

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE POSGRADO



Mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la región Lambayeque 2021-2024

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN DERECHO Y EMPRESA**

AUTOR

Leonardo Jose Urteaga Stucchi

ASESOR

Manuel Francisco Porro Rivadeneira

<https://orcid.org/0000-0002-2411-7006>

Chiclayo, 2025

**Mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento
empresarial de las Mypes en la región Lambayeque 2021-2024**

PRESENTADA POR
Leonardo Jose Urteaga Stucchi

A la Escuela de Posgrado de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el grado académico de

MAESTRO EN DERECHO Y EMPRESA

APROBADA POR

Marco Arnao Vasquez
PRESIDENTE

Ricardo Vicente Silva Peralta
SECRETARIO

Manuel Francisco Porro Rivadeneira
VOCAL

Dedicatoria

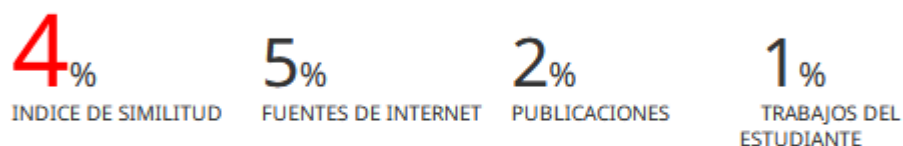
Este trabajo es dedicado a mis padres, a la USAT y a todas las Mypes exportadoras que me apoyaron y están en la difícil labor de enfrentarse al mundo, para que encuentren en esta investigación herramientas útiles en esta travesía del comercio exterior.

Agradecimientos

Agradezco profundamente a mis compañeros de la maestría que me dieron ánimos para culminar mis estudios de posgrado, a quien fue coordinadora de la maestría Blanca Lizbeth Carrasco Delgado y a mis profesores porque cada uno a su manera aportaron en el desarrollo de esta investigación y en mi formación profesional.

Mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la región Lambayeque 2021-2024

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	1%
2	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
5	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to Pontificia Universidad Católica del Perú Trabajo del estudiante	<1%
7	leyes.congreso.gob.pe Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1%

Índice

Resumen	5
Abstract	6
Introducción	7
Revisión de la literatura	11
Materiales y métodos	22
Resultados y discusión	24
Conclusiones	35
Recomendaciones	36
Referencias	37
Anexos	41

Resumen

Esta investigación busca determinar la relación que existe entre uso de mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024. Para ello se emplea un enfoque cualitativo, con un análisis normativo (costo beneficio del mismo) y un muestreo voluntario y por conveniencia, siendo los resultados no probabilísticos. Para la recolección de la información principal se utilizó la entrevista semi estructurada y se determinó que (en función de la muestra) las mypes exportadoras contratan de forma verbal, esperan la entrega del producto para recién realizar el pago y no cuentan con un modelo de internacionalización; emplean el régimen de importación definitiva y aprovechan los tratados internacionales que facilitan la exportación (aún sin saberlo). La mayoría de las mypes crece positivamente y atribuyen este crecimiento a la demanda externa creciente o constante. En ese sentido se concluye que son los tratados internacionales, los mecanismos jurídicos para la exportación, los que tienen principal influencia en el crecimiento empresarial de las mypes exportadoras. Mientras que los demás mecanismos jurídicos tienen una influencia parcial o nula.

Palabras clave:

Exportación, Derecho del comercio exterior, Mypes

Abstract

This study determines the relationship between the use of legal mechanisms for exports and the business growth of SMEs in the Lambayeque Region in the years 2021-2024. For this purpose, a qualitative approach is used, with a voluntary and convenience sampling, with non-probabilistic results. For the collection of the main information, a semi-structured interview was used and it was determined that (based on the sample) the exporting MSMEs contract verbally, wait for the delivery of the product before making payment and do not have an internationalization model; they use the definitive import regime and take advantage of international treaties that facilitate exporting (even without knowing it). The majority of MSMEs are growing and attribute that to growing or constant external demand. In this sense, we concluded that the international treaties, the legal mechanisms for exporting, which have the main influence on the business growth of exporting MSMEs. Other legal mechanisms have a partial or no influence.

Keywords:

Export, Foreign trade law, SMEs

Introducción

En el mundo las microempresas, las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) constituyen un 90% del total de empresas en el mundo y 50% del Producto Bruto Interno (PBI) a nivel mundial (ONU, 2023). En Latinoamérica las cifras estiman solo un 25% del PBI de latinoamericano es producto de las Mipymes; lo que cual contrasta ampliamente con Europa en la que sus Mipymes constituyen un promedio del 56% por ciento de la producción en su región.

La falta de un enfoque productivo por parte de las instituciones públicas, evita darles un rol adecuado a estas empresas en la productividad de un país, hecho que se ve reflejado finalmente en su escasa participación en las exportaciones (Correa y otros, 2020). En el Perú, en el año 2022, las pequeñas empresas y las micro empresas (mypes) llegaron a constituir el 96.4% del número total de empresas en el Perú. No obstante, en relación al PBI, las mypes solo representaron un 17% del PBI. Además, en ese mismo año se concluyó que el 87% de las mypes son informales y el 46% de las PEA está contratada por mypes (COMEXPERU, 2023).

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha demostrado que emplear mypes para exportar permite a las empresas productoras (o manufactureras) alcanzar un mayor nivel de expansión. Este análisis se realizó en Perú y se concluyó que el incremento de las exportaciones se debe a pequeñas empresas que no solían exportar. Este artículo finaliza mencionando que existe una gran brecha de información que puede ser suplida por operadores de promoción comercial que podrían orientar a las pequeñas empresas en este proceso de exportación para evitar su estancamiento (Graziano y Volpe, 2021).

Dado que las exportaciones tienen una regulación especial, se presume que las brechas de información sobre la legislación existente impiden el emprendimiento de mypes en la exportación. En nuestra región Lambayeque se observa que el porcentaje de mypes exportadoras, en el año 2022, solo constituyeron el 1.8% de exportaciones en la Región (MINCETUR, 2022). Por ello, debe estudiarse si la barrera para el crecimiento de las Mypes está relacionada con su limitación al mercado local y no saber exportar (por falta de especialización). Por ello, la naturaleza del presente trabajo radicaría en determinar qué

mecanismos jurídicos para la exportación son los más adecuados para una mype exportadora relacionándolo con crecimiento el empresarial de la misma, para que en posteriores estudios se propongan regulaciones del comercio internacional que influyan en la capacidad exportadora de las Mypes.

En el Perú se permite la exportación, existen diferentes programas y políticas que son verdaderos mecanismos jurídicos por los cuales las Mypes pueden acceder al mercado global y exportar sus mercaderías. Por tanto, es importante identificar y analizar, estas regulaciones, ya que el Derecho del comercio internacional peruano, comprende desde los tratados de libre comercio del Perú, la libertad de tenencia y disposición de moneda extranjera, los aranceles y su regulación, entre otros elementos de gran importancia para el comercio exterior (Esplugues & Stucchi, 2022).

Al realizar un análisis normativo (enfocado en costos) de este campo jurídico con la práctica comercial habitual de las mypes podremos determinar si en la realidad las mypes están utilizando los mecanismos más adecuados para exportar. No obstante, no solo hay que utilizar un paradigma económico o de Análisis económico del derecho (AED), es necesario tener una visión holística del fenómeno de las exportaciones y del comercio internacional, pues podrían afectarse otros preceptos de otras ramas del derecho.

Este fenómeno se vincula con el derecho constitucionales por implicar la libertades económicas; Preceptos civiles, en materia de obligaciones, la regulación de la exportación y los contratos internacionales en el Perú, la cual es muy limitada y se advierten vacíos que generan controversias en este tipo de contrataciones (Manrique, 2022). Se vincula con el derecho aduanero porque esta es la rama del derecho especializada en la exportación, entonces, los mecanismos jurídicos que se usen en la exportación, deben estar autorizados por la legislación aduanera (Stucchi & Vargas, 2022). Finalmente, el AED explica porque a los agentes actúan de formas determinadas en el mundo real y explica el análisis que cada agente realiza tomar decisiones (Bullard, Análisis económico del derecho, 2018) siendo que este análisis se realizará sobre los mecanismos jurídicos para la exportación.

En el Perú, no existe una definición legal de contrato internacional (Sueiro, 2022) pero, esto no ha impedido el desarrollo la actividad exportadora. La transición del mercado cerrado a uno globalizado, ha permitido la introducción de nuevas formas (mecanismos jurídicos) para exportar, que sean menos gravosas para las mypes. Entonces, es posible que

los mecanismos jurídicos para la exportación también se hayan actualizado. Tal como afirman Espuegles, C. y Stucchi P., (2022) el aumento del flujo comercial internacional ha traído consigo el aumento de la complejidad de la actividad comercial sea por nuevos agentes internacionales, o por nuevos tipos contractuales que normalmente carecen de legislación; no obstante, consideramos que la modernidad también ha traído consigo nuevos mecanismos jurídicos que hacen el mercado internacional más accesibles a las mypes.

Estas innovaciones en el comercio hacen de la contratación internacional un nuevo objeto de estudio para la ciencia jurídica siendo relevante aplicar un análisis normativo y fáctico sobre cómo se ejerce el derecho en este sector. Para que esta información además resulte útil, será necesario hacer un análisis de costos, puesto que *Ronald Coase* ya ha demostrado que la celebración de actos jurídicos y otras formas jurídicas traen consigo costos de transacción y los actos que finalmente se celebran responden a la existencia de estos costos (Caliendo, 2018). Concluyéndose que los agentes económicos, optarán por costos que sean capaces de asumir y traigan consigo los más altos beneficios.

Si una MYPES logran crecer o no, puede estar determinado por el empleo de los mecanismos jurídicos más eficiente para sus operaciones (Banco Sabadell, 2023). Esto último porque las prácticas internacionales crean mecanismos jurídicos más eficientes para su ámbito que los tradicionalmente usados en el comercio local. A pesar que las mypes constituyan el 93.8% de empresas exportadoras, solo constituyen el 4.5% de ventas al exterior, siendo que Lima concentra la mayor parte de mypes exportadoras (Ninahuanca, 2023) lo que concuerda con la data de Lambayeque cuyo porcentaje es aún menor.

Para solucionar los problemas en el crecimiento y la estructura económica, es necesario un análisis profundo que permita explicar las brechas en la productividad que existe entre las mypes y las demás empresas (Correa y otros, 2020). En ese sentido, la problemática planteada en este trabajo de investigación podría ser la base para el diseño de políticas que impulse verdaderamente a las mypes estimulando el crecimiento orgánico de estas empresas promoviendo la búsqueda de nuevos mercados fuera del país. Además, esta investigación podría ser una alternativa para todos los emprendedores que ya no encuentran abasto en el mercado local y podrían buscarlo afuera, con un análisis de costo que simplifiquen la comprensión de la cada vez más compleja dinámica del comercio internacional, un emprendedor podría crecer exportando.

Después de exponer todo este planteamiento, formulamos como problema de investigación la siguiente pregunta: ¿Cuál es la relación entre el uso de mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las MYPES en la Región Lambayeque en los años 2021-2024? La que a su vez puede subdividirse en las siguientes preguntas en el siguiente orden:

- i) ¿Cuáles son los mecanismos jurídicos para la exportación que han sido utilizados por MYPES en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?
- ii) ¿Cómo ha sido el crecimiento empresarial de las MYPES que exportaron en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?
- iii) ¿Cuál es el efecto de utilizar los mecanismos jurídicos para la exportación en el crecimiento empresarial de las MYPES que lo han empleado en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?

Nuestra hipótesis principal ante los problemas formulados es la siguiente: La aplicación de los mecanismos jurídicos para la exportación impactan positivamente en el crecimiento empresarial de las MYPES de la región Lambayeque en los años 2021-2024. Siendo la hipótesis en contra de esta investigación la siguiente: La aplicación de los mecanismos jurídicos para la exportación no impacta positivamente en el crecimiento empresarial de las MYPES de la región Lambayeque en los años 2021-2023.

Nuestra primera hipótesis específicas serían **i)** los mecanismos jurídicos para la exportación más adecuados son compraventa sujetos a los principios UNIDROIT, INCOTERM FOB, pago anticipado con depósito en cuenta; acogimiento al régimen del EXPORTAFÁCIL o al régimen del *drawback*; y uso de los TLC; **ii)** las empresas que exportan (utilizando adecuados mecanismos jurídicos para la exportación) gozan de crecimiento empresarial; **iii)** existe una relación positiva y directa entre el empleo de estos mecanismos jurídicos y el crecimiento empresarial de las MYPES.

El presente trabajo aporta a la teoría del derecho un análisis de los mecanismos jurídicos para la exportación y su diferencia de los mecanismos de contratación local. Además, el AED le dará un sentido pragmático a las formalidades que sean de observancia obligatoria para la exportación. Esta investigación pretende beneficiar a las mypes puesto

que se orienta a verificar factores de crecimiento empresarial y su vinculación con la aplicación de determinados mecanismos jurídicos para la exportación.

La información obtenida será de provecho para todos los asesores de empresas a quienes se acude por una consulta que más favorezca al cuidado de los intereses empresariales. Finalmente, la metodología empleada en este trabajo pretende ser innovadora al realizar el análisis normativo y complementar esta información con información de la realidad obtenida a través de las entrevistas semi-estructuradas, para llegar a resultados que no solo se queden en lo teórico.

En virtud a ello se ha determinado que el objeto principal de esta investigación sea: Determinar la relación que existe entre el uso de mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 a través del Análisis normativo, entrevistas semiestructuradas y procesamiento de datos. Por otra parte, se plantean como objetivos específicos los siguientes:

- i) Definir los mecanismos jurídicos para la exportación que han podido ser empleados en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante análisis normativo y Entrevistas semiestructuradas.
- ii) Determinar cómo ha sido el crecimiento empresarial de las mypes que exportaron en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante el análisis documental y entrevistas semiestructuradas.
- iii) Compara los datos obtenidos sobre los mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante el análisis documental.

Revisión de la literatura

Antecedentes

Prada (2002) concluye que todos los mecanismos jurídicos (en Colombia) para promover la exportación son compatibles con la Organización Mundial del Comercio y, pese a la dispersión legislativa y la poca claridad en su vigencia, es posible acceder a estos mecanismos y aplicarlos en pro de la exportación. En su investigación, Delgado, M. (2016) concluye que la autonomía de la voluntad es principio central de la contratación internacional, no obstante, no hay un marco legal determinado que salvaguarde los intereses públicos.

Castro (2019), en su tesis determina que los cambios porcentuales en el *drawback* no afectan a las exportaciones de las Mypes. Concluye que las exportaciones de las Mypes son independientes al *Drawback*. También concluye que el acceder a este beneficio no resulta sencillo para ningún agente comercial y siempre requiere de un asesor externo que apoye con esta tramitología. En su investigación Ramírez, V. (2018) determina una mayor eficacia de las asociaciones empresariales (respecto de las pymes individuales) en el desarrollo de procesos para exportar, en la gestión de riesgos y en el alcance de estándares técnicos. Sin embargo, Este estudio estuvo limitado por la falta de información detallada y posibles sesgos que pudieron suscitarse durante las entrevistas; además, el carácter regional de la investigación impediría generalizar los resultados a otras regiones o sectores.

En su estudio, Callido (2022) Concluye que los tratados sí influyen en la toma de decisiones de las empresas al exportar, sin embargo, advierte que la limitación del estudio es la muestra reducida que evita generalizar las conclusiones de su trabajo. Ríos, H. (2023) en su investigación determinó que en los 18 años analizados el Drawback en Perú se comporta como un subsidio y no tanto como una restitución de aranceles, se concluye esto a partir que los montos pagados por estos conceptos superan ampliamente a los aranceles cobrados durante el mismo periodo. Pérez, E & Leyva, M. (2021) en su trabajo concluye que el número de agencias postales no es muy significativo, pero, el costo del producto si tiene una correlación con número de envíos de la mypes y una correlación positiva entre el peso del producto y el número de envíos.

Generalmente, en las investigaciones relacionadas a la exportación no existe rigurosidad en definir un concepto jurídico de lo que se entiende por mecanismos jurídico para la exportación o para la promover la exportación, entendiéndose como tal cualquier regulación normativa a ser usada por los agentes exportadores (Prada, 2002). A nivel nacional se han realizado diversos estudios de estos mecanismos jurídicos para la

exportación, no obstante, no se les asigna dicha categoría como tal y se limita a estudiar el mecanismo jurídico de forma directa y su relación con las exportaciones en microempresas, pequeñas y/o medianas (Castro, 2019; Ramírez, 2018; Cadillo, 2022; Pérez y Leiva, 2021); a su vez existen estudio orientados analizar la naturaleza jurídica de estos mecanismos y su rol en sistema jurídico dando pie a futuras regulaciones (Delgado, 2016 y Ríos, 2023).

Entre los distintos mecanismos jurídicos de exportación que existen en Perú, los referidos a regímenes aduaneros, pese a no determinar una correlación altamente significativa con las exportaciones, muchos estudios concluyen que son beneficiosos para las MIPYES, influyendo positivamente en sus exportaciones (Castro, 2019; y Pérez y Leiva, 2021). Hay otros mecanismos jurídicos para la exportación que están relacionados con la autonomía de la voluntad, determinándose que en el caso de las contrataciones, existe falta de regulación a nivel nacional, pero, pueden ser positivos para las mypes exportadoras (en caso de las asociaciones empresariales) (Delgado, 2016 y Ramírez, 2018). Finalmente, existen estudios demostrando que, pese la compleja tramitología de algunos de estos mecanismos jurídicos, constituyen auténticos subsidios a las empresas a exportar, que son utilizadas principalmente por las grandes empresas, pero que serían una herramienta bastante útil para las micro, pequeñas y medianas empresas (Ríos, 2023).

La tesis de Suárez (2023) concluye que el uso de la banca electrónica, la formalidad ante el sistema tributario, el uso del balance general y la digitalización del negocio, son factores relacionados positivamente con el crecimiento empresarial de las MYPES.

La tesis de Gutiérrez (2019) En esta investigación se determinó que las PYMES fracasan por el mal desempeño en sus activos corrientes (no se administra correctamente), apalancarse con dinero externo y la disminución de su liquidez; por otra parte, las empresas que generan utilidades a partir de sus propios recursos y desarrollando su objeto social resultan no fracasadas. En su tesis el autor Corredor (2021) En su investigación determinó que el solo exportar hacia el mercado internacional no genera mayor ni menor probabilidad de supervivencia, no obstante, la intensidad exportadora sí guarda correlación directa con la supervivencia, esto implica que mientras más años consecutivos una empresa logre mantenerse exportando su probabilidad de supervivencia aumenta en un 35.36%; el uso de contratos *Free on Board* (INCOTERMS) también es relevante para la supervivencia a partir cien millones de pesos colombianos (cien mil soles aproximadamente).

En su investigación Cabellos (2023) concluye que la innovación sí tiene un impacto importante en el crecimiento de las exportaciones en las PYMES, además hay una gran correlación en la innovación de los canales de comercialización. También se menciona que la exportación promueve las buenas prácticas en las PYMES y esto también se debe a la observancia de marcos regulatorios más estrictos, pero, necesarios para la exportación. En la investigación realizada por Macha (2018) se descubrió que las deficiencias en recursos humanos al no contar con personal capacitado, deficiencias en la producción al contar con escasos recursos y la falta de capital por poca capacidad de financiamiento son las barreras funcionales que reducen la oferta exportable de estas MYPES.

Rojas e Yzaguirre (2018) concluyeron que el modelo Uppsala de internacionalización sería el más apropiado para MYPES textiles, sin embargo, se identificó que no existe conocimiento sobre el proceso de internalización al interior de las MYPES. Por ello, se recomienda invertir en capacitaciones para comenzar estos procesos. En su investigación Gutierrez (2019) concluye que la gestión administrativa tiene una alta correlación con el crecimiento de las Mypes en Tingo María, no obstante, reconoce que existen múltiples factores (internos y externos) que pueden inhibir o impulsar este crecimiento, siendo necesario reforzar la gestión administrativa para hacer frente a estos factores.

En su tesis Azalde y otros (2017) determinó que en Chiclayo se deben realizar hasta 16 procedimientos que pueden tardar en total hasta 309 días, no obstante, en comparación con Lima se requieren 441 días menos que en dicha ciudad, por lo que hacer negocios en Chiclayo es más fácil que en el promedio del Perú. En su tesis Heredia (2021) determinó que una gran limitante para la exportación es el desconocimiento de los artesanos de las prácticas habituales en el comercio internacional, además de los estudios de mercado, análisis de la demanda. Recomienda el autor que se fortalezca en la región la implementación de estas estrategias comerciales.

El desarrollo de las actividades empresariales y la existencia de medianas, pequeñas y microempresas puede ser medida en términos de crecimiento (Suárez, 2023 y Gutierrez, 2019), en términos de supervivencia (Corredor, 2021; y Cabellos, 2023) o en términos de fracaso o limitación (Gutiérrez, 2019; Macha, 2018). Sin embargo, sin importar el término que se utiliza, objetivamente todos los estudios se orientan a medir económicamente a la empresa intentando identificar factores que directamente inciden en sus indicadores

económicos. Muchas de estas investigaciones se orientan a investigar factores internos como determinantes del rendimiento económico de la empresa (Suárez, 2023; Gutiérrez, 2019; Azalde y otros, 2017; Gutierrez, 2019) mientras que otras investigaciones tienen un enfoque externo (exportaciones), que si bien tienen incidencia en algunos factores internos, el eje principal de la investigación está orientado a la exportación (Corredor, 2021; Macha, 2018; Cabellos, 2023 y Heredia, 2021). Adicionalmente, se halló una investigación realizada en la misma ciudad, que metodológicamente permite medir el costo de las normas jurídicas en términos de costo en dinero y tiempo (Azalde y otros, 2017). Este método es muy importante para las investigaciones mixtas y puede ser comparable respecto a la metodología a emplearse en esta investigación, puesto que también se pretende medir el costo-beneficio de los mecanismos jurídicos para la exportación.

Mayoritariamente las investigaciones existentes señalan que para el crecimiento o la supervivencia (o no fracaso) de las mypes es importante una gestión interna adecuada, llevar una contabilidad adecuada, contar con disponibilidad de crédito y tener un manejo inteligente de los activos corrientes de la empresa (Suárez, 2023; Gutiérrez, 2019 y Gutierrez, 2019) mientras que las investigaciones orientadas en la exportación señalan que el comercio exterior, no es por sí misma un factor que influirá directamente en el rendimiento económico de la empresa. No obstante, sí señalan que, la rigurosidad de los procesos de exportación obliga a las mypes a formalizarse, interiorizar procesos administrativos y aplicar herramientas de gestión que, de no haber exportado probablemente nunca habrían utilizado. Se afirma que la exportación indirectamente influye positivamente en el rendimiento económicos de la empresa (Corredor, 2021 y Cabellos, 2023). Finalmente, las investigaciones también concluyen que, si una empresa se orienta a la exportación, el capital humano es de vital importancia para el incremento de estas operaciones y la ausencia de un personal capacitado el volumen de las exportaciones influirá negativamente en las exportaciones (Heredia, 2021 y Macha, 2018).

Bases teórico-científicas

Mecanismos Jurídicos Para La Exportación

La palabra mecanismo es definida en su tercera acepción como: “Medios Prácticos que se emplean en las artes” o como “que atañe al derecho o se ajusta a él” (Real academia

española, 2014). Entonces, podemos definir a los mecanismos jurídicos como aquellos medios prácticos empleados en el que hacer relacionado al derecho. Según la rama del derecho en la que sea empleada, se le añadirá un adjetivo, tales como: mecanismos jurídicos constitucionales, mecanismos jurídicos anti-corrupción, entre otros.

Para el derecho de los contratos, se emplearía el término “mecanismos jurídicos contractuales” o “mecanismos jurídicos de la contratación”. La doctrina define como mecanismos jurídicos de la contratación moderna como: “instrumento o mecanismo de contratación para uniformizar contratos que serán celebrados masivamente o en serie por una empresa productora de bienes y/o servicios con una cantidad indefinida de clientes o consumidores” (Taboada, 1998). En el sector exportación, por ejemplo, se utiliza genéricamente el término mecanismo, para referirse a cualquier institución de carácter legal que facilita o brinda una alternativa al exportador. Así el Ministerio de Comercio exterior y Turismo (en adelante, MINCETUR) refieren que un buen exportador debe conocer los mecanismos tributarios que le favorecen y sería un error común la “no utilización de los mecanismos existentes de apoyo a las exportaciones”. (MINCETUR, 2013)

En el Perú reconoce al comercio exterior como parte de nuestro sistema económico (artículo 63 de la Constitución), sin embargo, no hay base legal que defina formalmente la exportación. Existe doctrina que la define como el envío de mercaderías para el uso o consumo en el exterior, traduciéndose al mundo jurídico como una venta más allá de las fronteras políticas del país (Witker y Hernández, 2002). Por otra parte, el MINCETUR, se limita definirla como la salida de mercancías con destino al exterior útil para obtener mayores beneficios como resultado de incremento en las ventas (2013). No obstante, también define el proceso de exportación como el cumplimiento de diferentes requisitos legales y operativos establecidos por las autoridades involucradas en la exportación. (MINCETUR, 2013).

El artículo 16 de la ley general de aduanas, establece que los exportadores son operadores intervinientes (distinto de un operador de comercio exterior y/o terceros) y básicamente cualquier persona natural o jurídico puede exportar siempre y cuando tenga un Registro Único de Contribuyente (en adelante, RUC), salvo casos de despacho simplificado regulado mediante Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 0162-2011. Finalmente, la exportación puede ser directa cuando el exportador gestiona todo lo relacionado a la salida de las mercaderías, desde la identificar el mercado de destino hasta

cobrar lo que se vende. O indirecta cuando se realiza a través de intermediarios que luego exportarán el producto, esto permite que la empresa se haga conocida en nuevos mercados sin asumir el riesgo y las responsabilidades derivadas del proceso de exportación. (MINCETUR, 2013)

Continuando con los mecanismos jurídicos para la exportación los contratos internacionales se entienden como aquellos que traspasan las fronteras de los Estados realizándose en la distancia entre los espacios físicos o si se realicen en el ciberespacio, manteniendo la cualidad trasfronteriza (Monge, 2021). Como hecho, se le conceptualiza a la contratación internacional como medios físicos, mecánicos o electrónicos mediante los que se manifiesta la voluntad quien han sido previstos o regulados por las prácticas y usos de los agentes económicos multinacionales, aceptado libremente por los celebrantes del contrato (Sierralta, 2018). En base a esto otros agentes económicos multinacionales, prevén, regulan, diseñan o elaboran, contratos internacionales con la finalidad que los agentes económicos particulares puedan adoptar estos mecanismos para el comercio internacional.

Uno de los agentes internacionales de gran relevancia es la Cámara de Comercio Internacional (CCI) la cual desde 1919 quien reúne diversas empresas, cámaras de comercio para dirigir los intereses de la comunidad empresarial. (ICC Spain, 2023) Esta entidad ha elaborado un mecanismo jurídico para la contratación internacional denominado: *International commercial terms* (INCOTERMS) los cuales son cláusulas de uso generalizado cuya finalidad es facilitar operativamente las relaciones de comercio internacional mediante el establecimiento de derechos y obligaciones que se adecuan a las buenas prácticas internacionales (ICC Spain, 2023). Por otra parte El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) es una institución intergubernamental que ha brindado unas reglas generales de contratación denominadas Principios UNIDROIT que son aplicables a los contratos internacionales siempre y cuando las partes hayan acordado su aplicación (UNIDROIT, 2016). Constituyéndose como otro mecanismo de contratación internacional distinto a los INCOTERMS.

Otro mecanismo a tener en cuenta es el pago en el comercio internacional, existiendo distintas formas o medios de pago. Denominándose formas de pago al momento en que el comprador debe pagar al vendedor (exportador) mientras que medios de pago se refiere al mecanismo utilizado para transferir el dinero tomando en cuenta los riesgos, los usos y costumbres internacionales (MINCETUR, 2013). Sobre las formas de pago estas no distan

mucho de las tradicionales de la compra venta local, dado que la forma de pago es libremente pactada por las partes, esta puede ser por adelantado o posterior a la entrega, que en los usos comunes también se denominan a cuenta. En ambos tipos, si la entrega de dinero es sin intermediación bancaria, los costes por la transacción son nulos (Vásquez, 2015).

No obstante, lo mencionado, por existir excesivo riesgo en estas formas de pago, se han creado formas y medios de pago que involucran entidades financieras. En caso de utilizar estos mecanismos en las exportaciones, lo tradicional sería que cada parte (exportador y comprador) contara cada uno con su entidad financiera en el momento pactado el comprador ordene la transferencia del monto pactado al banco del exportador a través del sistema de la Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Interbancarias Mundiales (en adelante, SWIFT). Este medio de pago tiene gran alcance y cuenta con aproximadamente doce mil entidades financieras de doscientos cuatro países. No obstante, actualmente los más usados son los medios de pagos digital, en particular el Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (en adelante SPEI) es el más usado, además por efectos de la pandemia, se han puesto de moda otros medios digitales denominados pasarelas de pago, por ejemplo, *PayPal*, *WePay*, *Google Pay*, entre otras (Gazpar y Ortiz, 2023).

Otras modalidades son, el cobro mediante documento, es la modalidad en la que el exportador embarca los bienes y los documentos para el desaduanar la mercancía, serán retenidos por un banco hasta que el comprador efectúe el pago del mismo o firme un título equivalente (como una letra de cambio). Evidentemente, el banco cobrará una comisión por estos servicios, lo que repercute en el precio final de la mercadería, no obstante, es más económico que el crédito documentario y la carta de crédito (Vásquez, 2015).

El crédito documentario es un contrato bancario que celebran el comprador con su banco, siendo este contrato totalmente independiente del contrato de exportación que lo causa. Este acto jurídico debe diferenciarse de la carta de crédito que solo es el documento con el que se implementa el contrato mencionado (crédito documentario).

Por su parte, la carta de crédito es el documento emitido por el banco a pedido de su cliente (el comprador) para otorgarle dinero a un beneficiario (exportador), garantizando al exportador el valor de su mercadería. El momento de la ejecución de la carta de crédito puede realizarse a la vista o en pago diferido. Se entiende que es a la vista si el pago debe realizarse contra la presentación de la documentación requerida en la carta de crédito; se

entiende que es diferido, si se pactan otras condiciones (además de la documentación requerida) para ejecutar el pago, puede ser una fecha posterior designada o que pueda calcularse, por ejemplo: establecer un número de días posteriores al embarque las mercaderías. (Vásquez, 2015)

Finalmente, el último mecanismo jurídico para la exportación en el derecho privado, versa sobre la internacionalización. Esta última es distinta a los conceptos de globalización o mundialización. La internacionalización tiene un propio campo de estudio que importa a los profesionales del comercio exterior o negocios internacionales. Así podemos definir a la internacionalización como estrategia corporativa para crecer diversificándose geográficamente de manera internacional, también puede entenderse como desplazar al exterior (del país) las operaciones para acceder a mercados extranjeros. (Tabares, 2012)

De acuerdo al MINCETUR, las empresas suelen iniciar con una exportación ocasional, luego se pasa la etapa de exportación experimental, en ella la empresa busca activamente clientes en el exterior utilizando generalmente producción sobrante o que no son de estación en su mercado interno. Posterior a ello, se pasa a la etapa de exportación regular, en esta etapa se consigue un compromiso constante de la empresa con clientes en mercados extranjeros; en esta etapa, las empresas ya tienen canales de comunicación con oficinas en el extranjero para atender pedidos de clientes en esos mercados de destino. La siguiente etapa es la contratar agentes, distribuidores o establecer una filial comercial en el destino al que recurrentemente exporta su producto. La última etapa en la internacionalización de una empresa sería la de abrir nuevas sedes de producción (una subsidiaria o franquicia) y con esto terminar de cubrir el mercado de destino. (MINCETUR, 2013)

Esto último coincide con el modelo Uppsala el cual indica que existen cuatro etapas para la internacionalización: i) realizar exportaciones esporádicas; ii) realizar exportaciones mediante representantes independientes; iii) Crear sucursales; iv) establecer unidades. También existe el modelo Cavusgil o de innovación que indica que la internacionalización se alcanzará a través de la innovación, lo que le permitirá incrementar compromisos internacionales. Es decir, alcanzar mercados externos solo a través de la innovación (Tabares, 2012).

También ha surgido un enfoque distinto sobre la internacionalización orientadas a las empresas que no son grandes, en ella existen muchas teorías (o modelos) aplicables a MIPYMES. La teoría de redes explica que las empresas conseguirán la internacionalización mediante la red a la que pertenece, entendiendo como red de negocio a las relaciones que mantiene con clientes distribuidores, competidores, etc. generándose así redes nacionales, redes de producción, etc. entonces, será internacionalización mediante redes, alcanzar mercados externos explotando las ventajas de una determinada red. (Cardozo y otros, 2013)

El modelo de las born global, empresas de reciente creación, se enfoca a las empresas que surgen con enfoque global desde su creación. Esta teoría predica que las empresas actualmente pueden saltarse etapas típicas de la internalización enfocándose en tres factores para internacionalizarse: 1. Nuevas condiciones del mercado, la alta especialidad que han permitido crear nichos en distintos países que pueden ser abastecidos por una misma empresa; 2. Desarrollo tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación; 3. Personas especializadas que fundan empresas born global, que sepan aprovechar las posibilidades de los cambios tecnológico en los mercados internacionales. (Cardozo y otros, 2013)

Existen otros mecanismos jurídicos para la exportación que derivan del derecho público. En ese sentido, el comercio exterior en el Perú está regulado por el Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda de Uruguay. El Decreto Legislativo N° 668 – Ley Marco del Comercio exterior; la Ley General de Aduanas – Decreto Legislativo N° 1053 y su reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 010-2009. (MINCETUR, 2013)

Además, las entidades estatales involucradas en el desarrollo del comercio exterior son: El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, como responsable de política de comercio exterior (Ley N° 27790); El Ministerio de Economía y Finanzas, porque es responsable de la política arancelaria (Decreto Ley N° 25909); y finalmente SUNAT (Aduanas) porque es el responsable de control del ingreso y salida de mercancías (Ley General de Aduanas). Finalmente, otras normativas que deben ser tomadas en cuenta, además de la regulación aduanera, son todos los tratados comerciales que brindan facilidades a los productos peruanos en el extranjero, por ejemplo; El TLC con China, El TLC con EEUU, El acuerdo de libre comercio con la CAN, entre otros.

Las mypes y el crecimiento empresarial

Las pequeñas y micro empresas son reguladas en Perú desde 2003 año en que se promulgó la Ley N° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. En su artículo 3 se define que lo que caracteriza a una MYPE, son dos dimensiones específicas: el número total de trabajadores y el nivel de ventas anuales. Así la Micro empresa, tendrá desde uno (1) hasta diez (10) trabajadores y su nivel de venta el monto máximo de ciento cincuenta (150) Unidades Impositivas Tributarias – UIT. Por otra parte, la pequeña empresa tiene desde uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores y su nivel de ventas anuales no debe superar las ochocientos cincuenta (850) Unidades Impositivas Tributarias. Debiendo tomar en cuenta que a la actualidad la UIT asciende a cinco mil ciento cincuenta soles (S/ 5150.00)

Puente y Viñán (2017) definen al crecimiento como la expansión hacia nuevos mercados y como a la adaptación de nuevas exigencias por tener que aumentar su capacidad productiva, ambas perspectivas se pueden traducir en un aumento del volumen de ventas o un crecimiento de la demanda. Por otra parte, el crecimiento empresarial no es más que una referencia a la evolución de la empresa, siendo que esta puede crecer en volumen de ventas, rentabilidad, tiempo en el mercado, puesto de trabajos creados, entre otros. La mayoría de los trabajos que analizan el crecimiento empresarial consideran este fenómeno como factor determinante de la competitividad y por tanto de la supervivencia de la empresa en el mercado. (Blázquez, 2006)

Respecto a las MYPES otras investigaciones han destacado que la falta de una visión a largo plazo es uno de los problemas más frecuentes que impide el crecimiento de las MYPES. (Aviolo, Mesones, y Roca, 2011) Igualmente se cree su menor posibilidad de acceder a redes de distribución y escasas políticas comerciales genera que la PYMES se desarrolle con dificultades en un entorno tan competitivo como el mundo globalizado. (Blázquez, 2006) Por todo eso, el acceso a nuevos mercados no solo implica generar una visión a largo plazo sino incorporarse a nuevas redes de distribución lo que podría incidir positivamente en el crecimiento de las MYPES.

Materiales y métodos

Las investigaciones cualitativas, buscan entender fenómenos, desde la perspectiva de quienes lo experimentan y en un contexto determinado. Recomendándose este tipo de enfoque en temas poco explorados o cuando el fenómeno es difícil de medir y no existe un estándar para medir el fenómeno correctamente (Hernández y otros, 2014). En nuestro estudio sobre los mecanismos jurídicos para exportar y su relación con el crecimiento de las MYPES, se observa esta falta de estudios precedentes que vinculen directamente temas de puro derecho (como los son los mecanismos jurídicos) con un fenómeno económico como lo es el crecimiento empresarial; pretendiendo establecer una teoría que sirva de base para futuras investigaciones.

Esta investigación es de tipo socio-jurídica porque tiene una visión que comprende al derecho como hecho social. Difiere de un estudio dogmático o normativo en que se no se limita a realizar un estudio documental del fenómeno, sino que se pretende observar, describir o analizar los efectos que este tiene en la realidad. (Tantaleán, 2016) Además, en la presente investigación, se tendrá un enfoque Jurídico proyectivo (Clavijo, D. y otros, 2014), puesto que, a partir de la teoría desarrollada y posteriormente contrastada con la realidad, podrá determinarse la relevancia del Derecho peruano del comercio exterior. Por todo esto, podemos concluir que la presente investigación es de tipo Socio-Jurídica y es jurídico proyectiva.

La metodología es la teoría fundamentada de diseño emergente, esta comienza con la recolección de los datos y comenzar una codificación abierta para definir las y posteriormente, a través de la codificación axial elegir las unidades o segmentos que las representen y finalmente reducirlas a las categorías más relevantes, mediante la codificación selectiva intentando descubrir patrones entre los datos; finalmente se contrasta la teoría con participantes para contrastar la teoría y validarla o refutarla (Hernández y otros, 2014).

En el presente trabajo se utiliza un método a priori-deductivo, esto se da cuando conocimiento científico se adquiere por medio de la captura mental de principios generales y posteriormente se deducen sus instancias particulares (Clavijo, D. y otros, 2014) Además el método Inductivo, consiste en el estudio de casos particulares para crear una teoría donde no existía antes (Villavella, 2009; y Baquero y Gil, 2015). Este es incompleto cuando se

utilizan un número limitado de casos para inferir una conclusión. En el caso de esta última sus resultados se consideran probables (Daniels y otros, 2011).

La presente investigación emplearía el método a priori deductivo e inductivo del tipo incompleto, puesto que, primero se analizará el proceso de exportación desde una perspectiva jurídica y deducirá a través de un análisis de costos (AED) que resultaría más probable de aplicar por las MYPES (labor deductiva). Posteriormente, se obtendrá información de MYPES que emplean mecanismos jurídicos para la exportación, para verificar la teoría desarrollada. Y el muestreo es del tipo incompleto porque se limitará al estudio de una muestra determinada para contrastar la teoría elaborada a partir de la información documental (labor inductiva).

La investigación utilizará el método empírico sociológico se fundamenta en la idea del derecho como hecho social, consecuentemente se acerca al ordenamiento jurídico con la realidad social, y pretende estudiar al derecho como fenómeno social y las dinámicas sociales que este desencadena (Daniels y otros, 2011; Jiménez, 2015; Álvarez, 2002; y Baquero y Gil, 2015). En ese sentido, la presente investigación analizará los mecanismos jurídicos de contratación internacional amparados por el ordenamiento y medirá su impacto en la economía (dimensión de la sociedad) específicamente en el crecimiento empresarial de las MYPES. Empleándose en la presente investigación el método sociológico.

Para esta investigación el corpus documental está compuesto de toda la normativa y doctrina relacionada con el proceso de exportación (derecho privado y público) y la población está compuesta por tres (49) microempresas exportadoras registradas en Lambayeque en el año 2022 y cincuenta y siete (57) pequeñas empresas exportadoras en el mismo espacio tiempo. Constituyendo así un total de ciento seis (106) mypes exportadoras en la región. (MINCETUR, 2022). No obstante, debido al alcance y limitaciones de la presente investigación, no pudo obtenerse una cantidad que permita hacer un estudio probabilístico, siendo la muestra analizada de tres (3) empresas exportadoras de la región, es por ello que reiteramos que la presente investigación tiene un método incompleto, lo que impedirá que las conclusiones sean generalizables a gran escala, sin que eso signifique que los resultados carezcan de valor científico.

Técnica de muestreo es la muestra de participantes voluntarios y la muestra por conveniencia. Hernández Sampieri y otros (2014) define a las muestras por participantes

voluntarios como aquella en la que la muestra se “autoselecciona” en la medida que los individuos libremente acceden a participar. Por otra parte, se define a la muestra por conveniencia como la realizada por el investigador en función de los casos a los que se tiene acceso o disponibilidad. Este tipo de técnicas de muestreo generan muestras no probabilísticas o dirigidas, cuya finalidad no es demostrar cierta probabilidad, sino que atienden al problema específico planteado. (Hernández y otros, 2014)

Se ha realizado una matriz de entrevista, la cual es aprobada por la asesora, en la que cada pregunta se corresponde con una categoría de la investigación y es de las técnicas más empleadas en la investigación socio jurídica, también denominada empírico-jurídica (Cabello, 2007). La información obtenida en código vivo de las entrevistas será traducida a un código predeterminado para poder ser contrastada con la codificación de la investigación y así, tras realizar la codificación axial poder reducir la información una codificación selectiva.

Resultados y discusión

Hipótesis general: mecanismos jurídicos para la exportación y crecimiento empresarial de las MYPES

En el presente trabajo se ha planteado como hipótesis principal que la aplicación de los mecanismos jurídicos para la exportación impacta positivamente en el crecimiento empresarial de las MYPES de la región Lambayeque en los años 2021-2024, por tanto, determinar la relación o vínculo que existe entre ellas constituye el objetivo principal de esta investigación. Para ello se planteo realizar un análisis normativo, documental y a la vez realizar un análisis económico del derecho de los mecanismos delimitados para determinar (en abstracto) su eficiencia y aplicación. Adicionalmente, para contrastar la teoría fundamentada, se realizaron entrevistas semiestructuradas que validaron nuestra teoría.

En función a ello se ha determinado que las mypes que emplearon los mecanismos jurídicos para la exportación adecuada, durante los años 2021-2024, han tenido un crecimiento empresarial, sea este definido como un aumento en el volumen de ventas o incremento en su rentabilidad. Así mismo, en la experiencia subjetiva de estos exportadores,

señalan a que el buscar mercados afuera (demanda extranjera) ha resultado ser el principal factor de crecimiento, hecho que está vinculado con la existencia y aplicación de los tratados internacionales relacionados al libre comercio. Se suele ignorar el potencial de los regímenes aduaneros (para genera utilidades) y los otros mecanismos jurídicos para la exportación, no tiene un vínculo directo con la exportación.

Este resultado es concordante con la investigación de Heredia (2021) quien concluyó que la limitación para el despegue de las exportaciones de algodón nativo en Lambayeque es el desconocimiento de las prácticas habituales del comercio exterior y su análisis en la demanda. Tal como se muestran nuestros resultados, los mecanismos jurídicos internacionales determinan en parte la facilidad de las operaciones de comercio exterior lo que permite que la mype exportadora encuentre una demanda creciente y constante. En ese sentido, nuestra conclusión también confirma que, si una empresa no utiliza estos mecanismos jurídicos para exportar, no hará un cambio en su crecimiento empresarial.

Hipótesis 1

El primer objetivo específico planteado por esta investigación, es definir los mecanismos jurídicos para la exportación que han podido ser empleados en Lambayeque en los años 2021-2024, siendo que estos están determinados por la ley, tratados internacionales, la costumbre internacional y la doctrina; mediante codificación abierta (en las bases teóricas). Se ha contemplado como hipótesis que los mecanismos jurídicos más adecuados son los principios UNIDROIT, INCOTERM FOB, el pago anticipado con depósito en cuenta, acogimiento al régimen EXPORTAFACIL o al régimen del DRAWBACK y el uso de los TLC.

Es necesario aclarar que la exportación es un fenómeno económico, más que uno jurídico, produciéndose una diferencia similar a la que existe entre empresa y persona jurídica con fines lucrativos. Por ello para analizar la exportación desde un punto de vista jurídico, es explicará en abstracto lo que es la exportación, procediéndose posteriormente a analizarla jurídicamente. Sierralta (2018) explica que seis pasos que deben tomarse en cuenta durante un proceso de exportación. i) La celebración del contrato; ii) embalaje y transporte local; iii) Marca y nombre que individualiza el producto; iv) Transporte internacional precisión de la transmisión del riesgo y documentos; v) Recepción del producto y cumplimiento de los pagos; vi) Registro de la marca en el extranjero.

En las bases teóricas se ha codificado de forma abierta diversos temas jurídicos relacionados con la exportación. Tomando en cuenta el proceso de exportación explicado ubicaremos en cada etapa el mecanismo jurídico que corresponde, codificando de forma axial cada categoría correspondiéndose con cada etapa en el fenómeno económico de la exportación:

Tabla 1

Análisis jurídico de la exportación

PROCESO DE EXPORTACIÓN						
0	i)	ii)	iii)	iv)	v)	iv)
<ul style="list-style-type: none"> Modelos de internacionalización (M.I.) 	<ul style="list-style-type: none"> Compraventa internacional INCOTERMS El pago 			<ul style="list-style-type: none"> Régimen aduanero 	<ul style="list-style-type: none"> Tratado internacional 	
PERSPECTIVA JURÍDICA DE LA EXPORTACIÓN						

De estos resultados se deduce que, el modelo de internacionalización (M.I.), este es un mecanismo jurídico interno de la empresa para la exportación, es la aplicación de una política que se traduce jurídicamente en decisiones empresariales que como tal tienen relevancia jurídica, sin embargo, no es un mecanismo dentro de la exportación, sino que la exportación está dentro del M.I., puesto que la decisión de exportar o no, formará parte del M.I. en sí misma, por esa razón se le ubica como una etapa "0" de la exportación, puesto que es un mecanismo meta-exportador.

Respecto a la transmisión del riesgo (INCOTERMS) será de ejecución de acuerdo a lo pactado durante el transporte internacional (etapa iii, iv y v) estos riesgos deben ser pactados desde el inicio de la operación. Es decir, aunque se ejecución sea en etapas posteriores, estas existen desde la contratación (etapa i), misma lógica se aplica a las formas y medios de pago. Por lo tanto, todas estas categorías podrían ser agrupadas en una sola categoría denominada contratación internacional. Por otra parte, al iniciar el traslado de la mercadería se realizará el procedimiento de exportación aduanera es necesario pasar por control de aduanas o se cometería contrabando (Razón por la cual se ubica en la etapa iv) y finalmente, el tratado internacional, tendrá efectos una vez sea recibido en el país de destino, por lo tanto, se corresponde con la etapa v).

Una vez delimitadas estas categorías se analizará estos mecanismos en función de los costos de transacción, aplicando el Análisis Económico del Derecho. Esta metodología

es relevante por cuanto permite incorporar al análisis jurídico el comportamiento humano, por ello permite predecir el impacto de una ley, una sentencia o de un contrato en la realidad (Bullard, 2015). En ese sentido, los agentes económicos optarán por utilizar los mecanismos que tengan menos costos de transacción y las normas legales pueden ser vistos como costos de transacción, en ese sentido, se optará por cada mecanismo jurídico para la exportación internacional y dentro de sus tipologías, se averiguará cual tiene menos costos de transacción.

Sobre el M.I., lo primero a analizar es si su uso es obligatorio o no, puesto que este que la ley es el primer costo de transacción a analizar. Los M.I. no son obligatorios por tanto no usarlo, no representa un costo de transacción al exportar. Por otra parte, su inclusión sí requiere costos, tales como planificación, ejecución, supervisión y evaluación; incluso podría incluir el pago dinerario a otros agentes para llevar a cabo el M.I. Por lo tanto, queda claro que la opción más eficiente, es no contar con un M.I. no obstante, este último puede ser visto como una inversión, puesto que, a largo plazo, el M.I. es trascendente para el crecimiento empresarial de una empresa que desee internacionalizarse.

Por otra parte, en la categoría de contratación internacional, existen muchas posibilidades, no obstante, la remisión a cláusulas generales de contratación aligera mucho los costos de transacción. Sin embargo, pese a que estos sean pactados, requerirán de un soporte físico para que sean exigibles, tanto si se pactan INCOTERMS como formas o medios de pago. En el comercio local, lo habitual es la firma de contratos presencialmente e incluso elevarlo a escritura pública, sin embargo, en el presente caso, por tratarse de comercio internacional, es difícil garantizar la firma. Por ello, lo más económico sería la contratación verbal o digital (sin sustento físico), porque el traslado internacional para contratar sería muy costoso.

Respecto a los INCOTERMS, puesto que estos son inevitablemente fijados, da un poco igual cual sea el fijado mientras ambas partes estén de acuerdo, porque las cotizaciones internacionales, varían según el INCOTERM acordado. Sin embargo, el FOB, de acuerdo con la ley general de Aduanas, es el INCOTERM en los que se declara la mercadería a exportar e importar, por lo que cotizar en un INCOTERM diferente a estos puede aumentar los costos de transacción (doble cotización) razón por la cual se concluye que este sería el más utilizado.

Por otra parte, respecto al medio y forma del pago, si es pago anticipado o contra entrega; tiene efectos en la liquidez, pero no directamente en los costos de transacción, razón

por la cual es indiferente y se pactará una u otra, en función de la posición de poder de los agentes contratantes. Pero, respecto al medio a utilizar, la intermediación de una entidad financiera, aumentará definitivamente los costos de transacción, por lo que el medio más eficiente sería el pago en efectivo, no obstante, por tratarse de comercio internacional es difícil dar el dinero físicamente a la otra persona, por lo que el depósito en cuenta directo, puede resultar más económico que el pago en efectivo (el gasto financiero puede ser menor al gasto de traslado de efectivo). No obstante, lo mencionado, pueden aprovecharse otras plataformas digitales como *googlepay* o *Paypal*.

Sobre el régimen aduanero para exportar, el estándar es la exportación definitiva, sin embargo, hay el *drawback* genera incluso rentabilidad, porque restituye el 3% del valor exportado, mientras que la exportación definitiva no restituye nada. Si bien la exportación definitiva no involucra costos de transacción adicionales, el *drawback*, pese a representar costos de transacción adicionales, también representa un alto beneficio que compensa (y supera) los costos de transacción, en ese sentido, concluir que la exportación definitiva implica menos costos de transacción es un análisis costo-beneficio erróneo.

Por último, en el análisis **a priori-deductivo**, el régimen de EXPORTAFACIL, no es propiamente un régimen supervisado por SUNAT aduanas, sino por SERPOST y tiene restricciones tales en valor, volumen y peso. No obstante, es mucho más económico que la exportación definitiva (en términos de costos de transacción) porque tiene los costos de un servicio postal y no de una exportación de mercaderías, por lo tanto, se concluye que este será el medio más económico para exportar siempre y cuando las MYPES estén dentro de estos límites (en valor volumen y peso).

Por último, es mucho más eficiente exportar a países con los que se han celebrado tratados internacionales relacionados al comercio que con países con los que no. Esto porque, con países con los que existan TLC u otro tipo de tratados, existen: “*elimination or reduction of custom duties*” (eliminación o reducción de derechos de aduanas). Entonces, se deduce que es más eficiente exportar a países con los que se ha celebrado este tipo de tratados a países con los que no.

En función a los resultados obtenidos con las entrevistas semiestructuradas (método inductivo), las empresas exportadoras compartieron con nosotros, que los mecanismos jurídicos provenientes de la autonomía de la voluntad que emplean:

Tabla 2*Mecanismos jurídicos para la exportación de derecho privado*

EMPRESA	FORMA	TIPO	INCOTERM	MEDIO/FORMA DE PAGO	M.I.
Total Garlic Perú	Escrito	B2B	FOB	<ul style="list-style-type: none"> • Depósito en cuenta • Pago anticipado 	M.I. UPPSALA
Confecciones Laura's E.I.R.L.	Verbal	B2C B2B	FOB	<ul style="list-style-type: none"> • Depósito en cuenta • Pago contra entrega 	No cuenta con un plan de interna
Tejidos Y Marcados Julia Eulalia/ Cooperativa Artesanal – Arte Con Tradición E Identidad Muchic	Verbal	B2C	EXW	<ul style="list-style-type: none"> • Efectivo o depósito en cuenta • Pago contra entrega 	No cuenta con un plan de interna

De acuerdo al gráfico presentado y acorde con la muestra seleccionada podemos advertir que existe poca formalidad en los procesos de exportación. Así tenemos que 2 mypes de la muestra hacen contratación verbal y no establecen por escrito la compra venta internacional, estando sujetos a muchos riesgos ante potenciales incumplimientos, careciendo de seguros (en su mayoría) entre otras situaciones. Por otra parte, también se advierte que el tipo de negocio en las exportaciones es B2B y B2C (mitad y mitad) en cuanto a operaciones que realizan las empresas mypes exportadoras. En su mayoría el INCOTERM seleccionado principalmente es el FOB y el principal medio de pago es el depósito en cuenta. Finalmente, se advierte que en su mayoría las mypes exportadoras en la región no cuentan con un plan de internacionalización

Ante este primer resultado, podemos advertir que la hipótesis acerca del uso de las cláusulas UNIDROIT, el pago anticipado, o medios de pago con intermediación financiera como el cobro mediante documento o el crédito documentario o la carta de crédito, no son utilizados por las Mypes en la región. Sin embargo, los INCOTERMS son utilizados de forma intuitiva (y no de forma premeditada) puesto que la mayoría de las empresas bajo análisis no utilizan contrato escrito, sino contrato verbal y no utilizan medios digitales por desconocimiento.

Acerca de los resultados relacionados con el régimen aduanero, se obtuvo con las entrevistas semiestructuradas la siguiente información:

Tabla 3*Mecanismos jurídicos aduaneros para la exportación*

EMPRESA	Régimen aduanero	Producto%
---------	------------------	-----------

Total Garlic Perú	Exportación definitiva	Productos agrícolas
Confecciones Laura's E.I.R.L.	Exportación definitiva	Productos textiles (ropa)
Tejidos Y Marcados Julia Eulalia/ Cooperativa Artesanal – Arte Con Tradición E Identidad Muchic	(no aplica por ser EXW)	Artesanías textiles (ropa y sombreros tradicionales de Monsefú)

De acuerdo al gráfico presentado y conforme a la muestra seleccionada para esta investigación podemos concluir que la mayoría de la muestra realizan exportación definitiva y solo una empresa no se acoge a ningún tipo de régimen aduanero puesto que su tipo de exportación se limita a un B2C en EXW. Vale destacar que, presumimos que la venta EXW que realizan muchas mypes artesanas podrían limitar su crecimiento porque al no incorporar en su sistema de ventas los envíos al extranjero encarecen mucho los costos de transacción esperado que el Cliente viaje hasta el lugar en donde se produce.

En base a estos resultados podemos concluir que la hipótesis planteada también terminó siendo refutada, puesto que se planteó que el régimen aduanero más utilizado sería el exporta fácil, no obstante, en función a los resultados obtenidos podemos afirmar que el régimen aduanero más empleado por las Mypes en la Región Lambayeque es el régimen de exportación definitiva.

Finalizando el desarrollo primer objetivo específico planteado para esta investigación, Corresponde determinar cuáles eran los mecanismos jurídicos para la exportación que fueron empleados en Lambayeque en los años 2021-2024, que provenían de los tratados internacionales que el Perú haya suscrito. En función a los resultados obtenidos con las entrevistas semiestructuradas, las empresas exportadoras compartieron con nosotros cuales son los países a los que envían normalmente su producto y si para decidir ese destino se tomaron en cuenta (o no) los TLC suscritos por el Perú:

Tabla 4

Mecanismos jurídicos internacionales para la exportación

EMPRESA	País de destino del producto	Convenios internacionales
Total Garlic Perú	Unión Europea	Resultan vitales los TLC.
Confecciones Laura's E.I.R.L.	Ecuador	No toman en cuenta TLC, no obstante Ecuador es parte de la CAN.
Tejidos Y Marcados Julia Eulalia/ Cooperativa Artesanal – Arte Con Tradición E Identidad Muchic	España, Ecuador, Brasil.	No influyen los TLC u otros tratados de integración internacional..

De acuerdo al gráfico presentado y acorde con la muestra seleccionada podemos advertir que consciente o inconscientemente casi todas las operaciones de la muestra

seleccionada se benefician directa o indirectamente de los TLC o de los organismos de integración económica internacional. No obstante, 2 empresas de la muestra no aprovechan de forma consciente este beneficio, es decir, no lo es tomado en cuenta para la toma de decisiones. Para este resultado, se había planteado como hipótesis el uso de los TLC y otros mecanismos de integración económica internacional. Sobre este punto, se ha confirmado su relevancia pese a la poca conciencia de los empresarios respecto de los mismos. En este caso solo una de las empresas era consciente del provecho que implica el uso de una TLC, a diferencia de una exportación que no cuente con un tratado internacional que facilite su ejecución.

Los resultados muestran que la informalidad genera menos costos de transacción y por tanto puede ser perfectamente empleada por mypes exportadoras, esto se complementa mucho con la investigación de Delgado (2016) quien afirma la necesidad de regular estándares internacionales para la compra-venta internacional, puesto que no existe un estándar que brinde cierta seguridad jurídica. En ese sentido, las Mypes de la región, al tener contratos verbales, están expuesto a muchos riesgos ante la pérdida, destrucción o incumplimiento de los contratos.

Por otra parte se confirma la investigación de Ramírez (2018) quien afirmaba que las asociaciones empresariales aumentaba la eficiencia en las operaciones de exportación, toda vez que una de las empresas analizada, paso de ser empresa individual a convertirse en una cooperativa, junto con otros productores independientes, afirmando que esto sería mejor al momento de exportar. A pesar que en su investigación solo se estudiaron consorcios de exportación y franquicias, el caso de esta cooperativa también es válido de mencionar puesto que se trata de otra forma de una asociación empresarial material, más que la regulación jurídica de una asociación empresarial.

Por otra parte, nuestros resultados son complementarios a la investigación de Castro (2019) quien concluyó que el valor del porcentaje del *drawback* era irrelevante para las exportaciones de las mypes, puesto que no se veían afectadas por la misma. En base a la información obtenida en nuestra investigación, podemos afirmar que la correspondencia con la investigación de Castro el porcentaje del régimen aduanero del *drawback*, es irrelevante porque las mypes no lo usan.

En concordancia con lo anterior, la investigación de, Ríos (2023) afirma que el *drawback* es un subsidio, sin embargo, también reconoce la realidad: por la complicada tramitología, muchas empresas pequeñas y medianas no lo utilizan. Esto resulta en una

paradoja en el que existe certeza acerca de la práctica norma que las mypes exportadoras analizadas no utilicen este régimen aduanero, pero, a su vez sea un subsidio destinado justamente para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Sobre los tratados internacionales se confirmaría parcialmente la investigación de Cadillo (2022). No se confirma que las decisiones tomadas por los empresarios se vean afectadas por estos tratados, dado que, no todos son conscientes de su existencia o uso. Empero, la mayoría de la muestra analizada, prueba que sí tienen una incidencia positiva en sus operaciones e incluso en su volumen de ventas. Por ello consideramos la existencia de una confirmación parcial.

Finalmente, respecto de los modelos de internacionalización, se confirma parcialmente la investigación de Rojas e Yzaguirre (2018) en la medida que se concluye la importancia de un modelo de internacionalización. Si bien las muestra de mypes analizadas no contaba con un plan, una de las empresas bajo análisis afirmó un gran crecimiento al aplicar un modelo de internacionalización, sin mencionar que las otras a pesar de no tenerlo, sí adoptaban (instintivamente) una “ruta” de internacionalización.

Hipótesis 2

El segundo objetivo de la presente investigación es determinar el crecimiento empresarial de las mypes exportadoras en la región Lambayeque durante los años 2021-2024, Para ello, se utilizaron términos coloquiales al realizar las consultas, preguntando si las empresas habían crecido (crecimiento positivo), habían sobrevivido (crecimiento nulo) o decrecido (crecimiento negativo). En función a los resultados obtenidos con las entrevistas semiestructuradas, las empresas exportadoras compartieron con nosotros la siguiente información:

Tabla 5

Percepción subjetiva del crecimiento empresarial

EMPRESA	Crecimiento empresarial	Factores atribuibles
Total Garlic Perú	Reporta crecimiento positivo	Elevada demanda extranjera en el mercado de destino.
Confecciones Laura's E.I.R.L.	Reporta crecimiento nulo	La pandemia significó un gran golpe para el negocio, no obstante, la fidelización de la demanda extranjera permitió la supervivencia del negocio.

Tejidos Y Marcados Julia Eulalia/ Cooperativa Artesanal – Arte Con Tradición E Identidad Muchic	Reporta crecimiento positivo	Crecimiento del alcance de su demanda, iniciando de forma local, luego regional, nacional y con vistas a los internacional.
---	------------------------------	---

De acuerdo al gráfico presentado y acorde con la muestra seleccionada podemos advertir que, dos de las mypes exportadoras reportan crecimiento positivo y solo una empresa exportadora presenta crecimiento nulo. Las dos empresas que declaran crecimiento positivo, atribuyen este crecimiento al aumento de su demanda al realizar actividades de exportación mientras que la empresa que manifiesta un crecimiento nulo, atribuye la supervivencia de la empresa su demanda habitual, haciendo énfasis en que la demanda extranjera paga mejor y es más constante.

Para este resultado se había planteado como hipótesis que el crecimiento empresarial de las mypes que utilizaran mecanismos jurídicos para la exportación sería positivo. En este extremo, se ha comprobado que dos de tres mypes exportadoras tienen un crecimiento positivo y la restante ha sobrevivido.

Sobre los factores que influyen en el crecimiento de las mypes exportadoras en los resultados existe una oposición parcial en la investigación de Corredor (2021) quien concluye que la exportación no garantiza una mayor probabilidad de supervivencia, sino que lo hace, la exportación constante y en un aproximado de cinco (5) años. En ese sentido, en la muestra analizada, se ve que la exportación no tiene un efecto solo en la supervivencia, sino también en el crecimiento positivo de las mypes.

También son complementarios a nuestros resultados, las investigaciones de Cabellos (2023), quien concluía que la innovación tiene una gran influencia en el aumento de las exportaciones; y la de Macha (2018) quien afirmaba que barreras funcionales influyen en la oferta exportable. Tal como se advierte ambas investigaciones están referidas a la creación de un nuevo producto para hallar nuevos mercados o mejorar la capacidad productiva para atender la demanda conseguida. Esto es complementario a los resultados obtenidos en nuestra investigación en la que la creciente demanda extranjera y el uso de los mecanismos jurídicos internacionales para la exportación están directamente relacionados con el crecimiento empresarial de las mypes extranjeras. Lo anterior también podría explicarse afirmando que a pesar que una mype innove o una mype mejore su calidad, esto por sí mismo no determinará su crecimiento empresarial. Sin embargo, estos factores permitirán a la Mype crecer empresarialmente, en la medida que la mype utilice mecanismos jurídicos

internacionales para la exportación y encuentre una demanda creciente con países con los que probablemente hayan celebrado tratados internacionales.

Hipótesis 3

Finalmente, el último objetivo de esta investigación es comparar los datos obtenidos y arribar a conclusiones sobre la existencia de vinculación (o no) entre los mecanismos jurídicos empleados y el crecimiento empresarial. Acorde con la muestra seleccionada podemos advertir que, dos empresas de las tres entrevistadas, utilizan los tratados internacionales para sus operaciones de comercio exterior, una de forma consciente y las otras de forma inconsciente, sin embargo, por el destino de sus exportaciones, se concluye que utilizan estos mecanismos jurídicos para la exportación de forma internacional.

Por otra parte, se puede concluir que la mayor parte las exportaciones en las mypes en la región, en función de la muestra seleccionada se celebran a través de un acuerdo verbal y no escrito, el principal medio de pago, es el depósito en cuenta y la mayoría de transacciones se pacta en pago contra entrega, además no tiene mucha influencia para el crecimiento empresarial el INCOTERM pactado, no obstante, presumimos que el limitarse a no incorporar en el sistema de ventas operaciones hacia el exterior, puede limitar el crecimiento de la empresa.

En función a lo expuesto se puede concluir que los mecanismos jurídicos para la exportación que más influencia tienen en el crecimiento empresarial para las mypes de la región, son los derivados de los convenios internacionales, siendo que los demás mecanismos derivados de la voluntad o del régimen aduanera, tienen poco o nula influencia. No obstante, queda acreditado que, al menos en la muestra señalada, el uso de determinados mecanismos jurídicos internacionales tiene una influencia en el crecimiento empresarial de las mypes exportadoras.

Este resultado es parcialmente opuesto a muchas investigaciones que afirman o concluyen que son principales factores del crecimiento empresarial de las mypes cuestiones internas. Así, nuestro resultado se opone a la investigación de Suarez, A. (2023) quien concluía que el uso de la banca electrónica, una contabilidad formal y la digitalización del negocio, tiene una influencia directa en el crecimiento empresarial. De manera similar Gutiérrez (2019) afirma que es la gestión administrativa de las mypes, es la que determina su crecimiento. Gutiérrez (2019) afirma que el fracaso o no fracaso estaría determinado por

el nivel de deuda y si la misma es externa o si las operaciones se financian con sus propios medios. Finalmente, nuestros resultados también son parcialmente opuestos a la investigación de Asalde y otros (2017) quienes determinan que el crecimiento empresarial está directamente influenciado con la facilidad para hacer negocios.

Vale aclarar que nuestros resultados no son definitivos, ni contradictorios con los antes mencionados, sino diferentes. Esto no quiere decir que los factores internos mencionados por las investigaciones anteriores, no cuenten con sustento real o que no tengan influencia en el crecimiento empresarial. Una primera explicación para la diferencia de resultados puede hallarse en el tipo de empresa investigada, nuestra investigación se hace respecto a mypes exportadoras, mientras que las investigaciones opositoras se hacen indistintamente de si exportan o no lo hacen. Este pequeño matiz permitiría afirmar que, en caso de mypes exportadoras, los factores internos tales como: banca electrónica, contabilidad formal, gestión administrativa, entre otros no necesariamente serán los únicos factores ni los más relevantes para el crecimiento empresarial de la mype exportadora.

Conclusiones

Se han determinado que muchos de los mecanismos jurídicos para la exportación más complejos, no son necesariamente aplicados cuando representan mayores costos de transacción para las empresas y el mercado optará por utilizar aquellos que tienen menos costos de transacción, aunque ello involucre ciertos riesgos o grados de informalidad. En las mypes entrevistadas, se determinó que la mayoría emplea contratos de compraventa internacional de forma verbal y el principal INCOTERM utilizado es el FOB (a pesar que esto representa un riesgo mayor). Respecto al medio de pago, es generalmente utilizado el depósito en cuenta y el pago contra entrega. Por otra parte, no es habitual que las mypes exportadoras cuenten con un modelo de internacionalización.

Se determinó que las respecto el régimen aduanero más utilizado es la exportación definitiva, siendo esta la práctica habitual, sin embargo, no necesariamente este es el más beneficioso para las mypes. Otros regímenes tributarios, como el *drawback*, es mucho más conveniente para estas empresas, a pesar que no sea la práctica más habitual de las mypes exportadoras, esto se debe a un mal análisis de costos beneficio, en el que por miedo a los costos del *drawback* se ignoran sus beneficios. La influencia de los TLC y otros mecanismos

de integración internacional (como la CAN) son empleados en su mayoría por las mypes exportadoras, pero, no necesariamente de forma consciente. Este es el mecanismo jurídico más relevante puesto que facilita las operaciones de exportación y crea una demanda creciente en el exterior.

El crecimiento empresarial de las mypes exportadoras es positivo y el principal factor para ello, de acuerdo a la declaración de los propios empresarios, es la creciente o constante demanda externa. Determinándose que existe un vínculo positivo entre emplear los mecanismos jurídicos para la exportación de derecho público y el crecimiento empresarial de las mypes exportadoras. Por otra parte, la influencia de los mecanismos jurídicos para la exportación que provienen de la autonomía de la voluntad, no parece tener mayor influencia en el crecimiento empresarial de las mypes exportadoras.

Recomendaciones

Ampliar el estudio y contar con respaldo de alguna entidad pública para realizar este tipo de investigaciones, porque las empresas exportadoras y particularmente la información no es de fácil acceso, situación que podría cambiar al contar con el respaldo de alguna entidad pública. Esto permitirá a la entidad pública conocer la realidad acerca de la informalidad de las mypes exportadoras y poder diseñar una regulación adecuada que genere incentivos suficientes para promoverlos hacia la formalidad.

Las entidades deben procurar plantear alternativas para garantizar un marco jurídico a las mypes exportadoras que actualmente realicen contratos verbales. Es una alternativa a probar, cargar con incentivos a las empresas para que poco a poco vayan adjuntando contratos de compra-venta internacional a sus declaraciones de exportación. O podría plantearse la creación una plataforma virtual para celebrar contratos internacionales, reduciendo así los costos de transacción entre los contratos verbales y digitales, siendo que estos últimos reducirán mucho más los riesgos.

Deberían brindarse asesorías y facilidades a las mypes exportadoras acerca de los beneficios de los diversos mecanismos jurídicos para la exportación de derecho público, específicamente el *drowback* puesto que es una herramienta que subsidia de cierta forma las operaciones de exportación. Respecto de los TLC u otros mecanismos para la exportación,

debería hacerse una publicidad específica en función del mercado y TLC a fin que encuentren una demanda favorable para sus operaciones de exportación, ahorrándoles a las mypes los diversos estudios de mercado.

Referencias

- Álvarez, G. (2002). Metodología de la Investigación Jurídica: Hacia una nueva perspectiva. Universidad Central de Chile: Santiago, Chile.
- Azalde, S., Bancallán, J., Espinoza, K., & Rquejo, H. (2017). Facilidad para negociar en el Perú a nivel de la ciudad de Lambayeque-Chiclayo. Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú. https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/9215/AZALDE_BANCALLAN_FACILIDAD_CHICLAYO.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Banco Sabadell. (01 de Noviembre de 2023). Banco Sabadell: Exportar para crecer. Banco Sabadell: <https://www.bancosabadell.com/cs/Satellite/SabAtl/Exportar-para-Crecer/6000002461690/es/>
- Baquero, J., & Gil, E. (2015). Metodología de la investigación jurídica. Quito, Ecuador: Universidad de Los Hemisferios.
- Blázquez, F. (julio-diciembre de 2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 16(28), 43-56.
- Bullard, A. (2015). Análisis económico del derecho. Entre el funcionalismo y la esquizofrenia jurídica. En Fabra, J., & Núñez, A., Filosofía y teoría del derecho (págs. 737-766). UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3875/23.pdf>
- Bullard, A. (2018). Análisis económico del derecho. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.
- Cabello, J. (2007). Manual de metodología para la investigación sociojurídica. Santiago de Chile: Universidad central de Chile.
- Cabellos, F. (2023). Las exportaciones de las PYMES y la Innovación para exportar. Universidad Federico Villarreal. <https://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13084/7009/TESIS%20FACS%20REVISADO%20P%27REPOSITORIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cadillo, F. (2022). Análisis de los tratados internacionales para la toma de decisiones. Lima: Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/91348/Cadillo_DF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Caliendo, P. (2018). Derecho tributario y análisis económico del derecho. (J. Panéz, Trad.) Lima: Grijley E.I.R.L.
- Cardozo, P., Chavarro, A., & Ramirez, C. (2013). Teorías de internacionalización. Panorama, I(3), 4-23. <https://doi.org/https://doi.org/10.15765/pnrm.v1i3.264>
- Castro, E. (2019). El drawback y su impacto en las exportaciones de las Mypes en el Perú año 2016-2017. Lima: Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36080/Castro_RE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Clavijo, D., Guerra, D., & Yañez, D. (2014). Método, metodología y técnicas de investigación aplicada al derecho. Bogotá: Grupo editorial Ibañez.

- COMEXPERU. (2023). Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2022. Lima: COMEXPERU. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2022.pdf>
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2020). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. En M. Dini, & G. Stumpo, MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento (págs. 9-32). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Corredor, M. (2021). Relación entre la orientación exportadora y la supervivencia de los emprendimientos nacientes en Bogotá. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia.
<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/81166/Relaci%20entre%20la%20orientaci%20exportadora%20y%20la%20supervivencia%20de%20los%20emprendimientos%20nacientes%20en%20Bogot%20a1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Daniels, M., Jongitud, J., Luna, M., Monroy, R., Mora, R., & Viveros, O. (2011). Metodología de la investigación jurídica. Veracruz, Mexico: Facultad de Derecho Universidad Veracruzana.
- Delgado, M. (2016). Autonomía de la voluntad, ley del contrato y normas internacionalmente imperativas. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/7349>
- Esplugues, C., & Stucchi, P. (2022). Estructura institucional del comercio internacional. En C. Esplugues, & P. Stucchi, Derecho del comercio internacional peruano (págs. 49-71). Lima: Palestra.
- Esplugues, C., & Stucchi, P. (2022). Prólogo. En C. Esplugues, & P. Stucchi, Derecho del Comercio Internacional Peruano (págs. 29-30). Lima: TIRANT LO BLANCH.
- Gazpar, X., & Ortiz, E. (2023). Medios de pago internacional, de lo convencional a lo digital. DIVULGARE Boletín Científico De la Escuela Superior de Actopan, 11(Especial), 62-69.
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/divulgare/article/view/https%3Adoi.org10.29057esa.v11iEspecial.11355/10558>
- Graziano, A., & Volpe, C. (28 de abril de 2021). BID integración y comercio: El papel de las pymes en el crecimiento de las exportaciones de los países . BID integración y comercio: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/el-papel-de-las-pymes-en-el-crecimiento-de-las-exportaciones-de-los-paises/>
- Gutiérrez, J. (2019). Crecimiento de las mypes en la ciudad de Tingo María: 2009-2015. Tingo María: Universidad Nacional Agraria de la Selva.
<https://repositorio.unas.edu.pe/server/api/core/bitstreams/0fd8ddbe-9996-43f8-acf7-844bb1b82c51/content>
- Gutiérrez, Y. (2019). Modelos de elección binaria aplicados al pronóstico del fracaso empresarial para las PYMES en Colombia. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia.
<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78098/52.932.314.2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Heredia, E. (2021). Estrategias comerciales para incrementar las exportaciones de artesanía de algodón nativo, en la Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo - Lambayeque. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Cesar Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78140/Heredia_SEY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación (Sexta ed.). México D.F.: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- ICC Spain. (11 de Noviembre de 2023). ICCSPAIN: Incoterms 2020. ICCSPAIN: <https://www.iccspain.org/incoterms-2020-2/>

- ICC Spain. (11 de Noviembre de 2023). ICCSPAIN: QUIENES SOMOS. ICCSPAIN: <https://www.iccspain.org/icc/quienes-somos/>
- Jiménez, P. (2015). Metodología para las investigaciones jurídicas. Río de Janeiro, Brazi: JURISMESTRES.
- Macha, R. (2018). Barreras a la exportación y el proceso de internacionalización desde la perspectiva de las MYPES exportadoras del sector textil de Lima Metropolitana 2006-2016. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/10037>
- Manrique, J. (2022). Problemas prácticos sobre la regulación de contratos internacionales en el Código Civil peruano. *Agenda Internacional*, XXIX(40), 165-190. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/download/26017/24498/>
- MINCETUR. (2013). El ABC del comercio exterior: Guía capacidades gerenciales para el comercio exterior. Lima: MINCETUR.
- MINCETUR. (2013). El ABC del Comercio Exterior: Guía práctica del Exportador. Lima, Perú: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- MINCETUR. (2013). Guía comercial y crediticia para el usuario del comercio exterior. Lima: MINCETUR.
- MINCETUR. (2022). Reporte de Comercio Regional - Lambayeque 2022 - Anual. Lambayeque: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4713736/RCR%20Lambayeque%202022.pdf>
- Monge, L. (2021). Ley aplicable a los contratos internacionales en el derecho peruano. *Actualidad jurídica Iberoamericana*(14), 944-969. https://idibe.org/wp-content/uploads/2021/03/27._Luz_Monge_pp._944-969.pdf
- Ninahuanca, C. (12 de enero de 2023). El Peruano Economía: Mipymes representan 93.8% de las empresas exportadoras. *El Peruano Economía*: <https://www.elperuano.pe/noticia/202004-mipymes-representan-938-de-las-empresas-exportadoras>
- ONU. (27 de junio de 2023). Naciones Unidas: Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas 27 de junio. Naciones Unidas: <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- Pérez, E., & Leiva, M. (2021). Influencia del programa exporta fácil en las exportaciones de las micro y pequeñas empresas en el Perú Periodo 2012-2016. Callao: Universidad Nacional del Callao. https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5881/TESIS_MAESTRIA_PEREZ%20Y%20LEIVA_FCE_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Prada, S. (2002). Mecanismos jurídicos de promoción de las exportaciones. Bogotá D.C.: Pontificia Universidad Javeriana. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/55345/Tesis-12.pdf?sequence=1>
- Puente, M., & Viñán, J. (2017). Estrategias de crecimiento empresarial y su incidencia en la rentabilidad empresarial. *observatorio de la economía latinoamericana*, 1-10. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/crecimiento-rentabilidad.zip>
- Ramírez, V. (2018). Eficacia de las asociaciones empresariales para la participación de las pymes en el negocio de la exportación. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/36462232-ba06-4464-90fd-8eda0d9dd355/content>
- Real academia española. (2014). Diccionario de la lengua española (Vigesimo tercera ed.). Madrid, España: Real academia española. <https://dle.rae.es/>

- Ríos, H. (2023). Drawback: Restitución de derechos arancelarios o subsidio a las exportaciones del Perú, 2005-2022. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/item/915ccf2f-d810-49f6-afdd-dbdf4efb3b5e>
- Rojas, A., & Yzaguirre, M. (2018). Análisis de Modelos de Internacionalización desde la perspectiva de proceso en una MYPE de Gamarra. Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13957/Rojas_CAJ_Yzaguirre_RMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sierralta, A. (2018). Contratos de comercio internacional. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Stucchi, P., & Vargas, E. (2022). Elementos aduaneros esenciales de la importación y la exportación. En C. Esplugues, & P. Stucchi, Derecho del comercio internacional peruano (págs. 121-144). Lima: Palestra.
- Suárez, A. (2023). La inclusión financiera y su relación con el crecimiento empresarial de las microempresas de la industria manufacturera de Bogotá 2012-2016. Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia. <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/84406/1018498473.2023.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Sueiro, V. (2022). El régimen jurídico general de las obligaciones contractuales en el PERÚ. En C. Esplugues, & P. Stucchi, Derecho del comercio internacional peruano (págs. 249-266). Lima: Palestra.
- Tabares, S. (2012). Internacionalización de la PYME: Referente para el éxito empresarial en Colombia. Revista Ciencias Estratégicas, XX(27), 119-132. <https://www.redalyc.org/pdf/1513/151325816009.pdf>
- Taboada, L. (1998). Mecanismos jurídicos de la contratación moderna. Derecho & Sociedad(13), 13-21.
- Tantaleán, R. (2016). Tipología de las investigaciones jurídicas. Derecho y cambio social, 1-37.
- UNIDROIT. (2016). Principios UNIDROIT. Roma, Italia: UNIDROIT.
- Vásquez, O. (2015). La carta de crédito y otros medios de pago en el comercio internacional. FORSETI. Revista de Derecho, 3(5), 143-164. <http://190.119.238.140/index.php/forseti/article/view/1148/1326>
- Villavella, C. (2009). La investigación científica en la ciencia jurídica. Sus Particularidades. Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla A.C.(23), 5-37.
- Witker, J., & Hernández, L. (2002). Régimen jurídico del Comercio exterior de México. Mexico D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/903/5.pdf>

Anexos

Anexo 01. Matriz de consistencia de la investigación

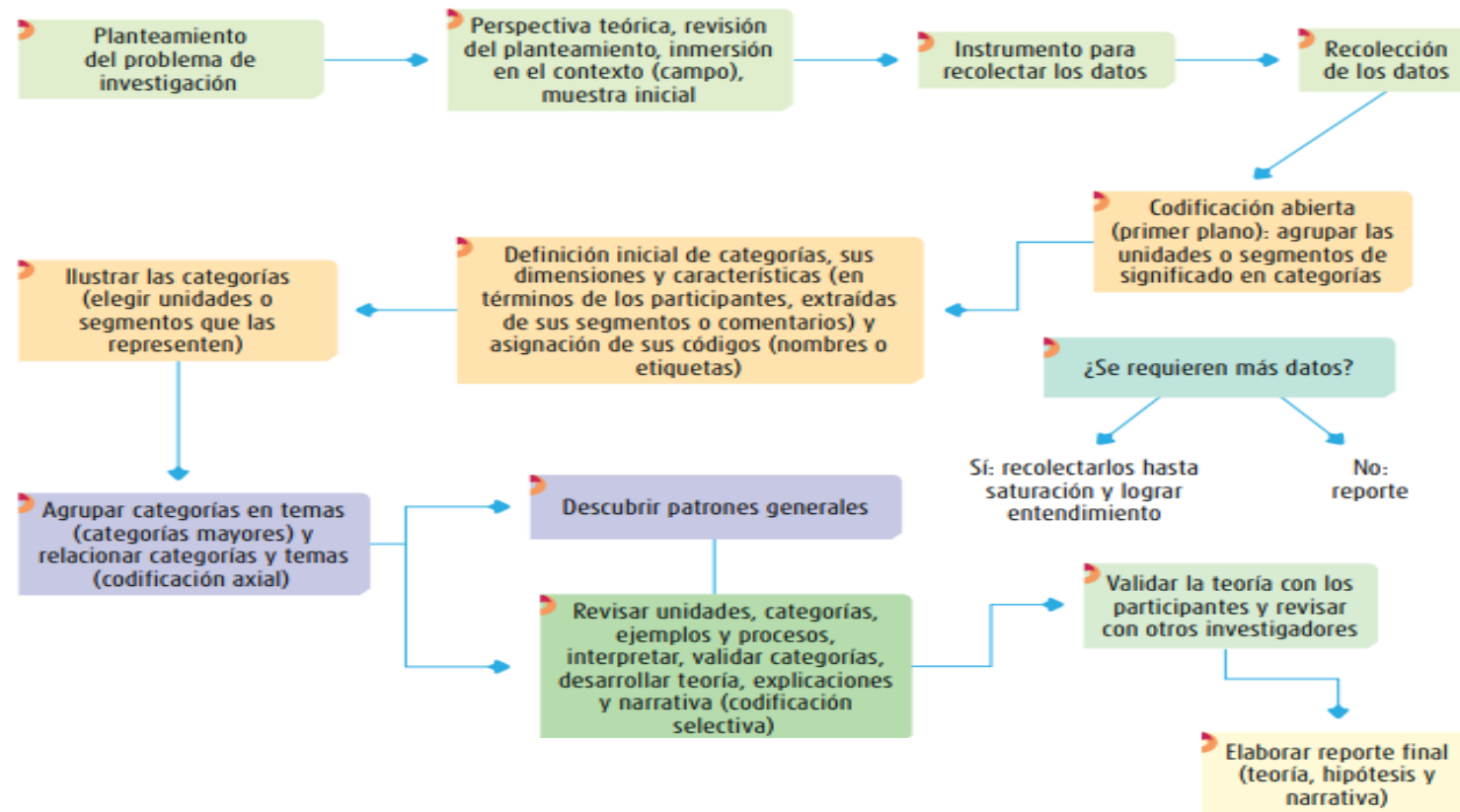
Anexo 02. Flujograma de diseño metodológico emergente

Anexo 03. Entrevistas

Anexo 01 Matriz de consistencia de la investigación

Mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las mypes en la región Lambayeque 2021-2024				
Problema general	Hipótesis	Objetivo general	Categorías	Metodología
¿Cuál es la relación entre el uso de mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024?	La aplicación de los mecanismos jurídicos para la exportación impacta positivamente en el crecimiento empresarial de las Mypes de la región Lambayeque en los años 2021-2024.	Determinar la relación que existe entre uso de mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024; mediante el análisis normativo y entrevistas semiestructuradas.		<p>a) Paradigma y enfoque de investigación: cualitativo</p> <p>b) Tipo de investigación: Socio-jurídico (aplicada) – jurídico proyectivo</p> <p>c) Diseño de investigación: Teoría fundamentada</p> <p>d) Población / Corpus Legislación y costumbre jurídicas para la exportación. MYPES exportadoras de la región Lambayeque.</p> <p>e) Muestra: 3 mypes exportadoras</p> <p>f) Muestreo: no probabilístico, voluntario y por conveniencia.</p> <p>g) Métodos y Técnicas de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Método a priori-deductivo • Método inductivo (incompleto) • Codificación abierta, axial y selectiva • Codificación predeterminada y en vivo
Problemas específicos:	Hipótesis específicas:	Objetivos específicos:		
1. ¿Cuáles son los mecanismos jurídicos para exportación que han sido utilizados por Mypes en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?	1. Los mecanismos jurídicos para la exportación más adecuados son compraventa sujetos a principios UNIDROIT INCOTERM FOB, pago anticipado con depósito en cuenta; acogimiento al régimen del EXPORTAFÁCIL o al régimen <i>drawback</i> y uso de los TLC.	1. Definir los mecanismos jurídicos para la exportación que han podido ser empleados en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante el análisis normativo, entrevistas semiestructuradas.	Categoría 1 Mecanismos jurídicos para la exportación	
2. ¿Cómo ha sido el crecimiento empresarial de las MYPES que exportaron en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?	2. Las empresas que exportan (utilizando adecuados mecanismos jurídicos para la exportación), gozan de crecimiento empresarial.	2. Determinar cómo ha sido el crecimiento empresarial de las Mypes que exportaron en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante el análisis documental y entrevistas semiestructurada.	Categoría 2 Crecimiento empresarial de las Mypes	
3. ¿Cuál es el efecto de utilizar los mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes que lo han empleado en la Región Lambayeque durante los años 2021-2024?	3. Existe una relación positiva y directa entre el empleo de estos mecanismos jurídicos y el crecimiento empresarial de las MYPES.	3. Comparar los datos obtenido sobre los mecanismos jurídicos para la exportación y el crecimiento empresarial de las Mypes en la Región Lambayeque en los años 2021-2024 mediante el análisis documental.		

Anexo 02. Flujograma del diseño metodológico emergente



Extraído de Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014)

Anexo 03. Entrevistas

Empresa: “TOTAL GARLIC PERÚ”

Entrevistador: Estimado entrevistado, gracias por participar de la presente entrevista. Se le realizarán seis (6) preguntas relacionadas con el desarrollo de su empresa y sus operaciones de exportación. A continuación le daré unas pequeñas recomendaciones antes de iniciar con la entrevista: dé explicaciones lo suficientemente extendidas para evitar ideas ambiguas. Evite dar respuestas emocionales o basados en creencias. Sea claro en las premisas y el razonamiento de las respuestas. Finalmente, Si desconoce algunos de los términos empleados puede pedir aclaraciones o puede responder que desconoce dicho término o que no han sido relevantes para su empresa.

Entrevistador: ¿Cuál es la categoría en la que se encuentra su empresa exportadora? (microempresa o pequeña empresa)

Entrevistado: No cuenta con REMYPE.

Entrevistador: ¿Cómo ha sido la evolución de su empresa en las operaciones de exportación? (proceso de internacionalización)

Entrevistado: el crecimiento fue muy rápido, aunque en el Perú tuvimos algunos temas con SENASA y ahora el 99% de nuestras operaciones están en Panamá.

Entrevistador: Durante el periodo 2021-2023 ¿Cuáles considera que hayan sido los principales factores que determinaron que su empresa haya crecido, sobrevivido o decrecido?

Entrevistado: en nuestro caso el crecimiento se dio debido al sector, la agricultura mueve grandes cantidades de dinero y el producto agrícola peruano es muy bien cotizado fuera del país, sobre todo en Europa.

Entrevistador: ¿Cómo realizas normalmente tus actividades de exportación? Explique desde la negociación hasta la ejecución del contrato.

Entrevistado: En este momento ya no necesitamos hacer mucho, tenemos ya cadenas de distribución operativas (contratos de suministros ya firmados) que no requieren más que un seguimiento de control de rutina, pagan de forma anticipada y luego enviamos el producto. Al inicio si se requirió un buen tiempo para conseguir los contactos de los posibles clientes en Europa, pero hoy podríamos decir que se mantiene sola, no planeamos de momento crecer más debido a que no tenemos demasiado tiempo disponible para gestionar nuevos negocios.

Entrevistador: ¿Qué régimen aduanero utiliza en sus operaciones de exportación? Y ¿Por qué?

Entrevistado: debido a que nos movemos en el sector agrícola solo exportaciones definitivas.

Entrevistador: Al realizar sus operaciones comerciales de exportación ¿Usted aprovecha o toma en cuenta los TLC o la existencia de un mecanismo de integración internacional? (por ejemplo: la CAN, o la Alianza del Pacífico)

Entrevistado: Si, claro, los tlc son vitales para poder hacer operaciones agrícolas, en nuestro caso trabajamos con ajo, el cual tiene canal verde para Europa, sin el tlc no sería tan rentable.

Entrevistador: Esas serían todas las preguntas a realizar, muchas gracias por su participación, la información brindada ha sido de mucha utilidad para esta investigación. Hasta una nueva oportunidad.

Empresa: CONFECCIONES LAURA'S E.I.R.L.

Entrevistador: Estimado entrevistado, gracias por participar de la presente entrevista. Se le realizarán seis (6) preguntas relacionadas con el desarrollo de su empresa y sus operaciones de exportación. A continuación le daré unas pequeñas recomendaciones antes de iniciar con la entrevista: dé explicaciones lo suficientemente extendidas para evitar ideas ambiguas. Evite dar respuestas emocionales o basados en creencias. Sea claro en las premisas y el razonamiento de las respuestas. Finalmente, Si desconoce algunos de los términos empleados puede pedir aclaraciones o puede responder que desconoce dicho término o que no han sido relevantes para su empresa.

Entrevistador: ¿Cuál es la categoría en la que se encuentra su empresa exportadora? (microempresa o pequeña empresa)

Entrevistado: MICROEMPRESA

Entrevistador: ¿Cómo ha sido la evolución de su empresa en las operaciones de exportación? (proceso de internacionalización)

Entrevistado: Inició llevando unas prendas para “buscar un mercado” porque antes viajó a Ecuador y al conocer el mercado, comenzó a contactar con clientes hasta que se volvieron constantes al punto que hoy en día se cuenta con un operador en dicho país al cual realizan las exportaciones

Entrevistador: Durante el periodo 2021-2023 ¿Cuáles considera que hayan sido los principales factores que determinaron que su empresa haya crecido, sobrevivido o decrecido?

Entrevistado: La empresa actualmente se mantiene solamente, esto se debe a que los clientes se han fidelizado, y principalmente los del exterior. Además de ello, la pandemia fue un gran golpe que bajo nuestras ventas.

Entrevistador: ¿Cómo realizas normalmente tus actividades de exportación? Explique desde la negociación hasta la ejecución del contrato.

Entrevistado: Actualmente se cuenta con un distribuidor en el exterior y mi obligación es de transportar la mercancía hasta la aduana dentro del País. De ahí en adelante, se encarga el operador en Ecuador.

Entrevistador: ¿Qué régimen aduanero utiliza en sus operaciones de exportación? Y ¿Por qué?

Entrevistado: Solo utilizamos exportación definitiva, otros regímenes piden más requisitos y suenan complicados.

Entrevistador: Al realizar sus operaciones comerciales de exportación ¿Usted aprovecha o toma en cuenta los TLC o la existencia de un mecanismo de integración internacional? (por ejemplo: la CAN, o la Alianza del Pacífico)

Entrevistado: No utilizamos ningún TLC en particular. Sí utilizamos certificado de origen pero ningún otro certificado adicional.

Entrevistador: Esas serían todas las preguntas a realizar, muchas gracias por su participación, la información brindada ha sido de mucha utilidad para esta investigación. Hasta una nueva oportunidad.

**Empresa: TEJIDOS Y MARCADOS JULIA EULALIA/ COOPERATIVA ARTESANAL – ARTE
CON TRADICIÓN E IDENTIDAD MUCHIC**

Entrevistador: Estimado entrevistado, gracias por participar de la presente entrevista. Se le realizarán seis (6) preguntas relacionadas con el desarrollo de su empresa y sus operaciones de exportación. A continuación le daré unas pequeñas recomendaciones antes de iniciar con la entrevista: dé explicaciones lo suficientemente extendidas para evitar ideas ambiguas. Evite dar respuestas emocionales o basados en creencias. Sea claro en las premisas y el razonamiento de las respuestas. Finalmente, Si desconoce algunos de los términos empleados puede pedir aclaraciones o puede responder que desconoce dicho término o que no han sido relevantes para su empresa.

Entrevistador: ¿Cuál es la categoría en la que se encuentra su empresa exportadora? (microempresa o pequeña empresa)

Entrevistado: **No cuentan con REMYPE, pero, cuentan con catorce trabajadores, no obstante, por su volumen de ventas también tienen que ser calificados como microempresa.**

Entrevistador: ¿Cómo ha sido la evolución de su empresa en las operaciones de exportación? (proceso de internacionalización)

Entrevistado: **Inició con las ventas internas, pero el producto por ser artesanal/tradicional, comenzó a trascender fronteras. El producto ha sido llevado a ferias en el Ecuador (en el que resultó ganador) no obstante, los productos exportables son llevados por los propios consumidores.**

Entrevistador: Durante el periodo 2021-2023 ¿Cuáles considera que hayan sido los principales factores que determinaron que su empresa haya crecido, sobrevivido o decrecido?

Entrevistado: **Ha crecido debido a la promoción local e internacional de su producto. El expandir sus ventas hasta la sede internacional permitió el crecimiento durante estos años.**

Entrevistador: ¿Cómo realizas normalmente tus actividades de exportación? Explique desde la negociación hasta la ejecución del contrato.

Entrevistado: **Normalmente los turistas vienen hasta Monsefú para hacer las compras y luego sacarlos del País. Y el modelo del negocio es *Business to Consumers*.**

Entrevistador: ¿Qué régimen aduanero utiliza en sus operaciones de exportación? Y ¿Por qué?

Entrevistado: **Al realizar el propio consumidor su exportación, con su boleta de venta, van a través del aeropuerto. No se tiene contactos en el exterior y no se han arriesgado a realizar comercio exterior.**

Entrevistador: Al realizar sus operaciones comerciales de exportación ¿Usted aprovecha o toma en cuenta los TLC o la existencia de un mecanismo de integración internacional? (por ejemplo: la CAN, o la Alianza del Pacífico)

Entrevistado: **Están planificando convertirse en exportadoras y apuntan a EEUU y Panamá para exportar sombreros; y para textiles artesanales, planifican que sea México. Sin embargo, más que aprovechar un TLC, buscan adaptarse a las necesidades del mercado.**

Entrevistador: Esas serían todas las preguntas a realizar, muchas gracias por su participación, la información brindada ha sido de mucha utilidad para esta investigación. Hasta una nueva oportunidad.