

Ricardo Moscoso C., Juan Acosta M., Ricardo Pardavé A.,  
Álvaro Mejía M. y Franck Neyra J. (eds.)

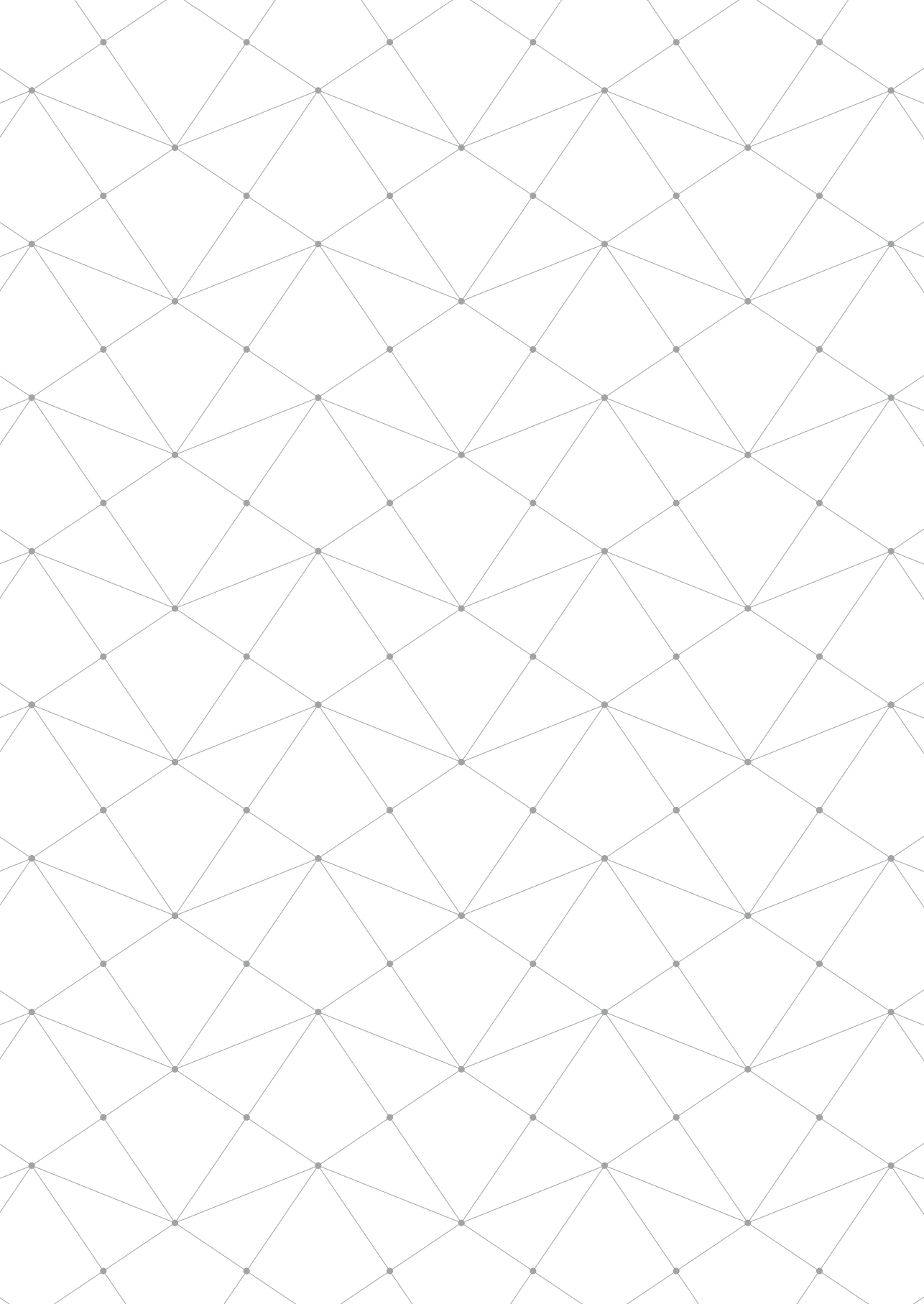
---

# Integración económica

---

Estrategias peruanas para la internacionalización







R. Moscoso, J. Acosta, R. Pardavé, A. Mejía y F. Neyra (eds.)

---

# Integración económica

---

Estrategias peruanas para la internacionalización



© Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

Autores: Ricardo Moscoso Cuaresma, Juan Acosta Mantaro, Ricardo Pardavé Aquino, Álvaro Mejía Mendivil y Franck Neyra Jiménez (eds.)

Edición: Luisa Fernanda Arris

Corrección de estilo: Luigi Battistolo

Diseño de cubierta y diagramación: Dickson Cruz Yactayo

Comité científico revisor: Carlos Alberto Azabache Moran  
Luis Rafel Diaz Bracamonte  
Javier Gustavo Oyarse Cruz  
Luis Gómez Bustamante  
Geraldine Adriana Barrionuevo Gaggiotti  
Guillermo Enrique Salazar Biffi

Editado por:

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C.

Av. Alonso de Molina 1611, Lima 33 (Perú)

Teléfono: 313-3333

www.upc.edu.pe

Primera edición: diciembre de 2021

Impresión bajo demanda

Este libro se terminó de imprimir en el mes de diciembre de 2021 en los talleres gráficos de Aleph Impresiones S. R. L., jr. Riso 580, Lince, Lima, Perú.

**Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)**

**Biblioteca**

Ricardo Moscoso Cuaresma, Juan Acosta Mantaro, Ricardo Pardavé Aquino, Álvaro Mejía Mendivil y Franck Neyra Jiménez (eds.)

*Integración económica. Estrategias peruanas para la internacionalización*

Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), 2021

ISBN: 978-612-318-381-3

INTEGRACIÓN ECONÓMICA, NEGOCIOS INTERNACIONALES, COMERCIO EXTERIOR, EXPORTACIONES, PERÚ

382.60985 MOSC

DOI: <http://dx.doi.org/10.19083/978-612-318-382-0>

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú n.º 2021-13944

Esta publicación fue sometida a un proceso de revisión de pares antes de su divulgación.

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, de la editorial.

El contenido de este libro es responsabilidad de los autores y no refleja necesariamente la opinión de los editores.

# ÍNDICE

<b>Presentación</b>	<b>7</b>
I. ¿Qué son los negocios internacionales? Una revisión conceptual de la definición basada en los diez principales libros de negocios y las modalidades que comprende	9
II. La Alianza del Pacífico: un enfoque de las etapas en la integración internacional y las bases de su constitución	21
III. Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias en las exportaciones de palta Hass en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y el Perú durante el periodo 2010-2019	49
IV. Factores macroeconómicos para la exportación de cacao peruano a los Países Bajos durante el periodo 2014-2019	71
V. Estudio selectivo de factores comerciales y arancelarios que influyeron en las exportaciones de uvas frescas en el marco del TLC entre el Perú y China durante el periodo 2008-2019	89
VI. La relación entre la guerra comercial China-Estados Unidos y las exportaciones peruanas de minerales de cobre y sus concentrados a Corea del Sur entre 2018 y 2019	111
VII. Las oportunidades comerciales para la pitahaya en Francia durante el periodo 2018-2020	129
VIII. Impacto del crecimiento demográfico de China e India en las exportaciones del Perú	153
IX. Retos y desafíos del buen gobierno corporativo en el Perú: un análisis crítico sobre su actual estado de naturaleza en el Perú y el mundo	175
X. Actuales tendencias de investigación sobre el desarrollo sostenible, la erradicación de la pobreza y el comercio internacional en Latinoamérica durante la década de 2010	185
XI. Un nuevo panorama en el sector pesquero: estudio de caso sobre la implementación logística de Ransa en el puerto del Callao	213



---

# PRESENTACIÓN

*Integración económica. Estrategias peruanas para la internacionalización* constituye un esfuerzo combinado de docentes, alumnos y egresados de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) por producir un texto académico que cumpla con los parámetros del método científico aplicados a la realidad empresarial peruana. De esta manera, este libro establece un primer gran paso en el desarrollo y el fortalecimiento del campo de los negocios internacionales en la literatura académica del país, utilizando un potente marco teórico y una metodología rigurosa, con resultados abiertos al debate.

Luego de un agudo proceso de selección resultaron elegidos ocho artículos de investigación, dos ensayos cortos y un caso de estudio que se elaboró en colaboración con líderes gerenciales de Ransa (mayor operador logístico para el comercio exterior del Perú), textos que se compartirán con el público académico. Esta selección tuvo también el objetivo de analizar, desde diversas perspectivas, las principales estrategias y los temas vinculados a la oferta exportable peruana, partiendo de la base de lo que significan los negocios internacionales.

Por otro lado, es preciso mencionar que en Latinoamérica se vienen gestando esfuerzos significativos para sistematizar el contenido académico y científico de la disciplina de estudio de los negocios internacionales, en gran parte debido a la promoción del libre mercado y a la inserción en la globalización de economías en desarrollo, como es el caso del Perú.

En tal sentido, al evidenciarse una amplia demanda de conocimiento sobre el comercio internacional, la logística internacional y la gestión de la internacionalización empresarial, vimos una oportunidad, en la Facultad de Negocios, para crear un nicho científico



indispensable que pueda ser estudiado con profundidad y rigurosidad. El resultado de la implementación de estas medidas fue la edición del manuscrito que, en la medida de la institucionalidad del presente proyecto, cumple con el propósito de mejorar las competencias de comunicación escrita, manejo de información y pensamiento crítico de nuestros estudiantes. La contribución de sus escritos no solo yace en el contenido de cada uno, sino también en el ejemplo que ellos darán a las futuras generaciones de estudiantes y egresados de nuestra casa de estudios. El desarrollo de la investigación, entonces, se seguirá potenciando en la comunidad académica, ya que nuestros estudiantes y egresados son el motor de nuestro porvenir.

Finalmente, y de manera particular, la elaboración de este libro no habría sido posible sin el apoyo de la Facultad de Negocios de la UPC para el fortalecimiento de la investigación, esencia inherente al fin de toda universidad y que, estamos seguros, irá cada día potenciándose más.

James Edward Leigh Boluarte  
Director de la carrera de Administración y Negocios Internacionales  
Facultad de Negocios  
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

# I. ¿Qué son los negocios internacionales? Una revisión conceptual de la definición basada en los diez principales libros de negocios y las modalidades que comprende

Acosta Mantaro, Juan<sup>1</sup>  
ORCID: 0000-0003-3323-6151

Recibido: 09.09.2020  
Aceptado: 30.02.2021

## Resumen

Los negocios internacionales se han convertido en una disciplina de gran dinamismo en el ámbito internacional, impulsada por diversos factores, como la globalización y el incremento del intercambio comercial entre los países. En este sentido, si bien esta disciplina tiene un papel relevante dentro del desarrollo económico mundial, se impone la necesidad de comprenderla conceptualmente. De esta manera, la presente investigación tuvo como objetivo principal comparar las definiciones brindadas por las diez principales escuelas de negocios internacionales, y que se utilizan en distintas escuelas de negocios en el mundo, a fin de determinar las similitudes, pero también las diferencias entre lo que propone cada autor. Asimismo, se pudo determinar que coinciden en que es una disciplina que comprende transacciones comerciales de diversa índole entre dos o más países. Finalmente, fruto de este comparativo, se brindó una nueva definición que abarcó puntos en común e incluyó elementos contemporáneos, como el respeto por el medioambiente. Hacia el final de la investigación, se añadieron las diversas modalidades que involucra esta disciplina.

**Palabras clave:** negocios, modalidades, exportaciones, inversión, contratos

---

1 Doctor en Dirección de Empresas por la Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas, Argentina. Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Escuela de Administración de Empresas Business School, Madrid, España. Licenciado en Administración de Empresas y Negocios Internacionales por la UPC. Docente a tiempo completo en la UPC.

## **Abstract**

International business has become a very dynamic discipline in the international setting, driven by various forces such as globalization and the increasing commercial trade among countries. In this regard, although this discipline plays a relevant role in global economic development, it is necessary to understand it at a conceptual level. Thus, the main objective of this research was to compare the definitions proposed by the ten leading international business schools, used in different business schools worldwide, to determine not only the similarities but also the differences between each author's proposals. Likewise, this study determined all the definitions indicate that international business is a discipline that involves commercial operations of different kinds between two or more countries. This comparison resulted in a new definition that included points in common and contemporary elements such as environmental conservation. Towards the end of the research, the various modalities involved in this discipline were added.

**Keywords:** business, modalities, exports, investment, contracts

## **1.1 Introducción**

El objetivo de este artículo es brindar al lector la diversidad de definiciones relacionadas con los negocios internacionales (NNII) dadas a través de los diez principales libros utilizados en las escuelas de negocios. Se busca tener un claro panorama de los principales términos empleados en este campo de estudio, así como los alcances y las limitaciones de cada uno de ellos, a fin de comprender mejor este campo de acción del ámbito empresarial. Finalmente, respecto a las modalidades de los NNII, se suelen limitar al campo del comercio exterior (exportaciones e importaciones) y a la inversión extranjera directa (IED), lo que deja de lado diferentes modalidades en las cuales se desenvuelven y desarrollan empresas y profesionales de los NNII.

## **1.2 Marco teórico**

### ***Definición de los negocios internacionales a través de la literatura***

En primer lugar, conviene señalar la definición dada por los autores norteamericanos Daniels, Radebaugh y Sullivan (2003), utilizada en la mayoría de las escuelas de negocios de América Latina. En su publicación *International Business: Environments and Operations* (Negocios internacionales: ambiente y operaciones) establecen que son "todas las transacciones comerciales, incluyendo comercio, inversiones y transporte, que tienen lugar entre dos o más países" (p. 5). Lo interesante es la diferencia de este concepto frente al que brindan en la versión de 2001 del libro, donde definen los NNII como las transacciones comerciales, privadas y del Gobierno que se dan entre dos países o más. Además, resulta llamativo

que en la versión de 2018 no indiquen qué son los NNII y se centren más en la globalización y en los factores que impulsan esto.

Es importante mencionar que, según la Real Academia Española (2019), el término *transacción* debe ser entendido como “trato, convenio o negocio”. García (2018) señala que una transacción “es la operación de distinto tipo que se lleva a cabo entre dos o más partes y que implica el intercambio de bienes o servicios a cambio del correspondiente capital”. No obstante, desde el punto de vista operacional se entiende que, para que se produzca una transacción, previamente tiene ocurrir un proceso de negociación que involucra el conocimiento de fuerzas no controlables, como cultural, política, legal, económica y social, que influyen en que sea exitosa o no dicha transacción.

En esta línea, Griffin y Pustay (2005), en su libro *International Business* (Negocios internacionales), definen los NNII como “las transacciones comerciales entre partes de más de un país” (p. 28). Conviene señalar la similitud con la definición dada previamente por Daniels, Radebaugh y Sullivan (2003).

A modo de reflexión, vale la pena sugerir la utilización del término *economías* en lugar de *países*, debido a que existen territorios que no logran dicha condición y realizan operaciones de comercio exterior con el resto del mundo. Podemos citar a Taiwán o a Hong Kong (puestos 26 y 28 de las exportaciones peruanas en 2019) como ejemplos de economías, mas no de países.

Respecto a las fuerzas no controlables mencionadas previamente, Hill (2013), en su libro *International Business: Competing in the Global Marketplace* (Negocios internacionales: competir en el mercado global), también de uso en América Latina, si bien no define específicamente el concepto de los NNII, refiere que “son mucho más complicados que los domésticos porque los países difieren en muchos aspectos. Los países tienen diferentes sistemas políticos, económicos, jurídicos y prácticas culturales, que tienen un profundo impacto en los beneficios, costos y riesgos asociados con hacer negocios en diferentes países” (p. 68). Denota la relevancia de conocer y comprender dichas fuerzas para lograr el éxito en cualquiera de las operaciones, aspectos que desarrolla a lo largo de los capítulos de su libro, al igual que la mayoría de los autores.

En esta línea también se encuentran los autores Cullen y Parboteeah (2010), de nacionalidad estadounidense e india, respectivamente, en su libro *International Business: Strategy and the Multinational Enterprise* (Negocios internacionales: estrategia y la empresa multinacional), de utilización en diversas escuelas americanas. En su definición, mucho más ligada al plano comercial, “una empresa se involucra en los NNII cuando realiza funciones comerciales (ventas) más allá de sus fronteras nacionales” (p. 7).

Por otra parte, está lo mencionado por el autor indio Jhanji (2012) en su libro *International Business* (Negocios internacionales), que señala que existen dos visiones sobre la definición. Por un lado, la disciplina de estudios se focaliza en el análisis de los entes organizacionales como instituciones que compran y venden bienes y servicios a través de

dos o más fronteras nacionales; y, por otro, los negocios internacionales se equiparan solo con aquellas grandes empresas que tienen unidades operativas fuera de su propio país. Además, en medio de las operaciones comerciales, se encontrarán los acuerdos institucionales que prevén una dirección de la actividad económica en el extranjero. En esta segunda acepción, el autor hace una referencia marcada en las operaciones que enfrenta una empresa en el país de destino, que incluye temas jurídico-contractuales.

Bajo la misma perspectiva, Katsioloudes y Hadjidakis (2007) en su libro *International Business: A Global Perspective* (Negocios internacionales: una perspectiva global), de utilización en Europa, señalan que “los negocios internacionales son todas las transacciones comerciales, privadas y gubernamentales, entre dos o más países. Las empresas privadas realizan tales transacciones con fines de lucro; los gobiernos pueden o no hacer lo mismo en sus transacciones. Estas transacciones incluyen ventas, inversiones y transporte” (p. 9). En dicha publicación se denota la relevancia de las operaciones realizadas por los Gobiernos como un actor dentro de los NNII, lo cual es descuidado por varios autores dentro de la definición. Asimismo, si bien el transporte es relevante, podría ser de mayor impacto el empleo de los términos *logística* o *supply chain management*.

Czinkota, Ronkainen y Moffett (2003), en su libro *International Business* (Negocios internacionales), indican que los “negocios internacionales consisten en transacciones que se diseñan y se llevan a cabo a través de las fronteras nacionales para satisfacer los objetivos de individuos, empresas y organizaciones. Estas transacciones toman diversas formas, que a menudo están relacionadas entre sí. Los principales tipos de negocios internacionales son el comercio de exportación e importación y la inversión extranjera directa. Otros tipos de negocios internacionales son licencias, franquicias y contratos de gestión” (p. 5). Como se puede apreciar, es una definición mucho más estructurada y sistemática de lo que son los NNII, a la que se añade una secuencia lógica al proceso. Se parte del hecho de que primero tiene que seguirse un proceso de planificación, en el cual se diseñarán diversas estrategias con el objetivo de satisfacer una demanda. Vale la pena destacar el término *organizaciones*, en alusión a los entes privados o públicos sin fines de lucro que también realizan operaciones de NNII como parte de sus operaciones, muchas de ellas entre filiales. De igual manera, se observa la amplitud en cuanto a las modalidades de NNII, en comparación con las citadas por los autores previamente.

En la línea de la satisfacción de una necesidad, Rugman y Collinson (2006), en su libro *International Business*, definen los negocios internacionales como “el estudio de transacciones que tienen lugar a través de las fronteras nacionales con el propósito de satisfacer las necesidades de individuos y organizaciones. Estas transacciones económicas consisten en el comercio, como en el caso de la exportación e importación, y la inversión extranjera directa, como en el caso de las empresas que financian operaciones en otros países” (p. 5). Esta definición es limitada, ya que se encasilla en dos de las principales

modalidades de NNII y deja de lado otras, como licencias, franquicias, operaciones llave en mano, etcétera, dentro de la definición.

En relación con la amplitud de las modalidades, los autores mexicanos Lerma y Márquez señalan, en *Comercio y marketing internacional* (2010), que “hacer algo para lograr un beneficio y cuando eso que se hace en uno o más países diferentes del país de origen estamos hablando de negocios internacionales” (p. 7). El “hacer algo” se ve reflejado en las diversas modalidades que los autores definen bajo el ámbito de los NNII, los cuales son comercio internacional, inversiones directas o indirectas, maquila internacional, franquiciamiento y turismo internacional.

Finalmente, una de las definiciones más completas es la formulada por los autores Mason y Sanjyot (2011), de nacionalidad estadounidense e india, respectivamente, que en su libro titulado *International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World* (Negocios internacionales: oportunidades y desafíos en un mundo que se aplanan), señalan que los “negocios internacionales abarcan una amplia gama de intercambios transfronterizos de bienes, servicios o recursos entre dos o más naciones. Estos intercambios pueden ir más allá del intercambio de dinero por bienes físicos para incluir transferencias internacionales de otros recursos, como personas, propiedad intelectual. Por ejemplo, patentes, derechos de autor, marcas registradas y datos. Y activos o pasivos contractuales. Por ejemplo, el derecho a usar algún activo extranjero, proporcionar algún servicio futuro a clientes extranjeros o ejecutar un instrumento financiero complejo” (p. 12). Destaca un desarrollo mucho más extenso de las diversas operaciones que se dan dentro de los NNII, incluyendo un fuerte componente de los servicios intangibles, como pueden ser las licencias. Como punto pendiente dentro de dicha definición está la que concierne a las inversiones extranjeras, sean directas o sean de cartera.

### ***Síntesis y una definición propia***

A raíz de la investigación realizada en las principales fuentes bibliográficas disponibles relacionadas con los negocios internacionales, se puede evidenciar que su concepto alcanza casi un consenso acerca de que son un conjunto de transacciones de bienes y servicios entre dos actores (personas, empresas o el Gobierno) de distintos países. A continuación, un breve resumen de ello.

**Tabla 1.1. Definiciones del concepto de negocios internacionales según diversos autores**

N.º	Autor	Página	Palabra clave	Tipo/característica	Incluye
1	Daniels, Radebaugh y Sullivan (2003)	5	Transacciones	Comerciales	Comercio, inversiones y transporte
2	Griffin y Pustay (2005)	28	Transacciones	Comerciales	-
3	Hill (2013)	68	Complejas	Distintos sistemas políticos, económicos, jurídicos y legales	-
4	Cullen y Parboteeah (2010)	7	Involucramiento	Comerciales	-
5	Jhanji (2012)	2	Intercambios transfronterizos	Dos acepciones	Venta internacional y unidades operativas
6	Katsioloudes y Hadjidakis (2007)	9	Transacciones	Comerciales de privados y de Gobierno	Ventas, inversiones y transporte
7	Czinkota, Ronkainen y Moffett (2003)	5	Transacciones	Satisfacer los objetivos de individuos, empresas y organizaciones	Comercio, IED, licencias, franquicias y contratos de gestión
8	Rugman y Collinson (2006)	5	Transacciones	Satisfacer las necesidades de individuos y organizaciones	Comercio, IED y operaciones de financiamiento
9	Lerma y Márquez (2010)	7	Hacer algo	Beneficio	Comercio internacional, inversiones, maquila, franquiciamiento y turismo
10	Mason y Sanjot (2011)	12	Intercambios transfronterizos	Bienes, servicios o recursos	Comercio, propiedad intelectual, activos o pasivos contractuales
11	Autoría propia	-	Inserción y adaptación	Concepto de negocio	Mejorar la calidad de vida y el respeto por el medioambiente

Asimismo, a fin de contribuir a la amplitud de su definición, se considera que los negocios internacionales son la inserción y adaptación de un concepto de negocio (que abarca sus distintas modalidades, como comercio de bienes y servicios, licencias, inversiones, entre otras) de una economía a otra, en la que se consideran y reconocen las diversas fuerzas no controlables (culturales, políticas, legales, sociales, financieras y económicas) involucradas en los procesos de negociación y transacción, con el objetivo de que, a través

de estas operaciones, mejore la calidad de vida de personas, empresa y Gobierno, con respeto por el medioambiente en cada etapa.

Dentro de la definición se enfatiza en el proceso de adaptación (o tropicalización) que debe tener el concepto de negocio como la clave para lograr una transacción exitosa, debido a las características actuales del mercado. Asimismo, se busca que dichas modalidades sean una herramienta para lograr mejorar la calidad de vida de la sociedad en general. Finalmente, se incluye el respeto por el medioambiente con motivo de la situación actual que vive el mundo, en la que cada vez son más palpables los efectos del cambio climático, y se reconoce como una de sus causas el incremento del comercio mundial (OMC, 2009).

### **Modalidades de los NNII**

Las modalidades hacen referencia al tipo de operación que realizan las empresas que participan de los NNII. Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2003), estas tratan del *modo de operación* que tendrá una empresa en su proceso de internacionalización. Para los autores, dichas modalidades se miden por el grado de compromiso (en recursos económicos, humanos y de riesgo) frente al mercado de destino: las exportaciones e importaciones tienen el grado más bajo y la IED el más alto.

Los autores señalan las tres modalidades que pueden adoptar los NNII. En primer lugar, las exportaciones e importaciones de mercancías (se alude a un bien tangible). En segundo lugar, exportaciones e importaciones de servicios (incluyen turismo y transporte, prestación de servicios como operaciones llave en mano, contratos administrativos, y el uso de activos que incluye regalías, licencias y franquicias). Finalmente, las inversiones que pueden ser directas (IED) o indirectas, llamadas también “inversiones de cartera”.

Por su parte, Cullen y Parboteeah (2010) explican que las modalidades se relacionan con las *estrategias* de ingreso que adoptarán las empresas en su inserción a otro mercado. Para los autores, en primer lugar se sitúa la exportación; en segundo lugar, las licencias, las franquicias y las alianzas internacionales; y, finalmente, la IED.

Para Wall, Minocha y Rees (2010), son las *formas* de internacionalización. Los autores plantean que se pueden dividir en tres categorías. En primer lugar, los métodos basados en la exportación, que incluyen la exportación directa y la indirecta (en referencia a la existencia de un tercero que se encarga del proceso). En segundo lugar, los métodos de no equidad, que incluyen licencias, franquicias, acuerdos de servicios técnicos, contratos de gerencia y las asociaciones basadas en contratos. Finalmente, los métodos de equidad, como los *joint ventures* (asociación estratégica entre dos o más empresas) y las adquisiciones e inversiones.

Para Lerma y Márquez (2010), son *categorías* que forman los NNI. Los autores establecen cinco categorías, que son comercio internacional, inversiones, maquila, franquicia y turismo.



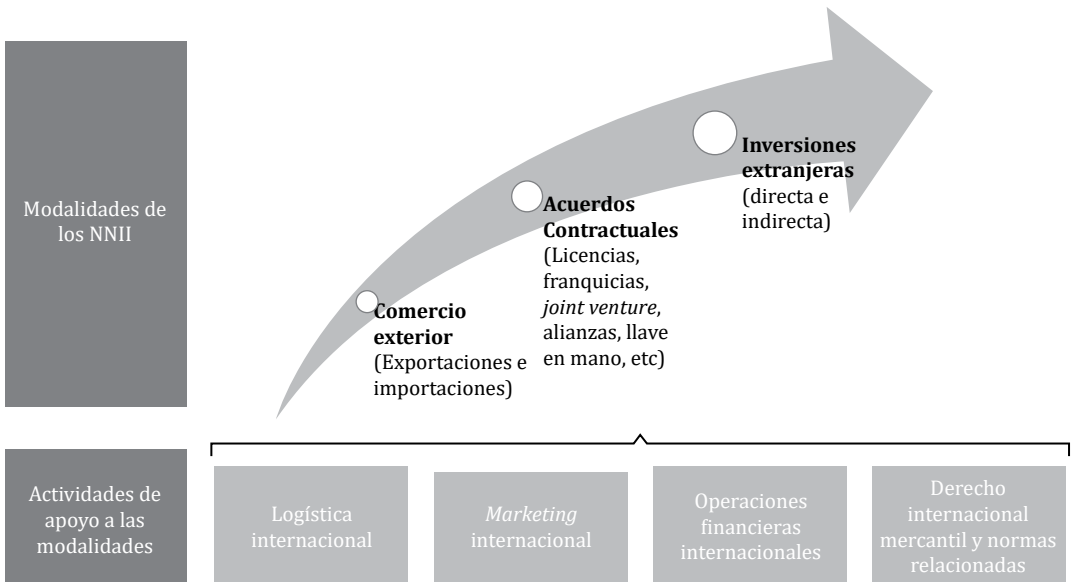
En el ámbito local, los autores Ayala y Villarroel (2018) precisan que las modalidades hacen referencia a los *accesos* a una organización en el mundo global. Para los autores, son tres divisiones. En primer lugar, están las exportaciones y las importaciones; una segunda categoría comprende los acuerdos de cooperación contractuales, que abarcan licencias, franquicias, inversiones, contrato llave en mano, contratos gerenciales, servicios y alianzas estratégicas; y, finalmente, los acuerdos de cooperación accionarios, que incluyen *piggy back* (red de contactos), *joint ventures*, consorcios y asociación.

En términos generales, se concluye que las modalidades que adoptan las empresas que participan en los NNII se pueden clasificar en tres: las relacionadas con el comercio exterior (exportaciones e importaciones de bienes y servicios); las vinculadas a los acuerdos contractuales, entre las que destacan licencias, franquicias y *joint ventures*; y, por último, las inversiones directas o de cartera.

Es importante mencionar las actividades de apoyo presentes en las diversas modalidades. Si bien Lerma y Márquez (2010) destacan solo tres (logística, *marketing* y derecho internacional), se considera también importante el rol que juegan las finanzas en los ámbitos local e internacional. En todas y cada una de ellas participan y se desarrollan los profesionales ligados a los NNII.

A continuación, un breve resumen de las modalidades y las actividades de apoyo.

**Gráfico 1.1. Modalidades y actividades de apoyo en los negocios internacionales**



### 1.3 Conclusiones y recomendaciones

En términos generales, la gran mayoría de autores coincide en definir los negocios internacionales a partir de transacciones efectuadas entre dos o más países. No obstante, dependiendo del autor, se incluyen elementos comerciales o jurídicos; asimismo, elementos previos a las transacciones, como son la influencia de las fuerzas no controlables y las modalidades comprendidas. De igual forma, los autores no incluyen elementos finales en los NNII, que son mejorar la calidad de vida de las personas y el respeto al medioambiente durante el proceso.

Las modalidades se agrupan básicamente en tres: comercio exterior, acuerdos comerciales e inversiones extranjeras. Estas son soportadas por actividades de apoyo, como son logística internacional, *marketing* internacional, operaciones financieras y derecho internacional.

Se recomienda profundizar en el análisis de las modalidades que comprenden los negocios internacionales, así como en las actividades de apoyo en concordancia con las nuevas tendencias comerciales.

## Referencias

- Ayala, P. y Villarroel, G. (2018). *Guía de modalidades de internacionalización de negocios*. Lima: Universidad de Lima. Recuperado de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/6571>
- Carpenter, M. A. y Dunung, S. P. (2011). *International Business*. Washington, D. C.: Saylor Foundation.
- Cullen, J. B. y Parboteeah, K. P. (2010). *International Business: Strategy and the Multinational Enterprise*. Londres: Routledge.
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A. y Moffett, M. H. (2003). *Fundamentals of International Business*. Mason, OH: Thomson South-Western.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H. y Sullivan, D. P. (2003). *International Business: Environments and Operations* (10.<sup>a</sup> ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Jhanji, H. (2012). *International Business*. Excel Books Private Limited, Lovely Professional University. Recuperado de [https://ebooks.lpude.in/commerce/mcom/term\\_3/DCOM501\\_INTERNATIONAL\\_BUSINESS.pdf](https://ebooks.lpude.in/commerce/mcom/term_3/DCOM501_INTERNATIONAL_BUSINESS.pdf)
- García, I. (2018). *Definición de transacción*. Economía Simple.net. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/transaccion>
- Griffin, R. W. y Pustay, M. W. (2005). *International Business: A Managerial Perspective* (4.<sup>a</sup> ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Hill, C. W. (2013). *International Business: Competing in the Global Marketplace* (9.<sup>a</sup> ed.). New York, NY: McGraw-Hill Irwin.
- Katsioloudes, M. I. y Hadjidakis, S. (2007). *International Business: A Global Perspective*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Lerma, A. E. y Márquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional* (4.<sup>a</sup> ed.). Ciudad de México: Cengage Learning.
- Mason, A. y Sanjyot, P. (2011). *International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World*. FlatWorld Editores.
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2009). *El comercio y el cambio climático: Informe del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y de la Organización Mundial del Comercio*. Ginebra: Secretaría de la OMC.

- Real Academia Española (RAE). (2021). *Diccionario de la lengua española* (23.<sup>a</sup> ed.). Recuperado de <https://dle.rae.es/transacci%C3%B3n%20?m=form>
- Rugman, A. M. y Collinson, S. (2006). *International Business* (4.<sup>a</sup> ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Sinha, P. K. y Mittal, V. (2012). *International Business*. Nueva Delhi: Excel Books Private Limited.
- Wall, S., Minocha, S. y Rees, B. (2010). *International Business* (3.<sup>a</sup> ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.



Para poder revisar todo el contenido de esta edición,  
visite nuestra página web **editorial.upc.edu.pe**

