



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de
carga marítima en las rutas de China a Perú.

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFECIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Campos Alfaro, Paulo Cesar

ASESOR:

Dr. Manuel Morí Paredes

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Comercio Internacional

PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don **PAULO CESAR CAMPOS ALFARO ARAUJO** cuyo título es: **EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA COMPETITIVIDAD EN EL TRANSPORTE DE CARGA MARÍTIMA EN LA RUTA DE CHINA A PERÚ**. Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **17 / Diecisiete**.

Callao, 20 de diciembre del 2018



.....
PRESIDENTE

Mg. Calderón Coello Luis Alberto



.....
SECRETARIO

Mg.sc. Calle Ruiz Samanta Hilda



.....
VOCAL

Dr. Morí Paredes Manuel Alberto

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

Página del Jurado.

Presidente(a)
Dr. Luis Calderón Coello

Secretario
Mg. SC. Samanta Hilda Calle Ruiz.

Vocal
Dr. Manuel Alberto Morí Paredes

Dedicatoria:

A mi familia.

Por ser un gran ejemplo para mí de lo cual aprendí aciertos, en buenos y malos momentos, a mi hermana Verónica que siempre me mostros tu apoyo y a todos aquellos que me apoyaron y participaron en el desarrollo en la elaboración de esta tesis. ¡Gracias a ustedes!

Agradecimiento:

A Dios, Por darme la oportunidad de culminar una etapa en mi vida que me permite seguir creciendo como persona, profesional y padre.

A los profesores de la Universidad César Vallejo, por brindarnos todas sus experiencias en cada curso.

A mi familia por los consejos positivos brindados para poder culminar mi carrera universitaria.

A mis amigos de la Universidad César Vallejo del grupo 07 de Negocios Internacionales.

Índice

Índice	vi
Índice de Tablas	viii
Índice de Figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
1.1 Realidad Problemática	13
1.2 Trabajos previos	15
1.2.1 Antecedentes Internacionales	15
1.2.2 Antecedentes Nacionales	17
1.3 Teorías relacionadas al tema	19
1.3.1 Variable: Comercio Internacional	19
1.3.2 Variable: Competitividad	26
1.4 Formulación del problema	35
1.4.1 Problema General	35
1.4.2 Problemas específicos	35
1.5 Justificación del estudio	36
1.5.1 Justificación teórica	36
1.5.2 Justificación práctica	36
1.6 Hipótesis	36
1.6.1 Hipótesis General	36
1.6.2 Hipótesis específicas	37
1.7 Objetivo	37
1.7.1 Objetivo General	37
1.7.2 Objetivos Específicos	37
II. MÉTODO	39
2.1 Diseño de investigación	40
2.2 Variables y operacionalización	41
2.1.1 Identificación de variable	41
2.1.2 Operacionalización de variables	42
2.3 Población y muestra	43

2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	44
2.5	Validez del instrumento.....	46
2.6	Métodos de análisis de datos.....	46
2.7	Aspectos éticos.....	47
III.	RESULTADOS	48
IV.	DISCUSIONES	57
V.	CONCLUSION.....	¡Error! Marcador no definido.
VI.	RECOMENDACIONES	63
VII.	REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....	65
ANEXOS		68
	Anexo 1: Matriz de Validación del Instrumento de Obtención de Datos	69
	Anexo 2: Instrumentos	70
	Anexo 3: Validación de los Instrumento	76
	Anexo 4: Matriz de Datos	79

Índice de Tablas

Tabla 1: Grupos de Incoterms 2010	21
Tabla 2: Operacionalización de la variable: Comercio internacional	42
Tabla 3: Operacionalización de la variable: Competitividad	43
Tabla 4: Distribución de la población.....	43
Tabla 5: Variables y técnica por utilizar	45
Tabla 6: Validación del instrumento: Comercio Internacional.....	46
Tabla 7: Validación del instrumento: Competitividad.....	46
Tabla 8: Distribución de frecuencia de la variable de Comercio Internacional	49
Tabla 9: Distribución de frecuencia de la variable Competitividad	50
Tabla 10: Correlación entre la variable Comercio internacional y la variable Competitividad.....	51
Tabla 11: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión La innovación.	52
Tabla 12: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la tecnología.....	53
Tabla 13: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la flexibilidad productiva.	54
Tabla 14: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la agilidad comercial.....	55
Tabla 15: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la calidad.....	56

Índice de Figuras

Figura 1. Distribución de frecuencia de la variable de Comercio Internacional.....	48
Figura 2. Distribución de frecuencia de la variable Competitividad.....	49

Resumen

El presente proyecto de investigación se realizó en el departamento de Lima en la región del Callao, la misma que busca dar a conocer la inestabilidad en los precios de fletes internacionales en la ruta de China a Perú.

La problemática en la actualidad se inicia con la firma del Tratado de Libre Comercio entre China y Perú, en el en segundo gobierno del ex presidente Alan Garcia Perez. Se incrementaron la importación y exportación entre los estos dos países. Generando altas demandas en los volúmenes de carga marítima desde los principales puertos de China al principal puerto de Perú, puerto del Callao.

Lo que ha generado evoluciones en el transporte de carga, como en las naves de mayor capacidad, en la ampliación de los puertos, en los itinerarios y en los tiempos de transito de las naves.

Por tal sentido recomendamos a la autoridad portuaria nacional y al Ministro de Comercio y Turismo, implementar estrategia para que los concepcioneros de los puertos y empresas de transporté internacional puedan mejorar los diversos servicios que brindan.

La presente investigación es correlacional ya que buscamos saber si la variable Comercio Internacional y Competitividad se relación. Por lo que se utilizó dos tipos de encuestas para obtener la percepción de la población.

Concluimos que el comercio internacional y la competitividad no están relacionada debido al déficit portuario y tecnología de los servicios nacionales.

Abstract

The present project of investigation realized in the department of Lima in the region of the Callao, the same one that it seeks to announce the instability in the prices of international freights in the route of China to Peru.

The problematics at present begins with the signature of the Agreement of Free Trade between China and Peru, in in the second government of the ex-president Alan Garcia Perez. The import and export increased between these two countries. Generating discharges you demand in the volumes of maritime load from the principal ports of China to the principal port of Peru, port of the Callao.

What has generated evolutions in the transport of load, since in the ships of major capacity, in the extension of the ports, in the itineraries and in the times of traffic of the ships.

For such a sense we recommend the port national authority and to the Secretary of Trade and Tourism, to implement strategy in order that the concepcionistas of the ports and companies of I transported internationally could improve the diverse services that drink.

The present investigation is correlations since we seek to know if variable International Trade and Competitiveness relation. For what was in use two types of surveys for obtaining the perception of the population.

We conclude that the international trade and the competitiveness are not related due to the port deficit and technology of the national services.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En la actualidad vivimos en un mundo globalizado donde el comercio internacional está ingresando en todas las naciones y regiones del Mundo, este tema no es un fenómeno nuevo, el tema del transporte de carga marítima internacional se hace cada día más importante por ser el medio de transporte de carga más utilizado para el transporte de mercancías.

En el Perú durante los últimos 10 años los costos del transporte de carga de la ruta de China a Perú son inestables, debido a la competencia de empresas de transporte de carga marítima y la gran demanda de exportación desde China y de importaciones que se realizan desde Perú. teniendo en cuenta que China es el mercado más grande para las empresas peruanas.

El transporte de carga marítima en el mundo es el más utilizado en la actualidad y el más económico por los grandes volúmenes de carga que se manejan.

(Diario Oficial El Peruano el 19 de setiembre de 2011) Desde la firma del tratado de Libre Comercio entre Perú y China (TCL) en 28 de abril de 2009, el crecimiento del comercio internacional entre ambos países se incrementó y el transporte de carga fue creciendo y teniendo una fuerza que permitía desarrollar rutas de transporte desde los principales puertos de China, los puertos de Shanghai, Ningbo, Shenzhen, Qingdao. A el principal puerto del Perú, el puerto del Callao. Con los costos de transporte cada vez más competitivas en el mercado, por los transportistas de carga marítima que tiene los mejores servicios y los buques con mayor capacidad para transportar carga.

Debido al crecimiento de la economía China que ha demandado el desplazamiento de grandes cantidades de naves que operan en otros partes del mundo, la logística que usan los transportes marítimos es muy rápida y los itinerarios que manejan de las naves también las rutas y servicios que brindan de China a Perú.

Por tal razón el objetivo de esta investigación es poder identificar por qué la inestabilidad en los precios del transporte de carga de importación desde China a

Perú.

La Infraestructura de los puertos principales puerto del Perú. (Puerto del Callao y el Puerto de Paita) DP World Callao y APM Terminals Callao, empresas que llevan la concepción del principal puerto del Perú. Las mismas que aún no pueden atender a todas las naves que recalcan en el puerto del Callao por falta infraestructura y tecnología, generando gran congestión en sus alrededores en temporadas altas de importaciones y exportaciones, la misma demora genera sobre costos a los importadores y exportadores. La necesidad de ser el principal puerto de América del Norte es muy alta por la geografía donde se ubica el puerto del Callao. pero aun no es realidad por falta de inversión de las empresas DP World Callao y APM Terminals Callao.

El segundo puerto principal en el Perú, el puerto de Paita administrado por la empresa Terminales Portuarios Euroandinos. La misma que administra el puerto desde hace más de 8 años. Puerto que moviliza grandes volúmenes de carga perecible de exportación a Norte América, Europa y Asia.

Otros países como México (Puerto de Manzanillo), Paraná (Puerto de Balboa) y Colombia (Puerto de Cartagena) en la actualidad mantiene una gran diferencia en la infraestructura y tecnología de sus puertos, los mismos que atienden a las principales naves que llegan a América. así mismo están considerados como puertos HUB (puertos Base). que permiten a las empresas de transporte de carga marítima como Hapag Lloyd, Hamburg Sud, CMA CGM, APL, MSC, Cosco Shipping Line, Wan Hai, Sea Board, ONE. Recoger contenedores de los puertos menos comerciales.

En tal sentido, la presente investigación busca determinar la relación que existe entre el comercio internacional y la competitividad en el transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

1.2 Trabajos previos

Los estudios previos son las investigaciones realizadas anteriormente a nivel internacional y nacional, que guardan alguna vinculación con el problema del estudio (Martins & Palella, 2012) Es decir, que estos “reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones” (Arias, 2006 p.106)

1.2.1 Antecedentes Internacionales

Alvarez y Vitola (2006) en la tesis *perspectivas del impacto de los cambios en la actual situación del transporte marítimo mundial en el comercio exterior Colombia*, presentada para optar por el grado bachiller en finanzas y negocios internacionales en la Universidad Tecnológica de Bolívar (Cartagena de Indias, Colombia), propone como objetivo general Perspectivas del impacto de los principales cambios en la actual situación del transporte marítimo mundial en el comercio exterior colombiano. Para sugerir estrategias que minimicen los impactos desfavorables.

El investigador concluye que el mercado del transporte marítimo internacional, tiene una fuerte influencia en la economía mundial. Por lo que este mercado no se podría hablar de verdad absoluta ya que todo depende desde que ente económico se observando la situación. Ya que para algunos podría asumirse como crisis para otros podría ser un buen tiempo en su utilidad; es importante conocer muchas las variables que indique la volatilidad del transporte marítimo mundial y en el comercio internacional. temiendo en cuenta que nuestra economía en comparación de las grandes economías mundiales no se vio tan afectadas por la crisis.

El diseño que se puso en práctica es esta investigación fue el no experimental. La muestra estuvo conformada por 30 empresas, sociedades de intermediación aduaneras, almacenadora, empresas productoras, navieras entre otras.

El transporte marítimo traslada aproximadamente el 90% de las cargas por lo que cualquier hecho que lo afecte, lo hará también con nuestros productos y su competitividad en el mercado.

Esta investigación es importante para mi investigación porque me indica que el transporte de carga marítima internacional tiene influencia en la economía mundial

y que el transporte marítimo mueve los más grandes volúmenes de carga en el mundo.

Dorta, (2013) en la tesis *El clima Transporte y Logística Internacional.*, presentada para optar por el título de licenciado en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (Las Palmas de Gran Canaria, España), propone como objetivo:

Comprender la importancia de la logística y el transporte en el comercio internacional.

Reflexionar sobre la necesidad de preparar la mercancía para la exportación, incluyendo tanto los aspectos relacionados con la protección física (embalaje) como la protección jurídico-económica (seguro). Conocer el funcionamiento de los diferentes medios de transporte internacional de mercancías, los agentes que intervienen y la documentación necesaria.

Diferenciar los once Incoterms 2010 y establecer criterios para su adecuada utilización. El investigador recomienda conocer los términos de compra venta internacional (Incoterms) antes de realizar una operación de transporte a su vez también recomienda utilizar los términos cortos, por ejemplo: EXW, FCA, FOB, CIF, CIP, CFR.

El transporte y la logística es un sector muy complejo que tiene un impacto muy significativo en los precios, el medio ambiente y el consumo de energía. Si la globalización implica transportar cada vez más productos a mayores distancias, el manejo óptimo de todos los recursos implicados puede no sólo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.

El diseño aplicado en esta investigación fue no experimental, porque se trabajó con información existente recopilada de diferentes fuentes públicas.

Esta investigación es importante porque me da a conocer lo importante que son los términos de compra venta internacionales (INCOTERMS) en las operaciones del transporte de carga.

Olivares (2014) en la tesis *El comercio exterior de México: oportunidades brindadas a la luz del acuerdo de asociación económico (México-Japón) y el tratado de libre comercio (México – Unión Europea)* presentada para optar por el

título de licenciado en relaciones internacionales en la Universidad Nacional Autónoma de México. (México D.F; México), propone como objetivo general dar seguimiento puntual al estudio de los resultados obtenidos por México con en el TLCUEM y el Acuerdo de Asociación Económica México – Japón. Dicha investigación concluye indicando que las relaciones económicas y comerciales entre los países han adquirido una dimensión significativa, teniendo en cuenta que la globalización y el intercambio comercial han creado un motor básico en el desarrollo de los países.

Esta investigación es importante para mi información, ya que nos indica que el intercambio comercial de bienes y servicios entre países a creado el desarrollo de las economías en los países emergentes.

1.2.2 Antecedentes Nacionales

Rojas, Tracy Mayra (2017) en la tesis Comercio Internacional y competitividad de la harina de maca gelatinizada 2008-2016, presentada para optar el título de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo (Lima-Perú), propone como objetivo general determinar cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de la harina de maca gelatinizada peruana durante el periodo 2008 - 2016. El diseño que se puso en práctica, en esta investigación fue no experimental y no se contó con población ni muestra ya que se trabajó con investigación que ya existe de diferentes fuentes públicas. Tracy Rojas concluyó que el comercio internacional de la harina de maca gelatinizada durante el periodo 2008-2016 pero la competitividad de la harina de maca Perú no fue favorable durante el periodo. Esta investigación me ayuda a conocer que existe competitividad en el mercado internacional, y que los productos nacionales deben tener mayor impulso al mercado internacional para que puedan ingresar a nuevos mercados y la demanda sea favorable.

Cubas, Marcos (2017), en la tesis *Comercio Internacional y competitividad del Aguaymanto Peruano 2008-2016*, presentada para optar por el título de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo (Lima - Perú), propone como objetivo general Determinar el comercio internacional

y la competitividad de la exportación del aguaymanto durante el periodo 2008 - 2016.

Determinar la exportación mundial de aguaymanto durante el periodo 2008 - 2016. Determinar la importación mundial de aguaymanto durante el periodo 2008 - 2016.

Determinar la competitividad de la exportación del aguaymanto peruano durante el periodo 2008 – 2016. El presente trabajo de investigación es no experimental y no corresponde la distinción de población y muestra por que los datos que se utilizaron fueron datos ex post facto.

Marcos Cubas concluye que el comercio internacional y la competitividad del aguaymanto en los mercados internacionales ha sido favorable durante el periodo 2008 -2016.

Peralta, Davison (2017), en la tesis Comercio Internacional y Competitividad de Dátiles peruanos 2008 – 2016, presentada para optar por el grado de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo (Lima, Perú), propone como objetivo Determinar el comercio internacional y la competitividad de dátiles durante el periodo 2008-2016.

Peralta Davison, concluye que el resultado de investigación queda demostrado que la exportación mundial de dátiles durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.

De acuerdo con los resultados de la investigación queda demostrado que la importación mundial de dátiles en el periodo 2008-2016 tienen una tendencia creciente.

De acuerdo con los resultados de la investigación queda demostrado que la exportación de dátiles peruano en el periodo 2008-2016 ha sido competitiva y tiene una tendencia positiva.

El diseño que se puso en práctica para esta investigación es no experimental, de nivel descriptivo y no requiere distinguir de población y muestra, porque los datos son ex post-facto. Y son tomadas de diferentes publicaciones oficiales. El investigador concluye que el comercio internacional de dátiles ha tenido tendencia de crecimiento en el valor tanto como en la exportación como importación.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Variable: Comercio Internacional

Definiciones del Comercio Internacional

El comercio internacional ha sido definido por varios autores desde distintas aristas. A continuación, se describe aquellas que fueron identificadas en la revisión bibliográfica:

(2008 p.2 - Juan Antonio Pérez Méndez) Comercio internacional es la acción del intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan.

Duarte y Persivale (2008, p. 12) definen el comercio internacional como “transacciones comerciales de exportación e importación de bienes y servicios realizados entre firmas ubicadas en diferentes territorios aduaneros”

Zambrana (1995, p. 13) sostiene que “El comercio internacional se refiere al movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras nacionales, es decir, las importaciones y exportaciones de los países”.

Sotelo (1968, p.2) considera que el comercio internacional “es el intercambio de los bienes de capital y consumo, entre estados políticamente independientes o residentes de los mismos”.

Beneficios del comercio internacional

Beneficios: El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producir en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación del intercambio para un país, mayor será el beneficio que le

producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países. Utilidad: la determina la empresa: “utilidad pretendida”; condicionada por la competencia en el mercado internacional. Incentivos: son los que promueve el estado para el desarrollo de las exportaciones; tanto de orden fiscal como financiero. (2008 - J. Pérez Méndez. Mendoza Juárez, S., Hernández Villegas.)

Incoterms como parámetros del comercio internacional

(2013 - Pablo Dorta) Los Incoterms (International Commercial Terms) son una serie de términos internacionales creados por la cámara internacional de comercio (ICC) utilizados frecuentemente en los contratos de compraventa internacional, cuyo objetivo es establecer una serie de normas para la interpretación de los términos comerciales utilizados en las transacciones internacionales en relación a la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre compradores y vendedores. Sin embargo, no regulan la forma ni modalidad de pago por parte del comprador.

Los Incoterms deben aparecer junto al precio de venta final, indicando el lugar exacto donde se transfieren las responsabilidades.

El ámbito de aplicación de estos términos se limita a los derechos y obligaciones de las partes en relación a un contrato de compraventa y, concretamente, en referencia a la entrega de las mercancías vendidas. Estos términos son de aceptación voluntaria por las partes. Las grandes cuestiones que pretenden regular son:

- El lugar exacto donde se produce la entrega de la mercancía.
- El momento en el que se transmite el riesgo sobre la mercancía.
- La distribución de los costes de la operación.
- El reparto de los trámites documentales.

(Pablo Dorta, 2013) En muchas ocasiones se realiza una interpretación incorrecta de los términos y se supone erróneamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa.

Aspectos Generales de los Incoterms

Tabla 1: Grupos de Incoterms 2010

Grupo de Incoterms 2010	
Todos los Modos de Transporte	Grupo de Transporte Marítimo y Vías Navegables.
EXW	FAS
FCA	FOB
CPT	CFR
CIP	CIF
DAT	
DAP	
DDP	

Fuente: Elaboración propia con base en información de la (CCI) Cámara de Comercio Internacional

Exw – Ex Works Este Incoterm permite ser utilizado por todos los medios de transporte. Las obligaciones del vendedor son las siguientes:

Colocar la Mercancía a disposición del Comprador, en el lugar acordado de fábrica o almacén, etc., en las fechas o plazo acordado.

Entregar factura comercial, Disposición de suministrar cualquier ayuda al importador para obtener cualquier licencia o autorización oficial necesarios para el despacho de exportación, a costo y responsabilidad del comprador.

Las obligaciones del, comprador por su parte son: Efectuar despacho de exportación de la mercancía

Soportar costos y riesgos del cargue de la mercancía, Contratar Transporte Internacional, Contratar el Seguro Internacional

Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

FCA – Free Carrier

Con este Incoterm se pueden utilizar todos los medios de transporte.

Las obligaciones del vendedor son:

Entregar la mercancía al Porteador u otra persona designada por el comprador, en el punto acordado, en las fechas o plazo acordado. Efectuar despacho de exportación de la mercancía.

Las obligaciones del comprador son: Notificar al Vendedor el Transportista que se hará cargo de la Mercancía, Soportar costos y riesgos de la mercancía desde el lugar acordado de entrega, Contratar Transporte Internacional, Contratar Seguro Internacional Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

FAS - Free Alongside Ship

El medio de transporte Principal: Marítimo y Vías Navegables.

Las obligaciones del vendedor son:

Entregar la mercancía al Costado del Buque, en el puerto asignado en el país de origen.

Efectuar despacho de exportación de la mercancía Las obligaciones del comprador son:

Notificar al Vendedor en Nombre del Buque y Punto de Carga de la mercancía, en las fechas y plazo acordado. Soportar costos y riesgos de la mercancía desde el lugar acordado de entrega, Contratar Transporte Internacional, Contratar Seguro Internacional. Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

FOB – Free on Board

El medio de transporte Principal: Marítimo y Vías Navegables.

Las obligaciones del vendedor son: Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto asignado en el país de origen.

Efectuar despacho de exportación de la mercancía Las obligaciones del comprador son: Notificar al Vendedor en Nombre del Buque y Punto de Carga de la mercancía, en las fechas y plazo acordado.

Soportar costos y riesgos de la mercancía desde el lugar acordado de entrega

Contratar Transporte Internacional, Contratar Seguro Internacional
Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

CFR – Costo y Flete

Medio de transporte Principal: Marítimo y Vías Navegables.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía, Contratar el transporte internacional hasta el puerto de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es entregada a bordo del buque en el país de origen Las obligaciones del comprador son: Asumir gastos de descargue en el puerto del país de destino

Contratar el Seguro Internacional, Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

CPT – Transporte Pagado Hasta Medio de transporte Principal:

Todos los Medios de Transporte.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía, Contratar el transporte internacional hasta el lugar de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es entregada cargada a bordo del transporte principal en el país de origen Las obligaciones del comprador son: Asumir gastos de descargue en el lugar del país de destino. Contratar el Seguro Internacional, Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

CIF – Costo, Seguro y Flete

El medio de transporte Principal: Marítimo y Vías Navegables.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía. Contratar el transporte internacional hasta el puerto de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es entregada a bordo del buque en el país de origen, Suscribir una Póliza de Seguro al menos de cobertura mínima, la cual debe cubrir al menos un 110% del valor del contrato. Las obligaciones del comprador son: Asumir gastos de descargue en el puerto del país de destino, Puede solicitar al vendedor, a costos del comprador, una cobertura en la póliza adicional a la mínima, ya sea de tipo A o B, o cláusulas adicionales en la misma. Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación. Asumir el riesgo de la mercancía desde que es cargada al buque, ya que a pesar de que el vendedor contrata y paga el seguro internacional, el comprador es el beneficiario directo de la misma

DAT – Entrega en Terminal

Se puede utilizar con todos los medios de transporte.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía, Contratar el transporte internacional hasta el lugar de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es descargada al transporte principal en el país de destino en las instalaciones de la terminal o lugar de destino convenido.

Contratar el Seguro Internacional Las obligaciones del comprador son:

Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación. Asumir el riesgo desde que la mercancía es descargada en la terminal de destino.

DAP – Entrega en Lugar Acordado Se puede utilizar con todos los medios de transporte.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía.

Contratar el transporte internacional hasta el lugar de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es puesta a disposición del comprador en el medio de transporte

de llegada, fuera de la terminal de destino, preparada para su descargue, en el lugar de destino designado, en la fecha o plazo acordado.

Contratar el Seguro Internacional Las obligaciones del comprador son:

Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación.

Asumir el riesgo desde que la mercancía se coloca a su disposición.

DDP – Entregada Derechos Pagados Se puede utilizar con todos los Medios de Transporte.

Las obligaciones del vendedor son:

Efectuar despacho de exportación de la mercancía. Contratar el transporte internacional hasta el lugar de destino en el país importador.

El vendedor cumple con su obligación de entrega en el momento en que la mercancía es puesta a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada, fuera de la terminal de destino, preparada para su descargue, en el lugar de destino designado, en la fecha o plazo acordado. Contratar el Seguro Internacional

Realizar todos los trámites de nacionalización del país importador o despacho de importación. La obligación del comprador es asumir el riesgo desde que la mercancía se coloca a su disposición.

Operaciones del Comercio Internacional

Vamos a diferenciar dos tipos de operaciones comerciales internacionales, dependiendo del país que compre o venda. debemos distinguir entre: exportaciones e importaciones.

Exportación: La exportación comienza con la participación en una exposición de carácter internacional, en la que se contacta con agentes extranjeros que comienza a realizar pedidos.

Importación: la principal ventaja de la importación la constituye el introducirse al comercio internacional con un costo relativamente bajo.

Dependiendo de a qué país se compre o se venda, la moneda utilizada para realizar la transacción económica será el euro u otra diferente.

Dimensiones del Comercio Internacional

El análisis realizado por el autor de la presente investigación asume el modelo del Comercio Internacional propuesto por el Ministerio de Economía y finanzas (2008), a continuación, se describen sus dimensiones:

Ministerio de Economía y Finanzas 2008, Define a la exportación definitiva de la siguiente forma: Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo. El Peruano (2008, p. 374903), Art. 60. y como indicadores se muestran los siguientes: El volumen de exportación a China, los precios de exportación a China y los costos de exportación a China.

Ministerio de Economía y Finanzas 2008, Importación para el consumo: régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios. y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. **El Peruano (2008, p. 374902), Art. 49.** y los indicadores que se manejan se muestran los siguientes: El volumen de importación a China, los precios de importación a China y los costos de importación a China.

1.3.2 Variable: Competitividad

A. Definiciones de la Competitividad.

Michael Porter, define la competitividad como la capacidad de un sector para aumentar, en condiciones de libre competencia, su participación en los mercados interior y exterior, a la vez que mantiene un crecimiento satisfactorio de las rentas reales generadas por su actividad. En la esencia del sector se encuentra un conjunto de fuerzas que, de forma dinámica, interaccionan constantemente con la organización y que son el elemento esencial a considerar

para definir su competitividad: los competidores propiamente dichos, el poder de negociación de proveedores y clientes, la aparición de posibles productos sustitutivos y la amenaza de nuevas entradas o competidores potenciales que consideren atractivo el sector **(Porter 1982, p.24)**.

Fernando D'Alesso (2008, p.10) define que para ser competitivo en la actualidad las organizaciones deben contar con procesos y etapas estratégicas, que permitan a las organizaciones alcanzar índices de desempeño satisfactorios, que evidencien un uso óptimo y efectivo de los recursos, para lograr altos niveles de competitividad en el sector.

La Real Academia Española (RAE) (2014) determina la competitividad como “La capacidad de competir o la rivalidad para la consecución de un fin”

Competitividad del Mercado Internacional

Para que los países o empresas sean competitivos es indispensable que existan competencias internas en cada uno de los sectores, la competencia se activa cuando un país o empresa, tienen la libertad de ofrecer y adquirir bienes y servicios. Que se traducen en un bien o un servicio determinado. Existen países y empresas que ofertan y también existen diversos demandantes. **(Tinajero Samantha, 2014)**

Por lo que es necesario fomentar estrategias para innovar, crear, adoptar tendencias que resulten atractivas para los consumidores, así como incentivar la eficiencia de los procesos de calidad que permitan minimizar costos a la empresa, haciéndolas más productivas. **(Tinajero Samantha, 2014)**

Las empresas optimizan costos en sus procesos de producción para generar más bienes y servicios con menos recursos o más con lo mismo, o lo mismo con menos. Para aumentar la productividad se impulsan mejores oportunidades. **(Tinajero Samantha, 2014)**

Competitividad del transporte de carga marítima

En la actualidad casi todos los envíos internacionales necesitan emplear más de un tipo de transporte desde su punto de origen hasta su destino final. Cada uno de los tipos mundiales de transporte de carga y pasajeros ha desempeñado un papel esencial en la facilitación de la diversificación geográfica del comercio internacional. En este trabajo se evalúa, a través del método de Análisis de Componentes Principales, la competitividad del transporte internacional considerando, a su vez, las variables más importantes que inciden en este sector y el desempeño de las economías respecto de dichas variables.

Se analiza la estructura del sistema de transporte internacional para veintinueve países, entre ellos siete de América Latina. Los resultados mostrados en el índice de competitividad del transporte internacional señalan que los países más competitivos en materia de transporte internacional son, en orden descendente, Hong Kong, Estados Unidos, Singapur, China, Suecia, España, Japón, Bélgica, Dinamarca y Canadá. El estudio destaca también que los países de América Latina con mayores puntuaciones en este rubro son Brasil, seguido de Panamá, Chile y Costa Rica. (2013 Universidad ESAN. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.)

Factores que determinan la competitividad

Capacidad que tienen las empresas y organización para operar y lograr crecer rentablemente, es decir crear un crecimiento para sus propietarios, en el nicho de mercado donde están enfocados y operan competidores exitosos. Una empresa logra competitividad estratégica cuando formula e implanta con éxito una estrategia que le permite obtener un retorno superior sobre el capital en ella invertido, incrementando de esta manera su valor. **(Avalos. (2013))**

En el entorno de mercados altamente competitivos que caracteriza a la economía globalizada del siglo veintiuno, los resultados de primordial importancia mejorar la competitividad de las empresas y organizaciones, a fin de tratar de garantizarles su supervivencia y el éxito en el nicho de mercado enfocado, por lo que se considera que es indispensable conocer los factores que contribuyen a alcanzarla. **(Avalos. (2013))**

Ventaja competitiva

Cuando una estrategia exitosa no puede ser superada o imitada por la competencia, entonces la empresa contará con una ventaja competitiva sostenible, esta situación que generalmente sólo se puede mantener durante un periodo determinado. **(Avalos. (2013))**

Este periodo será el que les tome a los competidores adquirir las habilidades necesarias, para igualar o superar la generación de valor de la empresa.

Una empresa que posee alguna ventaja competitiva logra de manera sistemático retornos por encima del promedio de su sector industrial creando valor para sus accionistas las, empresas que no cuentan con una ventaja competitiva, en el mejor de los casos solo obtendrán rendimientos promedios que no les permitirá crear valor y las que no sean capaces de alcanzar el promedio perderán valor y eventualmente desaparecerán del mercado. **(Avalos. (2013))**

La Medición de los factores de competitividad

La medición de la competitividad implica la determinación de los componentes o factores que la generan y el grado de impacto de los mismos. Así como existe una gran cantidad de definiciones para este término, también la hay de metodologías que buscan medir determinados elementos de la competitividad, basándose en diferentes factores condicionantes.

El IICA4 sugiere un marco metodológico de la competitividad, que ofrece un cuadro de referencia analítico para servir de apoyo al proceso de toma de decisiones de los agentes públicos y privados. El cuadro organiza los factores que afectan a la competitividad dentro de tres grupos, según quien los controle: la empresa, el gobierno o aquellos difícilmente controlables (grafico n° 1). IICA

“El modo como un producto o un insumo determinado o las condiciones de la demanda se relacionan con la estrategia de las empresas, la tasa de interés y la tasa de cambio, por ejemplo, es una cuestión de análisis. Las categorías analíticas que explican estas relaciones proveen las teorías económicas, sociológicas y políticas. Esto permite evaluar la competitividad”.

Por otro lado, la FAO6 estima que el desempeño competitivo de una empresa, industria o nación se ve condicionado por la conjugación de diversos factores: internos a la empresa, sectoriales, sistémicos y de desarrollo microeconómico. (Grafico n°2) (FAO, 2000)

Factores internos a la empresa

Son los que aparecen bajo su ámbito de decisión y por medio de los cuales la empresa procura distinguirse de sus competidores. Entre ellos destacan: capacidad tecnológica y productiva, calidad de los recursos humanos, conocimiento del mercado y la capacidad de adecuarse a sus especificidades, relaciones privilegiadas con los clientes y con los abastecedores de insumos, materias primas y bienes de capital.

Factores sectoriales

Si bien no son totalmente manejados por la empresa, están parcialmente en su área de influencia. Involucran el contexto decisional de las empresas y los productores, el cual es fundamental para la definición de las estrategias competitivas.

Análisis de Precios de Flete:

Tatiana y Angela definen que el mercado de fletes marítimos el espacio donde interactúan la oferta y la demanda en este caso de servicios de transporte marítimo. No podemos hablar del mercado de los fletes marítimos como un único mercado general, ya que puede que existan múltiples mercados de acuerdo a las zonas geográficas, al tipo de producto entre otros. Los mercados pueden ser de libre competencia o de competencia imperfecta. (Tatiana Alvarez / Angela Vitola – 2006)

Comportamiento del mercado de los fletes bajo la libre competencia

En este mercado ningún productor o comprador puede afectar el precio.

Se rige por la ley de la oferta y la demanda.

En este tipo de mercado un gran número de armadores compiten, por la carga de numerosos embarcadores.

Ninguno de los armadores es lo suficientemente poderoso para controlar el mercado.

Entrar en este mercado es lo suficientemente fácil.

Comportamiento del mercado de fletes bajo competencia monopolística.

La oferta y la demanda están representadas por una o algunas grandes compañías.

Cada una de esas líneas pueden debido a su tamaño y acciones en el mercado, influenciar el nivel de precios.

Cada una de esas líneas puede por su tamaño y acción en el mercado influenciar en el nivel de precios.

La competencia entre compañías es casi o totalmente eliminada.

Fluctuaciones en los mercados de los fletes

Los precios en el mercado no son fijos, generalmente fluctúan básicamente de tres formas:

Esporádicas

Según las estaciones climáticas

Ciclos económicos.

Fluctuaciones esporádicas o irregulares.

Ocurren de un momento a otro su duración máxima es de seis meses. Estos cambios se pueden dar por razones políticas o especulativas en caso de un incremento rápido en las ganancias.

Por los cortos periodos de duración tienen poca influencia en las políticas con las que operan los armadores y no inducen a cambios a largo plazo.

Fluctuaciones por estaciones climáticas

Están determinadas por los cambios climáticos en los hemisferios terrestres.

Las estaciones climáticas afectan la demanda de los productos y servicios.

Estos periodos de duración son cortos y estables, pues están directamente ligados con las estaciones climáticas.

Dichas fluctuaciones son fácilmente determinadas, situación que le permite a

las compañías marítimas prepararse ya sea charterar un buque adicional, programando las reparaciones de los buques más antiguos en los periodos en la demanda disminuye.

Fluctuaciones Cíclicas o Ciclos Económicos

Estos periodos pueden ser largos, cortos o medios, y se repiten periódicamente de acuerdo al comportamiento de las variables económicas, como la producción, el empleo, los precios entre otras.

Tipos de servicio en el transporte marítimo:

En el transporte de carga marítima existen dos tipos de servicio los directos y el servicio con transbordo.

Servicio Directo:

Los servicios de transporte de carga marítima directo son aquellos servicios que inician cuando son cargados en el país de origen siguiendo una ruta programada por el portador de la nave y descargados en el país de destino final.

Servicio con transbordo:

Los servicios de transporte de carga marítima con transbordo son los servicios que inician en el país de origen siendo descargados un puerto de conexión, para luego ser recogidos por otro buque que lo lleva al país de destino final.

Planificación Estratégica:

De acuerdo a lo manifestado por Leonard Goodstein, la planificación estratégica aplicada es el proceso mediante el cual los miembros de una organización pueden visualizar escenarios futuros y desarrollar los procedimientos y operaciones necesarias para poder cumplir con las metas y objetivos organizacionales (Goodstein, 2003)

Para proyectarse estratégicamente, se requiere tener metas definidas y objetivos claros, los cuales deben ser logrados en periodos de tiempo pre establecidos, debido a ello, se dice que la planificación estratégica es más

compleja que un simple proceso de decisión. (Goosdtein, 1998).

La pregunta formulada por Goosdtein fue ¿Porque realizar planeación estratégica? La cual da como respuesta: “Es porque proporciona le marco teórico para la acción que se halla en la mentalidad de la organización y sus empleados, lo cual permite que los gerentes y otros individuos de la compañía evalúen en forma similar las situaciones estratégicas, analicen las alternativas con un lenguaje común y decidan sobre las acciones (con base en un conjunto de opiniones y valores compartidos) que se deben emprender en un periodo razonable” (Goosdtein, 1998).

Es necesario saber definir que la planeación estratégica no consiste en pronostica. El pronóstico consiste en llevar acabo las tendencias presentes de negocios hacia el futuro. En la planeación estratégica es necesario precisar debido a que tales tendencias rara vez son correctas, incluso en el corto plazo. La planeación estratégica implica más creatividad. (Goodstein, 1998)

Por lo general, la planificación estratégica es considerada como una habilidad de alta gerencia que guarda poco o nada relación alguna, con el verdadero funcionamiento de la organización. (Goodstein, 1998) en la realidad, este paradigma es incorrecto. En el estudio a realizar, se demostrar que la planificación se puede aplicar a las empresas de cualquier tipo y escala y se pueden obtener agradables resultados cuantificables.

Según Goodstein, el modelo a presentar es especialmente útil para empresas de pequeñas y medianas magnitud; sin embargo, no se excluye a ninguna otra organización ya que es igual de aplicable. (Goodstein, 1998).

Dimensiones de la Competitividad

Según Karla de los Angeles (2008) define que la competitividad posee un carácter sistémico que involucran cambios que se requieren en una red de interconexiones en la cadena productiva de la empresa cuyas dimensiones son: La innovación, La tecnología, La flexibilidad productiva. Se deben considerar los distintos tipos de flexibilidad que pueden ser: maquinas, transporte, almacén,

operaciones, productos, rutas, volumen, expansión, programas, producción, mercado y proceso. (la habilidad comercial y la calidad.) (García González, S. - Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva, 1996.)

La innovación. Es la puesta en el mercado de productos o servicios nuevos o mejorados atendiendo a las demandas de la sociedad; cada vez que se habla de innovación se asocia con temas tecnológicos cuando se utiliza la tecnología como medio para introducir el cambio, pero también puede abarcar ámbitos organizativos y comerciales.

La tecnología. En la actualidad deja de ser un lujo de los países desarrollados, al contrario, es un instrumento potencial que permite aumentar las oportunidades de los países en vías de desarrollo. Los indicadores son: Maquinaria, equipo de cómputo.

La flexibilidad productiva. Hace referencia a la capacidad de responder ante cambios, a la adaptabilidad o a la habilidad para hacer frente de forma más eficiente y adecuado a las circunstancias cambiantes. También se define como la habilidad potencial de una empresa para desplegar y replegar sus recursos de forma positiva y eficiente en respuesta a las condiciones cambiantes". Se deben considerar los distintos tipos de flexibilidad que pueden ser:

Transporte y almacenamiento: Habilidad del sistema para mover eficientemente diferentes tipos de mercancías, incluyendo la carga y descarga, transporte entre máquinas y almacenamiento, bajo condiciones distintas.

Rutas: Habilidad de un sistema para producir una pieza alternando las rutas de fabricación.

Volumen: Habilidad del sistema para operar económicamente con diferentes niveles de output, permitiendo a los talleres realizar una amplia variedad de ajustes.

La agilidad comercial. Es la velocidad y capacidad de respuesta de los cambios en el mercado y satisfacción del cliente. Para esto se requiere una habilidad y agilidad para innovar en los productos del mercado, como llevar a cabo un nuevo enfoque (producto-servicio-solución integral) mediante una conexión con el cliente y una velocidad de respuesta inmediata de manera integral e inteligente.

La calidad. La calidad se ha convertido en la actualidad en parte del vocabulario empresarial, dado al éxito exportador obtenido por las empresas de diversos países que lo aplican. El concepto reviste además importancia por sus contribuciones a la innovación y al desarrollo tecnológico, en este sentido las empresas tecnológicas están obligadas a efectuar mejoras continuas no solamente en la producción sino también en todos los procesos de las empresas. Los Indicadores son: Establecimiento de políticas, auditorías internas y externas, Certificaciones del ISO-9000.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General.

¿En qué medida el comercio internacional influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

1.4.2 Problemas específicos

Problema específico 1

¿En qué medida el comercio internacional influye en la innovación del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

Problema específico 2

¿En qué medida el comercio internacional influye en la tecnología del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

Problema específico 3

¿En qué medida el comercio internacional influye en la flexibilidad productiva en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

Problema específico 4

¿En qué medida el comercio internacional influye en la agilidad comercial en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

Problema específico 5

¿En qué medida el comercio internacional influye en la calidad del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?

1.5 Justificación del estudio.**1.5.1 Justificación teórica.**

La presente investigación tiene una justificación teórica, determinar la competitividad en el transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

Esta investigación es posible porque actualmente existe mucha competencia en el comercio internacional y en el transporte de carga marítima en las rutas China a Perú, Tanto en el mundo como en el interior del país. El Perú es un país muy competitivo en el mercado internacional por su diversidad de bienes y servicios con los que cuenta.

1.5.2 Justificación práctica.

La presente investigación busca continuar con la importación desde china y dar a conocer a los importadores más información sobre los costos de flete marítimos y los servicios que manejan los transportes marítimos. Ya que China es uno de los mercados más comerciales y económicos para el Perú. Esto se debe al tratado de libre comercio que firmaron en el año 2009 ambos países, con el fin de fomentar el intercambio de bienes y servicios con ciertos beneficios y tener un crecimiento económico.

1.6 Hipótesis.**1.6.1 Hipótesis General**

El comercio internacional influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

1.6.2 Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

El comercio internacional influye en la innovación del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

Hipótesis específica 2

El comercio internacional influye en la tecnología del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

Hipótesis específica 3

El comercio internacional influye en la flexibilidad productiva del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

Hipótesis específica 4

El comercio internacional influye en la agilidad comercial del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

Hipótesis específica 5

El comercio internacional influye en la calidad del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.

1.7 Objetivo

1.7.1 Objetivo General

Determinar en que influye el comercio internacional en la competitividad en el transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

1.7.2 Objetivos Específicos

Objetivo específico 1

Determinar en que influye el comercio internacional en la innovación del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

Objetivo específico 2

Determinar en que influye el comercio internacional en la tecnología del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

Objetivo específico 3

Determinar en que influye el comercio internacional en la flexibilidad productiva del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

Objetivo específico 4

Determinar en que influye el comercio internacional en la agilidad del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

Objetivo específico 5

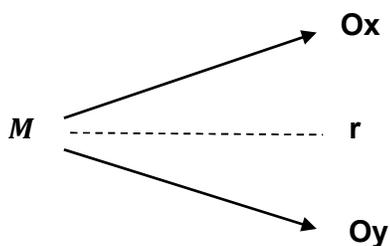
Determinar en que influye el comercio internacional en la calidad del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

El presente trabajo de investigación es descriptivo de tipo básica, ya que los resultados de este generan un nuevo conocimiento a un tema muy comercial en la actualidad. Ese tipo de investigación “es la que no tiene propósito aplicativo inmediatos, pues solo busca dar a conocer la competitividad que existe en el transporte de carga marítima de la ruta China a Perú. ampliar y profundizar el casual de conocimientos que existentes acerca de la realidad” (p.43). a su vez, consiste en desarrollar una teoría, extender, corregir o verificar el conocimiento mediante el descubrimiento de amplias divulgaciones o principios. Este tipo de investigación tiene como fin crear un cuerpo de conocimiento teórico, sin preocuparse de su aplicación práctica. Además, se orienta a conocer y perseguir la resolución de problemas amplios y de validez general. (Landeau, 2007, P.55)

En relación al diseño de la investigación, se asume el tipo de investigación correlacional debido a que busca determinar el nivel de relación que existe entre las variables. Describiendo en primer lugar las dos variables, luego se aplica diseño correlacionando y verificando si existe o no relación entre las dos variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p103.). Por lo consiguiente, estos diseños correlacionales pueden limitar a determinar relaciones entre las variables sin concretar sentido de causalidad o querer analizar relaciones causales. (Idem,2014, p155).



Donde:

- M** : Muestra de estudio
- Ox (V1)** : Comercio Internacional
- Oy (V2)** : Competitividad
- r** : Correlación entre las variables.

2.2 Variables y operacionalización

2.1.1 Identificación de variable

Variable 1: Comercio internacional.

Definición conceptual.

La exportación definitiva de la siguiente forma: Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. El Peruano (2008, p. 374903), Art. 60 MEF (2008),

Definición Operacional.

Transacciones comerciales de exportación de bienes o servicios realizados entre dos o más empresas con firmas en diferentes territorios aduaneros.

Definición conceptual.

La Importación para el consumo es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios. y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. El Peruano (2008, p. 374902), Art. 49. (MEF 2008)

Definición Operacional.

Transacciones comerciales de importación de bienes o servicios realizados entre dos o más empresas con firmas en diferentes territorios aduaneros.

Variable 2: Competitividad

Definición conceptual.

Se define que la competitividad posee un carácter sistémico que involucran cambios que se requieren en una red de interconexiones en la cadena productiva de la empresa. Karla de los Ángeles (2008) (García González, S. - Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva, 1996.)

Definición Operacional.

La competitividad involucra cambios sistemáticos que se requieren en una red de conexiones de la cadena de producción de las empresas.

2.1.2 Operacionalización de variables

La operacionalización conceptual o variable es un proceso lógico de desagregación de los elementos más abstractos. Los conceptos teóricos, hasta llegar al nivel más concreto, los hechos producidos en la realidad y que representan indicios del concepto, pero que podemos observar, recoger, valorar, es decir, sus indicadores. Según Latorre y Arnal (2005, p.73), este proceso “consiste en sustituir unas variables por otras más concretas que sean representativas de aquellas” Mientras que la “variable es todo aquello que se va a medir, controlar y estudiar en una investigación, es también un concepto clasificatorio. Pues asume valores diferentes, los que pueden ser cuantísimos o cualitativos. Y también pueden ser definidas conceptual y operacionalmente.” (Flores, 2007 P.167)

Tabla 2: Operacionalización de la variable: Comercio internacional

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA
Comercio Internacional	Comercio internacional es la acción del intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. (2008 p.2 - Juan Antonio Pérez Méndez)	Transacciones comerciales de exportación de bienes o servicios realizados entre dos o más empresas con firmas en diferentes territorios aduaneros.	Exportación	Volúmenes de exportación a China Precios de exportación a China Valor de exportación a China	Totalmente de acuerdo (1) De acuerdo (2) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)
		Transacciones comerciales de importación de bienes o servicios realizados entre dos o más empresas con firmas en diferentes territorios aduaneros.	Importación	Volúmenes de importación de China Precios de importación de China Valor de importación de China	En desacuerdo (4) Totalmente en desacuerdo (5)

Tabla 3: Operacionalización de la variable: Competitividad

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA
Competitividad	la competitividad como la capacidad de un sector para aumentar, en condiciones de libre competencia, su participación en los mercados interior y exterior, a la vez que mantiene un crecimiento satisfactorio de las rentas reales generadas por su actividad. (Porter 1982, p.24).	La competitividad involucra cambios sistemáticos que se requieren en una red de conexiones de la cadena de producción de las empresas.	La innovación	Tecnología Organización Comercial	Totalmente de acuerdo (1)
			La tecnología	Maquinaria Equipos de computo	De acuerdo (2)
			La flexibilidad productiva	Transporte y almacenamiento Rutas Volumen	Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)
			La agilidad comercial	Producción, Servicio, Solución	En desacuerdo (4)
			La calidad	Políticas Auditorías internas y externas	Totalmente en desacuerdo (5)

2.3 Población y muestra

Población y muestra

La población consiste en agrupar antecedentes o cosas a las que se le formula la pregunta de la investigación, o es igual decir que es el conjunto de las entidades a las cuales se refiere las conclusiones de la investigación. En este caso se consideró a 25 personas que laboran del área comercial de empresas de transporte de carga internacional.

De esta manera, la población se detalla a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 4: Distribución de la población.

POBLACION	TOTAL
Trabajadores	25
TOTAL	25

Fuente: Empresas de transporte de carga internacional

La muestra es un subgrupo extraído de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y tiene que delimitarse de antemano con precisión. Considerando que la población es pequeña la muestra será la misma población.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

La técnica que se utilizará es la encuesta.

Hernández, Fernández y Baptista (2010) explicaron:

La encuesta es una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características.

Asimismo, se utilizará la consulta documental para poder ponerse en contacto con el conocimiento acumulado acerca del tema o problema que vamos a investigar, a través de lo que otros vieron o estudiaron. Para el logro de este propósito se recurre a lo que se denomina “consulta y recopilación documental”, tarea que se lleva a cabo principalmente mediante la detección, consulta y recopilación documental.

Existe una amplia variedad de documentos disponibles que facilitan información con vistas a la realización del presente estudio: fuentes estadísticas (locales, regionales, provinciales, nacionales e internacionales), informes y estudios, memorias y anuarios, documentos oficiales: estadísticas e informes públicos, archivos privados, los documentos personales, la prensa (diarios, periódicos, semanarios, revistas, boletines, etc.), los documentos gráficos (fotografías, películas, documentales, pinturas, etc.) y documentos orales (discos, grabaciones magnetofónicas, etc.) (Ander, 2011 pág. 130).

Para poder cumplir con los objetivos de esta investigación las técnicas a utilizar son los análisis o consulta documental.

Tabla 5: Variables y técnica por utilizar

Variable	Técnica	Instrumentos
Comercio Internacional	Análisis o consulta documental	Encuesta
Competitividad	Análisis o consulta documental	Encuesta

Fuente": Elaboración Propia

Instrumentos de recolección de datos:**Ficha técnica: Comercio Internacional****Autores:** Paulo Cesar Campos Alfaro**Año:** 2018**Objetivo:** Evaluar el nivel de percepción del ambiente laboral**Destinatarios:** personas que laboran del área comercial de empresas de transporte de carga internacional**Forma de administración:** Individual**Contenido:** Consta de 2 dimensiones y 6 ítems: Exportación e importación.**Duración:** 10 minutos.**Puntuación:** Totalmente de acuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo y totalmente de acuerdo.**Ficha técnica: Competitividad****Autores:** Paulo Cesar Campos Alfaro**Año:** 2018**Objetivo:** Evaluar el nivel de percepción del ambiente laboral**Destinatarios:** personas que laboran del área comercial de empresas de transporte de carga internacional**Forma de administración:** Individual**Contenido:** Consta de 5 dimensiones y 2 ítems: Exportación e importación.**Duración:** 10 minutos.**Puntuación:** Totalmente de acuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo y totalmente de acuerdo.

2.5 Validez del instrumento

Validez:

Se utilizó la validez de contenido de los instrumentos: del comercio internacional y competitividad, a través del juicio de expertos. Los expertos son docentes de la Escuela Profesional de negocios internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo.

1. Dr. Manuel Mori Paredes
2. Dr. Luis Calderón Coello
3. Dr. José Andrades

Tabla 6: Validación del instrumento: Comercio Internacional.

	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total
Si cumple	Si	Si	Si	Si
No cumple				

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 7: Validación del instrumento: Competitividad.

	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total
Si cumple	Si	Si	Si	Si
No cumple				

Fuente: Elaboración Propia

2.6 Métodos de análisis de datos

La confiabilidad es la cualidad o propiedad de un instrumento de medición le permite obtener los mismos resultados, al aplicarse una o más veces a la misma persona o grupo de personas en diferentes periodos de tiempo (Carrasco, 2016, p.339)

Para el análisis de los datos recogidos se procesarán el análisis descriptivo: se presentarán el comportamiento de las variables: comercio internacional y competitividad en el transporte de carga marítima de la ruta China Perú.,

2.7 Aspectos éticos

La presente investigación tendrá en cuenta la veracidad de resultados; además del respeto por la propiedad intelectual, el respeto por las convicciones políticas, religiosas y morales, el respeto por el medio ambiente y la biodiversidad, la responsabilidad social, política, jurídica y ética, el respeto a la privacidad y proteger la identidad de los individuos que participan en el estudio.

III. RESULTADOS

3.1 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Nivel del Comercio Internacional

Tabla 8: Distribución de frecuencia de la variable de Comercio Internacional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	de acuerdo	1	4,0	4,0	4,0
	ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	20,0	20,0	24,0
	en desacuerdo	15	60,0	60,0	84,0
	Totalmente en desacuerdo	4	16,0	16,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Figura 1

Distribución de frecuencia de la variable de Comercio Internacional



En la tabla 5 se deduce que de las 25 empresas de transporte de carga internacional encuestadas el 4% empresa se encuentra de acuerdo con el comercio internacional y el otro 20% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo, un 60% se encuentra en desacuerdo y un 16 % totalmente en desacuerdo.

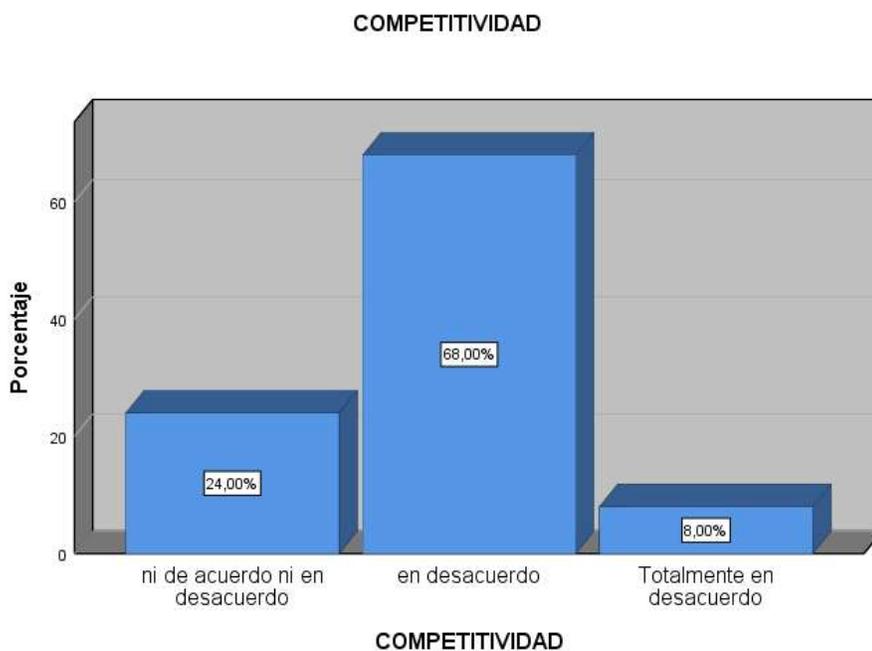
Nivel de Competitividad

Tabla 9: Distribución de frecuencia de la variable Competitividad

COMPETITIVIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	24,0	24,0	24,0
	en desacuerdo	17	68,0	68,0	92,0
	Totalmente en desacuerdo	2	8,0	8,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Figura 2

Distribución de frecuencia de la variable Competitividad



En la tabla 6 se deduce que de las 25 personas encuestadas que laboran en el área comercial de las empresas de transporte de carga internacional el 24% de las personas se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo, el otro 68% de las personas encuestadas se encuentran en desacuerdo y un 8% de las personas se encuentran totalmente en desacuerdo.

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

HIPOTESIS GENERAL

1) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

Decisión:

Tabla 10: Correlación entre la variable Comercio internacional y la variable Competitividad.

Rho	deCOMERCIO	Coeficiente de correlación	1,000	0,204
Spearman	INTERNACIONAL	Sig. (bilateral)	.	0,327
		N	25	25
	COMPETITIVIDAD	Coeficiente de correlación	0,204	1,000
		Sig. (bilateral)	0,327	.
		N	25	25

La inferencia referida a la hipótesis general, se concluye que existe una asociación del 20,4% entre la competitividad y el comercio internacional, lo cual implica una correlación positiva media baja., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la competitividad no están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.327).

Hipótesis Específica 1

1) Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la innovación del transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la innovación del transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

3) Decisión:

Tabla 11: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión La innovación.

Rho	deCOMERCIO	Coefficiente de correlación	1,000	0,608**
Spearman	INTERNACIONAL	Sig. (bilateral)	.	0,001
		N	25	25
	LA INNOVACIO	Coefficiente de correlación	0,608**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,001	.
		N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La inferencia referida a la hipótesis específica uno, se concluye que existe una asociación del 60,8% entre el comercio internacional y la innovación, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la innovación están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.001).

Hipótesis Específica 2

Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la tecnología del transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la tecnología del transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

3) Decisión:

Tabla 12: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la tecnología.

Rho	deCOMERCIO	Coeficiente de correlación	1,000	0,673**
Spearman	INTERNACIONAL	Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	25	25
	LA TECNOLOGIA	Coeficiente de correlación	0,673**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La inferencia referida a la hipótesis específica dos, se concluye que existe una asociación del 60,3% entre el comercio internacional y la tecnología, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la tecnología están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000).

Hipótesis Específica 3

Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la flexibilidad productiva del transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la flexibilidad productiva del transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

3) Decisión:

Tabla 13: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la flexibilidad productiva.

Rho	deCOMERCIO	Coeficiente de correlación	1,000	0,840**
Spearman	INTERNACIONAL	Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	25	25
	LA FLEXIBILIDAD	Coeficiente de correlación	0,840**	1,000
	PRODUCTIVA	Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La inferencia referida a la hipótesis específica tres, se concluye que existe una asociación del 80,4% entre el comercio internacional y la flexibilidad productiva, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la flexibilidad productiva están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000).

Hipótesis Específica 4

Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la agilidad comercial del transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la agilidad comercial del transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

3) Decisión:

Tabla 14: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la agilidad comercial.

Rho	deCOMERCIO	Coeficiente de correlación	1,000	0,735**
Spearman	INTERNACIONAL	Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	25	25
	LA	AGILIDADCoeficiente de correlación	0,735**	1,000
	COMERCIAL	Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La inferencia referida a la hipótesis específica cuatro, se concluye que existe una asociación del 73,5% entre el comercio internacional y la agilidad comercial, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la agilidad comercial están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000).

Hipótesis Específica 5

Planteamiento de Hipótesis

Ho: El comercio internacional no influye en la calidad del transporte de carga marítima en la ruta a China.

Ha: El comercio internacional si influye en la calidad del transporte de carga marítima en la ruta a China.

1) Nivel de Significación: $\alpha = 0.05$

2) Regla de decisión:

Si $p > \alpha$, entonces no se rechaza la hipótesis nula (Ho)

Si $p < \alpha$, entonces se rechaza la hipótesis nula (Ha)

3) Decisión:

Tabla 15: Correlación entre la variable Comercio internacional y la dimensión la calidad.

Rho de Spearman	COMERCIO INTERNACIONAL	Coefficiente de correlación	1,000	0,866**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	25	25
	LA CALIDAD	Coefficiente de correlación	0,866**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La inferencia referida a la hipótesis específica cinco, se concluye que existe una asociación del 86,6% entre el comercio internacional y la calidad, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la calidad están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000).

IV. DISCUSIONES

De la Hipótesis general, la inferencia referida, concluye que existe una asociación del 20,4% entre la competitividad y el comercio internacional, lo cual implica una correlación positiva media baja., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la competitividad no están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.327)., por otro lado se tiene que Olivares (2014) concluye señalando que las relaciones económicas y comerciales entre los países han adquirido una dimensión significativa, teniendo en cuenta que la globalización y el intercambio comercial han creado un motor básico en el desarrollo de los países.

La inferencia referida a la hipótesis específica uno, se concluye que existe una asociación del 60,8% entre el comercio internacional y la innovación, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la innovación están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.001)., el estudio se complementa con el hallazgo de Dorta, (2013) en su tesis deduce que el transporte y la logística es un sector muy complejo que tiene un impacto muy significativo en los precios, el medio ambiente y el consumo de energía. Si la globalización implica transportar cada vez más productos a mayores distancias, el manejo óptimo de todos los recursos implicados puede no sólo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.

La inferencia referida a la hipótesis específica dos, se concluye que existe una asociación del 60,3% entre el comercio internacional y la tecnología, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la tecnología están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000). Alvarez y Vitola (2006) concluye que el mercado del transporte marítimo internacional, tiene una fuerte influencia en la economía mundial. Por lo que este mercado no se podría hablar de verdad absoluta ya que todo depende desde que ente económico se observando la situación. Ya que para algunos podría asumirse como crisis para otros podría ser un buen tiempo en su utilidad; es importante conocer muchas las variables que indique la volatilidad del transporte marítimo mundial y en el comercio internacional. teniendo en cuenta que nuestra

economía en comparación de las grandes economías mundiales no se vio tan afectadas por la crisis.

La inferencia referida a la hipótesis específica tres, se concluye que existe una asociación del 80,4% entre el comercio internacional y la flexibilidad productiva, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la flexibilidad productiva están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000). Tracy Rojas concluyó que el comercio internacional de la harina de maca gelatinizada durante el periodo 2008-2016 pero la competitividad de la harina de maca Perú no fue favorable durante el periodo.

La inferencia referida a la hipótesis específica cuatro, se concluye que existe una asociación del 73,5% entre el comercio internacional y la agilidad comercial, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la agilidad comercial están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000). De acuerdo con los resultados de la investigación de Cubas (2017), ha concluido que la exportación mundial de aguaymanto durante el periodo 2008 - 2016 ha tenido una tendencia creciente. de acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la importación mundial de aguaymanto durante el periodo 2008 - 2016 ha tenido una tendencia creciente. de acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la exportación peruana de aguaymanto durante el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.

La inferencia referida a la hipótesis específica cinco, se concluye que existe una asociación del 86,6% entre el comercio internacional y la calidad, lo cual implica una correlación positiva media alta., así mismo a nivel poblacional se concluye que el comercio internacional y la calidad están asociadas significativamente (sig. Bilateral = 0.000). Peralta Davison (2017), concluye que el resultado de investigación queda demostrado que la exportación mundial de dátiles durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva. de acuerdo con los resultados

de la investigación queda demostrado que la importación mundial de dátiles en el periodo 2008-2016 tienen una tendencia creciente. de acuerdo con los resultados de la investigación queda demostrado que la exportación de dátiles peruano en el periodo 2008-2016 ha sido competitiva y tiene una tendencia positiva.

V. CONCLUSIÓN

Primera.: El comercio internacional y la competitividad no están asociados, lo cual se evidencia por el déficit de infraestructura portuaria y tecnología de servicios nacionales.

Segunda.: Se determinó que existe relación entre el comercio internacional y la innovación, lo cual permite que mientras se incremente la gestión de la innovación en el comercio internacional tendrá un crecimiento favorable.

Tercera.: Se determinó que existe relación entre el comercio internacional y la tecnología compuesta por técnicas innovadoras, procedimientos y automatización de instrumentos en los servicios puertos y cadena logística.

Cuarta.: Se determinó que existe relación entre el comercio internacional y la flexibilidad productiva en el transporte de carga marítima, ya que los servicios del transporte de carga marítima se pueden adaptar y alinear a las necesidades de la importaciones y exportaciones.

Quinta.: Se determinó que existe relación entre el comercio internacional y la agilidad comercial, la que nos permite identificar oportunidades en la ampliación y penetración de nuevos mercados.

Sexta.: Se determinó que existe relación entre el comercio internacional y la calidad, en la mejora de los procesos y servicios que se pueden brindar esto permitirá ser comparados y competitivos a nivel mundial.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la autoridad portuaria nacional y al ministerio de comercio y turismo, implementar estrategias con las empresas de transporte de carga marítima puedan ingresar al territorio nacional con el servicio de transporte de carga.

Se recomienda a los operadores portuarios implementar estrategias en la atención de ingreso y salida de contenedores en las temporadas altas de exportación e importación.

Se recomienda a las empresas de transporte de carga marítima, implementar nuevos itinerarios y rutas de China a Perú, con el fin minimizar los tiempos de transporte en la ruta de China a Perú.

Se les recomienda a los importadores y exportadores a nivel nacional, conocer más sobre los servicios de transporte de carga marítima que existen en la ruta China a Perú.

VII. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.

- Alva, José y Juárez, Junio. (2014). *Relación entre el nivel de satisfacción laboral y el nivel de productividad de los colaboradores de la empresa Chimú agropecuaria S.A del distrito de Trujillo-2014*. (Tesis para optar el grado de Licenciado en Administración). Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Alvarado, Heber. (2015). *El clima laboral y el desempeño laboral del personal operativo de la empresa Sedalib S.A*. 2015. Tesis (Licenciado en Administración). Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo. 77 pp.
- Alvares, T.; Vitola, A. *Perspectivas del impacto de los cambios en la actual situación del transporte marítimo mundial en el comercio exterior Colombia*, (Tesis optar por el grado de profesional en Finanzas y Negocios Internacionales) 2006. Cartagena de Indias, Colombia. Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Ander-Egg, Ezequiel. (2011). *Repensando la investigación-Acción-Participativa*. Buenos Aires, Argentina: Grupo editorial Lumen Hvmanitas. 159 pp.
- Cubas, Marcos (2017), en la tesis *Comercio Internacional y competitividad del Aguaymanto Peruano 2008-2016*, (Tesis para optar por el título de Licenciado en Negocios Internacionales). Lima-Perú. Universidad Cesar Vallejo.
- Dátiles peruanos 2008 – 2016, (Tesis para optar por el grado de Licenciado en Negocios Internacionales) Lima-Perú. Universidad Cesar Vallejo
- Dorta; P. (2013). *El clima Transporte y Logística Internacional*. (Tesis para optar por el título de licenciado). España. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Duarte C., F.; Persivale S., P. 2008. *Fundamentos de comercio internacional: un enfoque empresarial*. Lima: [s.n.]
- Fernando A. D'Alesso Ipinza.: *El Proceso estratégico en Un enfoque de gerencia* (2008) Director General CENTRUM Catolica Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Hernández; Fernández; Baptista. 2010. *Metodología de la Investigación*. México. Editorial Mac Graw-Hill.
- Peralta, Davison (2017), en la tesis *Comercio Internacional y Competitividad de Olivares, T. 2014. El comercio exterior de México: oportunidades brindadas a la luz del acuerdo de asociación económico (México-Japón) y el tratado de libre comercio (México – Unión Europea)*. (Tesis para optar por el título de licenciado en relaciones internacionales. México D.F. Universidad Nacional Autónoma de México.

Rojas, Tracy Mayra (2017). *Comercio Internacional y competitividad de la harina de maca gelatinizada (2008-2016)*, (tesis para optar el título de Licenciado en Negocios Internacionales). Lima-Perú. Universidad Cesar Vallejo.

Zambrana, C. 1995. Administración del Comercio Internacional. San José, Costa Rica. Universidad Estatal a Distancia.

Peralta Vicuña, Davison R. (2017). Comercio Internacional y competitividad de Dátiles Peruano 2008-2016. (tesis para optar el título de Licenciado en Negocios Internacionales). Lima-Perú. Universidad Cesar Vallejo.

Cubas Huayta, Marcos A. (2017). Comercio Internacional Y Competitividad Del Aguaymanto peruano 2008-2016 (tesis para optar el título de Licenciado en Negocios Internacionales). Lima-Perú. Universidad Cesar Vallejo.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2011. Diario Oficial El Peruano el 19 de setiembre de (2011). Acuerdos Comerciales del Perú. Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China.

Mendoza Juárez, S., Hernández Villegas, J. y Pérez Méndez, J.: "La importancia del comercio internacional en Latinoamérica", en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 201, 2014. Texto completo en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/la/14/comercio-latinoamerica.html>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Validación del Instrumento de Obtención de Datos

Comercio Internacional y la Competitividad del Transporte de Carga Marítima en las Rutas de China a Perú.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES / INDICADORES	METODOLOGÍA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable independiente	Exportación: - Volúmenes de exportación a China. - Precios de exportación a China. - Valor de exportación a China. Importación: - Volúmenes de importación de China - Precios de importación de China - Valor de importación de China	Tipo de investigación: Según la finalidad: Aplicada Según el tipo y nivel de conocimiento: correlacional Según el tipo de diseño metodológico: No experimental Línea de investigación: Comercio Internacional
¿En qué medida el comercio internacional influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la competitividad en el transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.	El comercio internacional influye en la competitividad en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú.	Comercio internacional		
Problema Especifico	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable dependiente	La innovación: - Tecnología - Organización - Comercial La tecnología: - Maquinarias - Equipos de computo La flexibilidad productiva: - Transporte y Almacenamiento - Rutas - Volumen - La agilidad comercial: - Producción - Servicio - Solución - La calidad - Políticas - Auditorias - Certificaciones	
¿En qué medida el comercio internacional influye en la innovación del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la innovación del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.	El volumen de carga de importación de la ruta China a Perú se incrementó en los últimos años.	Competitividad		
¿En qué medida el comercio internacional influye en la tecnología del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la tecnología del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.	Los precios de flete marítimo de China a Perú han sido muy competitivos.			
¿En qué medida el comercio internacional influye en la flexibilidad productiva en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la flexibilidad productiva del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.	Las importaciones desde China han generado un crecimiento económico en el país.			
¿En qué medida el comercio internacional influye en la agilidad comercial en el transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la agilidad comercial del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú	El servicio marítimo de las rutas de China a Perú ha mejorado en los últimos años.			
¿En qué medida el comercio internacional influye en la calidad del transporte de carga marítima en la ruta de China a Perú?	Determinar en que influye el comercio internacional en la calidad del transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú	Las exportaciones a China aún no han generado un crecimiento económico en el País.			

Anexo 2: Instrumentos

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

En cuenta para trabajo de investigación del Comercio Internacional.

Esta encuesta tiene como finalidad dar a conocer la inestabilidad en los precios del transporte de carga marítima en la ruta China – Perú. El propósito de la encuesta es encontrar áreas de oportunidad que nos permitan mejorar la comunicación dentro de la organización. Recuerda que las respuestas son opiniones basadas en TU experiencia de trabajo, por lo tanto, no hay respuestas correctas ni incorrectas

Lee cuidadosamente cada uno de los enunciados y marca la respuesta que mejor describa tu opinión.

La escala utilizada es del 1 (totalmente en desacuerdo) al 5 (totalmente de acuerdo).

Tienes la opción de elegir NA (no aplica) en los casos que así lo consideres.

Datos: Edad: _____ Área de trabajo: _____

Tiempo que trabajas en la empresa: _____

1. ¿estás de acuerdo que la tecnología en la actualidad no es un lujo y es una herramienta que permite obtener información en tiempo real?

- () Totalmente de acuerdo.
- () De acuerdo
- () Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- () En desacuerdo
- () Totalmente en desacuerdo

2. ¿está de acuerdo que las organizaciones en la actualidad deben ser innovadoras para poder ser competitivas en el mercado del transporte de carga marítima?

- () Totalmente de acuerdo.
- () De acuerdo
- () Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- () En desacuerdo
- () Totalmente en desacuerdo

3. ¿se encuentra de acuerdo en que el área comercial siempre debe tener un plan de ventas para ser competitivo el mercado del transporte de carga internacional?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

4. ¿se encuentra de acuerdo que la variedad de operación que puede desempeñar una maquina puede reducir costos?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

5. ¿está de acuerdo que los equipos de cómputo son primordiales para un mejor servicio?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

6. ¿está de acuerdo que exista estrategias para transportar y almacenar los diferentes tipos de carga marítima?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

7. ¿está de acuerdo que existen habilidad para alternar rutas en el transporte de carga marítima?
- Totalmente de acuerdo.
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
8. ¿se encuertas de acuerdo que el volumen es la habilidad para operar económicamente carga marítima?
- Totalmente de acuerdo.
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
9. ¿estaría de acuerdo en añadir nuevas piezas o productos y/o sustituir las existentes para modificar y/o mejorar la gama actual de del servicio de transporte de carga marítima?
- Totalmente de acuerdo.
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
10. ¿estaría de acuerdo usted en que la velocidad comercial puede mejorar el servicio?
- Totalmente de acuerdo.
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
11. ¿estaría de acuerdo usted que las soluciones inmediatas permiten alcanzar la satisfacción del cliente?
- Totalmente de acuerdo.
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo

12. ¿está de acuerdo que las políticas en las organizaciones fomentan el orden?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

13. ¿considera que son importante las auditorias en las organizaciones?

- Totalmente de acuerdo.
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

En cuenta para trabajo de investigación del Comercio Internacional.

Esta encuesta tiene como finalidad dar a conocer la inestabilidad en los precios del transporte de carga marítima en la ruta China – Perú. El propósito de la encuesta es encontrar áreas de oportunidad que nos permitan mejorar la comunicación dentro de la organización. Recuerda que las respuestas son opiniones basadas en TU experiencia de trabajo, por lo tanto, no hay respuestas correctas ni incorrectas

Lee cuidadosamente cada uno de los enunciados y marca la respuesta que mejor describa tu opinión.

La escala utilizada es del 1 (totalmente en desacuerdo) al 5 (totalmente de acuerdo).

Tienes la opción de elegir NA (no aplica) en los casos que así lo consideres.

Datos: Edad: _____ Área de trabajo: _____

Tiempo que trabajas en la empresa: _____

1. ¿usted se encuentra de acuerdo con que el volumen de exportaciones a China siga creciendo?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo.

2. ¿está de acuerdo con los precios de exportación a China?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo.

3. ¿se encuentra de acuerdo que los valores de exportación a china sean declarados con el sustento del medio de pago?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo.
4. ¿usted se encuentra de acuerdo con que los volúmenes de importación de China mejoran la economía?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo.
5. ¿está de acuerdo con los precios de importación de China?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo.
6. ¿se encuentra de acuerdo que los valores de importación de china sean declarados con el sustento del medio de pago?
- Totalmente en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
 - De acuerdo
 - Totalmente de acuerdo.

Anexo 3: Validación de los Instrumento

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE OBTENCION DE DATOS						
VARIABLES	DIMENSIONES	ASPECTO POR EVALUAR INDICADORES	ITEM PRESUNTA	ESCALA	OPINION DEL EXPERTO	
					SI CUMPLE	NO CUMPLE
COMERCIO INTERNACIONAL	EXPORTACION	Volúmenes de exportación a China	¿está se encuentra de acuerdo con que el volumen de exportaciones a China siga creciendo?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Preços de exportación a China	¿está de acuerdo con los precios de exportación a China?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Valor de exportación a China	¿se encuentra de acuerdo que los valores de exportación a China por departamentos en el sistema del tiempo de pago?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Volúmenes de importación de China	¿está de acuerdo con que los volúmenes de importación de China mejoren la economía?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Preços de importación de China	¿está de acuerdo con los precios de importación de China?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	IMPORTACION	Valor de importación de China	¿se encuentra de acuerdo que los valores de importación de China sean declarados con el sustento del medio de pago?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Tecnología	¿está de acuerdo que la tecnología en la actualidad en este rubro es una herramienta que permite obtener información en tiempo real?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Organización	¿está de acuerdo que las organizaciones en la actualidad deben ser flexibles para poder ser competitivas en el mercado del transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Comercio	¿se encuentra de acuerdo en que el área comercial siempre debe tener un plan de ventas para ser competitivo el mercado del transporte de carga internacional?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Máquinas	¿se encuentra de acuerdo que la variedad de operación que puede desempeñar una máquina puede reducir costos?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La tecnología	Equipos de cómputo	¿está de acuerdo que los equipos de cómputo son primordiales para un mejor servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Transporte y almacenamiento	¿está de acuerdo que estas estrategias para transportar y almacenar los diferentes tipos de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Rutas	¿está de acuerdo que existen habilidades para alternar rutas en el transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Volumen	¿se encuentra de acuerdo que el volumen es la habilidad para operar económicamente carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Producto	¿está de acuerdo en añadir nuevas partes o productos y/o sustituir las existentes para modificar y/o mejorar la gama actual de del servicio de transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
La calidad comercial	Servicio	¿está de acuerdo usado en que la velocidad comercial puede mejorar el servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Solución	¿está de acuerdo usted que las soluciones inmediatas permiten alcanzar la satisfacción del cliente?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Políticas	¿está de acuerdo que las políticas en las organizaciones fomenten el orden?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Auditorías internas y externas.	¿considera que son importantes las auditorías en las organizaciones?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Fecha: 14/11/2015					

[Firma manuscrita]

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo y por sí mismos, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Matriz de validación del instrumento de obtención de datos

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítem / Pregunta	Escala	Si cumple	No cumple	Opinión del experto	
COMERCIO INTERNACIONAL	EXPORTACION	Volúmenes de exportación a China	¿Utilizó de acuerdo con los precios de exportación a China? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Preços de exportación a China	¿Está de acuerdo con los precios de exportación a China? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Valor de exportación a China	¿Se encuentra de acuerdo con los valores de exportación a China según el método de pago? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Volúmenes de importación de China	¿Utilizó de acuerdo con los precios de importación de China? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Preços de importación de China	¿Está de acuerdo con los precios de importación de China? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
	IMPORTACION	Valor de importación de China	¿Se encuentra de acuerdo con los valores de importación de China según el método de pago? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Tecnología	¿Está de acuerdo con la tecnología en la actualidad no es un lujo y es una herramienta que permite obtener información en tiempo real? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Organización	¿Está de acuerdo con las organizaciones en la actualidad deben ser innovadoras para poder ser competitivas en el mercado del transporte de carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Comercial	¿Se encuentra de acuerdo con que el flete internacional siempre debe tener un plano de ventas para ser competitivo el mercado del transporte de carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Maquinas	¿Está de acuerdo con que la variedad de operación que puede desempeñar una máquina puede reducir costos? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
COMPETITIVIDAD	La tecnología	Equipos de computo	¿Está de acuerdo con que los equipos de computo son prioritarios para un mejor servicio? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Transporte y almacenamiento	¿Está de acuerdo con que existen tipos de carga marítima y promover los diferentes tipos de carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Rutas	¿Está de acuerdo con que existen habilidades para alternar rutas en el transporte de carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Volumen	¿Se encuentra de acuerdo con que el volumen es la habilidad para operar económicamente carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Producto	¿Está de acuerdo con añadir nuevas piezas o productos y/o sustituir las existentes para modificar y/o mejorar la gama actual de del servicio de transporte de carga marítima? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
	La agilidad comercial	Servicio	¿Está de acuerdo con que la velocidad comercial puede mejorar el servicio? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Solución	¿Está de acuerdo con que las soluciones inmediatas permitan alcanzar la satisfacción del cliente? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Políticas	¿Está de acuerdo con que las políticas en las organizaciones fomentan el orden? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		Auditorías internas y externas.	¿Considera que son importante las auditorías en las organizaciones? (escala de 1 a 5)	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
		La calidad						

Fecha: 10/12/18

Firma del experto

Nota: Las Dimensiones e Indicadores, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE OBTENCION DE DATOS

Título de la Investigación: El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú.
Apellidos y nombres del Investigador: Campos Alfaro, Paulo César
Apellidos y nombres del experto: Dr. Luis Calderón Cuello

VARIABLES	DIMENSIONES	ASPECTO POR EVALUAR		ITEM / PREGUNTA	ESCALA	OPINIÓN DEL EXPERTO			
		INDICADORES	INDICADORES			SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES / SUGERENCIAS	
COMERCIO INTERNACIONAL	EFORTACION	Volúmenes de exportación a China	¿Está se encuentra de acuerdo con que el volumen de exportaciones a China siga creciendo?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Está de acuerdo con los precios de exportación a China?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Se encuentra de acuerdo que los valores de exportación a China sean declarados con el sustento del medio de pago?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Está de acuerdo con que los volúmenes de importación de China mejoren la economía?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Está de acuerdo con los precios de importación de China?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
	IMPORTACION	Precio de importación de China	¿Se encuentra de acuerdo que los valores de importación de China sean declarados con el sustento del medio de pago?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Está de acuerdo que la tecnología en la actualidad no es un lujo y es una herramienta que permite obtener información en tiempo real?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Está de acuerdo que las organizaciones en la actualidad deben ser innovadoras para poder ser competitivas en el mercado del transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Se encuentra de acuerdo es que el área comercial siempre debe tener un plan de ventas para ser competitivo el mercado del transporte de carga internacional?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			¿Se encuentra de acuerdo que los equipos de cómputo son necesarios para un mejor servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
COMPETITIVIDAD	La innovación.	Tecnología	¿Está de acuerdo que las organizaciones en la actualidad deben ser innovadoras para poder ser competitivas en el mercado del transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			Organización	¿Se encuentra de acuerdo es que el área comercial siempre debe tener un plan de ventas para ser competitivo el mercado del transporte de carga internacional?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
				Comercial	¿Se encuentra de acuerdo que los equipos de operación que puede desempeñar una máquina puede reducir costos?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.			
					¿Está de acuerdo que los equipos de cómputo son necesarios para un mejor servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.			
					¿Está de acuerdo que existe estrategias para transportar y almacenar los diferentes tipos de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.			
	La tecnología.	Equipos de computo	¿Está de acuerdo que los equipos de cómputo son necesarios para un mejor servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			Transporte y almacenamiento	¿Está de acuerdo que existen habilidades para atender las necesidades de los clientes?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
				¿Se encuentra de acuerdo que el volumen es la habilidad para operar económicamente carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
				¿Existiría de acuerdo en añadir nuevas piezas o productos? ¿O sustituir las existentes para modificar y/o mejorar la gama actual de del servicio de transporte de carga marítima?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
				¿Existiría de acuerdo usted en que la velocidad comercial puede mejorar el servicio?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
La agilidad comercial.	Servicio	¿Existiría de acuerdo usted que las soluciones innovadoras permiten elevar la satisfacción del cliente?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.						
		Políticas	¿Está de acuerdo que las políticas en las organizaciones fomentan el orden?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.					
			Auditorías internas y externas.	¿Considera que son importantes las auditorías en las organizaciones?	Totamente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.				
				Fecha / /					
				Firma del experto					

Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.

Anexo 4: Matriz de Datos
Comercio Internacional y la Competitividad

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19
IND1	2	4	3	1	3	2	3	2	1	2	3	2	1	2	3	4	3	2	4
IND2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
IND3	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
IND4	2	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	5	5	3	3	3	3	5	5
IND5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5	5	3	3	3	3	5	4
IND6	4	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4
IND7	2	4	5	3	2	5	4	3	3	5	4	4	4	3	3	5	4	4	4
IND8	4	3	3	4	3	4	3	3	4	5	3	4	3	3	4	5	3	4	3
IND9	3	3	5	2	3	5	4	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5
IND10	5	5	4	5	5	4	5	3	5	3	5	4	5	3	5	3	5	4	5
IND11	5	4	5	5	4	4	5	3	5	4	5	3	5	3	5	4	5	3	5
IND12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
IND13	4	3	3	5	4	3	3	3	5	3	4	5	3	3	5	3	4	5	3
IND14	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4
IND15	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3
IND16	4	3	4	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5
IND17	3	3	5	2	3	5	4	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5
IND18	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5
IND19	5	4	5	5	4	4	5	3	5	4	5	3	5	3	5	4	5	3	4
IND20	4	3	5	3	5	3	5	3	5	4	3	5	5	3	5	4	3	5	5
IND21	3	3	5	2	3	5	4	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5	3	5
IND22	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
IND23	5	4	5	5	4	4	5	3	5	4	5	3	5	3	5	4	5	3	5
IND24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
IND25	4	3	3	5	4	3	3	3	5	3	4	5	3	3	5	3	4	5	4

```

DATASET ACTIVATE ConjuntoDatos1.

SAVE OUTFILE='C:\Users\Paulo\Desktop\DATA.sav'
  /COMPRESSED.
NONPAR CORR
  /VARIABLES=CI COMP
  /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Correlaciones

				COMERCIO INTERNACIONAL	COMPETITIVIDAD
Rho Spearman	de COMERCIO INTERNACIONAL	Coefficiente de correlación		1,000	0,204
		Sig. (bilateral)		.	0,327
		N		25	25
	COMPETITIVIDAD	Coefficiente de correlación		0,204	1,000
		Sig. (bilateral)		0,327	.
		N		25	25

Feedback Studio - Google Chrome
 https://evturnitin.com/app/carta/en_us/?lang=en_us&student_user=1&u=10753386344&s=1&o=1050896602

Paulo Cesar Campos Alfaro | CAMPOS.INFORMA DE TESIS. V2

feedback studio

Match Overview

23%

23

1 repositorio.udl.edu.pe Internet Source 3%

2 www10.iadb.org Internet Source 2%

3 Submitted to Pontificia ... Student Paper 2%

4 jefas.esan.edu.pe Internet Source 2%

5 repositorio.unsa.edu.pe Internet Source 1%

6 infoagro.net Internet Source 1%

7 tesis.pucp.edu.pe Internet Source 1%

Activar Windows

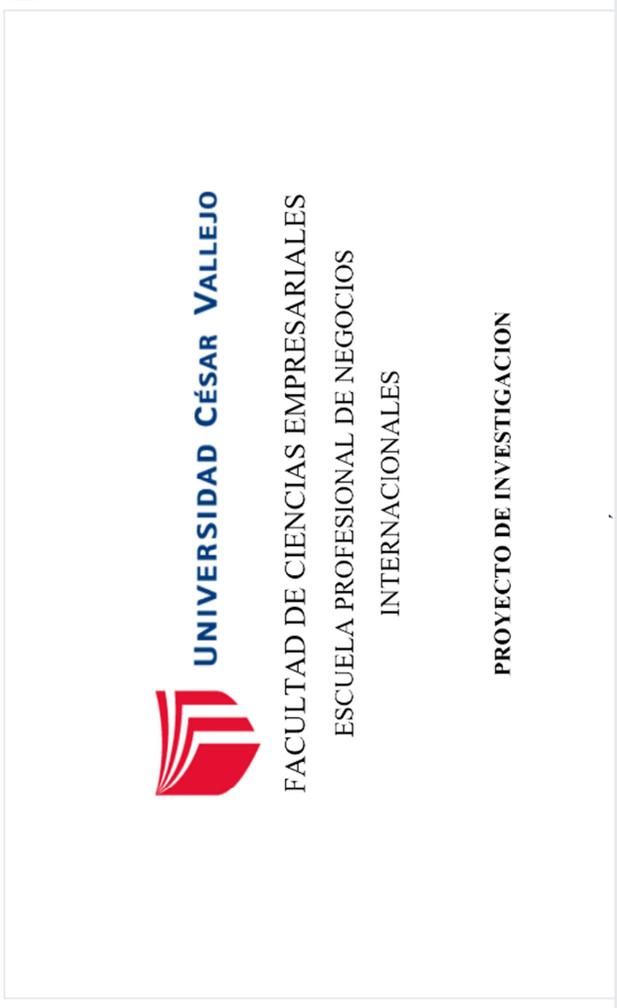
Ve a Configuración para activar Windows.

Text-only Report | Turnitin Classic | High Resolution

Word Count: 11112

Page: 1 of 61

12:43 20/12/2018



 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo, **Manuel Alberto Morí Paredes**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de **Negocios Internacionales** de la Universidad César Vallejo Sede Callao, revisor de la tesis titulada:

“EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA COMPETITIVIDAD EN EL TRANSPORTE DE CARGA MARÍTIMA EN LAS RUTAS DE CHINA A PERÚ.” del (de la) estudiante **Campos Alfaro, Paulo Cesar**. constato que la investigación tiene un índice de similitud de **26 %** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El 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.

Callao, 18 de diciembre de 2018



Dr. Manuel Alberto Morí Paredes

DNI: 07856089

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

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo Paulo Cesar Campos Alfaro identificado con DNI N° 46846187, 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 "El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de carga marítima en las rutas de China a Perú."; 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:



Paulo Cesar Campos Alfaro.

DNI: 46846187

FECHA: 18 de marzo del 2019

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



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TÍTULO

El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de
carga marítima en las rutas de China a Perú.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:



Match Overview

26%

Rank	Source	Percentage
1	tesis.pucp.edu.pe Internet Source	3%
2	repositorio.unsa.edu.pe Internet Source	2%
3	www.ulpgc.es Internet Source	2%
4	www10.iadb.org Internet Source	2%
5	www.eumed.net Internet Source	2%
6	repositorio.udl.edu.pe Internet Source	2%
7	jefas.esan.edu.pe Internet Source	2%



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
Facultad de ciencias empresariales.

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Campos Alfaro, Paulo Cesar.

INFORME TÍTULADO:

El Comercio Internacional y la Competitividad en el Transporte de carga marítima en las rutas de
China a Perú.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales.

SUSTENTADO EN FECHA: 20/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 17



Mg. Rafael Arturo Lopez Landauero.