15
1.2.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS	15
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	15
1.4. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	15
1.5. TRANSCENDENCIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.6.1. IMPORTANCIA PRÁCTICA.....	16
1.6.2. VALOR TEÓRICO.....	16
1.6.3. UTILIDAD METODOLÓGICA	17
1.6.4. RELEVANCIA.....	17
1.7. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	17
1.8. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	17
CAPITULO II.....	18
MARCO TEORICO	18
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1.1. INTERNACIONALES.....	18
2.1.2. NACIONALES	20
2.1.3. LOCALES.....	23
2.2. BASES TEÓRICAS.....	23
2.2.1. EXPORTA FÁCIL	23

2.2.2. PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES PARA LA EXPORTACIÓN	25
2.2.3. QUÉ NECESITAS PARA EXPORTAR	26
2.2.4. PROCEDIMIENTO	26
2.2.5. CANAL DE CONTROL	27
2.2.6. CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA EL EXPORTADOR	28
2.2.7. DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO	28
2.2.8. PAGOS DEL SERVICIO – EXPORTA FÁCIL	29
2.2.9. EXPORTACIONES.....	29
2.2.10. EXISTENCIA DE ECONOMÍAS DE ESCALA EN LA -. SI LAS EMPRESAS FABRICAN EN GRANDES CANTIDADES, BAJAN SUS COSTOS Y ESO LES AYUDA A COMPETIR AFUERA.....	31
2.2.11. ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?.....	32
2.2.12. EXPORTACIONES TRADICIONALES	33
2.2.13. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES.....	33
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	33
2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS	35
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	35
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS.....	35
2.5. SISTEMA DE VARIABLES	36
2.5.1. VARIABLES INDEPENDIENTE.....	36
2.5.2. VARIABLES DEPENDIENTE	36
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	37
CAPITULO III.....	39
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	39
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	39
3.1.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1.2. ALCANCE O NIVEL DE INVESTIGACIÓN	40
3.1.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	41
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	42
3.2.1. POBLACIÓN	42
3.2.2. MUESTRA.....	42
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .43	

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	43
CAPITULO IV	45
RESULTADOS	45
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS.....	45
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS...54	
CAPITULO V	60
DISCUSION DE RESULTADOS.....	60
5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS	60
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES.....	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
ANEXOS	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables	37
Tabla 2 Valides de las encuestas	45
Tabla 3 Pregunta 01	46
Tabla 4 Pregunta 02	46
Tabla 5 Pregunta 03	47
Tabla 6 Pregunta 04	47
Tabla 7 Valides de las encuestas	47
Tabla 8 Pregunta 05	48
Tabla 9 Pregunta 06	48
Tabla 10 Pregunta 07	49
Tabla 11 Pregunta 08	49
Tabla 12 Valides de las encuestas	49
Tabla 13 Pregunta 09	50
Tabla 14 Pregunta 10	50
Tabla 15 Pregunta 11	51
Tabla 16 Pregunta 12	51
Tabla 17 Valides de las encuestas	52
Tabla 18 Pregunta 13	52
Tabla 19 Pregunta 14	53
Tabla 20 Pregunta 15	53
Tabla 21 Pregunta 16	54
Tabla 22 Prueba de normalidad.....	54
Tabla 23 Índice de coeficiente de correlación de Pearson	55
Tabla 24 Exporta fácil y exportaciones de las Mypes.....	56
Tabla 25 La operatividad del exporta fácil y exportaciones de las Mypes	57
Tabla 26 Las tarifas del exporta fácil y exportaciones de las Mypes	57
Tabla 27 La normatividad del exporta fácil y exportaciones de las Mypes ...	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Actores de Coordinación para la Implementación Exporta Fácil	13
Figura 2 Diagrama de flujo de Exporta Fácil.	29

RESUMEN

El objetivo de la investigación titulada Utilización de la plataforma Exporta Fácil y su impacto en las exportaciones de la región de Huánuco, período 2016 - 2020 es evaluar el efecto del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de la región de Huánuco entre 2016 y 2020. Este estudio proporcionará una comprensión conceptual sobre el impacto que tiene Exporta Fácil en estas Mypes.

Dada la falta de antecedentes locales sobre este tema, nuestra investigación adquiere una gran relevancia. La metodología utilizada en este trabajo es de nivel aplicado, ya que se basa en el conocimiento de variables previamente establecidas. Además, tiene un enfoque cuantitativo, dado que medimos los resultados en términos numéricos. El nivel de investigación es descriptivo, con un diseño no experimental y un enfoque transaccional. Las muestras analizadas incluyen todas las empresas que utilizaron Exporta Fácil durante el período de estudio, alcanzando un total de 15 empresas.

Finalmente, la investigación concluye que existe una alta influencia positiva entre las exportaciones de las Mypes y el programa Exporta Fácil, considerando todas las dimensiones planteadas para el desarrollo de este estudio.

Palabra clave: Exporta fácil, normatividad, tarifa, operatividad, exportaciones.

ABSTRACT

The objective of the research entitled Use of the Exporta Fácil platform and its impact on exports in the Huánuco region, period 2016-2020 is to evaluate the effect of the Exporta Fácil program on the exports of micro and small enterprises (MSEs) in the Huánuco region between 2016 and 2020. This study will provide a conceptual understanding of the impact Exporta Fácil has on these MSEs.

Given the lack of local background on this topic, our research takes on great relevance. The methodology used in this work is applied, as it is based on knowledge of previously established variables. Furthermore, it has a quantitative approach, as we measure the results in numerical terms. The research level is descriptive, with a non-experimental design and a transactional approach. The samples analyzed include all companies that used Exporta Fácil during the study period, reaching a total of 15 companies. Finally, the research concludes that there is a significant positive influence between SME exports and the Exporta Fácil program, considering all the dimensions considered for the development of this study.

Keyword: Easy export, regulations, rates, operability, exports.

INTRODUCCION

La investigación titulada Uso de la plataforma Exporta Fácil y su influencia en las exportaciones de la región Huánuco, periodo 2016 - 2020 tiene como objetivo determinar cómo influye el programa Exporta Fácil en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de la región Huánuco durante el periodo mencionado. Este estudio proporcionará un marco teórico sobre el impacto de Exporta Fácil en estas empresas, centrándose en tres variables: la normatividad, las tarifas y la operatividad del programa, que se analizarán de manera independiente en relación con las exportaciones de las Mypes. La muestra consistirá en las 15 empresas que utilizaron Exporta Fácil entre 2016 y 2020. Cabe resaltar que Exporta Fácil es un mecanismo diseñado para facilitar el proceso de exportación de manera rápida y simple.

Esta investigación sigue la metodología propuesta por la Universidad de Huánuco para optar al título profesional de magíster. Así, el estudio comienza con una descripción clara del problema que se pretende abordar, lo que da lugar a la formulación de los objetivos generales y específicos. A continuación, se lleva a cabo una revisión exhaustiva de la literatura, en la que se resumen y analizan investigaciones previas que sustentan el planteamiento del problema.

La metodología empleada se ha adaptado a las características del problema, definiendo el nivel y tipo de investigación según un diseño no experimental. Posteriormente, se establecieron los instrumentos necesarios para la recolección de datos. Se llevó a cabo un análisis de la información obtenida, utilizando gráficos que respaldan las conclusiones de cada variable estudiada. Finalmente, se redactan las conclusiones y recomendaciones que surgen de esta investigación.

A continuación, se presentará el desarrollo completo de esta investigación.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2021), el programa Exporta Fácil se presenta como un impulso esencial para las exportaciones, especialmente diseñado para pequeñas y medianas empresas. Su objetivo es permitir la comercialización de productos en mercados internacionales de manera económica, segura y sencilla.

A nivel sudamericano, Helena Louvison (2013) menciona que Brasil fue pionero en la implementación del programa Exporta Fácil en 1999, a través de los Correos Brasil. Esta iniciativa busca reducir costos y facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a los mercados internacionales.

Los resultados obtenidos en Brasil a través de este programa han sido muy positivos para las MYPES. Desde su implementación, se ha observado un crecimiento constante, gracias a la simplificación de los trámites, la reducción de costos y tiempos para exportar, así como a la diversificación de la cartera de exportaciones de Brasil.

En 2009, tomando como base el programa Exporta Fácil Brasil, el Banco Interamericano de Desarrollo lanzó una iniciativa para integrar la infraestructura regional suramericana, conocida como proyectos IIRSA. Esta iniciativa tiene como objetivo facilitar las exportaciones a través de envíos postales para las MYPES, y cuenta con la participación de 12 países y 3 instituciones comprometidas con el desarrollo económico: el BID, la CAF y FONPLATA.

Según Díaz Batanero (2009), las MYPES enfrentaban varias dificultades al momento de exportar, entre las cuales destacan:

- El acceso a la infraestructura logística necesaria para la exportación desde la ubicación de las empresas.

- La elevada duración y complejidad de los trámites requeridos para realizar exportaciones.
- Los altos costos asociados a la exportación y el desconocimiento de las oportunidades disponibles en el mercado internacional.

El objetivo principal del desarrollo del proyecto IIRSA fue Facilitar la cooperación interregional en el marco del proyecto, promoviendo la integración regional a través de una red postal. Asimismo, se buscó ofrecer mayores oportunidades de desarrollo económico y social en las regiones.

Figura 1

Actores de Coordinación para la Implementación Exporta Fácil



Fuente. Banco Interamericano de Desarrollo

En la actualidad, cinco países han implementado el programa Exporta Fácil como resultado del proyecto IIRSA: Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay. Perú fue el segundo país en adoptar este sistema, después de Brasil, llevándose a cabo su implementación en julio de 2007.

De acuerdo con la información proporcionada por SUNAT en agosto de 2018, hasta el año 2017, más de 5,500 micro y pequeñas empresas (Mypes) habían utilizado el sistema Exporta Fácil, logrando enviar al exterior 387 toneladas de mercancías, valoradas en más de 22 millones de dólares, según la Asociación de Exportadores en 2019.

El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, en su informe de 2021, describe a Exporta Fácil como un mecanismo que promueve las exportaciones, diseñado para que las medianas, pequeñas y microempresas accedan de manera sencilla, económica y segura a los mercados internacionales.

Una de las principales ventajas de esta plataforma es que permite realizar envíos de mercancías con un valor de hasta 7,500 dólares en varios bultos, siempre que ninguno de ellos supere los 30 kilogramos.

A nivel nacional, existen 30 oficinas del sistema Exporta Fácil, de las cuales 14 están ubicadas en Lima y las otras 16 en diferentes regiones del país.

En Huánuco, hay una oficina de Exporta Fácil disponible para las Mypes; en 2012, según PROMPERÚ (2013), Huánuco fue reconocida como la región que más exportó a través de este sistema. Sin embargo, aún no se cuenta con evidencia que demuestre el impacto efectivo del sistema en el desarrollo de las exportaciones de la región.

Las exportaciones en la región de Huánuco presentan una oportunidad interesante. Según la Dirección de Comercio Exterior de Huánuco (2020), hay 32 empresas dedicadas a la exportación y 54 más que muestran un potencial significativo.

Estas empresas potenciales cuentan con productos que tienen demanda en el mercado internacional y están priorizados en el Plan Estratégico Regional de Exportaciones.

Debido a su geografía, la región Huánuco no puede competir en producción a gran escala como las regiones costeñas. Por ello, se ha implementado el programa Exporta Fácil, diseñado para facilitar envíos en pequeñas cantidades hacia nichos de mercado. Sin embargo, es fundamental evaluar el impacto que tiene Exporta Fácil en las micro y pequeñas empresas (Mypes) para establecer una línea base y proponer mejoras al sistema. Además, este estudio permitirá cuantificar la influencia de las exportaciones en la región.

Un ejemplo revelador es Brasil, donde el sistema Exporta Fácil ha llevado a un aumento constante en las exportaciones; en 10 años desde su implementación, los envíos han alcanzado un valor de 22 millones de dólares.

Surge entonces la pregunta: ¿cuál será el efecto de este sistema en las exportaciones de las Mypes en Huánuco? Esta es la inquietud que se busca abordar en la siguiente investigación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

PG: Cómo ha influido el programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco entre 2016 y 2020?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

Pe1: ¿Cómo impacta la operatividad del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco durante el periodo 2016-2020?

Pe2: ¿Cómo afectan las tarifas del programa Exporta Fácil las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco entre 2016 y 2020?

Pe3: ¿De qué forma la normativa del programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco en el periodo de 2016 a 2020?

1.3. OBJETIVO GENERAL

OG: Evaluar el impacto del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco durante el periodo 2016 - 2020.

1.4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Oe1: Analizar cómo la operatividad del programa Exporta Fácil afecta las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco de 2016 a 2020.

Oe2: Investigar el efecto de las tarifas del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes en la región de Huánuco durante el periodo 2016 - 2020.

Oe3: Examinar la influencia de la normativa del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región de Huánuco entre 2016 y 2020.

1.5. TRANSCENDENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo busca entender bien cómo viene funcionando el programa Exporta Fácil en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas de la región Huánuco. Se quiere ver si de verdad está ayudando a que estas empresas puedan vender más afuera del país y crecer un poco más con sus negocios.

Con lo que se consiga analizar, se va a poder ver qué cosas no están funcionando bien en el programa. Esto va a ser clave para que las autoridades que manejan el tema de exportaciones sepan qué deben mejorar. Así se puede lograr que el Exporta Fácil sirva de verdad a quienes lo usan. La idea es que se vuelva una herramienta más útil, fácil de usar y que esté al alcance de todos los emprendedores y pequeños empresarios que quieren mover sus productos fuera del país sin tantas complicaciones.

1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. IMPORTANCIA PRÁCTICA

Con lo que se descubrió en esta investigación, las autoridades pudieron ver mejor cómo va el uso del Exporta Fácil y tomar decisiones que ayuden a mejorar este servicio, buscando que más micro y pequeñas empresas se animen a exportar y puedan hacerlo con menos trabas y más apoyo.

1.6.2. VALOR TEÓRICO

Este estudio ayudó a entender mejor cómo funciona Exporta Fácil y cómo está ayudando a que las micro y pequeñas empresas exporten

más. También mostró que este servicio puede ser útil para que las regiones vendan más afuera y hagan crecer su economía.

1.6.3. UTILIDAD METODOLÓGICA

Este trabajo incluye todo lo que tiene que ver con hacer una investigación, desde cómo empezar hasta cómo escribir el proyecto o informe, usando pasos y métodos que ayudan considerablemente.

1.6.4. RELEVANCIA

Este programa es de gran importancia, ya que permitirá a los organismos responsables de su ejecución, Exporta Fácil, analizar e implementar estrategias que optimicen la eficiencia del mismo. Además, brindará a las Mypes la oportunidad de familiarizarse con esta nueva herramienta de exportación.

1.7. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Una dificultad de este estudio fue conseguir la información que hacía falta, sobre todo por las restricciones que trajo la pandemia del COVID. Por eso, se complicaron algunos trámites con las empresas. Para salir de ese apuro, se buscó la manera más práctica de llegar a los datos, usando otros medios y ajustando los tiempos cuando fue necesario.

1.8. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

- La viabilidad de esta investigación se fundamenta en el contacto constante que mantengo con las Mypes que utilizan el programa Exporta Fácil, así como con aquellas que tienen un potencial exportador, dado que mi experiencia profesional se desarrolla en el sector como versado en exportaciones.
- Se posee los conocimientos prácticos y teóricos, tanto a nivel nacional como internacional, que son relevantes para el tema de estudio. Estos antecedentes son esenciales y valiosos para el avance de la investigación.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. INTERNACIONALES

Burgos (2017) investiga el ENTORNO DE DESARROLLO DEL PRODUCTO EXPORTA FÁCIL DE CORREOS DEL ECUADOR Y SU INCIDENCIA EN LAS MICROEMPRESAS DESDE LA CIUDAD DE QUITO EN EL PERÍODO 2015 – 2016

Realizada en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, esta tesis tiene como propósito optar por el título de Magíster en Administración de Empresas con mención en Negocios Internacionales. Este estudio se enfoca en ver cómo surgió y fue creciendo el programa Exporta Fácil en Correos del Ecuador, revisando su efecto en las pequeñas empresas de Quito entre 2012 y 2013, con un análisis que mezcla datos económicos y visitas a campo para entender mejor su impacto (p. 5).

Como conclusión se establece que el programa Exporta Fácil es una iniciativa gubernamental que ofrece un servicio singular en el país. Se caracteriza por su simplicidad, bajo costo y alta accesibilidad, lo que ha sido clave para su éxito. Este programa facilita la exportación para sectores que, tradicionalmente, han estado menos atendidos, promoviendo nuevas formas de comercio y contribuyendo a la generación de empleos autosustentables en todo el territorio nacional. A lo largo de sus primeros años de funcionamiento, este servicio ha sido bien recibido por los usuarios, sin que se hayan reportado desventajas ni quejas significativas (p. 99).

- Exporta Fácil, al ser un servicio único en el país que impulsa y facilita las exportaciones de micro y pequeñas empresas, no se puede comparar con las empresas privadas de mensajería.

Núñez (2017.) Investiga el SISTEMA DE EXPORTACION SIMPLIFICADA EXPORTA FACIL Y SU APLICACIÓN EN

La tesis presentada en la Universidad Casa Grande, tiene como propósito optar por el título de Ingeniero en Gestión y Negocios Internacionales. Este trabajo busca mostrar que el sistema Exporta Fácil ha funcionado bien, revisando cómo lo han usado en varios países y viendo qué tanto ha ayudado en Ecuador, sobre todo a pequeños negocios.

A partir de este análisis, se llega a la siguiente conclusión:

- El sistema simplificado de exportaciones Exporta Fácil ha demostrado ser efectivo y ha alcanzado el éxito en los países donde ha sido puesto en marcha. Este logro se debe a la colaboración de todas las instituciones involucradas, las cuales deben unir esfuerzos manteniendo una estrategia de comunicación clara y coherente para cumplir con los objetivos planteados.
- Exporta Fácil no solo busca hacer más simple exportar, también quiere ayudar a que los pequeños negocios mejoren cómo producen, la calidad de lo que venden, su presentación y su forma de competir afuera. Pero si no hay un buen plan de capacitaciones y acompañamiento, el sistema puede que no funcione como se espera. Todo depende de que las empresas estén listas para salir al mercado internacional. Sin esa preparación, por más fácil que sea el sistema, no se van a ver buenos resultados.

Calberto, T. (2014.) llevó a cabo un estudio titulado SISTEMA GUBERNAMENTAL EXPORTA FÁCIL COMO FUENTE PROMOTORA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS

POR EL DISTRITO DE ESMERALDAS en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas. Esta tesis, hecha para conseguir el título de Ingeniería en Comercio Exterior, se propuso como meta principal analizar el programa Exporta Fácil y ver si realmente

ayuda a que los productos del distrito de Esmeraldas puedan salir al extranjero de forma sencilla. A partir de todo lo investigado, se pudo llegar a algunas conclusiones importantes:

- En la provincia de Esmeraldas, se han identificado varios factores que obstaculizan el crecimiento del sector microempresarial en cuanto a sus niveles de exportación a través del sistema Exporta Fácil. En 2012, la facturación de Esmeraldas alcanzó los \$1,032. 89 con solo 16 exportaciones. Por contraste, Pichincha reportó \$177,571. 41 y 6,703 exportaciones, Manabí registró \$33,272. 49 con 415 exportaciones, y Santa Elena tuvo una facturación de \$7,357. 34 con 190 exportaciones. Estos datos evidencian de manera clara la subutilización del sistema en Esmeraldas (p. 96).
- Para llevar a cabo una exportación, el microempresario debe comenzar por informarse sobre los requisitos nacionales que le permitan vender su producto y determinar si es elegible para la exportación. Luego, es fundamental que se familiarice con las exigencias, requisitos o certificaciones que el país de destino requiere para que su mercancía sea aceptada en ese mercado internacional. (p. 96)
- Muchos dueños de negocios pequeños no conocen bien las ayudas del gobierno para exportar, y eso les pone trabas para vender afuera. Esto pasa porque creen que exportar es caro y lleno de trámites difíciles, cuando en realidad hay formas más simples y al alcance para hacerlo (p. 97).

2.1.2. NACIONALES

Baluart & Quispe (2016). llevaron a cabo una investigación titulada Exporta fácil y su influencia en la exportación de artesanías en Lima 2014, presentada como tesis en la Universidad César Vallejo, dentro de la Escuela de Posgrado, para obtener el grado de Maestro en Administración de Negocios y Relaciones Internacionales - MBA.

El objetivo principal de esta investigación fue demostrar la influencia del programa Exporta fácil en las exportaciones de artesanías en Lima durante el año 2014 (p. 39). Como resultado de este análisis, se concluye que:

- Exporta Fácil tuvo un impacto notable en la exportación de artesanías en Lima durante 2014. Este impacto se refleja en un ajuste de datos del 7. 3% y en un modelo que explica entre el 12. 4% y el 14. 9% de la variabilidad observada. Así, entre el 85. 1% y el 87. 6% de la variabilidad en las exportaciones se relaciona con otras variables que no fueron investigadas en este estudio (p. 75).
- El programa Exporta Fácil tuvo un efecto significativo en el valor económico de las artesanías en Lima durante el año 2014. Este impacto se evidencia en un ajuste de datos del 4. 4%, y el modelo empleado explica entre el 7. 4% y el 8. 9% de la variabilidad observada. Por lo tanto, se puede concluir que entre el 91. 1% y el 92. 6% de las fluctuaciones en el valor económico de las artesanías se deben a variables que no fueron objeto de análisis en este estudio (p. 75).

Chonn & Orbe (2017) llevan a cabo un estudio titulado Análisis de las exportaciones de Loreto realizadas a través del Exporta Fácil, período 2007 - 2011, el cual fue desarrollado en la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, específicamente en su Escuela de Posgrado, como parte de una tesis que busca alcanzar el grado académico de Magíster en Gestión Empresarial.

La investigación tiene como objetivo principal determinar el nivel de exportaciones de Loreto realizadas a través del programa Exporta Fácil durante el período mencionado (p. 15).

A partir de este análisis, se llega a las siguientes conclusiones:

- Durante el periodo de 2007 a 2011, las empresas de Loreto que hicieron uso del servicio Exporta Fácil fueron, en su mayoría, micro

y pequeñas empresas (MYPES), predominando las Personas Naturales. De las seis principales empresas exportadoras que concentran el 80.02% del total exportado, cinco son Personas Naturales, lo que representa un 73.48% del total, mientras que solo una es una Persona Jurídica, equivalente al 6.54%.

De acuerdo con este análisis, se puede afirmar que las exportaciones de Loreto experimentaron un crecimiento constante cada año entre 2007 y 2011. Las empresas que se dedican a la exportación son fundamentalmente micro y pequeñas (MYPES), y el principal producto que se exporta es el Cabello Humano.

Además, Alemania se destacó como el mercado de destino que recibió la mayor cantidad de productos exportados.

Campos & Nomberto (2017). llevaron a cabo un estudio sobre el IMPACTO DEL PROGRAMA EXPORTA FÁCIL EN LAS MICROEMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO, PERÍODO 2007-2012. Este trabajo fue desarrollado en la Universidad Privada del Norte como tesis en el marco de la obtención del título de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales. La investigación tuvo como objetivo general Evaluar el impacto del programa Exporta Fácil en las microempresas exportadoras de la provincia de Trujillo durante el periodo 2007-2012 (p. 5). Además, se establecieron varios objetivos específicos:

- El impacto del programa Exporta Fácil en las microempresas no es percibido de manera positiva por todos los microempresarios. Más del 90% de las microempresas registradas en SERPOST que han utilizado este programa han logrado únicamente éxitos comerciales modestos, sin alcanzar el estatus de empresa exportadora. Además, se ha observado que muchas personas se han visto en la necesidad de formalizarse para poder realizar envíos, pero no han continuado con esta actividad a lo largo del tiempo (p. 84).

2.1.3. LOCALES

A nivel local no se evidencian antecedentes.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. EXPORTA FÁCIL

Según, el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX (2019), el Exporta Fácil es un programa creado para ayudar y fortalecer la capacidad de las micro, pequeñas y medianas empresas a ingresar al mercado internacional. Está diseñado pensando en las necesidades de los emprendedores que recién comienzan, dándoles una opción sencilla y de bajo costo para enviar sus productos al extranjero. Uno de los mayores beneficios es la comodidad que ofrece, ya que permite hacer los trámites desde casa, la oficina o cualquier lugar con conexión a internet, sin depender de terceros y haciendo más fácil un proceso que muchas veces es complicado.

Según lo informado por la SUNAT (2019), el programa Exporta Fácil fue creado principalmente para facilitar el ingreso de las micro y pequeñas empresas al mercado internacional. Este servicio tiene como finalidad simplificar los trámites administrativos que suelen ser complicados y tomar mucho tiempo en el comercio exterior. Gracias a esta herramienta, los pequeños emprendedores pueden realizar los procedimientos necesarios para exportar de forma más simple y accesible, lo cual les da mayores oportunidades de llegar a clientes fuera del país.

Exporta Fácil nació gracias al trabajo conjunto de varias instituciones del Estado, como SERPOST, SUNAT, PROMPERU y distintos ministerios que apoyan la economía, el trabajo, el comercio y las relaciones con otros países. También participaron MI EMPRESA y el Consejo Nacional de Competitividad.

Para que exportar sea más sencillo y rápido, la SUNAT ha tomado varias medidas importantes que han ayudado a hacer más simple todo

el trámite en aduanas. Gracias a estos cambios, ahora cualquier empresa, sin importar si es grande o chica o desde qué parte del país opera, puede vender sus productos al extranjero sin tanto papeleo ni vueltas. Al hacer más fáciles los procesos y apurar los tiempos en las aduanas, todo se vuelve más accesible para los negocios que quieren entrar al mercado internacional. Esto ha hecho que exportar sea menos costoso y con menos riesgos, lo cual es una gran ayuda sobre todo para los emprendedores y pequeños empresarios que muchas veces la tienen más difícil para llegar a otros países con lo que producen.

La SUNAT comenta que Exporta Fácil tiene varios beneficios que ayudan bastante, sobre todo a las personas y negocios pequeños que recién están entrando al mundo de vender al extranjero. Una de las ventajas más importantes es que puedes mandar tus productos desde cualquier rincón del país, sin importar si estás lejos de Lima o de algún puerto grande. Esta facilidad rompe una traba fuerte que antes complicaba mucho a los emprendedores, y ahora les da más chances de empezar a exportar. También cuentan con el apoyo de instituciones como PROMPERU, que están ahí para guiarlos, darles una mano y acompañarlos en todo el proceso, para que puedan avanzar con más seguridad y tengan más posibilidades de que su negocio salga bien vendiendo fuera del país.

Los trámites necesarios para pasar por aduanas no tienen costo, se realizan de manera rápida y son fáciles de seguir para los empresarios. Además, SERPOST ha bajado sus tarifas de envío, lo cual permite que los paquetes lleguen al extranjero de forma más económica y en menos tiempo. Por otro lado, las micro y pequeñas empresas también pueden aprovechar otras ventajas como asistir a ferias internacionales, recibir asesoría directa de especialistas en exportaciones y mejorar la gestión de sus negocios mediante programas de apoyo como MI EMPRESA.

Este servicio está pensado para apoyar a las personas y pequeños emprendedores que quieren empezar a vender sus productos fuera del

país. Es una opción bastante útil, pero tiene algunas reglas. Solo se puede usar si lo que se va a enviar no cuesta más de 7500 dólares y no pesa más de 30 kilos. Para poder usar Exporta Fácil, la persona o empresa que hace el envío tiene que tener su RUC activo, es decir, estar bien registrado con la SUNAT y sin problemas. También es importante que no aparezca como no habido o no encontrado, porque eso podría causar trabas. En resumen, es una forma sencilla de empezar a exportar, siempre que se cumplan esas condiciones básicas.

En el año 2012, la SUNAT, que es la entidad encargada de la administración tributaria en el Perú, a través de su área de ayuda al contribuyente, recalcó lo importante que es conocer algunos detalles clave antes de utilizar el servicio Exporta Fácil. Según lo indicado por la institución, tanto las personas como las empresas que quieran exportar mediante esta herramienta deben estar al tanto de varios pasos y requisitos importantes. Tener esta información desde el comienzo ayuda mucho a evitar errores o demoras, y hace que todo el proceso de exportación sea más fácil de llevar. Estar bien informado permite completar los trámites de manera más rápida y sin tantas complicaciones

2.2.2. PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES PARA LA EXPORTACIÓN

Las cosas que están prohibidas no pueden entrar ni salir del país por ley. En cambio, las que están restringidas sí pueden hacerlo, pero solo con permiso de alguna entidad del Estado. Aquí te mostramos algunos ejemplos de productos que están en una o en otra categoría

- Los productos que se exporten no deben incluir cosas prohibidas como armas, drogas, animales protegidos, patrimonios culturales u otros similares.
- No se pueden exportar productos que están restringidos si no se tiene el permiso adecuado, como animales protegidos, plantas raras, réplicas culturales u otros que están en lista oficial (Control de Mercancías restringidas INTA-PE.00.06).

2.2.3. QUÉ NECESITAS PARA EXPORTAR

- Primero debes tener un producto para mandar.
- También necesitas un cliente fuera del país que quiera comprarlo.
- Además, tienes que tener tu RUC y la clave SOL para usar Exporta Fácil.
- Luego llenas el formulario DEF con los datos del envío
- Por último, llevas el paquete a la oficina de SERPOST que te quede más cerca (SUNAT, GSC. P.8)

2.2.4. PROCEDIMIENTO

- **SUNAT-**. Primero entra a la web de SUNAT con tu RUC y clave SOL y elige la opción para registrar Exporta Fácil. Llena tu formulario DEF con los datos del envío. El sistema te dará un número para seguir tu exportación. Luego imprime cuatro copias del DEF, más una por cada caja que mandes, y firma todas. Estas hojas son necesarias para entregar tu paquete y pasar los controles (SUNAT, GSC. P.10)
- **SERPOST-**. Después de dejar tu producto en la oficina de SERPOST, también debes entregar todos los documentos requeridos. Entre ellos están las hojas del formulario DEF ya firmadas, el comprobante de pago o factura, y si se trata de un producto restringido, los permisos exigidos por las normas legales. El personal de SERPOST se encargará de verificar la identidad de quien realiza el envío. Si es una empresa la que exporta, debe presentarse su representante legal. Una vez hecho esto, se asignará un número de seguimiento único que se anotará en el formulario DEF. Todos estos documentos serán enviados al centro de clasificación postal de SERPOST en Lima, donde el paquete continuará con el proceso de envío (SUNAT, GSC. P.10).

2.2.5. CANAL DE CONTROL

El canal de control se usa para revisar si la información que dio el exportador es cierta y todo está en orden (SUNAT, GSC. P.11).

- El personal de SERPOST entrega a SUNAT la declaración DEF ya completada y numerada, junto con todos los papeles que prueban que el envío está en regla. Luego.
- El personal de SUNAT UNAT genera una guía de entrega de documentos donde se indica el tipo de control que le tocará al envío, según lo que el sistema SIGAD determine.
- Cada envío pasa por un control donde pueden revisar solo los papeles o también el contenido. Hay dos tipos: el canal naranja, que revisa los documentos, y el canal rojo, donde se revisa físicamente el paquete. Las primeras cuatro declaraciones que se registran en el día van directo al canal rojo. Desde la quinta en adelante, ya no es automático, sino que el sistema decide qué tipo de revisión hacer según el riesgo o algunas reglas que tiene definidas.
- El personal de SUNAT revisa que los datos del formulario DEF estén bien y coincidan con lo que tiene registrado su sistema SIGAD. Si todo está en orden, aprueban el envío. Pero si ven algo raro o que falta, lo rechazan hasta que se corrija.
- Si vas a mandar un paquete al extranjero sin fines comerciales, necesitas usar el formato de la Unión Postal Universal, siempre que lo que mandas, sumado a quién lo envía, no pase los cinco mil dólares. Si estás dentro de ese monto, el formulario es suficiente.
- Si vas a mandar un paquete con fines de negocio, tienes hasta 30 días para enviarlo, contados desde el día siguiente en que se registró la declaración. Si te pasas del plazo, podrías tener problemas o tener que empezar de nuevo.

2.2.6. CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA EL EXPORTADOR

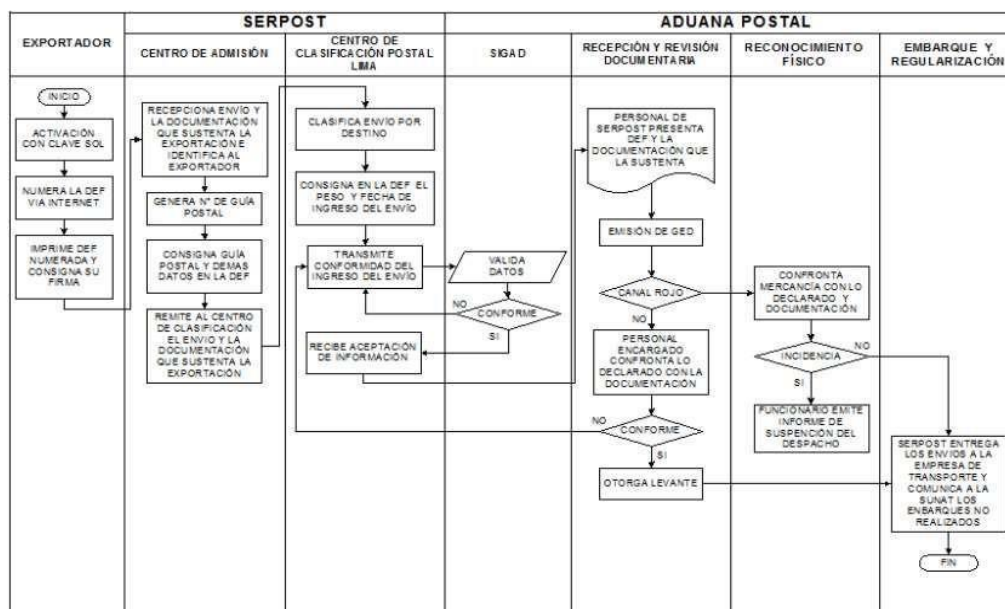
- Tienes que entrar a la web de SUNAT con tu clave SOL, llenar bien el formulario DEF y sacar cinco copias para seguir con el proceso de exportación (SUNAT, GSC. P.13).
- Hay que revisar bien las indicaciones sobre el embalaje para poder empacar los productos de forma segura y sin problemas antes de mandarlos al extranjero (SUNAT, GSC. P.13).
- Luego hay que llevar el paquete a cualquier oficina de SERPOST junto con la Declaración Exporta Fácil que ya debe estar firmada y numerada. También se presenta la boleta o factura si estás en el nuevo RUS. Y si el producto es restringido o está prohibido, hay que llevar los papeles que permitan enviarlo fuera del país (SUNAT, GSC. P.13).

2.2.7. DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO

- Después de que se autoriza el envío, SERPOST tiene que avisar si alguno de los paquetes no fue mandado. Este aviso debe hacerse en un plazo de 15 días útiles, contados desde el día siguiente a la fecha en que se dio el permiso para exportar (SUNAT, GSC. P.14).
- Si ya pasó el plazo, SUNAT puede pedir que entregues los documentos que prueben que el envío se hizo. Tienes cinco días útiles para presentarlos, contados desde el día siguiente de cuando recibas el pedido. Así se asegura que todo esté en regla (SUNAT, GSC. P.14).

Figura 2

Diagrama de flujo de Exporta Fácil.



Fuente. SUNAT

Normas

Para usar Exporta Fácil hay que conocer algunas reglas que aplican en cada parte del proceso. Por ejemplo, están las leyes de aduanas, las normas para envíos postales, el reglamento que explica cómo aplicar esas leyes, el código tributario del Decreto 133-2013-EF, además del registro en el RUC y la emisión del comprobante de pago.

2.2.8. PAGOS DEL SERVICIO – EXPORTA FÁCIL

Exportar con Exporta Fácil no cuesta en impuestos, porque está libre de tributos. Lo que sí hay que pagar es por el traslado del paquete. Ese costo depende del peso del envío y del tarifario que maneja SERPOST. Así que, aunque no se paga impuesto, sí se paga por el envío mismo.

2.2.9. EXPORTACIONES

Según, El Banco Central de Reservas del Perú - BCR, (2014). define la exportación se entiende como la actividad integral de enviar productos de un país a otro, generalmente realizada por una empresa

que tiene su sede en el país de origen. Esta acción no se limita solo al traslado físico de los bienes fuera del territorio nacional, sino que también incluye la transferencia oficial y legal de la propiedad. Es decir, la empresa vendedora cede todos los derechos sobre esos productos, que pasan a ser reconocidos como propiedad del comprador en el país de destino. Toda la operación representa un cambio tanto logístico como jurídico de la posesión del exportador al cliente internacional.

Por otro lado, el investigador Ríos V. (2015), señala que las exportaciones suelen darse cuando un país considera que vender sus productos nacionales en otros mercados puede traer beneficios económicos. La decisión de exportar, por lo general, se toma al ver que hay una oportunidad para generar más ingresos al ofrecer en el extranjero aquellos productos que se tienen en exceso o que tienen valor estratégico. Además, menciona que existen muchos factores que pueden hacer que aumente la cantidad de bienes que un país envía al exterior. Entre estos se incluyen los acuerdos comerciales favorables, mejoras en la capacidad de producción interna, reducción de costos y una creciente demanda desde los mercados internacionales.

Existen varias razones por las cuales un país puede aumentar sus exportaciones, y una de las más importantes es la mejora en su capacidad para fabricar y ofrecer una mayor variedad de bienes y servicios de manera eficiente. A medida que las industrias locales crecen y se vuelven más productivas, el volumen total de producción se incrementa, lo que posiciona al país como un competidor más fuerte en el comercio global. Otro factor relevante es la disminución de los costos de producción dentro del país, lo que permite que los productos nacionales puedan venderse en el extranjero a precios más atractivos. También es clave la firma de acuerdos comerciales con otras naciones, ya que estos convenios reducen impuestos y simplifican el ingreso a nuevos mercados. Finalmente, cuando aumenta la demanda global de ciertos productos, esto impulsa aún más a los países a colocar sus mercancías en el exterior:

- **Diferencias tecnológicas-**. Cuando un país tiene tecnología más avanzada que otros, puede producir más cosas y con mejor calidad.
- **Dotación de Recursos-**. Si tiene buenos recursos como gente capacitada, materiales y máquinas, le va mejor produciendo.
- **Diferencias en la demanda-**. Si su gente compra más productos que en otros países, eso también empuja a producir más.

2.2.10. EXISTENCIA DE ECONOMÍAS DE ESCALA EN LA -. SI LAS EMPRESAS FABRICAN EN GRANDES CANTIDADES, BAJAN SUS COSTOS Y ESO LES AYUDA A COMPETIR AFUERA

- **Existencia de políticas públicas-**. Y si el gobierno pone impuesto o da apoyo económico, eso puede hacer que los productos sean más baratos o más caros para vender.

Cuando un país decide apostar por el comercio internacional, la exportación se convierte en una de las herramientas clave para apoyar y fortalecer su desarrollo económico. Al ingresar a mercados globales, las empresas acceden a nuevos clientes, culturas diferentes y más oportunidades para vender lo que ofrecen. Esto naturalmente genera más actividad dentro de los negocios, lo que a su vez hace que necesiten más trabajadores para cubrir la creciente demanda. Además, exportar obliga a las empresas a ser más ingeniosas. Comienzan a utilizar mejor sus materiales, su energía y su personal para mantenerse competitivas fuera del país. Esta mejora en la eficiencia no solo beneficia a las empresas, sino que también tiene un impacto positivo en la economía nacional al elevar la productividad general e incentivar la innovación.

- Exportar ayuda al crecimiento económico porque es parte del PBI. Si el país vende más cosas afuera, entra más plata y se mueve más la economía, lo que hace que se produzca más.
- También mejora la productividad, ya que las empresas tratan de usar mejor lo que tienen y empiezan a invertir en cosas como tecnología, equipos e investigación. Eso hace que todo funcione mejor, se

produzca más rápido y se aproveche mejor el tiempo y el dinero en los negocios, beneficiando a toda la economía del país.

- Cuando se produce más, hay más trabajo para la gente. Eso ayuda a que las familias tengan ingresos más estables y puedan vivir un poco mejor y con menos preocupaciones.
- **Obstáculo de las exportaciones-**. Quienes saben del tema de exportaciones dicen que hay cuatro problemas que las empresas enfrentan cuando quieren empezar a vender afuera. El primero es saber a qué país mandar sus productos y cómo encontrar clientes. El segundo es conseguir plata para poder producir y enviar. El tercero es cumplir con los niveles de calidad que piden en el extranjero, que no siempre es fácil. Y el cuarto es el costo del transporte, que puede ser muy caro y afectar las ganancias, sobre todo si se trata de un negocio pequeño. Superar estos obstáculos es clave para poder exportar sin tantas complicaciones:

2.2.11. ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

PROMPEX indica que, dentro del marco legal peruano, tanto las personas naturales como las empresas legalmente constituidas pueden participar en actividades de comercio internacional, como la exportación e importación. Sin embargo, para hacerlo cumpliendo con la normativa vigente, es obligatorio que estén registradas en el sistema tributario nacional mediante la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC). Además, deben tener la capacidad de emitir facturas de venta formales, las cuales sirven como comprobante de cada operación comercial y son esenciales para efectos tributarios y aduaneros.

Cuando una persona decide iniciar una nueva empresa, una de las cosas más importantes que debe hacer es dejar bien detallado y por escrito qué tipo de actividades va a realizar. Esto incluye indicar con claridad si el negocio se va a dedicar a vender productos dentro del país, exportar bienes a otros mercados, fabricar o producir artículos, o simplemente comprar y revender distintos tipos de mercancía. Incluir

esta información en el proceso de registro no es solo un trámite más. En realidad, ayuda bastante a evitar problemas legales o administrativos más adelante. Ser claro y específico desde el comienzo permite que el negocio se clasifique correctamente y funcione bajo el marco legal adecuado sin demoras ni confusiones.

Es muy importante que esa información se registre bien en SUNAT, que es la oficina que se encarga de ver todo lo relacionado con los impuestos en el país. Al momento de inscribir el negocio, hay una parte donde uno tiene que poner a qué se va a dedicar la empresa. En ese espacio se tiene que indicar claramente que el negocio va a trabajar en temas de comercio exterior. También es clave dejar bien apuntado que la empresa va a operar tanto vendiendo productos o servicios al extranjero como trayendo cosas de fuera, es decir, que será exportadora e importadora. Esto va a ayudar a que SUNAT ubique correctamente el rubro de la empresa y se cumpla con todo lo que piden en las normas sobre tributos y aduanas.

2.2.12. EXPORTACIONES TRADICIONALES

Son productos que se mandan al extranjero tal como salen del campo o de la tierra, sin haber pasado por un proceso que los cambie mucho. Casi siempre se usan como materia prima para fabricar otros productos. Por ejemplo, el café en grano o los minerales.

2.2.13. EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Son los productos que sí pasan por un proceso donde se usan máquinas, herramientas y trabajo especializado para convertir la materia prima en algo listo para usar o comer. Como por ejemplo una conserva de frutas o una prenda de vestir. Estos productos tienen más valor y ayudan a que el país gane más con lo que vende afuera.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

- 1. Exportaciones-** Son todos los productos o servicios que se mandan a otros países con fines comerciales (ADEX- 2019)

2. **Empresa Formal-** Es aquella que está registrada, paga impuestos y sigue las leyes. Estas empresas ayudan al país creando empleo y aportando con sus tributos (CEPAL, 2017).
3. **Empresa Informal-** Es un negocio que no está registrado ni paga impuestos, y no tiene protección legal.
4. **Empresa-** Es un grupo organizado que ofrece productos o servicios a cambio de dinero, buscando satisfacer necesidades.
5. **Mercancía-** Es todo lo que se puede vender, ya sea un producto o un servicio. En temas de exportación, se usa este término para hablar de lo que se manda al extranjero.
6. **Registro Aduanero -** De acuerdo con la Ley General de Aduanas, en su Artículo 44, la autorización o habilitación en materia aduanera es concedida por la dependencia competente de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales a los operadores de comercio exterior. Esta autorización es esencial para cumplir con las formalidades aduaneras, abarcando tanto las operaciones aduaneras como las de comercio exterior. Es importante destacar que dicho permiso es otorgado a las personas que llevan a cabo estas actividades, mientras que la habilitación se refiere a los espacios donde se llevan a cabo estas operaciones.
7. **Términos de Intercambio-** Es cómo se comparan los precios promedio de lo que un país vende al extranjero con los precios de lo que compra. Si lo que vende vale más que lo que compra, se dice que tiene un intercambio favorable. Pero si paga más de lo que recibe, ese intercambio no le conviene tanto.
8. **Persona natural-** Es alguien que hace una actividad económica usando su propio nombre, sin representar a una empresa. Todo lo que haga en ese negocio, sea ganancia o deuda, le corresponde directamente como persona.
9. **Producto Tradicional -** Es un bien que se comercializa tal como se obtiene, sin procesos que le cambien su forma o le agreguen valor. Se

vende en su estado natural, como cuando se extrae del campo o se recolecta.

10. Producto No tradicional - Es aquel que ha sido procesado con máquinas o equipos para darle más valor antes de venderlo. No se vende tal cual sale del campo, sino ya transformado.

11. Persona jurídica- Es como una empresa, que tiene su propia identidad legal, distinta de las personas que la manejan. Puede firmar contratos, tener bienes y asumir responsabilidades. Generalmente es representada por alguien que hace los trámites por ella.

12. Valor FOB- Se usa para calcular el precio de lo que se exporta. Incluye lo que cuesta el producto en su origen, más lo que se gasta en transportarlo, asegurar la carga y otros pagos necesarios hasta que salga del país.

2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

HG: El programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 – 2020.

Ho: El programa Exporta Fácil no influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS

H1= La operatividad del Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0= La operatividad del Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H1= Las tarifas del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0= Las tarifas del Exporta Fácil no influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H1= La normatividad del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0= La normatividad del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 – 2020.

2.5. SISTEMA DE VARIABLES

2.5.1. VARIABLES INDEPENDIENTE

Exporta Fácil

Dimensiones:

- La operatividad del Exporta Fácil.
- La tarifa del Exporta Fácil.
- La normatividad del Exporta Fácil.

2.5.2. VARIABLES DEPENDIENTE

Exportaciones de las Mypes

Dimensiones:

- Exportaciones de las Pymes mediante el programa Exporta Fácil.

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1

Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Item's
Independiente: Exporta Fácil	Operatividad del Exporta Fácil	- Comunicación	¿En SERPOST existe comunicación con los servicios postales de otros países?
		- Operaciones	¿SERPOST coordina con la SUNAT para las operaciones de exportación?
		- Transporte	¿SERPOST coordina con el servicio de transporte?
		- Información	¿SERPOST le brinda información de exportaciones?
	Tarifa del Exporta Fácil	- Costos de envío encomienda	¿El costo por envío de encomiendas es razonable?
		- Costo de envío paquete	¿El costo por envío de paquetes es razonable?
		- Costo por distribución	¿El costo por distribución de encomiendas es razonable?
	Normatividad del Exporta Fácil	- Mercadería	¿SERPOST recibe la mercadería con prontitud?
		- Servicio de calidad	¿El personal de SERPOST brinda un servicio de calidad?
		- Mercadería registrada	¿SERPOST registra la mercadería según las declaraciones?
Dependiente: Exportaciones de las Mypes	Exportaciones de las Mypes, mediante el	- Seguridad	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es rápido y seguro?

programa Exporta Fácil.	- Crecimiento empresarial	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es económico?
	- Recomendación	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le ha permitido crecer empresarialmente?
		¿Recomienda el uso del exporta fácil?

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio se considera una investigación aplicada, lo que significa que está centrado principalmente en el uso práctico de los conocimientos teóricos para resolver problemas reales. Tal como lo menciona Vargas Z. en la edición número 33 de la revista Educación, en la página 159, este tipo de investigación se entiende como una forma de indagación basada en la experiencia y en la acción concreta. La investigación aplicada no se queda solamente en comprender los fenómenos desde la teoría, sino que busca llevar ese conocimiento a la práctica, poniéndolo en acción. Así, permite probar y ajustar ideas dentro de contextos reales. Además, este enfoque suele dar lugar a nuevos aprendizajes, ya que los investigadores observan los resultados de sus intervenciones y organizan de manera sistemática lo que han aprendido para mejorar futuras aplicaciones.

En este contexto, el uso del conocimiento y los resultados de la investigación se lleva a cabo de manera rigurosa, organizada y sistemática para comprender la realidad (Murillo, 2008, p. 159).

De acuerdo con la interpretación dada por el autor citado, este proyecto de investigación se considera de tipo aplicada, ya que está directamente relacionado con el conocimiento práctico vinculado a las variables analizadas. Estas variables incluyen el programa Exporta Fácil y las actividades de exportación que realizan las micro y pequeñas empresas, también conocidas como Mypes. El carácter aplicado del estudio se refleja en cómo se aprovechan marcos teóricos existentes para analizar situaciones reales y los retos que enfrentan los pequeños exportadores. Al enfocarse en cómo el programa Exporta Fácil influye en el proceso exportador de las Mypes, esta investigación no solo busca comprender la relación entre ambos elementos, sino también aportar ideas que puedan ayudar a mejorar tanto las políticas públicas como el desempeño empresarial en este sector

3.1.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Según Hernández R. (2008), en su libro Metodología de la investigación este estudio sigue un enfoque cuantitativo porque el investigador va a recoger datos en forma de números sobre lo que quiere estudiar, las personas involucradas y los temas que analiza. Luego usará técnicas estadísticas para entender mejor esa información. Este tipo de investigación tiene pasos bien marcados. Una de sus características es que, antes de empezar a reunir los datos, se plantean hipótesis que ayudan a tener claro por dónde va el estudio. Además, todo lo que se recolecta se mide con herramientas específicas, lo que hace que los datos sean más confiables y fáciles de comparar. Así se busca tener resultados lo más objetivos y ordenados posible.

Como la información que se recolecta en este tipo de estudio es cuantitativa, se presenta en forma de cifras. Estos datos numéricos permiten tener una forma clara y ordenada de observar distintos aspectos de lo que se investiga. Pero no basta con reunir números, también es fundamental interpretarlos correctamente. Para eso, se necesita aplicar herramientas y técnicas estadísticas que ayuden a revisar los patrones que puedan aparecer, detectar tendencias con el tiempo o entre distintos grupos, y comprobar si las ideas o hipótesis que se plantearon al inicio realmente se cumplen con los datos obtenidos. Al final, el uso de la estadística convierte esos números en conocimientos útiles que sirven para tomar decisiones con base en evidencia (p.38)

3.1.2. ALCANCE O NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Este trabajo tiene un enfoque descriptivo, ya que lo que se busca es observar y anotar con detalle cómo se comportan las variables que se estudian. Como dice Hernández (2016), este tipo de investigación es puramente observacional, lo que significa que no busca modificar ni intervenir en el entorno o en los elementos que se están estudiando. Su propósito es observar con atención y describir de forma precisa lo que ya está ocurriendo. En este contexto, se analiza con detalle la variable

independiente para ver si guarda alguna relación con la variable dependiente. El estudio se enfoca en observar si un factor está relacionado con cambios en otro, sin hacer ningún tipo de intervención directa. Así, se busca entender mejor cómo funcionan ciertas dinámicas o relaciones en situaciones reales.

3.1.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo usa un diseño no experimental, porque no se busca cambiar ni mover nada de forma intencional. Tal como dice Hernández (2008), se trata de mirar cómo ocurren las cosas en su estado natural, sin meter mano. Así se puede ver y entender mejor lo que pasa en la realidad, tal cual sucede en el día a día.

Este estudio se clasifica como de tipo transversal porque toda la información y los datos se recogen en un solo momento. El objetivo de este enfoque es analizar cómo se comportan ciertas variables o factores en ese instante específico, sin necesidad de hacer un seguimiento a lo largo del tiempo. Esto permite una visión puntual de lo que está ocurriendo.

Además, este estudio se clasifica como una investigación de tipo correlacional y causal, ya que busca explorar y determinar si existen conexiones entre varias variables que forman parte del análisis. Aunque no se manipulan las variables ni se modifica la información recolectada, el estudio se enfoca en observar los patrones y asociaciones que se dan de manera natural. Al analizar cuidadosamente si una variable cambia en relación con otra, los investigadores pueden evaluar si hay vínculos posibles entre esos cambios. Este enfoque permite detectar tendencias que podrían indicar una relación de causa y efecto o una conexión estadística, incluso sin aplicar un control experimental. Es una forma útil de entender cómo distintos elementos pueden influirse entre sí en situaciones reales, de acuerdo con lo que plantea Hernández (2006).

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACIÓN

En este estudio, la población es todo el grupo de personas o cosas que comparten ciertas características parecidas. Puede ser un grupo pequeño o muy grande, eso depende del problema que se está investigando y de los objetivos del trabajo. Al final, todo lo que se saque de la investigación se va a aplicar a ese grupo (Arias, 2006, p. 81).

Para este estudio, se tomó como población a todas las empresas exportadoras que usaron el sistema Exporta Fácil entre 2016 y 2020. En total fueron quince empresas, y sobre ellos se centrará el análisis de la información.

3.2.2. MUESTRA

Una muestra es un grupo más pequeño y manejable que se elige dentro de una población más grande, con la intención de representar sus principales características y así poder sacar conclusiones sobre el total. Esta parte del grupo debe reflejar bien lo que se busca estudiar, por eso se considera representativa. Como señala Castro (2003) en su libro sobre cómo elaborar proyectos de investigación, las muestras pueden dividirse en dos tipos principales: las probabilísticas, donde todos tienen la misma posibilidad de ser elegidos, y las no probabilísticas, donde la selección se hace por otros criterios, como la facilidad de acceso o el juicio del investigador.

Además, Hernández, citado por Castro, comenta que cuando el grupo total tiene menos de cincuenta personas o casos, ya no se diferencia entre muestra y población, ya que se puede trabajar con todo el grupo. En esta investigación se siguió esa lógica, y se eligió usar una muestra no probabilística compuesta por las 15 empresas que participan.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- **Encuestas**, Para obtener información directa, se aplicarán encuestas que se ajustarán al tamaño de la muestra seleccionada. Estas encuestas se elaborarán considerando los objetivos del estudio y los temas más relevantes, con el fin de conseguir datos útiles directamente de los participantes.
- **Información Secundaria**, también se recopilarán datos secundarios a través de fuentes oficiales y confiables que manejan estadísticas relacionadas con el comercio exterior. Entre estas están los registros de Operatividad Aduanera, SERPOST en Huánuco, el INEI, el MINCETUR, la base de datos de ADEX y la Dirección Regional de Comercio Exterior en Huánuco.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- El programa SPSS se usará como una herramienta clave durante la fase de análisis de datos, ya que permitirá revisar, organizar y procesar de manera ordenada las respuestas obtenidas a través de las encuestas durante la etapa de recolección. Esta herramienta ayuda a identificar patrones, relaciones y tendencias de forma eficiente.
- Por otro lado, se utilizará Microsoft Excel para representar la información de manera visual. Con esta aplicación se elaborarán gráficos y cuadros detallados que resumen e interpretan los resultados estadísticos de manera clara y fácil de entender.
- Para la elaboración del informe escrito, se trabajará con Microsoft Word, que servirá para redactar, corregir y finalizar el documento completo de la investigación, incluyendo los resúmenes y conclusiones necesarias.
- Finalmente, para comunicar de manera efectiva los hallazgos más importantes durante la exposición oral, se usará Microsoft PowerPoint, que permitirá armar una presentación visualmente atractiva y bien

organizada que facilite la exposición de los puntos clave ante el público.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

Variable independiente- En este estudio se toma como punto principal el programa Exporta Fácil. Se analiza desde varios lados que ayudan a ver cómo funciona realmente y cómo está armado. Uno de los temas más importantes es cómo se hace todo en la práctica, o sea, los pasos que hay que seguir para mandar productos fuera del país. También se mira cuánto cuesta usar este servicio, para ver si está al alcance de los negocios pequeños. Y, por último, se tiene en cuenta las reglas que hacen que este programa funcione de manera legal. Todos estos puntos juntos permiten tener una mejor idea de cómo anda Exporta Fácil y cómo puede influir en los que quieren empezar a exportar:

Operatividad del exporta fácil

Tabla 2

Valides de las encuestas

Nº	Válidos	15
	Perdidos	0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 2, se muestra la cantidad total de encuestas desarrolladas durante el proceso de recojo de la información, fueron 15 encuestas que se desarrolló con empresas que hicieron uso del sistema exporta fácil en el periodo de estudio.

Pregunta 01: ¿En SERPOST existe comunicación con los servicios postales de otros países?

Tabla 3

Pregunta 01

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	33,3	33,3	33,3
Casi nunca	6	40,0	40,0	73,3
A veces	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 3 se observa los resultados de la pregunta 01 con respecto a la dimensión operatividad del exporta fácil, el 40% de las

empresas responde casi nunca, un 33.3 responde nunca y un 26.7% responde a veces, con respecto a la pregunta si SERPOST mantiene en contacto con los servicios postales de otros países.

Pregunta 02: ¿SERPOST coordina con la SUNAT para las operaciones de exportación?

Tabla 4

Pregunta 02

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	7	46,7	46,7	46,7
Siempre	8	53,3	53,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 4, muestra los resultados de la pregunta 01, con respecto a que, si SERPOST coordina con la SUNAT para realizar las operaciones de exportación, donde un 53.3 % de las empresas responde que siempre coordinan y un 46. 7% responde que casi siempre coordinan.

Pregunta 03: ¿SERPOST coordina con el servicio de transporte?

Tabla 5

Pregunta 03

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi siempre	9	60,0	60,0
	Siempre	6	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 5 se muestra las respuestas de la pregunta 03 del cuestionario correspondiente a que, si SERPOST coordina con el servicio de transporte, las cuales que un 60% de las empresas responde que coordinan casi siempre, un 40% de las empresas responde que siempre coordinan.

Pregunta 04: ¿SERPOST le brinda información de exportaciones?

Tabla 6

Pregunta 04

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi siempre	1	6,7	6,7
	Siempre	14	93,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 6 muestra los resultados estadísticos de la pregunta 04 con respecto que, si SERPOST brinda información de exportaciones, donde el 93.3 % de los empresarios encuestas responde que siempre, y un 6.7 % de los empresarios responde que casi siempre.

➤ **Tarifa del exporta fácil**

Tabla 7

Valides de las encuestas

Nº	Válidos	15
	Perdidos	0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 7, se muestra la cantidad total de encuestas desarrolladas durante el proceso de recojo de la información, fueron 15 empresarios que hicieron uso del exporta fácil que fueron encuestados con respecto a la dimensión de tarifa del exporta fácil.

Pregunta 05: ¿El costo por envío de encomiendas es razonable?

Tabla 8

Pregunta 05

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi siempre	9	60,0	60,0	60,0
Válidos	Siempre	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 8 muestra los resultados estadísticos de la encuesta con respecto a la pregunta 05, sobre si el costo por envío de encomiendas es razonables, donde el 60 % de los empresarios responde que casi siempre es razonables, y un 40% de las encuestas responde que siempre es razonables el costo por envío.

Pregunta 06: ¿El costo por envío de paquetes es razonable?

Tabla 9

Pregunta 06

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	A veces	4	26,7	26,7	26,7
Válidos	Casi siempre	3	20,0	20,0	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La tabla 09, muestra los resultados estadísticos de la pregunta 06 del cuestionario desarrollados por 15 empresarios con respecto al costo por envío de paquetes, donde un 53.3 % de los empresarios responde que siempre es razonables, un 26.7 % de los empresarios responde que a veces es razonables y un 20% de los empresarios responde que casi siempre es razonables.

Pregunta 07: ¿El costo por distribución de encomiendas es razonable?

Tabla 10

Pregunta 07

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	3	20,0	20,0	20,0
Válidos Siempre	12	80,0	80,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 10 muestra los resultados estadísticos de la pregunta 07 correspondiente al cuestionario realizado a las empresas que usan el servicio del exporta fácil, donde un 80 % de los empresarios responde siempre y un 20 % de empresarios responde casi siempre el costo de la distribución de las encomiendas es razonable.

Pregunta 08: ¿El costo por distribución de paquetes es razonable?

Tabla 11

Pregunta 08

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi siempre	7	46,7	46,7	46,7
Válidos Siempre	8	53,3	53,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 11 muestra los resultados de la pregunta 08 de la encuesta realizada a los empresarios que usan el servicio exporta fácil, con respecto a que, si la distribución de paquetes es razonable, un 53.3 % de los empresarios responde que siempre es razonables y un 46.7 % de las empresas responde que casi siempre es razonables.

➤ **Normatividad del exporta fácil**

Tabla 12

Valides de las encuestas

Nº Válidos	15
Perdidos	0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 12, muestra la cantidad total de encuestas desarrolladas durante el proceso de recojo de la información, fueron 15 empresarios que hicieron uso del exporta fácil que fueron encuestados con respecto a la dimensión de normatividad del exporta fácil.

Pregunta 09: ¿SERPOST recibe la mercadería con prontitud?

Tabla 13

Pregunta 09

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	8	53,3	53,3	53,3
	Casi siempre	3	20,0	20,0	73,3
	Siempre	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 13 muestra los resultados de la pregunta 09 correspondiente a la dimensión de normatividad del exporta fácil, donde un 53.3 % de los encuestados responde que a veces SERPOST recibe la mercadería con prontitud, un 26.7 % siempre SERPOST recibe la mercadería con prontitud y un 20% responde que casi siempre SERPOST recibe la mercadería con prontitud.

Pregunta 10: ¿El personal de SERPOST brinda un servicio de calidad?

Tabla 14

Pregunta 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi siempre	5	33,3	33,3	33,3
	Siempre	10	66,7	66,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 14 muestra el resultado de la pregunta 10 realizado a los empresarios que hacen uso de la plataforma exporta fácil, con respecto a que, si el personal de SERPOST brinda servicio de calidad, un 66.7 % de los encuestados responde siempre, y un 33.3 % de los encuestados responde casi siempre.

Pregunta 11: ¿SERPOST registra la mercadería según las declaraciones?

Tabla 15

Pregunta 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	6	40,0	40,0	40,0
	Casi siempre	4	26,7	26,7	66,7
	Siempre	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 15 se muestra los resultados de la encuesta correspondiente a la pregunta 11, sobre si SERPOST registra la mercadería según las declaraciones realizadas, un 40 % de los empresarios responde que a veces, un 33.3 % de los encuestados responde que siempre y un 26.7 % de los encuestados responde que casi siempre.

Pregunta 12: ¿SERPOST verifica el valor FOB declarado por el exportador?

Tabla 16

Pregunta 12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	5	33,3	33,3	33,3
	Casi siempre	5	33,3	33,3	66,7
	Siempre	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 16 se muestra los resultados de las encuestas realizadas correspondientes a la pregunta 12, sobre si SERPOST verifica el valor FOB declarado por el exportador, donde un 33.3 % de los encuestados responde siempre, casi siempre y a veces.

Variable dependiente-. En este estudio se analiza como tema principal lo que exportan las micro y pequeñas empresas, y todo eso se mira solo desde

lo que hacen usando Exporta Fácil. O sea, se pone el ojo en cómo estas empresas mandan sus productos a otros países usando esa plataforma, y qué tanto les sirve o les afecta en todo el proceso. No se ve el tema de las exportaciones en general, sino solo lo que se mueve por medio de este sistema, así se entiende mejor si esta opción realmente les da una mano a los negocios chicos cuando quieren vender afuera.

➤ **Exportaciones mediante el programa exporta fácil**

Tabla 17

Valides de las encuestas

Nº	Válidos	15
	Perdidos	0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La tabla 17, muestra la cantidad total de encuestas desarrolladas durante el proceso de recopilación de la información, fueron 15 empresarios que hicieron uso del exporta fácil que fueron encuestados con respecto a la dimensión exportaciones mediante el programaexporta fácil.

Pregunta 13: ¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es rápido y seguro?

Tabla 18

Pregunta 13

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	A veces	2	13,3	13,3
	Casi siempre	8	53,3	66,7
	Siempre	5	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 18 muestra los resultados de la encuesta correspondiente a la pregunta 13, donde un 53.3 % de los encuestados responde que las exportaciones casi siempre son rápido y seguro, un 33.3 % responde que siempre es rápido y seguro y un 13.3% responde que a veces es seguro y rápido exportar mediante el exporta fácil.

Pregunta 14: ¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es económico?

Tabla 19

Pregunta 14

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	1	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	6	40,0	40,0	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 19 muestra los resultados de la encuesta correspondiente a la pregunta 14, donde un 53.3 % de los encuestados responde que las exportaciones por el exporta fácil siempre es económico, un 40 % de los encuestados responde casi siempre y un 6.7 % de la población responde a veces.

Pregunta 15: ¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le ha permitido crecer empresarialmente?

Tabla 20

Pregunta 15

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi siempre	7	46,7	46,7	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La Tabla 20 muestra los resultados de la encuesta realizada a los empresarios correspondiente a la pregunta 15, sobre si las exportaciones mediante el exporta fácil le ha permitido crecer empresarialmente, donde un 53.3 % responde siempre y un 46.7% responde casi siempre.

Pregunta 16: ¿Recomienda el uso del exporta fácil?

Tabla 21

Pregunta 16

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi siempre	7	46,7	46,7	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

La tabla 21, muestra los resultados de las encuestas realizadas con respecto a la pregunta 16, donde un 53.3 % siempre recomienda el uso del exporta fácil y un 46.7 % casi siempre recomendaría el uso del exporta fácil.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS Y PRUEBA DE HIPÓTESIS.

Antes de decidir si se usarán métodos estadísticos paramétricos o no paramétricos en la parte de prueba de hipótesis, es necesario aplicar una prueba de normalidad. Esta prueba sirve para ver si los datos siguen una distribución normal. Según el resultado que se obtenga, se elegirá el tipo de prueba que mejor se adapte al análisis. Para eso se consideran ciertos criterios que permiten evaluar qué tan bien se ajustan los datos a una curva normal:

Si, $\alpha < 0.05$ rechazamos la hipótesis H_0 y acepto H_1 Si, $\alpha > 0.05$ aceptamos la hipótesis H_0 y rechazo la H_1
 H_0 = Las variables no tiene una distribución normal
 H_1 = Las variables tienen una distribución normal

Tabla 22

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico.	Gl	Sig.
EXPORTACIONES DE LAS MYPES	,230	15	,032	,831	15	,009
EXPORTA FACIL	,155	15	,200*	,874	15	,038

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 22 se presenta la prueba de normalidad. Dado que en nuestra investigación el número de observaciones es inferior a 50, aplicamos la prueba de Shapiro-Wilk. Los resultados indican un nivel de significancia (α) de 0,009 para la variable exportaciones de las Mypes y de 0,038 para la variable exporta fácil.

Es importante destacar que el grado de libertad correspondiente a la variable exportaciones de las Mypes es menor a 0,05, ya que 0,05 es mayor a 0,009. Del mismo modo, para la variable exporta fácil, α también se encuentra por debajo de 0,05, específicamente en 0,038.

Tabla 23

Índice de coeficiente de correlación de Pearson

INDICE DE CORRELACION	INTERPRETACION
$0.00 < r < 0.20$	Existe correlación no significativa
$0.20 \leq r < 0.40$	Existe correlación baja
$0.40 \leq r < 0.70$	Existe significativa correlación
$0.70 \leq r < 1.00$	Existe alto grado de correlación
$r = 1$	Existe correlación perfecta
$r = 0$	No existe correlación

Fuente. Pearson k (1890)

Criterio de decisión.

Alternativa: $H_1: \beta_1 \neq 0$ decimos que la variable independiente contribuye a la variable dependiente.

Nula: $H_0: \beta_0 = 0$ decimos que la variable independiente no contribuye a la variable dependiente.

Análisis de hipótesis

Hipótesis general

HG: El programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 – 2020.

Ho: El programa Exporta Fácil no influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

Analizamos la hipótesis mediante el coeficiente de correlación de Pearson.

Tabla 24

Exporta fácil y exportaciones de las Mypes

		EXPORTACIONES	EXPORTA_FACIL
EXPORTACIONES	Correlación de Pearson	1	,970**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
EXPORTA_FACIL	Correlación de Pearson	,970**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 24, se presenta la correlación entre las variables exporta fácil y exportaciones de las Mypes. Ambas variables muestran una correlación de 0. 970. Según nuestro criterio de decisión, este grado de correlación es diferente de cero, por lo que aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula, concluyendo que las variables se influyen mutuamente.

Además, como se indica en la Tabla 23, la correlación entre ambas variables es positiva y se sitúa en un rango de 0. 70 a 1, lo que evidencia un alto grado de correlación.

Hipótesis específico

H1: La operatividad del Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0: La operatividad del Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

Tabla 25*La operatividad del exporta fácil y exportaciones de las Mypes*

		EXPORTACIONES	OPERATIVIDAD
	Correlación de Pearson	1	,973 **
EXPORTACIONES	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
	Correlación de Pearson	,973 **	1
OPERATIVIDAD	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 25 se presenta la correlación entre las variables operatividad del programa Exporta Fácil y las exportaciones de las Mypes.

Ambas variables exhiben una correlación de 0. 973, según nuestro criterio de decisión, dado que este valor es diferente de cero, aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula. Esto indica que las variables se influyen mutuamente.

Además, la correlación observada entre ambas variables es positiva, como se indica en la tabla 23, situándose en un rango de 0. 70 a 1, lo que evidencia un elevado grado de correlación.

H1: Las tarifas del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0: Las tarifas del Exporta Fácil no influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

Tabla 26*Las tarifas del exporta fácil y exportaciones de las Mypes*

		EXPORTACIONES	NORMATIVIDAD
	Correlación de Pearson	1	,943 **
EXPORTACIONES	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
	Correlación de Pearson	,943 **	1
NORMATIVIDAD	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 26 se presenta la correlación entre las tarifas del Exporta Fácil y las exportaciones de las Mypes. Ambas variables muestran una correlación de 0. 943.

De acuerdo con nuestro criterio de decisión, dado que el grado de correlación es diferente de 0, aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula, lo que nos permite concluir que estas variables se influyen mutuamente.

Además, la correlación positiva entre ambas variables, según lo indicado en la tabla 23, se encuentra en un rango de 0. 70 a 1, lo que evidencia un alto grado de correlación.

H1: La normatividad del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

H0: La normatividad del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 – 2020.

Tabla 27

La normatividad del exporta fácil y exportaciones de las Mypes

		EXPORTACIONES	NORMATIVIDAD
			D
	Correlación de Pearson	1	,949 **
EXPORTACIONES	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
	Correlación de Pearson	,949 **	1
NORMATIVIDAD	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

Fuente. IBM SPSS STATISTICS 20

En la Tabla 27 se presenta la correlación entre las variables normatividad del exporta fácil y exportaciones de las Mypes. Ambas variables muestran una correlación de 0. 949.

De acuerdo con nuestro criterio de decisión, este valor es significativamente diferente de cero, lo que nos lleva a aceptar la hipótesis alternativa y rechazar la hipótesis nula, afirmando que estas variables se

influyen mutuamente.

La correlación entre las dos variables es positiva, tal como se indica en la tabla 22, situándose en el rango de 0.70 a 1. Esto evidencia un alto grado de correlación entre ellas.

CAPITULO V

DISCUSION DE RESULTADOS

5.1. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS

Exporta Fácil es una plataforma de exportaciones diseñada para potenciar los envíos de mercancías al exterior por parte de micro y pequeñas empresas (Mypes).

A través de nuestra investigación, hemos observado que varios países de América Latina también cuentan con mecanismos similares que promueven las exportaciones. Según los resultados de las encuestas que realizamos, queda claro que existe una fuerte correlación entre las exportaciones de las Mypes y el uso de Exporta Fácil.

A continuación, respaldamos nuestra afirmación con los hallazgos de destacados investigadores:

- Burgos (2017) en su estudio sobre el desarrollo de Exporta Fácil y su impacto en las microempresas señala que esta plataforma, implementada por el gobierno ecuatoriano, ha sido muy bien recibida desde su lanzamiento. Los microempresarios comienzan a utilizarla por tres razones fundamentales: rapidez, seguridad y bajo costo. Los resultados evidencian una incidencia positiva en las exportaciones de microempresarios en Ecuador.
- Nuñez (2017) investiga Exporta Fácil como un sistema de exportaciones simplificadas y concluye que ha tenido éxito en los lugares donde se ha implementado, gracias a la cooperación coordinada de las instituciones que forman parte del sistema.
- Boluarte y Quispe (2016) analizan el impacto de Exporta Fácil en las exportaciones de artesanía en Lima. Su estudio, basado en evidencia cuantitativa, demuestra que esta plataforma ha favorecido a los artesanos de la región, incrementando así las exportaciones del sector.

- Chonn y Orbe (2017) llevan a cabo una investigación en el departamento de Loreto con el objetivo de analizar las exportaciones realizadas a través de Exporta Fácil. Sus hallazgos indican que la mayoría de las empresas que utilizan esta plataforma son Mypes, y resaltan que las exportaciones de Loreto han mostrado un crecimiento constante año tras año, destacando el cabello humano como el principal producto exportado hacia Alemania.

Los autores mencionados demuestran que Exporta Fácil es un sistema que ha operado con éxito desde su implementación, simplificando los procesos de exportación y haciéndolos más ágiles y seguros. Asimismo, nuestros resultados de investigación coinciden con sus conclusiones, reafirmando que Exporta Fácil tiene un impacto positivo en las microempresas.

CONCLUSIONES

De acuerdo con nuestros objetivos y el análisis realizado en la investigación, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- En cuanto al objetivo general, se establece que hay una influencia positiva entre las exportaciones de las Mypes y el programa Exporta Fácil. Podemos afirmar que este programa ha sido un mecanismo de exportación que ha beneficiado a nuestras empresas regionales durante el período de estudio.
- Respecto al primer objetivo específico, concluimos que hay una influencia positiva entre la operatividad y las exportaciones de las Mypes. Esto nos lleva a afirmar que existe un sistema operativo adecuado que facilita a las Mypes exportar de manera simple, rápida y segura.
- En lo que se refiere al segundo objetivo específico, la investigación revela una influencia positiva entre las tarifas del programa Exporta Fácil y las exportaciones de las Mypes. Esto significa que los costos asociados al envío son apropiados para estas empresas.
- Finalmente, en relación con el tercer objetivo específico, concluimos que hay una influencia positiva entre las normativas de Exporta Fácil y las exportaciones de las Mypes, lo que indica que dichas normativas están diseñadas para apoyar a las Mypes de la región.

RECOMENDACIONES

El programa Exporta Fácil se presenta como un mecanismo que facilita la exportación de manera sencilla, segura y rápida. Según nuestra investigación, este sistema tiene un impacto positivo en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas (Mypes). Sin embargo, hemos realizado algunas observaciones que consideramos importantes. Por ello, recomendamos lo siguiente:

- Que las autoridades encargadas de promover Exporta Fácil organicen y difundan talleres de capacitación sobre el uso de la plataforma. Esto permitirá fortalecer los conocimientos previos y aumentar el número de empresas exportadoras que aprovechan este sistema.
- Que Serpost comparta información clara sobre los trámites que deben realizar los empresarios al enviar mercancías.
- Que la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo (DIRCETUR) impulse las exportaciones a través de este mecanismo y realice estudios de mercado para identificar la demanda internacional y posibles empresas compradoras en el extranjero, que podrían ser interesadas en adquirir productos de nuestras Mypes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Burgos, C. (2017) investiga el ENTORNO DE DESARROLLO DEL PRODUCTO EXPORTA FÁCIL DE CORREOS DEL ECUADOR Y SU INCIDENCIA EN LAS MICROEMPRESAS DESDE LA CIUDAD DE QUITO EN EL PERÍODO 2012 – 2013 realizado en La Pontificia Universidad Católica del Ecuador, tesis posgrado.
- Baluart, E. & Quispe, L. (2016). Investiga el Exporta fácil y su influencia en la exportación de artesanías Lima 2014, realizado en la Universidad Cesar Vallejo, tesis pregrado.
- Banco Central de Reservas del Perú - BCR, (2014). Exportaciones recuperado de la página web:
<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/documentos-de-trabajo.html>
- Calberto, T. (2014.) Investiga el SISTEMA GUBERNAMENTAL EXPORTA FÁCIL COMO FUENTE PROMOTORA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS POR EL DISTRITO DE ESMERALDAS realizado en La Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeralda, tesis pregrado.
- Chonn, W. & Orbe, J. (2017) Investiga el ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE LORETO REALIZADAS A TRAVÉS DEL EXPORTA FÁCIL, PERÍODO 2007 - 2011 realizado en la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, tesis pregrado.
- Campos, M. & Nomberto, R. (2017). Investiga el IMPACTO DEL PROGRAMA EXPORTA FÁCIL EN LAS MICROEMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO, PERÍODO 2007-2012 realizado en la Universidad Privada del Norte, tesis pregrado. La Gerencia de Servicios al Contribuyente – GSC, SUNAT Exporta Fácil(2012 p.7).
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2001). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014).

Metodología de la investigación. México D.F.: McGRA W-HILL /INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Núñez, B. (2011.) Investiga el SISTEMA DE EXPORTACION SIMPLIFICADA EXPORTA FACIL Y SU APLICACIÓN EN ECUADOR realizado en la Universidad Casa Grande, tesis pregrado.

Lepkowsky. (2008). Investigación de la población.

Roberto, H. S. (2014). Metodología de la investigación Científica. México: McGraw Hill.

SIICEX, 2019 Que es el exporta fácil? Recuperado de la página web: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=487.48600

COMO CITAR ESTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Castro Carpio, J. (2026). *Uso de la plataforma exporta fácil y su influencia en las exportaciones de la región Huánuco, periodo 2016 - 2020* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional UDH. <http://...>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Uso de la plataforma exporta fácil y su influencia en las exportaciones de la región Huánuco, periodo 2016 –2020

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES/INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE:	TIPO DE TÉCNICAS
¿De qué manera el programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región Huánuco, 2016 - 2020?	Determinar la influencia del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	El programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	Exporta fácil DIMENSIÓN: Operatividad del programa fácil. Indicadores - Operaciones - Destinos - Requisitos	INVESTIGACIÓN Encuestas Aplicada DISEÑO DE ESTUDIO INSTRUMENTOS No Experimental. Encuesta Descriptivo -
ESPECÍFICOS:	ESPECÍFICOS:	ESPECÍFICOS:	DIMENSIÓN: Tarifas del programa fácil.	Transversal
PE1. ¿De qué manera la operatividad del programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región Huánuco, 2016 - 2020?	OE1. Determinar la influencia de la operatividad del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	HE1. La operatividad del programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco,	Indicadores - Pagos del servicio DIMENSIÓN: Normatividad del programa fácil Indicadores - Restricciones	MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS
PE2. ¿De qué manera las tarifas del programa Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región Huánuco, 2016 - 2020?	OE2. Determinar la influencia de las tarifas del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	las Mypes de la región Huánuco,		POBLACIÓN Cuantitativo 15 empresas que exportaron estadística descriptiva mediante el

Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región Huánuco, 2016 – 2020? PE3. ¿De qué manera la normatividad del Exporta Fácil influye en las exportaciones de las Mypes en la región Huánuco, 2016 - 2020?	Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020. OE3. Determinar la influencia de la normatividad del Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	2016 - 2020. HE2. Las tarifas del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020. HE3. La normatividad del Exporta Fácil influyen en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.	VARIABLE DEPENDIENTE: Exportaciones de las Mypes DIMENSION: Exportaciones de las Mypes mediante el exporta fácil. Indicador - Volumen de exportaciones de las Mypes mediante el exporta fácil.	Estadística inferencial exportan fácil en los años 2016 al 2020. MUESTRA 15 empresas exportadoras
---	--	--	--	--

ANEXO 2

ENCUESTA

USO DE LA PLATAFORMA EXPORTA FÁCIL Y SU INFLUENCIA EN
 LAEXPORTACIONES DE LA REGIÓN HUÁNUCO, PERIODO 2016
 - 2020.

Objetivo: Determinar la influencia del programa Exporta Fácil en las exportaciones de las Mypes de la región Huánuco, 2016 - 2020.

Instrucciones: Leer con atención cada pregunta y marque con un aspa (X) en la alternativa que crea conveniente:

SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	RARAS VECES	NUNCA
5	4	3	2	1

ITEM	PREGUNTA	VALORACION				
		5	4	3	2	1
1	¿En SERPOST existe comunicación con los servicios postales de otros países?					
2	¿SERPOST coordina con la SUNAT para las operaciones de exportación?					
3	¿SERPOST coordina con el servicio de transporte?					
4	¿SERPOST le brinda información de exportaciones?					
5	¿El costo por envío de encomiendas es razonable?					
6	¿El costo por envío de paquetes es razonable?					
7	¿El costo por distribución de encomiendas es razonable?					
8	¿El costo por distribución de paquetes es razonable?					
9	¿SERPOST recibe la mercadería con prontitud?					
10	¿El personal de SERPOST brinda un servicio de calidad?					
11	¿SERPOST registra la mercadería según las declaraciones?					
12	¿SERPOST verifica el valor FOB declarado por el exportador?					
13	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es rápido y seguro?					
14	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le es económico?					
15	¿Las exportaciones mediante el exporta fácil le ha permitido crecer empresarialmente?					
16	¿Recomienda el uso del exporta fácil?					