



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Productividad de las empresas emergentes y su Capacidad
Exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Br. Alfaro Hernandez, Jhon Fernando (orcid.org/0000-0003-4722-3693)

ASESOR:

Mgr. Maldonado Cueva, Percy David (orcid.org/0000-0001-9132-4841)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Mercados Emergentes

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA - PERÚ
2019**

DEDICATORIA

Dedico la presente investigación a mis padres y a mi hermana Luisa Cecilia por su apoyo incondicional, por estar siempre motivándome a seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi familia y todos los docentes de la Universidad César Vallejo por impartir sus logros, sus conocimientos, sus experiencias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	vi
Índice de tablas	viii
Índice de gráficos.....	ix
Resumen	x
Abstract	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEORICO.....	3
III. METODOLOGÍA	13
3.1 Tipo y Diseño de investigación	13
3.2 Variables y Operacionalización.....	13
3.3 Población, muestra y muestreo.....	14
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ...	15
3.5 Procedimientos	17
3.6 Métodos de análisis de datos.....	17
3.7 Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN.....	31
VI. CONCLUSIONES.....	34
VII. RECOMENDACIONES.....	35
REFERENCIAS.....	36
ANEXOS	41
Anexo 2: Matriz de consistencia	54

Anexo 3: Instrumentos.....	56
Anexo 4: Solicitud de Acceso a la Información Pública.....	60
Anexo 5: Base de datos.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Productividad de las empresas emergentes	29
Tabla 2: Desempeño laboral	30
Tabla 3: Procesos internos	31
Tabla 4: Rentabilidad	32
Tabla 5: Marketing	33
Tabla 6: Capacidad exportadora	34
Tabla 7: Desarrollo exportador	35
Tabla 8: Capacidad Económica – Financiera	36
Tabla 9: Capacidad Comercial	37
Tabla 10: Activos fijos	38
Tabla 11: Estadística de Fiabilidad de Cronbach	39
Tabla 12: Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora	39
Tabla 13: Desempeño laboral y su capacidad exportadora	40
Tabla 14: Procesos Internos y su capacidad exportadora	40
Tabla 15: Rentabilidad y su capacidad exportadora	41
Tabla 16: Marketing y su capacidad exportadora	41

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 01: Productividad de las empresas emergentes	29
Gráfico 02: Desempeño laboral	30
Gráfico 03: Procesos internos	31
Gráfico 04: Rentabilidad	32
Gráfico 05: Marketing	33
Gráfico 06: Capacidad exportadora	34
Gráfico 07: Desarrollo exportador	35
Gráfico 08: Capacidad Económica - Financiera	36
Gráfico 09: Capacidad Comercial	37
Gráfico 10: Activos fijos	38

RESUMEN

La siguiente investigación tiene como título “Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019” el cual tiene como problema general ¿Qué relación existe entre la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019? Asimismo, tiene como principal objetivo el identificar qué relación existe entre ambas variables. Para el desarrollo de la siguiente investigación fue necesaria la recopilación de información en campo, para ello se utilizó como instrumento cuestionarios dirigidas a empresas textiles situadas en el distrito de Carabaylo.

En la presente investigación se busca optimizar diversas dimensiones de la productividad para que así permitan desarrollar la capacidad exportadora de las empresas emergentes, ya que en la actualidad es un punto poco desarrollado.

Con los resultados obtenidos se determina que la productividad de las empresas textiles de Carabaylo se relaciona positivamente con su capacidad exportadora, ya que en el periodo 2019 el 36.8% de empresas tiene un alto nivel de productividad.

Palabras clave: Productividad, empresas emergentes, sector textil, capacidad exportadora.

ABSTRACT

This research is entitled "Productivity of emerging companies and their export capacity in the textile sector of Carabayllo, 2019" which has as a general problem What relationship exists between the Productivity of emerging companies and their export capacity in the textile sector from Carabayllo, 2019? It also has as a general objective to identify what relationship exists between both variables. For the development of the present investigation it was necessary to collect information in the field, for this purpose questionnaires were used as an instrument aimed at textile companies located in the district of Carabayllo.

This research seeks to optimize various dimensions of productivity so that they allow developing the export capacity of emerging companies, since it is currently a poorly developed point.

With the results obtained, it is determined that the productivity of textile companies in Carabayllo is positively related to their export capacity, since in the 2019 period 36.8% of companies have a high level of productivity.

Keywords: Productivity, emerging companies, textile sector, export capacity.

I. INTRODUCCIÓN

Cuando hacemos referencia a productividad, hablamos de un indicador de eficiencia la cual se relaciona con un cierto número de factores utilizados en la producción, estos factores son utilizados en una serie de etapas durante un periodo de tiempo. Cuando nos referimos a la capacidad exportadora en muchas ocasiones se confunde con la producción, sin embargo, no es más que comprender y actuar internacionalmente, adecuando la gestión de la empresa al requerimiento del mercado internacional. La productividad de la pequeña empresa junto a su capacidad exportadora tiene a nivel macroeconómico un resultado favorable en la balanza comercial de sus países. Para los grupos empresariales, industriales e incluso países, la productividad es un elemento básico y necesario para el desarrollo económico. Asimismo, la productividad es esencial para el desarrollo económico y social de un país, ello implica a la sociedad, las industrias en general pues permite la mejora de los sueldos, rentabilidad de diversos proyectos y a la vez permitiendo mayor desarrollo del empleo. A medida que el mundo crece económicamente a grandes pasos, América Latina se queda atrás siendo solo observador. Este lento crecimiento no permite una mayor fuerza en la contribución al PBI global, poniendo en peligro las aspiraciones de sus poblaciones emergentes. Los causantes de esta realidad difieren de muchos aspectos. Sin embargo, la poca inversión y escasa productividad son esenciales para el entender nuestra situación. Para mejorar se requiere cambios continuos y novedosos logrando dejar atrás esta sombra que nos acecha e iniciar un mejor crecimiento que permita estar junto y por qué no superar a las mejores economías globales. En el Perú hay empresas que aún no saben y/o no tienen muy claro sobre cómo mejorar su productividad, cómo llegar a los mercados internacionales y llegar a ser competitivos, ya que no se comprende cómo mejorar su eficiencia reduciendo a lo más mínimo sus recursos.

Formulación del problema: Problema general: ¿Qué relación existe entre la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019?. Problemas secundarios: a) ¿Qué relación existe entre el desempeño laboral de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019? b) ¿Qué relación existe entre los procesos internos de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil

de Carabayllo, 2019? c) ¿Qué relación existe entre la rentabilidad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019? d) ¿Qué relación existe entre el marketing de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?. Justificación: El presente proyecto de investigación se justifica teóricamente, ya que tendrá el propósito de emitir conceptos sobre empresas emergentes del sector textil situadas en Carabayllo, distrito de estudio, en donde se emitirán análisis de dimensiones sobre sus niveles de productividad y sobre las capacidades y dificultades que tienen para llegar a mercados internacionales. Asimismo, se justifica de manera práctica debido a la necesidad de analizar diversas dimensiones de empresas emergentes para mejorar sus niveles de competitividad, los resultados de este trabajo podrán ser usados para impartir mayores conocimientos sobre los niveles de productividad y así lograr optimizar las capacidades de exportación con el objetivo de poder internacionalizar la industria textil. Socialmente esta investigación se justifica, porque se busca el desarrollo social de aquellos emprendedores del sector textil que necesitan una mejor visión del negocio, el trabajo de investigación otorgará conocimientos a aquellos emprendedores que quieran reconocer sus capacidades y afrontar sus limitaciones. Se justifica de forma metodológica porque se recogerán datos válidos y confiables de las empresas textiles emergentes sobre la productividad y sobre sus capacidades de llegar al mercado internacional. Objetivos: Objetivo general: Determinar qué relación existe entre la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. Objetivos Específicos: a) Determinar qué relación existe entre el desempeño laboral de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. b) Determinar qué relación existe entre los Procesos internos de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. c) Determinar qué relación existe entre la rentabilidad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. d) Determinar qué relación existe entre el marketing de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. Hipótesis: Hipótesis General: La Productividad de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019. Hipótesis Específicas: a) El desempeño laboral de

las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019. b) Los procesos internos de las empresas emergentes se relacionan positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019. c) La rentabilidad de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019. d) El marketing de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019.

II. MARCO TEORICO

Antecedentes Nacionales: Vargas (2008), presenta su artículo de investigación para la Universidad ESAN cuyo título es “Competitividad sostenible de la pequeña empresa: Un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad” donde hace referencia a la competitividad de las pequeñas empresas y la productividad, donde hace referencia a los esfuerzos realizados para poder mejorar. Sostiene que en la región Asia Pacifico estos esfuerzos son debido a la gran cantidad de empleo que genera. La investigación indica que la mayor parte de intervenciones para fomentar el desarrollo de estas pequeñas empresas son gubernamentales, sin embargo, hay estudios que señalan que estas intervenciones no cumplen su objetivo y solo llega a una parte de influencia. Los estudios realizados indican que las intervenciones externas, solo están permitiendo el crecimiento, mas no los niveles de competitividad productividad; para ello se sugiere que los modelos de intervención se mantengan en el tiempo y llegue a recompensarse a los verdaderos emprendedores. Miranda (2007), presentó su investigación elaborada para la Universidad de San Marcos cuyo título es “Desarrollo de las PYMES en el mercado exportador sector confecciones” donde se enfoca en analizar a las pequeñas empresas textiles exportadoras. Sostiene que la situación de las pymes no solo se debe a fuentes externas, como los flujos de capital o precios internacionales, ni tampoco a fuentes internas, como la recesión. Para mejorar esta situación se requiere de un cambio en la política de desarrollo, que permita mejorar la competitividad. En el estudio se han evaluado casos de empresas pequeñas, en donde se ha concluido que este sector tiene indicadores positivos, el factor que ha

permitido ello es el reciente crecimiento económico, el ingreso a nuevos mercados y la calidad de la materia prima. Valiente (2014), presentó su artículo “Eficacia de las asociaciones empresariales para la participación de las pymes en el negocio de la exportación” elaborado en la Universidad Mayor de San Marcos, en la cual enfoca su estudio al problema sobre cuál es la forma adecuada de las asociaciones para que permitan a las pymes desarrollar la exportación. Los resultados indican que en Lima existen 13 franquicias y 11 consorcios. La hipótesis “las asociaciones empresariales son eficaces para la participación de las pymes en el negocio de la exportación”, fue aceptada ya que las franquicias y los consorcios son mucho más eficaces. Los resultados mantendrían beneficios a las pymes, ya que tomarán decisiones correctas y apropiadas para así lograr la correcta participación en mercados internacionales. Carbajal (2018), presenta en su Tesis titulada “Broker virtual y el incremento de las exportaciones de las pymes en el sector textil del emporio gamarra”. El internet ha permitido llegar a lugares totalmente desconocidos para los negociantes y ello es gracias al comercio electrónico y al marketing digital, en el cual se utilizan diferentes estrategias de posicionamiento gracias a los avances tecnológicos, resaltando que no todo el público tiene acceso a internet por el cual puedan interactuar con las mypes, y más aún que no todas las mypes tienen los conocimientos para integrar estos procesos, a ello sumar las complejidades y riesgos de pagos en línea. En esta investigación se proponen herramientas que permitan acceder e incrementar el alcance del mercado peruano al mercado exterior del sector textil. Asimismo, se resalta las ventajas y desventajas de la globalización respecto al mercado nacional, cómo analizar el problema y a ello proponer soluciones. Cáceres (2017), realizó una investigación titulada “El comportamiento del consumidor británico frente a productos textiles provenientes de Perú y China”. En esta investigación se analizó el comportamiento de compra del cliente británico sobre los productos fabricados con algodón, ello haciendo referencia al sector textil de origen peruano y chino. Las investigaciones de diversas fuentes indican que la capacidad adquisitiva de los británicos es elevada, y que cuentan con disposición para comprar productos de buena calidad siendo indistinto al precio. El proyecto de investigación tuvo un enfoque cualitativo y cuantitativa, sustentada por indicadores estadísticos mundiales. Respecto a las fuentes de tipo cualitativas, Cáceres determinó que las empresas peruanas y chinas siguen

modelos de internacionalización. Asimismo, las fuentes de tipo cuantitativas de la investigación determinaron que Perú y China exportan diversas prendas usando capítulos arancelarios diferentes, como el 61 por parte de Perú y 61 y 62 por parte de China. Asimismo, en la misma investigación se evidencia que respecto al capítulo 61, China tiene el 26% de importaciones en Reino Unido, sin embargo, Perú solo representa el 0.11% de dicho mercado, demostrándose así que China tiene mayor presencia que Perú en dicho mercado. De la investigación se propone que, para incrementar la presencia de las industrias textiles de Perú en dicho país, se debe incentivar a que las pymes se internacionalicen con el método Born Global, a su vez mejorar sus cadenas de suministros para acoplarse a las tendencias de mercado. Antecedentes Internacionales: Romero (2016), en su investigación titulada "Evaluación de las políticas y prácticas de remuneración, incentivos, y prestaciones: caso Pymes del sector confecciones en Bogotá D.C" indica que en Colombia las pymes tienen políticas, incentivos y prácticas aún limitadas debido a los altos costos que generan. Romero examinó diversos factores que afectan a las pymes del sector confecciones, entre ellas, medidas que se pueden tener en cuenta para incentivar la productividad de la empresa. El método que usó fue realizar entrevistas a empresarios, así como encuestas en escala de tipo Likert con la finalidad de conocer las diversas opiniones de los empleados. Con el resultado se determinó que los empleadores sólo remuneran lo establecido por ley, más no tienen incentivos ni otros beneficios que incentiven a los trabajadores para permanecer en la empresa. Asimismo, se concluyó que las prácticas remunerativas y los diferentes incentivos que se puedan brindar inciden en el pago del salario y otras aportaciones que se brinden a los trabajadores. Jaimes (2018), en un artículo presentado ante la Universidad Pontificia Bolivariana, cuyo título es "Factores determinantes de la Productividad Laboral en Pequeñas y Medianas Empresas de Confecciones del área Metropolitana de Bucaramanga, Colombia" indica que el sector dedicado a las confecciones desde hace casi un siglo aporta al desarrollo económico de Colombia, en donde se caracteriza por la gran cantidad de empleo que genera y por la utilización de mano de obra no calificada; sin embargo, indica que las pymes son limitadas por el económico y capital humano. En su investigación se realizaron encuestas a un grupo pymes, encuestas relacionadas a la productividad laboral. Concluyó que los factores que determinan la productividad

laboral son el ambiente social, comportamiento grupal y los refuerzos de inducción. Simancas (2018), presentó en la Universidad del Zulia de Venezuela su investigación titulada “Administración de recursos humanos: factor estratégico de productividad empresarial en Pymes de Barranquilla”, en ella indica que las empresas actualmente priorizan la administración y el control del capital humano para tener ventajas sobre sus competidores, independientemente de si son grandes empresas o empresa emergentes. El objetivo principal de su artículo fue explorar la relación favorable o no favorable entre la productividad de las pymes y el capital humano. Como parte de la investigación se analizaron diversas partes de este proceso, así como los elementos que promueven la productividad empresarial, para esto se consideró como orientación el informe de la Encuesta Gran Pyme Colombiana (ANIF, 2016a, 2016b). Los resultados indican que tener una buena administración de capital humano es lo ideal y necesario para optimizar el desarrollo productivo de las pymes. Tarapuez (2016), realizó un artículo de investigación titulado “Estrategia e innovación en las Mipymes colombianas ganadoras del premio Innova 2010 – 2013”. En su investigación tuvo como objetivo averiguar la relación entre las estrategias y la innovación de las empresas emergentes. Los resultados de su investigación indicaron que, si existe una relación entre las empresas que elaboran un proceso estratégico como la implementación, formulación y seguimiento, considerando a favor la innovación, con una gestión empresarial, entre otros. Jaimes (2014), presentó una investigación ante la Universidad Nacional de Colombia titulada “Una mirada a la productividad laboral para las pymes de confecciones”, en su escrito señala que el interés sobre la productividad laboral está en crecimiento, ya que hay mucho interés en poder mejorarla. El objetivo de su investigación fue dejar en evidencia que se necesita un modelo para conseguir el incremento y optimizar la productividad laboral en las mypes. En su proyecto explica los conceptos, resaltando diversos tipos de información para poder diseñar y construir el modelo construido haciendo referencia a la industria de confecciones de Bucaramanga, Colombia. La investigación se enfoca en la administración, la economía, y la ingeniería. Los resultados en cuanto a la economía, ingeniería y administración dependen netamente de cómo se enfoque la productividad laboral, pues depende de la teoría de la cual se considere. En cuanto a las conclusiones se determina que la productividad laboral es esencial, ya que impacta de cierta forma

en la organización, como también en la sociedad. La productividad laboral es de diversas dimensiones, por ello el modelo buscado, requiere de estudios de diversos puntos de vista, donde se analicen puntos financieros, operativos, sociales, entre otros. Ibujés (2018), elaboró un artículo para la Escuela Politécnica Nacional de Quito, Ecuador, cuyo título es “Contribución de la tecnología a la productividad de las pymes de la industria textil en Ecuador” en la cual hizo un estudio sobre el aporte que hace la tecnología en la productividad de las mypes en Ecuador. El estudio se enfocó en el área textil, ya que es una de las industrias más importantes del país. Para analizar la relación que hay entre la productividad y la tecnología se usó el modelo de Solow, usando las variables de capital, producción, tecnología y mano de obra, ya que al ser analizadas en conjunto, permite saber cómo están los procesos productivos de las pymes. De acuerdo con el estudio realizado se determinó que la tecnología es un factor primordial para desarrollar la productividad, con el objetivo de obtener buenos estándares de calidad, que a corto y largo plazo permitirán ser más competitivos. Kato (2018), profesor de Administración de la Universidad Autónoma de Querétaro, México, presentó su artículo sobre la productividad e innovación en las pymes, cuyo título es “Productividad e innovación en pequeñas y medianas empresas”. Su investigación tiene como objetivo comprobar su invertir en innovación permite mejorar la productividad. La relación entre competitividad e innovación se estudió con un gran grupo de pymes de México. Para el análisis se estableció dimensiones de la innovación, así como la influencia de esta sobre la productividad. Los resultados marcaron una relación favorable entre la productividad y la innovación. De las conclusiones se destaca que la innovación es ideal para tener ventajas competitivas respecto a las otras empresas, sin embargo, en las pymes los presupuestos destinados a la innovación aún son bajos y ello no es necesariamente a falta de rentabilidad, sino que quienes aplican presupuesto para innovar son aquellas empresas que trabajan con tecnologías. Córdoba (2015), presentó una investigación titulada “Implementación de tecnologías como estrategia para fortalecer la productividad y competitividad de las pymes de la confección en Medellín” en la cual analiza el uso de tecnologías en las pymes textiles de Medellín, Colombia. En su investigación hizo enfoque al uso tecnológico con la finalidad de optimizar la calidad y lograr ser más competitivos. El método de investigación usado son encuestas de tipo Likert, en donde realiza

entrevistas a un grupo de empresas. Los resultados indicaron que gran parte de las empresas textiles de Medellín son pymes, ya que cuentan con una cantidad mínima de empleados. Asimismo, se determinó que las empresas del sector no hacen uso de maquinarias para poder mejorar sus procesos productivos. La investigación tuvo como conclusión que la implementación y uso de la tecnología conlleva a fortalecer la competitividad y ello conlleva a incrementar la productividad frente a otras empresas del sector. Escandón (2015), redactó un artículo titulado “Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia” donde se analizan diversos factores que puedan influenciar en la capacidad exportadora, así como la investigación del paso a paso de internacionalización de las mypes colombianas. Para el respectivo análisis se usa la metodología cuantitativa utilizando como base de datos Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Colombia de 2010, a su vez se analizan variables como características del empresario, como el entorno, innovación, capacidades, factores internos. Los resultados a las que se llegó en esta investigación es que hay relación favorable entre algunas características del emprendedor, como la edad, la experiencia, la formación profesional y la actitud del riesgo, con el proceso de internacionalización de las pequeñas empresas, ya que la perspectiva del empresario permite enfrentarse al mercado internacional. Loan (2012), presenta su investigación titulada “Elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora de las pyme’s en Venezuela”. El estudio analiza las bases para el proceso de internacionalización. En el estudio se elige a un grupo de empresas emergentes venezolanas, para su respectivo análisis se realizó una matriz de medición, se tomó en cuenta algunas variables, como la capacidad comercial, capacidad del producto, entre otras. Los resultados de la investigación proponen que se debe de realizar una metodología de diagnósticos y reflexiones ideales para las pymes, cuya finalidad sea ser una compañía exportadora. Restrepo (2014), presenta una investigación titulada “Internacionalización de las pymes: análisis de recursos y capacidades internas mediante lógica difusa” donde trata sobre los desafíos que tienen las pymes colombianas en el proceso de internacionalización, para realizar la investigación se requirió analizar las capacidades que tienen las pymes en relación a sus capacidades, fortalezas y otros, para así poder establecer estrategias que permitan participar en el proceso de la internacionalización. El autor propone una investigación de deducciones

difusas para así moldear los factores que permiten desarrollar la internacionalización. El caso estudiado es el sector textil de Medellín, Colombia. De acuerdo con el resultado obtenido se determina que las capacidades y fortalezas que tiene este sector no son suficientes para lograr el proceso de internacionalización. Asimismo, se determina qué factores son los que se deben tener en cuenta para mejorar el proceso de esta. Mesa (2019), realizó un artículo de investigación titulado “Pymes manufactureras exportadoras en Colombia: un análisis de su actividad real” donde se analizó el motivo de porqué algunas pymes si logran exportar y otras no. Para lograr desarrollar esta investigación se examinan diversas variables de tipo microeconómico. El análisis de esta investigación estaría confirmando la orientación que tienen las pymes colombianas respecto a los mercados internacionales. Los resultados indican que las empresas que exportan crecen mucho más que las empresas que no lo hacen, debido a las mejoras en sus niveles de productividad. Villena (2014), realizó una investigación titulada “El impacto de los intangibles estratégicos en el desempeño exportador de la PYME manufacturera” cuyo objetivo fue analizar el impacto de factores intangibles en su capacidad exportadora. El método utilizado en esta investigación es tomando una muestra de 150 pymes y adecúa ecuaciones mediante técnicas PLS. Para el análisis respectivo se relacionan variables como certificados de calidad, mejora competitiva y orientación de ingreso más desarrollo. Con esta investigación se pretende dar a conocer a los exportadores que se planteen políticas para determinar sus fuerzas internas, para así mejorar su capacidad exportadora. De los resultados se determina que se deben elaborar estrategias de innovación y desarrollo, ya que ello es lo más perceptible en el mercado internacional, asimismo se determina que los factores intangibles dan un gran potencial de crecimiento a las pymes enfocadas en las exportaciones. Valle (2015), realizó un artículo de investigación titulado “Productividad de recursos humanos, innovación de producto y desempeño exportador: Una investigación empírica”, en la cual examina la relación entre la productividad de los colaboradores, la innovación de los productos textiles y a su vez, el desempeño exportador. La propuesta inicial es que la productividad generada por los recursos humanos facilita la innovación de los productos, para así incrementar la capacidad exportadora de las empresas textiles. La investigación utiliza un método de ecuaciones, basados en métodos de

estimación y varianza. Los resultados indican que la innovación de los productos es considerada como un mecanismo de la productividad de los recursos humanos, y ello conlleva a un desarrollo exportador. Teorías relacionadas al tema respecto a la Variable 1: Productividad de las empresas emergentes: Ley de Illich La ley de Illich o conocida también como la ley de la productividad negativa. Esta ley fue enunciada por el austriaco Iván Illich, donde indica que, pasado un cierto plazo de horas, la productividad invertida inicialmente tendrá a decrecer progresivamente hasta el punto de volverse negativa (Urcola, 2008, p. 142). Esta ley se basa en que nosotros al ser seres humanos, tenemos capacidades con ciertos límites, y no podemos estar por mucho tiempo concentrados o enfocados en algo, haciendo que nuestra productividad se detenga, luego a empiece a reducir gradualmente hasta el punto poder ser negativo. Ley de Parkinson: “El trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine”. En relación con el tiempo de gestión tenemos lo enunciado por el británico Cyril Northcote Parkinson (1957), indica que, si tenemos poco tiempo para terminar una tarea, acostumbramos a realizarla en menos tiempo que si tenemos demasiada. Si tenemos mucho simplemente no haremos nada (propenso a procrastinar) hasta que nos queda poco tiempo. Después, ante la celeridad, se activará nuestro instinto de supervivencia y nos convertiremos “megas productivos” porque no tenemos más tiempo (Acosta, 2006, p.36). Principio de Pareto: “El 20% de las acciones conllevan el 80% de los resultados”, este principio fue planteado por el economista Vilfredo Pareto, el cual fue se basa resaltando que el 20% de lo que se invierte nos proporciona resultados favorables de un 80%. (Mercado, 1991, p. 73). Es por ello que se consideraron las siguientes dimensiones: 1) Desempeño Laboral: Es el proceso en la cual se mide la actuación que manifiesta el empleado y su rendimiento al realizar sus funciones, donde el empleado expresa sus capacidades laborales desarrolladas, donde se integra el conocimiento, habilidades, experiencias, valores y motivaciones que permiten lograr los resultados esperados. Según Chango (2017), el desempeño laboral es la conducta real de los trabajadores, en el orden profesional como técnico, como en las relaciones interpersonales que se crean en la atención a la consecución de su trabajo. (p.36).2) Procesos internos: Es un conjunto de tareas relacionadas entre sí, buscando cumplir los objetivos establecidos dentro de una empresa. Según Mejía (2012), el personal, los puestos de trabajo, las funciones y

los roles deben de estar totalmente calibrados con las estrategias y con los propósitos operacionales; surgiendo la gestión diaria. (p. 22).

3) Rentabilidad: Son los beneficios obtenidos luego de una inversión, es el resultado obtenido con el desarrollo de actividades de una empresa en la cual se usan una serie de materiales, recursos humanos y financieros. Según Santiesteban (2011), la rentabilidad es una condición de total importancia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito indispensable para la continuidad de la empresa. (p.10).

4) Marketing: El marketing apunta a la satisfacción del cliente, ya que identifica las necesidades insatisfechas, tiene orientación a reconocer las necesidades de los actuales y futuros consumidores de forma más eficaz que los competidores. Saccone (2018), en relación con el marketing afirma que la clave del marketing es la orientación al entorno, es decir, capacidad de comprensión y anticipación de las necesidades de los consumidores, así como el conocimiento de las otras organizaciones participantes del sector de actividad, y a la vez detección de oportunidades y amenazas en conjunto con la coordinación de todas las áreas de la organización. (p.8).

Variable 2: Capacidad exportadora: Teoría Clásica de la ventaja absoluta: Planteada por Adam Smith, economista escocés, resalta la importancia del comercio libre para que se incremente la riqueza de las naciones. “La ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otro”. Smith señala que cuando los países se especializan en ciertos bienes, tienen ventaja absoluta, pues exportan estos bienes y con la rentabilidad de esta venta pueden comprar otros bienes diferentes que son producidos diversos países.

Teoría Clásica de la ventaja comparativa: Planteada por David Ricardo, economista inglés, destaca que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. “La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro”. Esta teoría tiene como base las diferencias de mano de obra nacional o extranjera, estas diferencias favorecen a sectores de ambas partes.

Teoría de la Localización: Planteada por Von Thunen, destaca que los recursos naturales están distribuidos por todo el planeta de forma desigual, y ello hace que cada sociedad se especialice en ciertas actividades; sin embargo, hay sociedades o naciones que no tienen dichos beneficios, por lo que se ven en la necesidad de

poder comercializar traspasando sus fronteras. La capacidad exportadora es definida por la suficiencia de la empresa de analizar y actuar internacionalmente, asimilando su gestión a las exigencias del mercado exterior es por ello que se consideraron las siguientes dimensiones

- 1) Desarrollo Exportador: Es el proceso en la cual una empresa desarrolla sus capacidades con el objetivo de llegar a mercados internacionales, el proceso del desarrollo consta de tener crecimientos y/o deficiencias. Según Campos (2018), indica que para contribuir con el desarrollo exportador es necesario de estrategias de posicionamiento, cadenas de valor y estrategias de competitividad.
- 2) Capacidad Económica – Financiera: Es la posibilidad que tienen las empresas para poder asumir diversos riesgos financieros y económicos en el proceso de exportación, estos mismos pueden definirse mediante la capacidad adquisitiva, tanto interna como también externa. Rosero (2013), indica que las pymes enfrentan diversos obstáculos para importar o exportar, ya sean financieras, conocimientos tributarios, regulaciones, entre otras que les impide mejorar sus procesos. Asimismo, informa que las entidades financieras deberían promover productos especiales para que las pymes puedan acceder y logren optimizar sus procesos con la finalidad de ser más competitivos. (p. 26).
- 3) Capacidad Comercial: Son aquellas competencias que tienen las empresas de poder asimilarse al mercado objetivo, de forma sociocultural, política, entre otras. Asimismo, como la facultad de poder establecer y manejar técnicas de negociación. Según Hernández (2014), los países poseen características únicas, teniendo en cuenta sus tradiciones y costumbres, y ello es determinante al momento de establecer alguna negociación. El factor más importante entre las costumbres es la cultura, como actitudes y valores, ya que son el resultado de un proceso formativo como grupo social. (p. 6).
- 4) Activos fijos: Son aquellos bienes, que a lo largo del tiempo la empresa ha ido adquiriendo con la finalidad de optimizar sus procesos operacionales, hace referencia a los bienes inmuebles, herramientas, equipamiento, maquinarias, entre otras. La presente investigación tuvo enfoque cuantitativo, debido a que en el estudio se aplicarán encuestas y entrevistas hacia las empresas emergentes, sobre sus niveles de productividad y sobre sus capacidades de exportación.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Fue de tipo aplicada, ya que el proyecto obtuvo teorías, con la finalidad de resolver determinados problemas. Según Carrasco (2005), la investigación aplicada tiene como objetivo plantear y modificar cambios en un determinado tiempo (p.32).

3.1.2 Diseño de investigación

Fue no experimental – transversal, ya que las variables no se manipularán. Asimismo, se recolectarán datos en un tiempo determinado sin participar donde se desarrollan las empresas emergentes del sector textil ubicadas en Carabayllo. Según Hernández, Fernández & Baptista (2014), las investigaciones con diseño no experimental se centran en el vínculo que hay entre dos o más variables en un determinado momento. (p. 164). Asimismo, Hernández, Fernández & Baptista (2014), indican que la investigación transversal o también llamada transeccional relaciona las variables en un determinado momento. (p. 157)..

3.2 Variables y Operacionalización

Variable 1: Productividad de las empresas emergentes

Definición Conceptual

La productividad de las empresas emergentes es desarrollada por la productividad del trabajo, del capital, de los recursos humanos y de diversos factores que favorecen el negocio.

Definición Operacional

Nuestra variable “Productividad de las empresas emergentes” es de naturaleza cuantitativa y su operatividad es dentro de dimensiones como el desempeño laboral, procesos internos, rentabilidad y productividad del marketing; esto a su vez en indicadores para así asignar ítems en escala, en donde se medirá la percepción

de los empresarios sobre la productividad de las empresas emergentes utilizando un escalamiento tipo Likert con una medición de tipo ordinal

Variable 2: Capacidad exportadora

Definición Conceptual

La capacidad exportadora es definida por las capacidades que tiene la empresa de poder analizar, actuar y adaptarse internacionalmente, asimilando su gestión a las exigencias del mercado exterior

Definición Operacional

Nuestra variable "Capacidad exportadora" es de naturaleza cuantitativa y su operatividad es dentro de dimensiones como desarrollo exportador, capacidad económica - financiera, capacidad comercial; esto a su vez en indicadores para asignar ítems en escala, logrando medir la percepción de los empresarios sobre su capacidad exportadora utilizando un escalamiento tipo Likert de medición ordinaria.

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Se determinó como población a empresas emergentes del rubro textil, esta fue investigada en el periodo 2019, las empresas estuvieron situadas en el distrito de Carabayllo del departamento de Lima, Perú. Hernández, Fernández y Baptista (2014), señala que la población tiene como principal característica elementos, tiempo y lugar (p.174).

3.3.2 Muestra

Se determinó por un grupo de empresas, que representan el total, las cuales serán analizadas para recoger datos. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra es un subconjunto de elementos que pertenecen a la población (p. 175). La muestra para la investigación fue determinada por 19 empresas emergentes del distrito de Carabayllo, Lima – Perú.

3.3.3 Muestreo

Para Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra siempre debe seleccionarse de forma aleatoria, para así tener la seguridad de que los elementos tengan las mismas posibilidades de ser elegidos (p.183).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnica de recolección

Al haber determinado el modelo de la investigación, elaborado la matriz de operacionalización y la muestra para cada variable, se prosigue con la recolección de datos sobre las variables, para obtener resultados en nuestra investigación. Hernández, Fernández y Baptista (2014), indican que recolectar datos, implica planificar detalladamente el procedimiento que nos lleve a obtener datos específicos (p. 198).

Instrumento de recolección de datos

Se usó como técnica el uso de encuestas, y estará relacionada a la problemática planteada, la cual también estará en función de las variables, así como de las dimensiones e indicadores propuestos. Alvira (2011), la diferencia entre las encuestas y otras técnicas que recolectan datos es que, utiliza muestras de la población como objeto de estudio, a su vez la recolección de datos proporcionados por un informante ya sea por escrito o verbalmente.

Escala para medir las actitudes

Para recolectar los datos otorgados por parte del informante, se utilizó la escala de tipo Likert sobre las empresas emergentes del sector textil, las cuales presentarán afirmaciones o juicios sobre la problemática planteada en el distrito de Carabayllo. Hernández, Fernández y Baptista (2014), indican que una actitud es definida como la forma de responder, ya sea favorable o desfavorable ante una persona, concepto u otros. Las actitudes pueden tener diferentes direcciones, ya que pueden ser positivas o negativas. Asimismo, indican que el escalamiento de Likert consiste en una determinada cantidad de enunciados que pueden ser favorables o

desfavorables, según la variable en estudio. Bernal (2010), indica que las escalas de Likert van dirigidas específicamente a medir el grado de intensidad respecto a las variables presentadas.

Validez

Cada dimensión del proyecto de investigación está compuesta por un grupo de ítems que dan sentido a las afirmaciones sobre la productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora, los ítems están valorados en la escala de Likert, donde 5 es el punto más elevado, donde el entrevistado está totalmente de acuerdo con lo planteado en el ítem, asimismo, la menor valoración es de 1 punto, haciendo referencia que está totalmente en desacuerdo con lo planteado en el ítem. Bernal (2010), indica que el uso de cualquier instrumento en una investigación tiene validez, siempre y cuando logre medir lo indicado. Hernández, Fernández y Baptista (2014), indica que una investigación tiene validez con el nivel de cómo se puedan deducir conclusiones, es decir, que el instrumento usado permita la medición de la variable en estudio.

Confiabilidad

Bernal (2010), indica que un instrumento es confiable si los datos obtenidos tienen consistencia, los cuales son evaluados para determinar resultados. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “la confiabilidad es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes” (p. 200). La confianza en el instrumento utilizado se define como la consistencia sobre los resultados en los cuestionarios, para el análisis de los datos recogidos se hará uso del software de análisis estadístico Statistical Package for the Social Sciences de IBM (SPSS) en su versión 25.0 con el objetivo de hallar el coeficiente del Alpha de Cronbach, el cual nos ayudará a obtener la media ponderada entre los ítems de cada encuesta utilizada, cuya finalidad es determinar si el instrumento utilizado tiene confiabilidad o no. En el modelo de Alpha de Cronbach, los coeficientes de confiabilidad varían desde 0.01 a 1.00, donde la aproximación a la unidad refiere a una muy elevada confiabilidad.

3.5 Procedimientos

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el procedimiento a seguir para poder seleccionar la muestra se basa principalmente en los métodos denominados como “Tómbola” y “Números aleatorios” (p. 183).

3.6 Métodos de análisis de datos

Se usó el método hipotético deductivo, ya que, al identificar un problema, se crearon diversas hipótesis para su posterior deducción, y la posterior comprobación de los enunciados deducidos.

Para el respectivo análisis de los datos obtenidos por los instrumentos, que a la vez serán validados por expertos, se hará uso del programa SPSS en su versión 25.0, con el objetivo de tener una mayor confiabilidad en el coeficiente de Alpha de Cronbach y en el instrumento utilizado.

3.7 Aspectos éticos

La información descrita y los datos indicados en esta investigación se presentan en referencia al formato APA 7ma edición (2019), en donde todas las fuentes consultadas están citadas de acuerdo con las normas indicadas.

IV. RESULTADOS

4.1 ANALISIS DESCRIPTIVO

Tabla 1

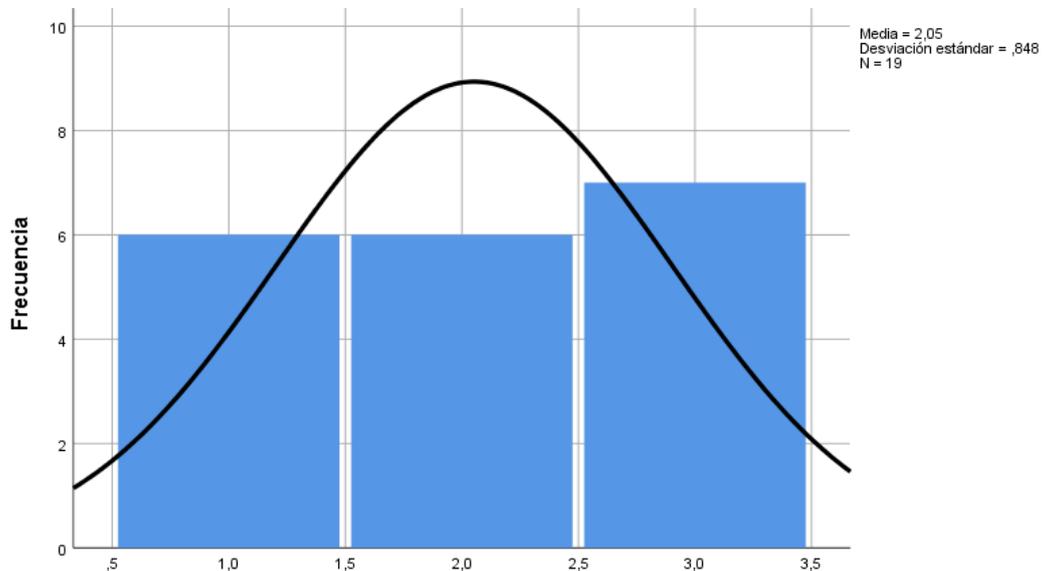
Productividad de las empresas emergentes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	31,6	31,6	31,6
	Medio	6	31,6	31,6	63,2
	Alto	7	36,8	36,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 01

Productividad de las empresas emergentes



Interpretación:

Con los resultados obtenidos se determina que el 36.8% de las empresas textiles tienen diversos factores involucrados, como la rentabilidad y los procesos internos que les son favorables, y ello les permite tener un elevado nivel de productividad, ya que el 31.6% de las empresas tiene niveles bajos e intermedios de productividad.

Tabla 2

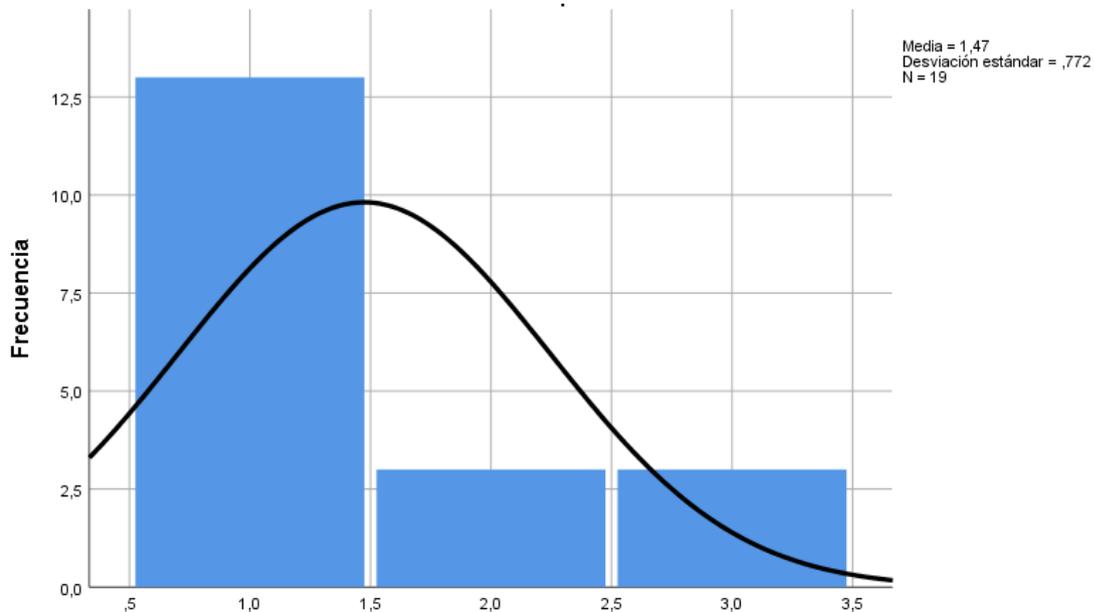
Desempeño laboral

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	13	68,4	68,4	68,4
	Medio	3	15,8	15,8	84,2
	Alto	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 02

Desempeño laboral



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que el 68.4% de las empresas textiles de Carabayllo tiene un bajo nivel de desempeño laboral, entre los más resaltantes tenemos la satisfacción del personal, ya que las empresas no tienen políticas de fidelización y ello afecta al desempeño del trabajador y por ende a la empresa, involucrando mayor rotación del personal. Asimismo, solo el 15.8% de empresas tiene un alto nivel de desempeño laboral.

Tabla 3

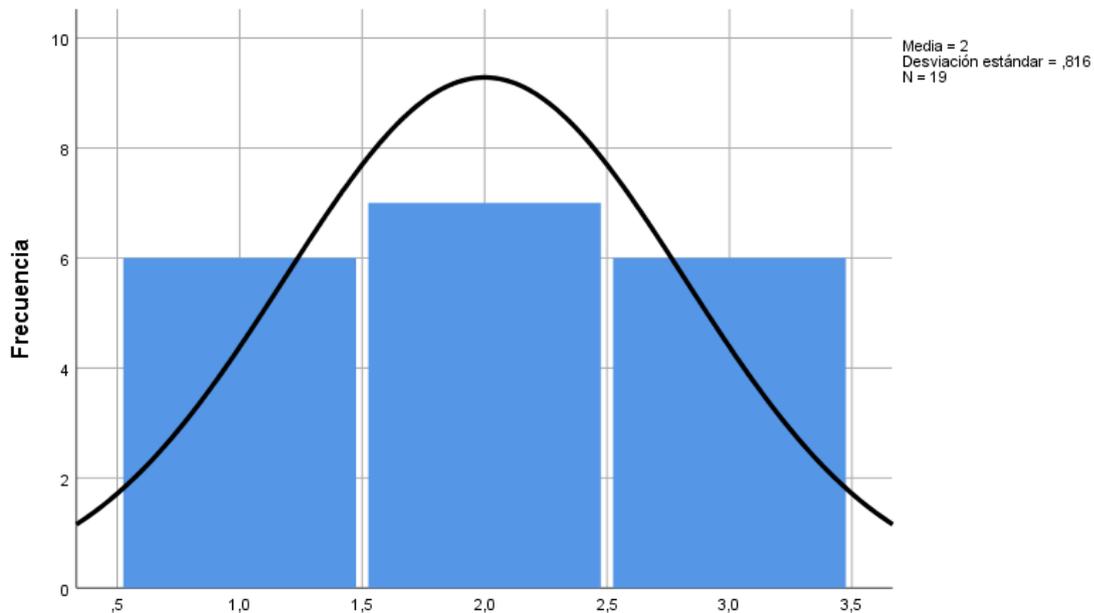
Procesos internos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	31,6	31,6	31,6
	Medio	7	36,8	36,8	68,4
	Alto	6	31,6	31,6	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 03

Procesos internos



Interpretación:

Con los resultados obtenidos se determina que el 31.6% de empresas textiles de Carabaylo tiene adecuados procesos internos, entre ellos su cadena de logística interna como externa, así como el control de calidad que realizan; mientras que el 36.8% de empresas tiene procesos a nivel intermedio, el cual no les permite desarrollar su productividad.

Tabla 4

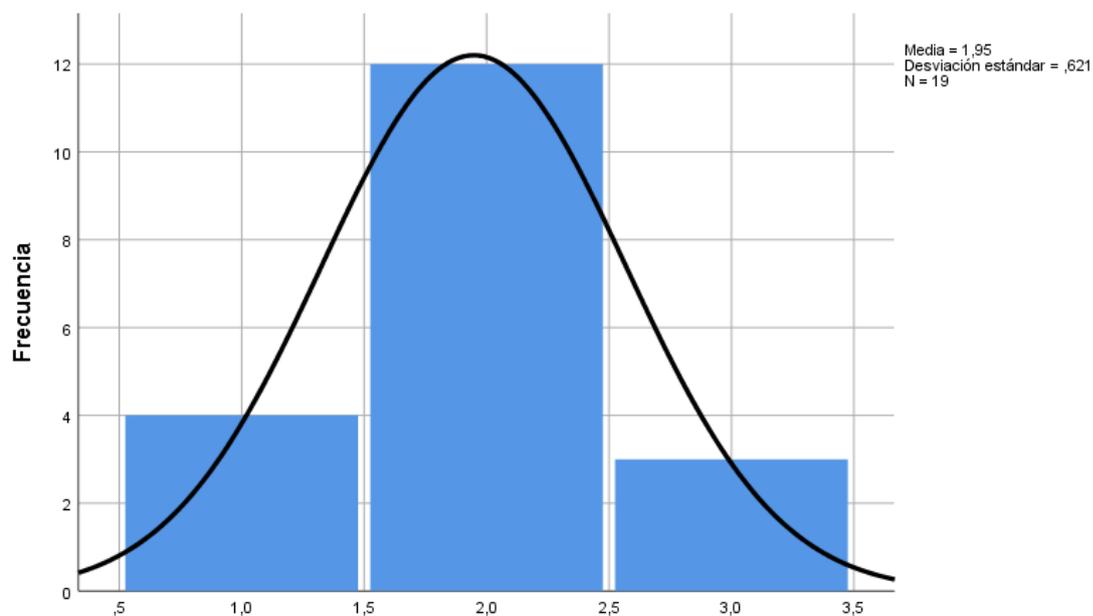
Rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	21,1	21,1	21,1
	Medio	12	63,2	63,2	84,2
	Alto	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 04

Rentabilidad



Interpretación:

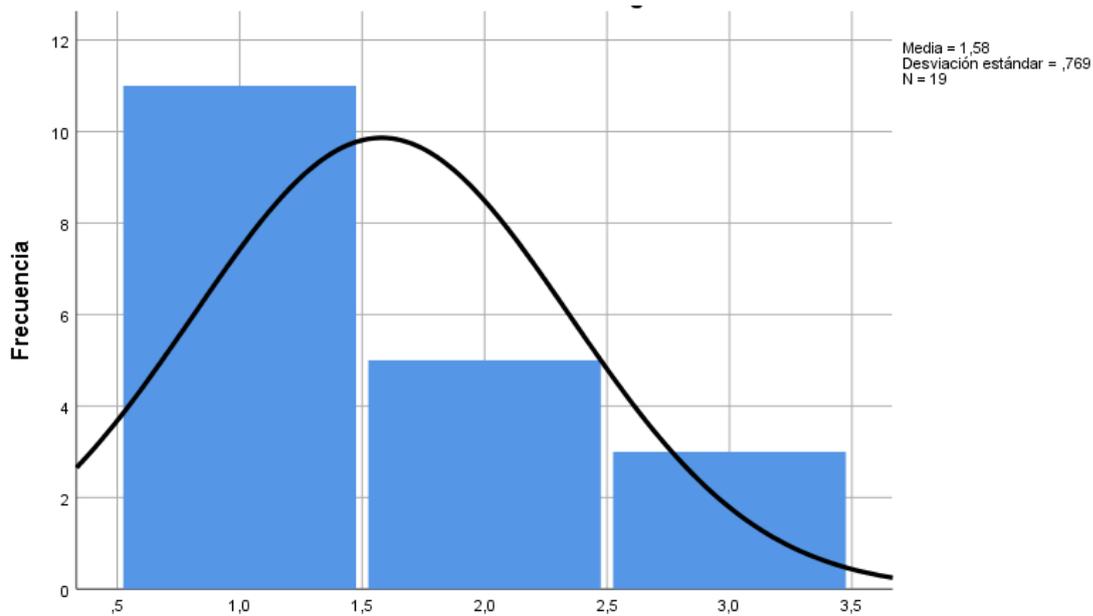
De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que solo el 15.8% de empresas textiles de Carabaylo tiene una rentabilidad elevada, ello se debe a la capacidad financiera como económica, mientras que el 63.2% dispone de una rentabilidad media debido a la eficiencia de su productividad.

Tabla 5
Marketing

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	11	57,9	57,9	57,9
	Medio	5	26,3	26,3	84,2
	Alto	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 05
Marketing



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que el 57.9% de empresas textiles de Carabayllo tiene un marketing poco efectivo, ello se refleja en la poca captación de potenciales clientes. Asimismo, se determina que estos resultados se deben al poco riesgo que están dispuestos a asumir, mientras que solo el 15.8% de empresas tiene un marketing productivo al asumir nuevos riesgos.

Tabla 6

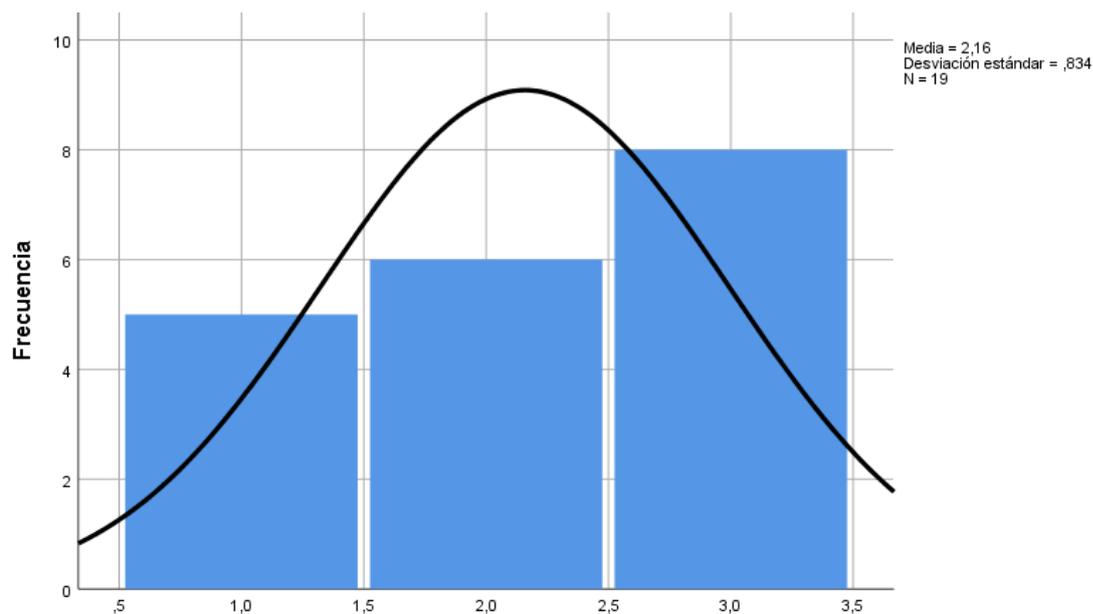
Capacidad exportadora

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	5	26,3	26,3	26,3
	Medio	6	31,6	31,6	57,9
	Alto	8	42,1	42,1	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 06

Capacidad exportadora



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que el 42.1% de empresas textiles de Carabayllo puede asumir el proceso de internacionalización adaptándose al mercado exterior, entre lo más destacable tienen su capacidad comercial como su desarrollo comercial. Asimismo, se determina que el 26.3% de ellos tiene cierta capacidad a niveles bajos debido a la capacidad económica financiera.

Tabla 7

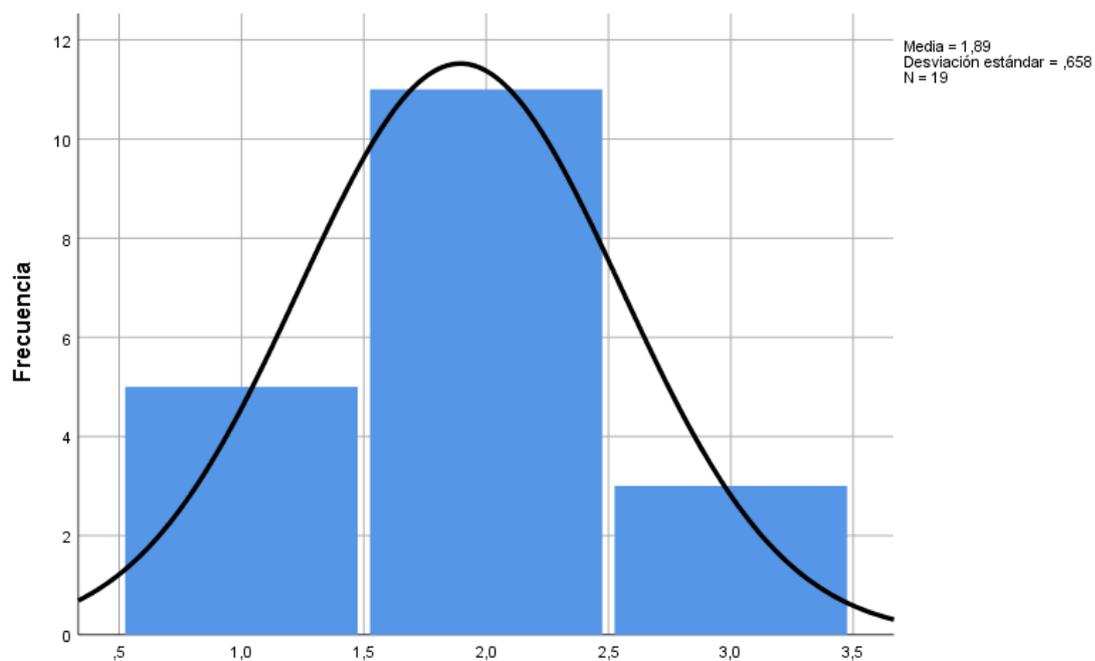
Desarrollo exportador

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	5	26,3	26,3	26,3
	Medio	11	57,9	57,9	84,2
	Alto	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 07

Desarrollo exportador



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que el 15.8% tiene una alta capacidad de poder exportar debido a la cantidad de productos vendidos en el mercado local. Asimismo, se determina que el 57.6% aún no se define como potencial exportador debido a su capacidad de producción.

Tabla 8

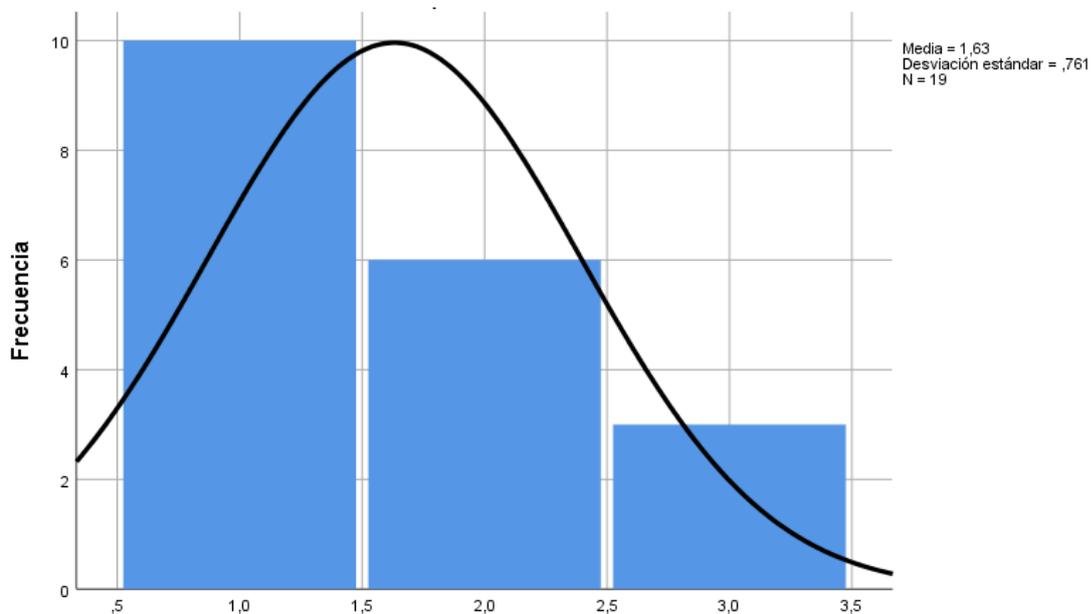
Capacidad Económica – Financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	10	52,6	52,6	52,6
	Medio	6	31,6	31,6	84,2
	Alto	3	15,8	15,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 08

Capacidad Económica - Financiera



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que el 52.6% de empresas textiles de Carabayllo tiene un pocas capacidades económicas y financieras debido a su capacidad adquisitiva, ya que no están dispuestos a diversos riesgos financieros a nivel internacional, mientras que solo un 15.8% de empresas si puede asumir estos riesgos de exportación.

Tabla 9

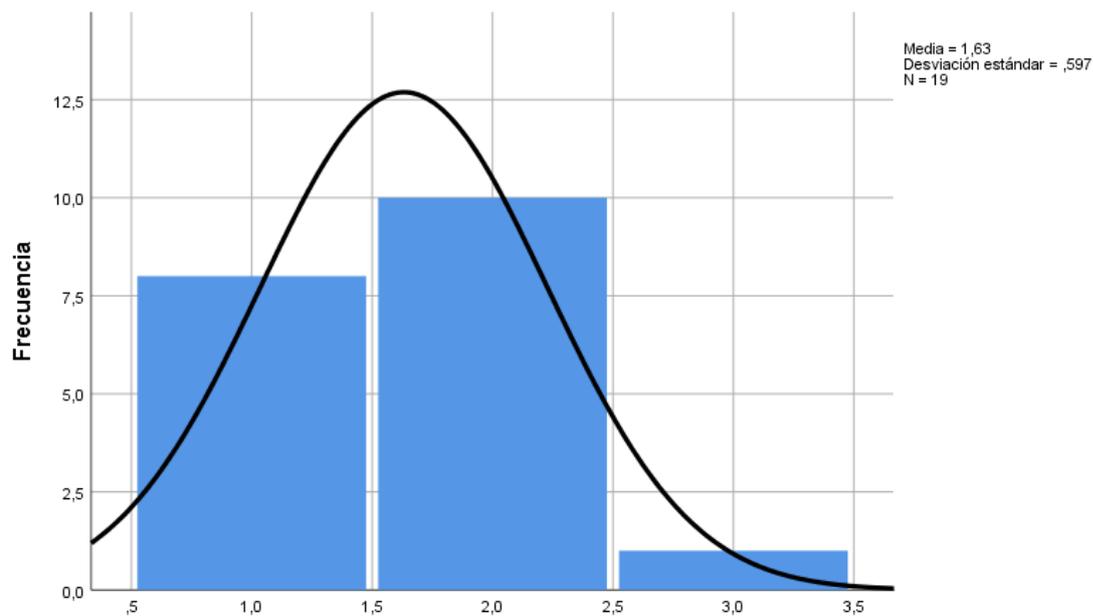
Capacidad Comercial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	8	42,1	42,1	42,1
	Medio	10	52,6	52,6	94,7
	Alto	1	5,3	5,3	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 09

Capacidad Comercial



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que el 5.3% de las empresas textiles tienen capacidades comerciales a nivel internacional, debido a los precios competitivos, a la capacidad de adaptarse a mercados objetivos y al manejo de negociaciones, mientras que el 42.1% dispone de bajas capacidades comerciales.

Tabla 10

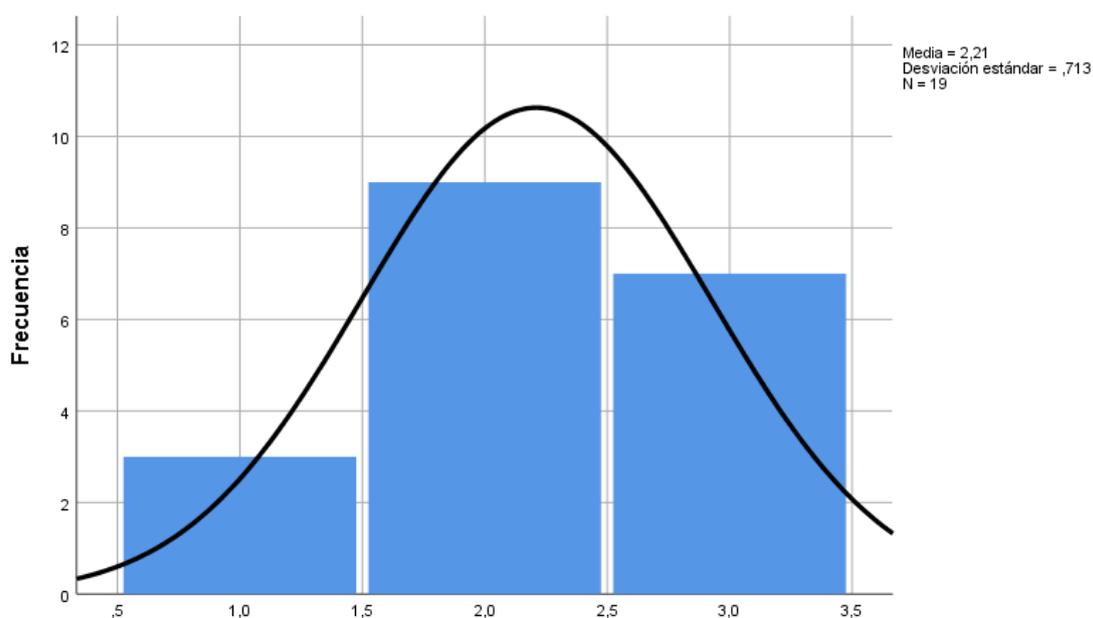
Activos fijos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	3	15,8	15,8	15,8
	Medio	9	47,4	47,4	63,2
	Alto	7	36,8	36,8	100,0
	Total	19	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Gráfico 10

Activos fijos



Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que el 47.4% de empresas textiles de Carabayllo cuenta con cierta cantidad de activos fijos que le permitirán adaptarse a las exigencias del mercado internacional, mientras que solo el 15.8% de empresas dispone de pocos activos fijos lo cual les impide realizar un mejor desempeño en el cumplimiento.

4.2 ANÁLISIS INFERENCIAL

Confiabilidad:

Escala: ALL VARIABLES

Tabla 11

Estadística de Fiabilidad de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
,509	24

La confiabilidad del instrumento utilizado para la presente investigación tiene una magnitud moderada, ya que tiene un nivel de 0.509.

Correlación de Variables

Tabla 12

Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora

		Productividad_de _las_empresas_e mergentes	Capacidad_exportadora
Productividad_de_las_empre sas_emergentes	Correlación de Pearson	1	,395
	Sig. (bilateral)		,094
	N	19	19
Capacidad_exportadora	Correlación de Pearson	,395	1
	Sig. (bilateral)	,094	
	N	19	19

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que la productividad de las empresas emergentes si tiene relación con su capacidad exportadora, y ello se debe a que mientras más productivo sea la empresa, esta tendrá mayores posibilidades de poder exportar, logando así el proceso de internacionalización.

Tabla 13*Desempeño laboral y su capacidad exportadora*

		Desempeño laboral	Capacidad_exportadora
Desempeño laboral	Correlación de Pearson	1	,329
	Sig. (bilateral)		,169
	N	19	19
Capacidad_exportadora	Correlación de Pearson	,329	1
	Sig. (bilateral)	,169	
	N	19	19

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que el desempeño laboral si tiene relación con la capacidad exportadora de las empresas emergentes, ya que el desempeño laboral mostrado por parte de cada personal manifiesta las capacidades que tiene la empresa y ello permite a la empresa asumir retos que le permitirán obtener suficientes capacidades para afrontar las exigencias del mercado exterior.

Tabla 14*Procesos Internos y su capacidad exportadora*

		Procesos Internos	Capacidad_exportadora
Procesos Internos	Correlación de Pearson	1	,499*
	Sig. (bilateral)		,030
	N	19	19
Capacidad_exportadora	Correlación de Pearson	,499*	1
	Sig. (bilateral)	,030	
	N	19	19

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Interpretación:

Se logra determinar que los procesos internos de las empresas si tienen una relación positiva con la capacidad exportadora, ya que estos procesos le permiten adaptarse fácilmente a la cadena logística internacional.

Tabla 15

Rentabilidad y su capacidad exportadora

		Rentabilidad	Capacidad_exportadora
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	,030
	Sig. (bilateral)		,903
	N	19	19
Capacidad_exportadora	Correlación de Pearson	,030	1
	Sig. (bilateral)	,903	
	N	19	19

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que la rentabilidad obtenida por las empresas emergentes se logra relacionar con su capacidad exportadora, ya que para poder asumir retos de exportación se necesita ciertos niveles de riesgo.

Tabla 16

Marketing y su capacidad exportadora

		Marketing	Capacidad_exportadora
Marketing	Correlación de Pearson	1	,093
	Sig. (bilateral)		,705
	N	19	19
Capacidad_exportadora	Correlación de Pearson	,093	1
	Sig. (bilateral)	,705	
	N	19	19

Fuente: Base de datos (Anexo 5)

Interpretación:

De acuerdo con los resultados obtenidos se logra determinar que el marketing si tiene relación con la capacidad exportadora de las empresas, ya que para lograr llegar a nuevos mercados se necesita nuevos clientes extranjeros, y para ello es necesario elaborar un buen plan de marketing, que le permita internacionalizarse.

V. DISCUSIÓN

Luego de realizar la presente investigación, el cual consistió en el recojo de diversos datos de campo, avalados por los pertinentes instrumentos de investigación, acompañado por los conceptos y orientado por el marco metodológico, se lograron determinar importantes resultados dentro de la presente investigación titulada “Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019”.

En relación con la hipótesis general planteada en la investigación, se tiene a: Jaimes (2014), en su investigación titulada “Una mirada a la productividad laboral para las pymes de confecciones” sostiene que la productividad laboral es esencial, ya que impacta de cierta forma en la organización, como también en la sociedad. De acuerdo con los resultados obtenidos se determina que la productividad de las empresas textiles de Carabayllo se relaciona positivamente con lo establecido por los autores descritos líneas arriba, ya que la mayoría de las pymes textiles situadas en Carabayllo tienen un alto nivel de productividad siendo representada por un 36.8%.

Asimismo, Romero (2016), en su investigación “Evaluación de las políticas y prácticas de remuneración, incentivos y prestaciones: caso Pymes del sector confecciones en Bogotá D.C.” sostiene que en Colombia las pymes tienen políticas, incentivos y prácticas aún limitadas debido a los altos costos que generan, a la vez se determinó solo pagan lo establecido por ley, y no incentivan a los trabajadores para que permanezcan en la empresa. A su vez, Simancas (2018), en su investigación titulada “Administración de recursos humanos: factor estratégico de productividad empresarial en Pymes de Barranquilla” resalta que el tener una buena administración de capital humano es lo ideal y necesario para optimizar el desarrollo productivo de las pymes.

Estas afirmaciones descritas conciben con los resultados de nuestra investigación, ya que el 68.4% de empresas textiles de Carabayllo cuenta con un bajo nivel de desempeño laboral siendo en su mayoría por motivos salariales.

Por su parte Miranda (2007), en su tesis titulada “Desarrollo de las PYMES en el mercado exportador sector confecciones” sostiene que la situación de las pymes

textileras exportadoras no solo se debe a los factores externos como los precios internacionales o flujos de capital ni tampoco a factores internos como la recesión, sino que se debe al ingreso a nuevos mercados, así como la calidad de sus materias primas. Asimismo, Kato (2018), en su artículo de investigación titulado “Productividad e innovación en pequeñas y medianas empresas” sostiene que existe una relación favorable entre productividad e innovación. Estas afirmaciones se acercan a los resultados obtenidos, ya que la mayoría de las empresas textileras de Carabayllo cuentan con tareas relacionadas entre sí como procesos internos, entre ellos la cadena logística interna como externa, así como también la tecnología aplicada en el proceso operativo, representando el 36.1%.

Jaimés (2018), en su artículo de investigación titulado “Factores determinantes de la Productividad Laboral en Pequeñas y Medianas Empresas de Confecciones del área Metropolitana de Bucaramanga, Colombia” sostiene que las pymes son limitadas en lo económico y en el capital humano. Estas afirmaciones se asemejan con los resultados obtenidos, ya que solo el 15.8% de las pymes textileras de Carabayllo disponen de un alto nivel de rentabilidad, mientras que el 63.2% tiene rentabilidad a nivel medio y el 21% tiene una rentabilidad baja.

Finalmente, en el estudio de Carbajal (2018), titulado “Broker virtual y el incremento de las exportaciones de las pymes en el sector textil del emporio gamarra” se sostiene que la globalización nos ha permitido alcanzar mercados que antes ningún negocio podía llegar, resalta también que no todas las personas tienen la posibilidad de interactuar a través del E-Commerce ni el conocimiento para realizarlo. En su investigación se concluyó que las pymes peruanas exportadoras, lo realizan de la forma tradicional, al igual que, son pocas las pymes que aprovechan el comercio electrónico para lograr captar clientes del mercado exterior. Estos resultados tienen similitud a lo obtenido en nuestra investigación, ya que son muy pocas las empresas que tienen un desarrollo para poder exportar siendo representadas por solo un 15.8%.

Tal como indica Cáceres (2017), en su investigación titulada “El comportamiento del consumidor británico frente a productos textiles provenientes de Perú y China”, donde señala que las empresas peruanas siguen el modelo de internacionalización tipo Uppsala, es decir siguen el proceso de internacionalización de forma tradicional, por etapas de nacimiento, posicionamiento y luego recién llegar al

extranjero, a comparación del proceso utilizado por la industria textil China, que usan el modelo tipo Born Global, es decir, no esperan posicionarse en su mercado local para recién exportar, sino que lo hacen en una etapa muy cercana a su nacimiento.

Ello también es avalado por nuestros resultados, ya que solo un 15.8% de empresas textiles de Carabayllo puede asumir diversos riesgos de exportación.

De los hallazgos realizados, se han demostrado las hipótesis planteadas en el estudio, corroborando el marco teórico, así como los antecedentes, lo cual hemos culminado estableciendo conclusiones para sus posteriores estudios.

VI. CONCLUSIONES

Primera: En la presente investigación se ha determinado que la relación entre la productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo son favorables en un 36.8%, periodo 2019.

Segunda: En la presente investigación se ha determinado que la relación entre el desempeño laboral de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo es desfavorable en un 68.4%, periodo 2019.

Tercera: En la presente investigación se ha determinado que la relación entre los procesos internos de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo es de un 36.1% favorable, periodo 2019.

Cuarta: En la presente investigación se ha determinado que la relación entre la rentabilidad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, solo el 15.8% posee una elevada rentabilidad, periodo 2019.

Quinta: En la presente investigación se ha determinado que la relación entre el marketing de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo es desfavorable, ya que el 57.9% tiene un bajo nivel, periodo 2019.

VII. RECOMENDACIONES

Teniendo presente la importancia que hay en la presente investigación y respecto a los resultados obtenidos, se establecen algunas recomendaciones

Primera: Las empresas emergentes del sector textil deben considerar mantener y/o mejorar los factores involucrados en la productividad, para que logren optimizar sus resultados.

Segunda: Las empresas emergentes del sector textil deben considerar las capacidades del personal, para que puedan captar talentos y logren fidelizarlos.

Tercera: Las empresas emergentes del sector textil siempre deben buscar nuevas herramientas de trabajo que les permitan optimizar sus procesos logísticos.

Cuarta: Las empresas emergentes del sector textil deben optimizar sus procesos para ser más eficaces en su producción y así obtengan una mayor rentabilidad.

Quinta: Las empresas emergentes del sector textil deben enfocarse en establecer estrategias de marketing para que logren llegar a nuevos clientes.

REFERENCIAS

- Alvira, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=GbZ5JO-loDEC&printsec=frontcover&dq=encuesta&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjFspblzJzjAhWsFLkGHRMJDP0Q6AEIJzAA#v=onepage&q=encuesta&f=false>
- Acosta, J. (2006). *Gestión eficaz del tiempo y control del estrés*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=5lnW3aCt_8sC&pg=PA36&dq=ley+d e+parkinson&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiEn7z1s5bmAhUCvVkkHcMrDdoQ6AEINDAC#v=onepage&q=parkinson&f=false
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. 3a ed. Colombia: Pearson Educación.
- Campos Villa, S. M. (2018). *Estrategias competitivas para el desarrollo exportador de las Mype textiles en el distrito de Villa El Salvador, 2017*. (Tesis de bachiller, San Martín de Porres). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.5DD736EB&lang=es&site=eds-live>
- Carbajal Lince, G. A. (2018). *Broker virtual y el incremento de las exportaciones de las pymes en el sector textil del emporio gamarra*. (Tesis de bachiller, Inca Garcilazo de la Vega). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.DAEE41D0&lang=es&site=eds-live>
- Carrasco, S. (2013). *Metodología de la Investigación Científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. 3a ed. Perú: San Marcos.
- Castillo Uchuya, B. R., Trujillo Herrera, W. K., & Zapata Valle, G. L. (2017). *El comportamiento del consumidor británico frente a productos textiles provenientes de Perú y China*. (Tesis de bachiller, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas). Recuperado de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsndl&AN=edsndl.oai.union.ndltd.org.PERUUPC.oai.repositorioacademico.upc.edu.pe.10757.621425&lang=es&site=eds-live>

Chango, M., Zambrano, M. (2017). *Las Curvas de Aprendizaje ; Factor de éxito en la medición del desempeño laboral en la gestión*. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.6AFE835C&lang=es&site=eds-live>

Córdoba, M. (2015). Implementación De Tecnologías Como Estrategia Para Fortalecer La Productividad Y Competitividad De Las Pymes De La Confección en Medellín. *Revista Trilogía*, 7(12), 105–119. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=117512905&lang=es&site=eds-live>

Escandón Barbosa, D. M., & Hurtado Ayala, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172–183. doi: 10.1016/j.estger.2014.04.006

Estrella Ramón, A. M., David, J. C., José Luis, R. R., & Manuel, S. P. (2012). ¿Cómo Compiten Las Pymes en Los Mercados Internacionales? Análisis De Un Clúster Local Con Vocación Exportadora. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 18(1), 87–99. doi: 10.1016/S1135-2523(12)60062-8

Hernández Gómez, J. C. (2014). Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.531C5EBA&lang=es&site=eds-live>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México: Mc Graw Hill

Ibujés Villacís, J. M., & Benavides Pazmiño, M. A. (2018). Contribución de la tecnología a la productividad de las pymes de la industria textil en Ecuador. *Cuadernos de Economía*, 41(115), 140–150. doi: 10.1016/j.cesjef.2017.05.002

- Jaimes Carrillo, L., & Rojas López, M. D. (2015). Una mirada a la productividad laboral para las pymes de confecciones. *Iteckne*, 12(2), 177–187. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=114615367&lang=es&site=eds-live>
- Jaimes, L., Luzardo, M., & Rojas, M. D. (2018). Factores Determinantes de la Productividad Laboral en Pequeñas y Medianas Empresas de Confecciones del Área Metropolitana de Bucaramanga, Colombia. *Información Tecnológica*, 29(5), 175–186. doi: 10.4067/S0718-07642018000500175
- Kato-Vidal, E. L. (2019). Productividad e innovación en pequeñas y medianas empresas. *Estudios Gerenciales*, 35(150), 38–46. doi: 10.18046/j.estger.2019.150.2909
- Mejía, A., & Mendieta, C. (2012). *Innovación y capital social como factores de competitividad en la pyme: sector confecciones. Colombia, South America: Universidad de San Buenaventura - Cali*. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.D947ECBC&lang=es&site=eds-live>
- Mercado, E. (1991). *Calidad integral empresarial e institucional*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=KX1nu2qG2owC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Mesa, F., & Torres, R. (2019). Pymes manufactureras exportadoras en Colombia: un análisis de su actividad real. *Lecturas de Economía*, (90), 127–157. doi: 10.17533/udea.le.n90a05
- Miranda Herrera, T. J. (2007). *Desarrollo de las PYMES en el mercado exportador sector confecciones*. (Tesis de bachiller, Universidad Mayor de San Marcos). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsndl&AN=edsndl.oai.union.ndltd.org.Cybertesis.oai.cybertesis.unmsm.edu.pe.cybertesis.1507&lang=es&site=eds-live>

- Romero-Luque, M. (2017). Evaluación de las políticas y prácticas de remuneración, incentivos y prestaciones: caso Pymes del sector de confecciones en Bogotá D.C. *Memorias (0124-4361)*, 15(27), 1–39. doi: 10.16925/me.v15i27.1733
- Rosero Ortega, S., & Cerón, A. (2013). *La competitividad de los exportadores e importadores de las pymes colombianas a través de herramientas financieras y no financieras ofrecidas en el mercado. ; The competitiveness of exporters and importers of colombian PYMES through financial tools and financial not offered in the market* (Tesis de bachiller, Universidad Militar Nueva Granada). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.31CBA1F8&lang=es&site=eds-live>
- Ruiz, C. (1992). *Instrumentos y Tecnicas de investigación Educativa: Un Enfoque Cuantitativo y Cualitativo para la Recolección y Análisis de Datos*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=_Q9aDQAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Saccone, E., & Bonatto, P. (2018). *Experiencia Marketing*. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.7C152044&lang=es&site=eds-live>
- Santiesteban, E. (2011). *Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.3193616&lang=es&site=eds-live>
- Simancas, R., Silvera, A. de J., Garcés, L., & Hernández, H. (2018). Administración de recursos humanos: factor estratégico de productividad empresarial en pymes de Barranquilla. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(82), 129–143. Recuperado de <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=a2453c80- ea30-45b3-a189-29f270685b4d%40sessionmgr103>

- Stefan, D. (2012). Elaboración De Una Metodología Para Medir La Capacidad Exportadora De Las Pyme's en Venezuela. *Compendium*, 15(28), 23–42. Recuperado de <http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=f008daab-240d-4bb8-a2fe-6840fcdeb95%40sessionmgr4008>
- Tarapuez, E., Guzmán, B. E., & Parra Hernández, R. (2016). Estrategia e innovación en las Mipymes colombianas ganadoras del premio Innova 2010-2013. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 170–180. doi: 10.1016/j.estger.2016.01.002
- Urcola, J. (2008). *Dirigir personas: Fondo y Formas*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=UGmk_XxyBQkC&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22J.L.+URCOLA+TELLERIA%22&hl=es&sa=X&ved=0ahUK Ewjp3OLFr5bmAhXhzVkkHbPYAUUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=illich&f=false
- Valiente, P. (2014). EFICACIA DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES PARA LA PARTICIPACIÓN DE LAS PYME EN EL NEGOCIO DE LA EXPORTACIÓN. *Gestión En El Tercer Milenio*, 16(32), 67-75. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.9E2B1254&lang=es&site=eds-live>
- Valle, R. R. (2016). Productividad de recursos humanos, innovación de producto y desempeño exportador: Una investigación empírica. *Intangible Capital*, 12(2), 619–641. doi: 10.3926/ic.746
- Vargas, B., & del Castillo, C. (2008). COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE DE LA PEQUEÑA EMPRESA: Un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad. *Cuadernos de Difusión*, 13(24), 59–80. Recuperado de
- Villena Manzanares, F., & Souto Pérez, J. E. (2015). El impacto de los intangibles estratégicos en el desempeño exportador de la PYME manufacturera. *Intangible Capital*, 11(1), 13–40. doi: 10.3926/ic.567

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de variables

Matriz de operacionalización de la 1ra variable: "Productividad de las empresas emergentes"

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y VALORES	NIVELES Y RANGOS	NIVEL Y RANGO
<p>La productividad de las empresas emergentes es definida por la productividad del trabajo, del capital, y de diversos factores que pueden favorecer y/o afectar el negocio.</p> <p>La productividad de las empresas emergentes es dentro de las dimensiones como el desempeño laboral, procesos internos, rentabilidad y el marketing; esto a su vez en indicadores para así asignar ítems en escala, midiendo la percepción de los empresarios sobre la productividad de las empresas emergentes utilizando un escalamiento tipo Likert de medición ordinal.</p>	<p>La variable "Productividad de las empresas emergentes" es de naturaleza cuantitativa y su operatividad es dentro de las dimensiones como el desempeño laboral, procesos internos, rentabilidad y el marketing; esto a su vez en indicadores para así asignar ítems en escala, midiendo la percepción de los empresarios sobre la productividad de las empresas emergentes utilizando un escalamiento tipo Likert de medición ordinal.</p>	Desempeño Laboral	Nivel de satisfacción del personal	1	Totalmente en desacuerdo (1)	03 – 07 Bajo	
			Porcentaje de personal capacitado	2		08 – 12 Medio	
			Porcentaje de productividad del personal	3		13 – 15 Alto	
		Procesos internos	Nivel de la cadena logística interna y externa	4	En desacuerdo (2)	03 – 07 Bajo	
			Nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo	5		08 – 12 Medio	
			Nivel del control de stock y calidad	6		13 – 15 Alto	12 – 27 Bajo 28 – 43 Medio 44 – 60 Alto
		Rentabilidad	Porcentaje de Rentabilidad Financiera	7	Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)	03 – 07 Bajo	
			Porcentaje de Rentabilidad Económica	8		08 – 12 Medio	
			Porcentaje de eficiencia y eficacia	9		13 – 15 Alto	
		Marketing	Porcentaje de servicios posventa atendidos	10	Totalmente de acuerdo (5)	03 – 07 Bajo	
			Nivel de satisfacción de los clientes	11		08 – 12 Medio	
			Porcentaje de clientes nuevos	12		13 – 15 Alto	

Matriz de operacionalización de la 2da variable: "Capacidad exportadora"

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y VALORES	NIVELES Y RANGOS	NIVEL Y RANGO
La capacidad exportadora es definida por la capacidad de la empresa de analizar y actuar internacionalmente, asimilando su gestión a las exigencias del mercado exterior.	La variable "Capacidad exportadora" es de naturaleza cuantitativa y su operatividad es dentro de dimensiones como desarrollo exportador, capacidad económica - financiera, capacidad comercial; esto a su vez en indicadores para asignar ítems en escala, logrando medir la percepción de los empresarios sobre su capacidad exportadora utilizando un escalamiento tipo Likert de medición ordinaria	Desarrollo exportador	Cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional	1	Totalmente en desacuerdo (1)	03 – 07 Bajo 08 – 12 Medio 13 – 15 Alto	
			Cantidad de personas con conocimiento de exportación	2			
			Cantidad de personas con capacidad de producción	3			
			Cantidad de dinero a invertir	4			
		Capacidad Económica - Financiera	Costos de Distribución Física Internacional	5	En desacuerdo (2)	03 – 07 Bajo 08 – 12 Medio 13 – 15 Alto	12 – 27 Bajo 28 – 43 Medio 44 – 60 Alto
			Capacidad adquisitiva	6	Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)		
		Capacidad Comercial	Capacidad de comercialización	7	De acuerdo (4)	03 – 07 Bajo 08 – 12 Medio 13 – 15 Alto	
			Cantidad de mercados objetivos	8			
		Activos fijos	Niveles de precios competitivos	9	Totalmente acuerdo (5)	03 – 07 Bajo 08 – 12 Medio 13 – 15 Alto	
			Número de máquinas	10			
			Número de unidades de transporte	11			
			Número de plantas	12			

Nota: Elaboración propia.

Anexo 2: Población

Empresas emergentes del sector textil situadas en Carabayllo

Razón Social	
Pelito Kids S.A.C.	Publiplanet S. A. C.
Navarro Cespedes Jesus Martin	Mamani Chicaña Frida Danitza
Peruvian Fit S.A.C.	Confecciones Baby Cielo
Guepcha Confecciones E.I.R.L.	E.I.R.L.
Confecciones Jhoselin & Asociados S.A.C	Cajavilca Chavez Paulo Cesar
Corporacion Lort Mister S.A.C	Muñoz Vega Carlos Ruben
Raa Vilca Susana Bernardina	Textiles Mag & M S.A.C.
Pelito Kids S.A.C.	Peruvian Fit S.A.C.
Paredes Millan Elizabeth Christi	Depaz Doroteo Angel Antonio
Tuesta Chavez Marialith	Gamboa De La Cruz Jorge
	Gerardo
	Creaciones Textiles Melissa
	S.A.C.

Fuente: Municipalidad distrital de Carabayllo

Anexo 3: Validación de instrumentos

Principales técnicas e instrumento

De acuerdo con la tabla, en la investigación corresponde realizar la encuesta

Técnica	Instrumento
Encuesta	Test
	Escala
	Cuestionario telefónico
	Cuestionario por correo
	Cuestionario personal
Entrevista	Cuestionario Online
	Guía de entrevista
Observación experimental	Ficha de registro de datos
Observación no experimental	Guía de observación
	Guía de campo
Análisis documental	Libros
	Boletines
	Revistas
	Periódicos

Nota: Elaboración propia

Anexo 4: Ficha Técnica

Ficha técnica de la encuesta de la variable 1

FICHA TÉCNICA

Variable 1: Productividad de las empresas emergentes

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Nombre	Escala para medir la productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora
Autor	Alfaro Hernández, Jhon Fernando
Año	2019
Extensión	Compuesta de 12 ítems
Significación	<p>La escala está conformada por cuatro dimensiones, las cuales recogen las diferentes opiniones de los empresarios, opiniones referentes a la productividad en el sector textil. La dimensión (I) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total, la dimensión (II) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total, la dimensión (III) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total y la dimensión (IV) consta de tres indicadores y tres ítems en total.</p>
Puntuación	<p>Las respuestas que pueden elegir los encuestados son las siguientes: Totalmente en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4), Totalmente de acuerdo (5).</p>
Duración	30 minutos
Aplicación	Toda la muestra: 19 empresas situadas en el distrito de Carabayllo.
Administración	Solo una vez

Nota: Elaboración propia

Ficha técnica de la encuesta de la variable 2

FICHA TÉCNICA

Variable 2: Capacidad Exportadora

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Nombre	Escala para medir la productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora
Autor	Alfaro Hernández, Jhon Fernando
Año	2019
Extensión	Compuesta de 12 ítems
Significación	<p>La escala está conformada por cuatro dimensiones, las cuales recogen las diferentes opiniones de los empresarios, opiniones referentes a la productividad en el sector textil. La dimensión (I) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total, la dimensión (II) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total, la dimensión (III) está compuesta por tres indicadores de tres ítems en total y la dimensión (IV) consta de tres indicadores y tres ítems en total.</p>
Puntuación	<p>Las respuestas que pueden elegir los encuestados son las siguientes: Totalmente en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4), Totalmente de acuerdo (5).</p>
Duración	30 minutos
Aplicación	Toda la muestra: 19 empresas situadas en el distrito de Carabaylo.
Administración	Solo una vez

Nota: Elaboración propia

Anexo 5: Confiabilidad

Interpretación de la Confiabilidad

Rangos	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy Alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.40	Baja
0.01 a 0.20	Muy Baja

Nota: Ruiz (1992).

Anexo 6: Matriz de operacionalización: Experto 1

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias	
		Si	No	Si	No	Si	No		
DIMENSIÓN 1: Desempeño Labora									
1	Porcentaje de Satisfacción del personal								
2	Porcentaje de personal capacitado								
3	Porcentaje de productividad del personal								
DIMENSIÓN 2: Procesos internos									
4	Nivel de la logística interna y externa	Si	No	Si	No	Si	No		
5	Nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo								
6	Nivel del control de calidad								
DIMENSIÓN 3: Rentabilidad									
7	Porcentaje de Rentabilidad Financiera	Si	No	Si	No	Si	No		
8	Porcentaje de Rentabilidad Económica								
9	Porcentaje de eficiencia y eficacia								
DIMENSIÓN 4: Rentabilidad									
10	Porcentaje de clientes que identifican la innovación y diseño	Si	No	Si	No	Si	No		
11	Nivel de satisfacción de los clientes								
12	Porcentaje de clientes nuevos								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dni (Mg): David Anaslova, Msc. Ph.D. DNI: 29561591

Especialidad del validador: Mg. Administración y RR.HH.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante. [Firma]

06 de 07 del 2019

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CREACION DEL VALOR COMPARTIDO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	DIMENSIÓN 1: Desarrollo exportador Cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional			✓				
2	Cantidad de personas con conocimiento de exportación			✓				
3	Cantidad de personas con conocimiento de inglés			✓				
4	DIMENSIÓN 2: Económico - Financiera Cantidad de dinero a invertir	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Costos de Distribución Física Internacional			✓				
6	Capacidad adquisitiva			✓				
7	DIMENSIÓN 3: Capacidad Comercial Capacidad de comercialización	Si	No	Si	No	Si	No	
8	Cantidad de mercados objetivos			✓				
9	Niveles de precios competitivos			✓				
10	DIMENSIÓN 4: Activos fijos Número de máquinas	Si	No	Si	No	Si	No	
11	Número de unidades de transporte			✓				
12	Número de plantas			✓				

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Diego Flores Torres Ylla Pizarro DNI: 09561396

Especialidad del validador: Ing. en Administración y RR.HH.

06 de 07 del 2019



Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Anexo 7: Matriz de operacionalización: Experto 2

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Desempeño Labora								
1	Porcentaje de Satisfacción del personal	✓		✓		✓		
2	Porcentaje de personal capacitado	✓		✓		✓		
3	Porcentaje de productividad del personal	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 2: Procesos internos								
4	Nivel de la logística interna y externa	✓		✓		✓		
5	Nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo	✓		✓		✓		
6	Nivel del control de calidad	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 3: Rentabilidad								
7	Porcentaje de Rentabilidad Financiera	✓		✓		✓		
8	Porcentaje de Rentabilidad Económica	✓		✓		✓		
9	Porcentaje de eficiencia y eficacia	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 4: Rentabilidad								
10	Porcentaje de clientes que identifican la innovación y diseño	✓		✓		✓		
11	Nivel de satisfacción de los clientes	✓		✓		✓		
12	Porcentaje de clientes nuevos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr (Mg): CONDOR PACHEZ EDUARDO FRANCISCO DNI: 06598625

Especialidad del validador: ADMINISTRACIÓN

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

...06...de...07...del 20...19.



Firma del Experto Informante.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CREACION DEL VALOR COMPARTIDO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	DIMENSIÓN 1: Desarrollo exportador Cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional	✓		✓		✓		
2	Cantidad de personas con conocimiento de exportación	✓		✓		✓		
3	Cantidad de personas con conocimiento de inglés	✓		✓		✓		
4	DIMENSIÓN 2: Económico - Financiera Cantidad de dinero a invertir	✓		✓		✓		
5	Costos de Distribución Física Internacional	✓		✓		✓		
6	Capacidad adquisitiva	✓		✓		✓		
7	DIMENSIÓN 3: Capacidad Comercial Capacidad de comercialización	✓		✓		✓		
8	Cantidad de mercados objetivos	✓		✓		✓		
9	Niveles de precios competitivos	✓		✓		✓		
10	DIMENSIÓN 4: Activos fijos Número de máquinas	✓		✓		✓		
11	Número de unidades de transporte	✓		✓		✓		
12	Número de plantas	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

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

Aplicable después de corregir []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/Mgº CANDAL PACHEZ EDUARDO FRANCISCO DNI: 065 98 625

Especialidad del validador: ADMINISTRACION

06.07 de del 20.19

Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Anexo 8: Matriz de operacionalización: Experto 3

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Desempeño Labora								
1	Porcentaje de Satisfacción del personal	✓		✓		✓		
2	Porcentaje de personal capacitado	✓		✓		✓		
3	Porcentaje de productividad del personal	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 2: Procesos internos								
4	Nivel de la logística interna y externa	✓		✓		✓		
5	Nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo	✓		✓		✓		
6	Nivel del control de calidad	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 3: Rentabilidad								
7	Porcentaje de Rentabilidad Financiera	✓		✓		✓		
8	Porcentaje de Rentabilidad Económica	✓		✓		✓		
9	Porcentaje de eficiencia y eficacia	✓		✓		✓		
DIMENSIÓN 4: Rentabilidad								
10	Porcentaje de clientes que identifican la innovación y diseño	✓		✓		✓		
11	Nivel de satisfacción de los clientes	✓		✓		✓		
12	Porcentaje de clientes nuevos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg. Carlos A. Suarez B. DNI: 09726163

Especialidad del validador: Dic en administración

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

06 de del 2019


Firma del Experto Informante.

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA CREACION DEL VALOR COMPARTIDO

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: Desarrollo exportador								
1	Cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional	/		/		/		
2	Cantidad de personas con conocimiento de exportación	/		/		/		
3	Cantidad de personas con conocimiento de inglés	/		/		/		
DIMENSIÓN 2: Económico - Financiera								
4	Cantidad de dinero a invertir	/		/		/		
5	Costos de Distribución Física Internacional	/		/		/		
6	Capacidad adquisitiva	/		/		/		
DIMENSIÓN 3: Capacidad Comercial								
7	Capacidad de comercialización	/		/		/		
8	Cantidad de mercados objetivos	/		/		/		
9	Niveles de precios competitivos	/		/		/		
DIMENSIÓN 4: Activos fijos								
10	Número de máquinas	/		/		/		
11	Número de unidades de transporte	/		/		/		
12	Número de plantas	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Drl Mg: Carlos A. Guerra B. DNI: 097225163

Especialidad del validador: Doc en administración

06.de.07...del 2009..



Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Anexo 9: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia					
Título: Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019					
Autor: ALFARO HERNÁNDEZ, JHON FERNANDO					
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES		
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable independiente: a) Productividad de las empresas emergentes (X)		
			DIMENSIONES	INDICADORES	CRITERIO, ENUNCIADO.
¿Qué relación existe entre la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?	Determinar qué relación existe entre la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	La Productividad de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Desempeño Laboral	Nivel de Satisfacción del personal	1
				Porcentaje de personal capacitado	2
				Porcentaje de productividad del personal	3
			Procesos internos	Nivel de la cadena logística interna y externa	4
				Nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo	5
				Nivel del control de stock y calidad	6
			Rentabilidad	Porcentaje de Rentabilidad Financiera	7
				Porcentaje de Rentabilidad Económica	8
				Porcentaje de eficiencia y eficacia	9
			Marketing	Porcentaje de servicios posventa atendidos	10
				Porcentaje de nivel de satisfacción del cliente	11
				Porcentaje de clientes nuevos	12

Problemas Secundarios	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable dependiente: b) Capacidad exportadora (Y)		
¿Qué relación existe entre el desempeño laboral de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?	Determinar qué relación existe entre el desempeño laboral de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	El desempeño laboral de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Desarrollo exportador	Cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional	1
				Cantidad de personas con conocimiento de exportación	2
				Cantidad de personas con capacidad de producción	3
¿Qué relación existe entre los procesos internos de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?	Determinar qué relación existe entre los procesos internos de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Los procesos internos de las empresas emergentes se relacionan positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Capacidad Económica - Financiera	Cantidad de dinero a invertir	4
				Costos de Distribución Física Internacional	5
				Nivel de capacidad adquisitiva	6
¿Qué relación existe entre la rentabilidad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?	Determinar qué relación existe entre la rentabilidad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	La rentabilidad de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Capacidad Comercial	Nivel de capacidad de comercialización	7
				Cantidad de mercados objetivos	8
				Niveles de precios competitivos	9
¿Qué relación existe entre el marketing de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019?	Determinar qué relación existe entre el marketing de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	El marketing de las empresas emergentes se relaciona positivamente sobre su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019	Activos fijos	Número de máquinas	10
				Número de unidades de transporte	11
				Número de plantas	12

Anexo 10: Instrumentos

Instrumento para recoger información acerca de la “Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019”.

Autor de la tesis: Alfaro Hernández, Jhon Fernando

UNIVERSIDAD CÉSAR VALEJO

Ejemplar

N.º _____

INSTRUCCIÓN:

Señor, el presente test tiene el propósito de recopilar información acerca **de la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo**, mucho le agradeceremos seleccionar la opción y marcar con una “X”.

El recuadro respectivo tiene carácter ANÓNIMO y su procesa

miento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas. Tener en cuenta las orientaciones siguientes:

Usted encontrará 12 preguntas sobre la PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES y las dimensiones de Desempeño laboral, Procesos Internos, Rentabilidad y Marketing.

Existen cinco (5) posibilidades de respuestas

Marca 1 si tu respuesta es: Totalmente en desacuerdo

Marca 2 si tu respuesta es: En desacuerdo

Marca 3 si tu respuesta es: Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Marca 4 si tu respuesta es: De acuerdo

Marca 5 si tu respuesta es: Totalmente de acuerdo

CUESTIONARIO SOBRE LA VARIABLE: PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESAS EMERGENTES.

N.º	Ítems de la variable independiente	1 Ted	2 Ede	3 Ni A/D	4 Da	5 Tda
	Dimensión: Desempeño laboral					
1	Conoce el nivel de satisfacción del personal.					
2	Conoce el porcentaje del personal capacitado.					

N.º	Ítems	1 Ted	2 Ede	3 Ni A/D	4 Da	5 Tda
3	Conoce el porcentaje de productividad del personal.					
	Dimensión: Procesos Internos					
4	Conoce el nivel de la cadena logística interna y externa.					
5	Conoce el nivel de tecnología aplicada en el proceso operativo.					
6	Conoce el nivel del control de stock y calidad.					
	Dimensión: Rentabilidad					
7	Conoce el porcentaje de la rentabilidad financiera.					
8	Conoce el porcentaje de la rentabilidad económica.					
9	Conoce el porcentaje de eficiencia y eficacia.					
	Dimensión: Marketing					
10	Conocen el porcentaje de servicios posventa atendidos.					
11	Conoce el nivel de satisfacción de los clientes.					
12	Conoce el porcentaje de clientes nuevos.					

GRACIAS.

Instrumento para recoger información acerca de la “Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019”.

Autor de la tesis: Alfaro Hernández, Jhon Fernando

UNIVERSIDAD CÉSAR VALEJO

Ejemplar

N.º _____

INSTRUCCIÓN:

Señor, el presente test tiene el propósito de recopilar información **acerca de la Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo**, mucho le agradeceremos seleccionar la opción y marcar con una “X”.

El recuadro respectivo tiene carácter ANÓNIMO y su procesamiento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas. Tener en cuenta las orientaciones siguientes:

Usted encontrará 12 preguntas sobre la CAPACIDAD EXPORTADORA y las dimensiones Desarrollo exportador, Capacidad Económica – Financiera, Capacidad comercial y Activos Fijos.

Existen cinco (5) posibilidades de respuestas

Marca 1 si tu respuesta es: Totalmente en desacuerdo

Marca 2 si tu respuesta es: En desacuerdo

Marca 3 si tu respuesta es: Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Marca 4 si tu respuesta es: De acuerdo

Marca 5 si tu respuesta es: Totalmente de acuerdo

CUESTIONARIO SOBRE LA VARIABLE: CAPACIDAD EXPORTADORA.

N.º	Ítems de la variable dependiente	1 Ted	2 Ede	3 Ni A/D	4 Da	5 Tda
	Dimensión: Desarrollo exportador					
1	Conoce la cantidad de productos vendidos con éxito en el mercado nacional.					
2	Conoce la cantidad de personas con conocimiento de exportación.					
3	Conoce la cantidad de personas con capacidad de producción.					

N.º	Ítems	1 Ted	2 Ede	3 Ni A/D	4 Da	5 Tda
	Dimensión: Capacidad Económica - Financiera					
4	Conoce la cantidad de dinero a invertir.					
5	Tiene conocimiento sobre los costos de distribución física internacional.					
6	Reconoce la capacidad adquisitiva.					
	Dimensión: Capacidad Comercial					
7	Tiene capacidades de comercialización.					
8	Conoce la cantidad de mercados objetivos.					
9	Reconoce los niveles de precios competitivos.					
	Dimensión: Activos fijos					
10	Reconoce el número de máquinas.					
11	Conoce el número de unidades de transporte.					
12	Conoce el número de plantas.					

GRACIAS

Anexo 11: Solicitud de Acceso a la Información Pública

SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA				N° DE TRAMITE
		Código: 0606780 Trámite: E1953963 Clave: 5/HIBCAI534 08/11/2019 11:32:00 Usuario: baguirerj		Único Ordenado de la Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, aprobado por Decreto Supremo N° 043-2003-PCM y Modificado por D.L. N° 1533)
www.municarabayillo.gob.pe		SERVIDOR DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN		
				
II. DATOS DEL SOLICITANTE APELLIDOS Y NOMBRES / RAZÓN SOCIAL <i>Alfaro Hernández John Fernando</i>		DOCUMENTO DE IDENTIDAD D.N.I./I.L.M./C.E./OTRO 46898579		
AV/CALLE/JR/PS/L SAN MARTIN MZIU9		DOMICILIO DISTRITO CARABAYILLO		
PROVINCIA LIMA		URBANIZACIÓN Raul PORRAS BARRERA		
DEPARTAMENTO LIMA		CORREO ELECTRÓNICO jfernandez12@gmail		TELÉFONO 999025713
III. INFORMACIÓN SOLICITADA: Lista de empresas del sector textil situadas con dirección legal en el distrito de Carabayillo.				
IV. DEPENDENCIA DE LA CUAL SE REQUIERE LA INFORMACIÓN: Comercialización.				
V. FORMA DE ENTREGA DE LA INFORMACIÓN (marcar con una "X")				
COPIA SIMPLE	<input checked="" type="checkbox"/>	DISQUETE	<input type="checkbox"/>	CD
CORREO ELECTRÓNICO	<input type="checkbox"/>	OTRO		<input type="checkbox"/>
APELLIDOS Y NOMBRES <i>Alfaro Hernández John Fernando</i>  FIRMA			FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN	
OBSERVACIONES				
NOTA: PRESENTAR EN ORIGINAL Y COPIA				
Artículo N° 11 (Ley N° 27806).- La entidad de la Administración Pública a la cual se haya presentado la solicitud de información se otorgará en un plazo no mayor de siete (7) días útiles; plazo que se podrá prorrogar en forma excepcional por cinco (5) días adicionales, de mediar circunstancias que hagan inusualmente difícil reunir la información solicitada.				

Anexo 12: Base de datos

BASE DE DATOS VARIABLE INDEPENDIENTE: PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES

N°	ITEMS												Resultado Dimensión1	Resultado Dimensión 2	Resultado Dimensión 3	Resultado Dimensión 4	Puntaje
	Desempeño laboral			Procesos Internos			Rentabilidad			Marketing							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
1	3	4	4	4	4	4	5	5	4	3	3	3	11	12	14	9	46
2	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	3	11	10	12	9	42
3	4	4	4	3	4	3	4	5	3	3	3	4	12	10	12	10	44
4	5	4	3	3	4	3	4	5	3	4	5	3	12	10	12	12	46
5	5	3	3	4	3	3	4	5	4	3	4	4	11	10	13	11	45
6	5	5	3	3	3	4	3	3	3	3	5	5	13	10	9	13	45
7	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	3	4	14	12	13	11	50
8	4	5	4	5	4	4	5	5	5	3	4	3	13	13	15	10	51
9	4	3	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3	11	14	13	12	50
10	4	4	4	3	5	4	3	5	4	5	4	4	12	12	12	13	49
11	5	4	3	3	4	5	4	5	5	4	5	5	12	12	14	14	52
12	4	5	3	3	4	3	3	4	4	3	3	4	12	10	11	10	43
13	3	5	5	3	4	5	3	3	4	3	5	4	13	12	10	12	47
14	4	5	5	5	4	5	4	5	3	5	3	4	14	14	12	12	52
15	5	4	3	3	4	5	3	5	4	4	3	3	12	12	12	10	46
16	5	5	5	5	5	4	3	5	4	3	4	5	15	14	12	12	53
17	3	4	5	5	5	4	5	5	3	3	3	5	12	14	13	11	50
18	4	3	5	5	3	5	3	5	4	4	3	3	12	13	12	10	47
19	3	3	4	3	4	5	4	3	3	4	3	4	10	12	10	11	43

BASE DE DATOS VARIABLE DEPENDIENTE: CAPACIDAD EXPORTADORA

N°	ITEMS												Resultado Dimensión1	Resultado Dimensión 2	Resultado Dimensión 3	Resultado Dimensión 4	Puntaje
	Desarrollo Exportador			Capacidad Económica - Financiera			Capacidad Comercial			Activos fijos							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12					
1	3	2	5	2	3	5	5	2	5	1	5	2	10	10	12	8	40
2	1	3	4	3	2	3	5	2	4	5	1	2	8	8	11	8	35
3	2	1	5	1	1	2	2	1	2	3	5	4	8	4	5	12	29
4	1	2	4	1	2	3	2	2	1	1	4	1	7	6	5	6	24
5	2	3	3	5	5	2	2	2	2	3	2	4	8	12	6	9	35
6	5	4	2	3	3	4	3	3	5	1	3	5	11	10	11	9	41
7	1	1	1	5	5	5	5	5	4	5	5	2	3	15	14	12	44
8	5	1	5	2	1	4	2	4	1	1	3	1	11	7	7	5	30
9	3	4	5	2	3	5	2	2	3	5	3	3	12	10	7	11	40
10	4	5	1	5	2	3	2	2	5	4	2	2	10	10	9	8	37
11	4	3	5	2	2	1	2	2	2	3	4	2	12	5	6	9	32
12	2	1	3	1	2	5	5	1	5	2	3	4	6	8	11	9	34
13	2	1	2	1	2	2	4	2	5	4	1	5	5	5	11	10	31
14	3	4	3	2	2	2	5	3	4	3	5	4	10	6	12	12	40
15	5	3	2	1	1	4	4	2	3	1	1	1	10	6	9	3	28
16	4	3	4	5	4	3	5	4	2	2	3	5	11	12	11	10	44
17	5	5	5	5	5	3	4	1	3	3	3	2	15	13	8	8	44
18	1	3	2	5	5	5	2	4	4	2	1	5	6	15	10	8	39
19	2	5	3	4	1	2	1	2	2	3	3	5	10	7	5	11	33



**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE
TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL
UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02
Versión : 10
Fecha : 10-06-2019
Página : 1 de 1

Yo Alfaro Hernández, Jhon Fernando, identificado con DNI N° 46898574, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (X), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabaylo, 2019"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



FIRMA

DNI: 46898574

FECHA: 04 de diciembre del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: Alfaro Hernández Jhon, Fernando

D.N.I. : 46898574
Domicilio : Mz. I Lt. 01 Urb. Raúl Porras Barrenechea - Carabayllo
Teléfono : Fijo : - Móvil : 989025717
E-mail : fernando.hernandezj2@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciado en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Grado :

Mención :

Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Alfaro Hernández, Jhon Fernando

Título de la tesis:

"Productividad de las empresas emergentes y su Capacidad Exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019"

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma :

Fecha: 04/12/2019



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
La Escuela Profesional de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:
ALFARO HERNÁNDEZ, JHON FERNANDO

INFORME TITULADO:

Productividad de las empresas emergentes y su capacidad
exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 04/12/2019

NOTA O MENCIÓN: *13*



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN
MGTR. ORDERIQUE TORRES, JOSÉ DE LA ROSA



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F07-PP-PR-02.02
Versión : 10
Fecha : 10-06-2019
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Alfaro Hernández, Jhon Fernando cuyo título es: "Productividad de las empresas emergentes y su capacidad exportadora en el sector textil de Carabayllo, 2019"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 4.3..... (número)
BUENA.....(letras).

Lima, 04 de diciembre de 2019

 PRESIDENTE DRA. ZARATE GAVIDIA, JENNY	 SECRETARIO MGTR. MALDONADO CUEVA, PERCY
 VOCALE MGTR. CAVERO - EGUSQUIZA VARGAS, LAURALINDA	

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	--------------------------------

Yo, MALDONADO CUEVA, PERCY, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE, revisor (a) de la tesis titulada "PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EMERGENTES Y SU CAPACIDAD EXPORTADORA EN EL SECTOR TEXTIL DE CARABAYLLO, 2019", del (de la) estudiante ALFARO HERNÁNDEZ JHON FERNANDO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Lima, 04 de diciembre de 2019



Firma

Mgtr. MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID

DNI 41380193

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------