



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES QUE DIFICULTAN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN EN LAS
EMPRESAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA, 2018.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

AMUDIO PORTILLA, ELIZABETH SOFIA

ASESOR:

MGTR. MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA – PERÚ

2018



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F07-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) ELIZABETH SOFIA AMUDIO PORTILLA cuyo título es:
"FACTORES QUE DIFICULTAN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA, 2018".
Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:
...15... (número)..... QUINCE(letras).

Los olivos, 06 de diciembre del 2018.


PRESIDENTE
Carlos Guerra B.


SECRETARIO
Percy D. Maldonado Cervera


VOCAL
Flgaly Ericka Luna Gonzales

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

Dedicatoria

El presente proyecto de investigación es dedicado primeramente a Dios, luego a mis Padres y mi hermana; quienes siempre han estado presente en cada decisión a lo largo de toda mi carrera universitaria y de mi vida, ofreciéndome todas las armas necesarias para crecer como profesional y ser de utilidad para la sociedad. Así mismo a los docentes que cooperaron en mi formación académica y a todas las personas que pusieron fe en mi formación.

Agradecimiento

A Dios por haberme dado las fuerzas necesarias que me han permitido llegar a cumplir con mis objetivos y mis metas en toda mi vida en que se ha requerido mucha dedicación, esfuerzo y perseverancia para seguir en el camino correcto y lograr lo obtenido sin dar marcha atrás.

A mis padres que desde pequeña me han apoyado, siempre dándome el empuje que he necesitado en muchas oportunidades. Agradecerles por los valores que me brindaron y poder demostrarle a la sociedad un cambio diferente.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo ELIZABETH SOFIA AMUDIO PORTILLA con DNI N° 75267066, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lirra, 06 de Diciembre del 2018



Elizabeth Sofia Amudio Portilla

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada FACTORES QUE DIFICULTAN EL PROCESO DE EXPORTACION EN LAS EMPRESAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA, 2018; con la finalidad de determinar los factores del proceso de exportación lo cual se están presentando constantemente para realizar una buena gestión y un buen despacho hacia el cliente.

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales deseo cumplir con los requisitos de aprobación.

AMUDIO PORTILLA ELIZABETH SOFIA

INDICE

Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad Problemática	11
1.2. Trabajos Previos	12
1.3. Teorías relacionadas al tema	15
1.3.1. Proceso de Exportación	15
1.3.2 Exportación	18
1.3.3 Empresas textiles en Lima	19
1.3.4 Teoría del Comercio Internacional	21
1.4. Formulación de Problema	22
1.5. Justificación del estudio	22
1.6. Objetivos	22
1.7. Hipótesis	23
II. METODOLOGIA	23
2.1 Tipo de Investigación	23
2.2 Enfoque de Investigación	24
2.3 Alcance de investigación Descriptiva	24
2.4 Diseño de investigación	24
2.5 Variables, Operacionalización	24
2.6 Población y Muestra	25
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	26
	vii

2.8	Métodos de análisis de datos	27
2.9	Aspectos éticos	27
III.	RESULTADOS	28
IV.	DISCUSION	32
V.	CONCLUSIONES	34
VI.	RECOMENDACIONES	35
VII.	REFERENCIAS	36
	ANEXOS	41
	ANEXO 1: Matriz de consistencia	42
	ANEXO 2: Certificado de validez del contenido del instrumento	43
	ANEXO 3: Guía de encuesta	52
	ANEXO 4: DATOS EN EL SPSS	53
	ANEXO 5: Principales empresas peruanas exportadoras del sector textil	57
	ANEXO 6: EXPORTADORES PERUANOS /PERUVIAN EXPORTERS	59
	ANEXO 7: Ranking del FOB 2017-2018 de exportadores del sector textil – confección	60
	ANEXO 8: Valor y volumen de las exportaciones textiles	61
	ANEXO 9: SECTORES TEXTILES	62

RESUMEN

La presente tesis se obtuvo como objetivo principal determinar cómo los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima, 2018. El diseño aplicado a este estudio es no experimental de corte transaccional de tipo descriptivo. La población fue de 180 empresas textiles exportadoras de Lima Metropolitana, la muestra estuvo conformada por 72 empresas exportadoras de textiles del distrito en mención, el tipo de muestreo fue probabilístico aleatorio sistemático. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario válido y confiable elaboración propia, procediéndose a obtener los resultados a una base de datos para el procesamiento estadístico con el SPSS utilizando el porcentaje de frecuencias.

De esta manera se busca proponer soluciones para mejorar los procesos de exportación en las empresas textiles de Lima Metropolitana. Por lo cual se tomó la decisión de analizar los factores del proceso de exportación desdoblándose en el Proceso de Gestión, Capacidad Empresarial, Control de Calidad y Tiempos de Entrega.

Finalmente, esta investigación dará a conocer las incidencias del proceso de exportación en las empresas exportadoras de textiles ya que es factible las soluciones ante la gran demanda en el mercado internacional y así poder transmitir las para todas las empresas.

Palabras claves: Exportación, Procesos, Factores.

ABSTRACT

This present thesis, the main objective was to determine how the factors hinder the export process in textile companies in Lima, 2018. The design applied to this study is non-experimental transactional type descriptive. The population was 180 textile export companies in Metropolitan Lima, the sample consisted of 72 textile export companies of the district in question, the type of sampling was systematic random probabilistic. The instrument that was used was the valid and reliable survey prepared by itself, proceeding to obtain the results to a database for statistical processing with the SPSS using the percentage of frequencies.

In this way it seeks to propose solutions to improve export processes in textile companies in Metropolitan Lima. Therefore, the decision was made to analyze the factors of the export process, unfolding in the Management Process, Entrepreneurial Capacity, Quality Control and Delivery Times.

Finally, this research will show the incidences of the export process in textile exporting companies, since it is a feasible solution to the high demand in the international market and thus be able to transmit them to all companies.

Keywords: Exportation, Processes, Factors.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad el sector textil se ha convertido en el punto de exportación de las Pymes y grandes empresas peruanas, por lo que ha generado un gran desarrollo económico para el país ya que bordean los 200 millones de dólares anuales en las exportaciones textiles. Promperú (2017) señala que gracias a los diversos Tratados que realiza nuestro país brinda facilidades para una mejor comercialización en un nuevo mercado como EE. UU que es el principal destino con una participación del 34% como bien se conoce las empresas exportadoras textiles son el principal sustento de la economía del país, debido a que según el Director Jorge Arbulú de la Universidad ESAN (2017) menciona que “Las empresas pequeñas y micro empresas producen el 49% del PBI nacional y emplean al 88% de la población económica activa del sector Privado”. En el Perú, debido a la trascendencia y al proceso de la gestión logística en el mundo, se viene aplicando esta tendencia. Ahora las empresas no solo toman importancia a la generación de utilidades, también toman mayor interés a la parte operativa, sin embargo, en estos últimos años, se reinvertió una situación asertiva por lo que también identifiqué a la industria, lo cual presentó una tasa de alto crecimiento interesante, convirtiendo a Colombia en el tercer país de la región que creció en este sector, según datos de Euro monitor International (2018).

Dentro de las empresas exportadoras de textiles de Lima Metropolitana, tenemos como a las Pymes de Gamarra y a una de las principales empresas grandes dedicadas a la exportación de prendas como a Textiles Camones S.A., según datos SIICEX (2018), (ver anexo 6), la cual están presentando factores que dificultan en sus procesos de exportación tanto interno como externo, por lo que es necesario poder identificarlos y llevar a cabo esta investigación.

Por esta razón, las empresas textiles deben asegurarse de que la gestión logística brinde alternativas primordiales como el transporte de mercancías; apoyo en los trámites de exportación de los productos; asesoría y revisión de embalajes; auditorías y capacitaciones para saber las restricciones existentes en los lugares a los que se quiere llegar, y contar con herramientas tecnológicas que puedan permitir agilizar todo el proceso desde la recepción hasta la entrega al cliente, a través de acciones comerciales. El propósito de esta investigación es dar a conocer que factores retrasan el proceso de exportación en las empresas textiles de Lima Metropolitana 2018. De esta manera deben

tomar en cuenta ciertos aspectos como los niveles de producción, calidad, precios y la estacionalidad del producto. Lo cual están siendo afectados, por la mala coordinación del área comercial, el área de producción y transporte, lo cual hacen que retrasen las exportaciones y generen costos adicionales.

1.2. Trabajos Previos

Se han desarrollado investigaciones previas tanto como las empresas nacionales e internacionales, por lo cual tienen problemas en sus procesos de exportación, especialmente, en la producción y despacho de entrega hacia el cliente. Todo esto sucede por la falta de herramientas que permiten una eficaz administración de sus procesos logísticos y una identificación y control, en relación con las exigencias de los clientes y a los objetivos estratégicos para lograr el éxito. Para comprender las variables de análisis de esta investigación, se analizaron diversos estudios con temas similares, los cuales se verán a continuación: objetivo general.

Sucso (2016) en su tesis titulada, “Factores que afectan en la exportación de las empresas del sector textil de la región Tacna periodo 2013-2014”, tiene como objetivo determinar los factores de proceso productivo, estrategias comerciales y el índice de precios al consumidor con las exportaciones de las empresas del sector textil de la Región Tacna 2013-2014. La investigación utilizada fue de tipo No experimental – Tipo Longitudinal – Descriptivo –Correlacional. Por lo tanto, los resultados son de un nivel alto donde el proceso operativo es un factor que explica la exportación de textiles e indican que es un factor interno para el proceso de exportación. Finalmente, el autor concluyo que el comportamiento de los factores que afectan en la exportación como el proceso operativo, estrategias comerciales e índice de precios al consumidor con las exportaciones de las empresas de la Región Tacna sea de un nivel importante para la empresa.

Loor (2007), en su tesis titulada, “Mejora en los métodos y control en los procesos de confección de prendas de la empresa textil Ecuacotton”, tiene como objetivo incrementar la productividad de la empresa para el sostenimiento de la misma tanto en el mercado nacional o local como el de exportación. Asimismo, el tipo investigación que utilizo fue cuantitativa con un estudio de tipo descriptivo – no experimental. Por lo tanto, los resultados de la investigación fueron de un nivel alto donde la capacidad empresarial y la asistencia exportadora ayudaran a brindar oportunidades que se dan en el producto o servicio para el exterior en el sector de confección de prendas. Finalmente, el autor

concluyo que para la mejora fundamental de la empresa textil es llevar a cabo un buen sistema de control y una rentable producción mediante capacitaciones para los trabajadores ya que es un método muy importante para la estabilidad financiera y la gestión operativa de la empresa.

Mejía (2013) en su tesis doctoral titulada, “Análisis y propuesta de mejora del proceso productivo de una línea de confecciones de ropa interior en una empresa textil mediante el uso de herramientas de manufactura esbelta”, tiene como objetivo desarrollar el análisis y la propuesta de mejora en el área de confecciones de la empresa en estudio por medio de la aplicación de herramientas manufactura esbelta, por el cual la gran mayoría de las empresas en el Perú manejan un control interno de los trabajadores mediante supervisiones y control de calidad para mejorar los problemas del proceso productivo por la falta de conocimiento de las áreas que tienen contacto permanente con la materia prima. Asimismo, el tipo de investigación que utilizo fue mixto con un tipo de estudio descriptivo no experimental. Por lo tanto, el autor tuvo como resultado un nivel alto donde se presentará una propuesta de mejora mediante un control de calidad y herramientas de manufactura esbelta con fines de brindar soluciones a la empresa mediante análisis de los productos y el estudio interno que se realizará en los procesos productivos. Finalmente, el autor concluyo, que para desarrollar este análisis y la propuesta de mejora del área de confecciones de la empresa se tiene que hacer un estudio mediante la aplicación de herramientas manufacturas esbeltas.

Rodríguez (2017) en su tesis titulada, “Optimización del proceso productivo aplicando herramientas de Lean Manufacturing en una empresa de confección textil de Lima, 2017”, tiene como objetivo general determinar cómo desarrollar una propuesta que permita optimizar los procesos de una empresa de confección textil la cual se pueda aplicar herramientas de lean Manufacturing para aumentar la productividad y ser constante en las entregas del producto para el beneficio de la empresa. El tipo de investigación que empleo fue explicativo y un enfoque cuantitativo – No experimental. Por lo tanto, el autor tuvo como resultado un nivel medio ya que si en el ámbito de la empresa presentan diagnósticos deficientes en el sistema de producción y en los envíos de las mercancías se aplicará las herramientas del lean Manufacturing la cual se daría a conocer estos problemas que se están presentando por tema de no estar precavido para el mejoramiento de ello donde generaría desventajas y traería costos adicionales tanto que no pueda satisfacer las necesidades para la empresa. Finalmente, el autor concluyo que para el desarrollo de la empresa se desarrollara las herramientas de lean manufacturing

para poder encontrar cualquier factor que involucre el crecimiento y la estabilidad económica de la organización.

Rebatta (2006) en su tesis titulada, “Factores que determinan la continuidad de las empresas exportadoras de confecciones del Perú”, tiene como objetivo determinar los factores que permiten a las empresas del sector confecciones en el Perú debe mantener un equilibrio en las exportaciones definitivas y las principales actividades de continuidad de las empresas entrantes, ya que esto le facilitara una mayor ventaja en sus ventas al exterior. Asimismo, el tipo de investigación que utilizo fue mixta con un estudio de tipo fundamental. Por lo tanto, el autor tuvo como resultado un nivel alto lo cual el incremento de las exportaciones presenta como una lista importante para el desarrollo y la continuidad de la empresa ya que si hay un personal capacitado en el planeamiento de las exportaciones le permitirá mejorar sus funciones, despachos y determinar un modelo de mejoramiento para la estabilidad económica de las empresas exportadoras en el sector textil. Finalmente, el autor concluyo que se tiene que mejorar de una manera ordenada en las exportaciones definitivas y en las actividades que se realiza continuamente para beneficiar a nuevas empresas ya que facilitara el equilibrio constante en la demanda de las ventas al exterior.

Villanueva (2017) en su tesis de titulada,” Factores determinantes para la exportación de productos textiles de la asociación los laureles de Huamachuco al mercado canadiense 2016” tiene como objetivo general analizar los factores que determinan la exportación de los productos textiles de la asociación los laureles 2016, esto también identificara la falta de logros por los procesos de producción y la capacitación que se da al trabajador. Asimismo, el tipo de investigación que utilizo fue descriptivo con un diseño no experimental. Por lo tanto, el autor tuvo como resultado un nivel alto, ya que el sector textil en sus procesos de productividad si se maneja de una manera correcta y ordenada para la ejecución de las tareas asociadas que pide la empresa se mejorará el envío de las exportaciones y la producción será más eficiente, lo cual al momento de las entregas de los clientes será de una manera positiva. Finalmente, el autor concluyo, que para determinar los factores en el sector manufacturero se tiene que llevar un proceso de producción muy eficaz y satisfactoria para beneficiar al consumidor final.

1.3. Teorías relacionadas al tema

El proceso de exportación en las empresas textiles tiene un alcance muy importante en el mercado internacional. Por lo que presenta características óptimas para el desarrollo de ventajas competitivas a largo plazo. Por ello se definirá su concepto y teoría donde los indicadores podrán medir el proceso de exportación.

1.3.1. Proceso de Exportación

a) Definición conceptual

El proceso de exportación se basa a que cada operación que se realiza dentro de la empresa sea una producción eficiente y eficaz para que la entrega de las mercancías sea entregada a tiempo acordado del comprador.

De tal manera que esto implica que es necesario tener una actitud positiva y un trabajo eficiente dentro de las áreas del comercio exterior. Al respecto en la teoría general del proceso de exportación según Prado (2011) menciona que el proceso de exportación se define a los procedimientos que se deben realizar para el envío de las mercancías nacionales o nacionalizadas mediante un proceso de gestión organizado y equitativo del comercio exterior, donde se detallan las condiciones requeridas para llevar a cabo el pre-stacking o recepción de la carga en forma inapreciable. (p.14)

Para el siguiente autor el proceso de exportación constituye que es una actividad permanente, eficiente y beneficioso para el desarrollo de la empresa mediante sus exportaciones ya que por lo general esto debe estar bien proyectado mediante los canales comerciales. Al respecto según Minervini (2014) menciona que en los pasos que brinda el proceso de exportación, la importancia que resalta es como estos procesos se concatenan de un modo específico que forman parte de un proceso integral con el éxito de alcanzar en las gestiones un perfil bien planificado y ordenado. (p.32).

De los conceptos mencionados de los siguientes autores como Minervini y Prado definen que los procesos de exportación es una actividad principal para las empresas exportadoras por el cual ayudara a la rentabilidad de la empresa, ya que dentro de estos procesos incluye varios factores para llevar a cabo un sistema eficiente y una actitud positiva para el desarrollo de la empresa.

b) Factores del proceso de exportación

Los factores que llevan a cabo a que una empresa cuando tenga dificultades al momento de exportar es por el mal manejo dentro de las áreas, por lo que no ayuda a que el proceso de exportación acabe con éxito. Al respecto según Largo, Guerrero y Pintor (2012), menciona que los factores del proceso de exportación implican a que cada empresa debe

tener mucho cuidado con diferentes factores que influyen bastante con el éxito o fracaso directamente con el producto que se exportara, por ello, hay diferentes tipos de factores en el proceso de exportación como la capacidad empresarial, el proceso de gestión, el control de calidad y el tiempo de entregas, ya que amotinan el deseo de poder satisfacer las necesidades a la empresa mediante la dirección, los beneficios financieros y los procesos logísticos que se manejan internamente dentro de las áreas. (p.75).

Según el siguiente autor el factor en el proceso de exportación es totalmente dado por los trabajadores de la empresa, y por no tener un control de calidad bien organizado, la cual esto influya en generar riesgos en las áreas de la empresa y en el plazo de entrega de las mercancías hacia los clientes. Al respecto según Vásquez (2010), menciona que los factores que se ejecutan en el proceso de estas gestiones involucra completamente la mano de obra ya que interviene directamente al producto, por lo tanto, sino se realizan un control de calidad en las áreas respectivas del proceso de exportación conduciría dificultades al producir un producto lo cual esto genere sobrestadías altas y retrasen el tiempo de las entregas de los productos a los clientes ya que esto embromara a la permanencia de la empresa exportadora(p.67).

c) Dimensiones

Respecto a las definiciones de los siguientes autores como Prado, Vásquez y Hollensen se obtuvieron dimensiones donde se hallan los factores que dificultan el proceso de exportación por la cual las empresas textiles no puedan cumplir con los objetivos necesarios para realizar una gestión bien planificada. Por ello se definirá sus conceptos donde las dimensiones podrán medir los factores del proceso de exportación.

1.3.1.1 Proceso de Gestión

Carrasco (2011) define que es una disciplina que ayuda a la dirección de la empresa a unificar, inspeccionar y mejorar los costos, tiempo y calidad de los procesos productivos de cada área donde se distribuye las gestiones respectivas en la organización para lograr satisfacer las necesidades del cliente (p.9).

Por lo tanto, el proceso de gestión es la organización que determina objetivos, necesidades y acciones que permite obtener resultados de una manera positiva para así cumplir la necesidad que se le ofrece al cliente y llevar el éxito a la empresa.

Domínguez (2008) define que es una metodología que tiene como objetivo mejorar el desempeño y la optimización de los procesos de una empresa donde utilice mecanismos

de calidad para que las gestiones de las áreas de la empresa sean más rentables en la producción (p.12).

De tal manera se define que el proceso de gestión optimiza mecanismos de calidad a las empresas para mejorar las áreas internas y poder tener un buen equilibrio rentable y eficiente.

1.3.1.2 Capacidad empresarial

Salas (2015) define al conjunto de estrategias y herramientas orientadas a facilitar la toma de decisiones del funcionamiento de la empresa con el objetivo de brindar conocimientos para beneficiar en las decisiones empresariales (p.1).

Por consiguiente, la capacidad empresarial es la innovación de crear nuevas ideas para tomar decisiones y brindar conocimientos para la gestión de la empresa y así lograr metas empresariales.

Restrepo (2002) es toda aquella actividad empresarial que asegura el éxito y la viabilidad económica de una empresa. Donde permite como una habilidad para controlar y dirigir una organización (p.4).

De tal manera la capacidad empresarial es el conjunto general de herramientas enfocadas para una buena administración en el crecimiento de una organización o empresa.

1.3.1.3 Control de calidad

Marqués (2014) define que es el conjunto de herramientas donde identifica y analiza los errores de los funcionarios de las áreas distribuidas dentro de las empresas por lo cual tiene como principal objetivo detectar a tiempo el factor que se está generando, de tal manera esto ayuda a eliminar las barreras que se ven un problema dentro de la gestión que se está realizando y luego llevar a cabo una solución para mejorar estos procesos (p.6).

Herrera (2012) es el proceso donde se realiza un seguimiento estricto de un producto dentro de la empresa, la cual permite ayudar y controlar una variedad de herramientas para detectar cualquier error dentro de un proceso (p.15).

Según los conceptos mencionado por Marques y Herrera sobre el control de calidad identifican que es una herramienta donde se puede detectar el mal manejo que hay en las áreas de la empresa y se pueda brindar soluciones mediante un proceso general por auditorias o herramientas positivas para la mejora de la función que se está realizando en la empresa.

1.3.1.4 Tiempo de entrega

Asenta (2011) define que el tiempo de entrega es muy importante para las empresas ya que se inicia desde el proceso de producción hasta que se completa la entrega, la cual incluye el tiempo requerido para entregar la mercadería al cliente (p.1).

Mora (2008) define que es el tiempo total que transcurre desde un cliente que solicita la mercadería con una proforma hasta que las mercancías lleguen al destino indicado, también es importante tener en cuenta que el tiempo de entrega es un factor que involucra mucho a la empresa que entrega la mercadería ya que si sucede algo con el retraso de la entrega se generarían costos adicionales y esto perjudicaría a la empresa (p.23).

Según los conceptos mencionados de Asenta y Mora el tiempo de entrega empieza desde que se solicita la mercadería hasta que llegue a planta del cliente por lo que esta función es muy importante para la empresa ya que involucra el tiempo, dinero y garantía que se le ofrece al cliente.

1.3.2 Exportación

a) Definición

La importancia de la exportación es la salida de bienes y servicios de todo el territorio nacional a un territorio extranjero a una zona franca. Al respecto en la teoría de exportación según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) menciona que la exportación se encarga de vender bienes y servicios de un país a otro con el propósito de satisfacer sus necesidades y generar una rentabilidad para el beneficio de ambas partes (p.483).

Según el siguiente autor la exportación es un régimen aduanero el cual autoriza las salidas del territorio aduanero de las mercancías para su uso o consumo definitivo en el exterior. Al respecto según García (2012) menciona que es una operación económica mediante la cual un país u organización dentro del sector brinda mercancías o facilita servicios a otros países, siempre y cuando que transfieran el territorio aduanero del país vendedor, exportador, y sea una contraprestación monetaria o no monetaria y se cumpla las formalidades aduaneras convenientes (p.92).

El concepto teórico de la exportación da a conocer que para toda empresa que hacen actividades dentro del comercio internacional, representan que las exportaciones facilitan sus costos e ingresos para incrementar la economía, también esto ayudara a que la producción se haga más eficaz y pueda levantar las ventas. Al respecto según Daniels y Radebaugh (2015) menciona que la exportación es un generador de ingresos más común que beneficia a las compañías para instruir sus diligencias internacionales. Es decir que

las empresas que se introducen a la exportación lo realizan con el fin de incrementar sus comercializaciones y producciones, y tener buenas oportunidades en el exterior (p.714).

En términos teóricos la exportación es la venta de productos diversificados para todo el mundo lo cual siempre a mercados excelentes y puedan a lo largo generar más estabilidad económica. Al respecto según Sandoval y Preciado (2010) menciona que: Exportación representa el importe de las mercancías elaboradas en el país y lo que se comercializa en el exterior (p.19).

1.3.3 Empresas textiles en Lima

Las empresas textiles están dedicadas a la fabricación de diversos tipos de prendas y a la venta de estos productos, ya que genera un alto valor de empleo tanto directo como indirecto, asimismo emplea un sitio significativo para el progreso de la economía del país en el sector industrial por lo cual hacen que sus productos sean diversificados a nivel internacional como nacional para satisfacer al consumidor final. Al respecto sobre esta definición de las empresas textiles según Drickhamer (2010) menciona que: Estas industrias textiles se dedican a la venta de prendas de vestir y al servicio de confección y estampado en diversos algodones, tejidos, prendas y accesorios. Por lo que hace una innovación creativa de la cual impulsa a posicionarlos en los mercados nacionales como internacionales para lograr la diversificación de sus productos (p.4).

Sunat (2018) las empresas textiles en lima están dedicadas a diferentes actividades lo cual otorgan un mayor nivel agregado a sus producciones. Por ello en el último ranking del 2017- 2018 demostraron una participación FOB de un 6.4% al 7.8% vendidas al exterior, tanto que, esto beneficio a que el sector textil se encuentre posicionado en un lugar muy importante para la estabilidad de las exportaciones en el Perú (ver anexo 7). Las empresas textiles han presentado un crecimiento significativo por lo que involucra el aumento en la mano de obra por mucha producción que realiza las empresas textiles en lima ya que esto genera más trabajo en el mercado textil.

a) Exportaciones textiles en el Perú

Asimismo, se vieron en muchos aspectos como las exportaciones textiles tuvo un crecimiento muy bueno, teniendo como ventaja mercados muy dinámicos que ha llevado a tener mayores producciones y un buen alcance económico para las empresas peruanas. Al respecto el vicepresidente del comité de confecciones de la Asociación de exportadores, Gamio (2018) menciona que entre enero y octubre de 2017, todas las exportaciones peruanas tendría una rentabilidad alta de US\$ 719.7 millones, brindado un crecimiento de 2.6%, y teniendo como a Estados Unidos y Brasil como sus principales

destinos, ya que son mercados muy importantes con plazas superpobladas y, por lo tanto, tendrían amplios destinos muy importantes para empresas que han estado en correspondencia con estos países porque viene aumentando su margen bueno de clientes.

Seguidamente como información adicional en estos últimos años el Perú se ha convertido en el importante distribuidor de la industria brasileña y ha tenido buenos resultados en el mercado peruano. Al respecto Promperú (2015) menciona que, en los remotos años, el Perú se ha visto en el mayor proveedor de la industria brasileña de hilo de algodón de alta gama, rechazando a países dirigentes en el mundo como Egipto y Portugal. Tanto al argumento internacional de recesión de mercados, la mayoría de las exportaciones de confecciones peruanas a Brasil subieron 407,6%, generando un aumento de US\$ 18 millones a US\$ 93 millones en el periodo 2009 - 2014. Las principales confecciones peruanas que han llegado a consolidarse en este mercado se encuentran diferentes tipos de polos de algodón, camisas, pantalones y ropa interior (p.33). Asimismo, la industria textil actúa un papel estratégico para el aumento de la economía nacional, llevando mejoras y oportunidades de crecimiento en las exportaciones textiles. Al respecto Mincetur (2016) menciona que el proceso productivo de la industria textil comprende una lista de actividades que contiene el tratamiento de fibras naturales o artificiales para la producción de hilos, continua con la fabricación y acabado de telas, que posteriormente son empleadas para la confección de prendas de vestir y otros artículos. A nivel mundial la elaboración de la industria de textiles está liderada por Alemania, Estados Unidos y China. El nivel de exportaciones del sector textil en el Perú en el año 2015 alcanzó los US\$ 464 millones en valores FOB, siendo los principales países de destino Ecuador, Colombia y Estados Unidos (p.3).

Las exportaciones textiles en el Perú llegaron a los US\$ 103 millones en noviembre de 2017, altas en un 9.6% casi igual al mes del año anterior, por lo que se ve una tasa muy buena y eficiente por sexto mes consecutivo. Al respecto Banco Central de Reserva (BCR) (2017) menciona que en este año 2018 se está realizando mayores entregas hacia Norteamérica (10.3%), principalmente Estados Unidos (12.8%), a Asia (129.9%), a la Unión Europea (9%) y al Mercosur (26.2%). Tanto que el valor de las exportaciones de productos textiles progresara a un 6.7% anual en el 2018 incrementado además un valor adquisitivo en el mercado (ver anexo 8).

Por otro lado, según SIICEX (2018) menciona que las exportaciones del sector textil obtuvieron como suma US\$ 671 millones en los 6 primeros meses del año de 2018, aumentando en US\$ 85 millones con respecto al mismo tiempo del año previo, lo que

significó una variación positiva del 14,4% (ver anexo 8). Asimismo, indico que la totalidad de los productos se dirigieron a 104 países de lo cual cinco fueron los principales mercados que representaron el 68% de todas las exportaciones, tenemos a Estados Unidos (49%), China (6%), Brasil (5%), Chile (4%) y Colombia (4%) (Ver anexo 9).

También se reconoció que dentro de las exportaciones del sector textil los productos más accesibles con ventas mayores a US\$10 millones fueron los t-shirts y camisetas de punto fibras acrílicas (US\$ 11 millones/ 1 495,8%), los demás hilados de lana o pelo fino (US\$ 12 millones/ 63,8%). De tal manera que 1359 empresas peruanas exportaron productos textiles no tradicionales durante el periodo Enero – Junio de 2018.

1.3.4 Teoría del Comercio Internacional

1.3.4.1 Teoría del Just in Time

Esta filosofía surge en Japón en la segunda guerra mundial. Por lo que se basa en que su primer propósito fue la reducción de costos, que con el tiempo se frecuentó como un concepto más amplio, denominada una teoría de los 5 ceros, ceros defectos, ceros plazas, ceros deterioros, ceros stocks y cero burocracias.

Al respecto según Gnazzo, Ledesma y Domínguez, (2007), Menciona que el Just time es donde el cliente debe asentarse que nos han comprado un producto o servicio de muy buena calidad, mediante el cual esto debe ser recibido en un plazo gestionado y no cohabiten costos adicionales por ello esto otorgará llegar o entregar al cliente en un tiempo acordado (p.169).

1.3.4.2 Teoría de Kaizen

Esta filosofía Kaizen está basada en la mejora incesante de la empresa y parte de esta resulte asertivamente en la mejora de los procesos de exportaciones y producción en el trabajo ya que comprende como elemento de valor las indicaciones y aportaciones de los trabajadores y dominio en el trabajo en equipo. Es decir, permiten identificar aquellos aspectos que pueden ser mejorados para ser más eficaces, ya que sea en el producto o servicio brindado al cliente como en la ejecución de este, lo que permitiría designar como clima laboral o satisfacción. Al respecto según Perdonó (2014), menciona que esta teoría mejora y permite conocer los problemas de los procesos de la empresa y trabajar en su valor, tal manera que genera comodidad, no solo en la empresa sino en la vida personal ya que no poder detectar los factores inciertos propias es el primer paso para detener el crecimiento. Por ello las oportunidades de mejoramiento reflejan en la mejoría del proceso y la producción de las áreas de la empresa (p.12).

1.4. Formulación de Problema

1.4.1 Problema General

- ¿Cómo los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?

1.4.2 Problemas específicos

- ¿Cómo el factor proceso de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?
- ¿Cómo el factor en la capacidad empresarial dificulta el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?
- ¿Cómo el factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?
- ¿Cómo el factor en los tiempos de entrega dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?

1.5. Justificación del estudio

La presente investigación realizada sostiene una justificación Teórica, Metodológica y práctica, de acuerdo con ello:

Justificación Práctica: La presente investigación comprende una importancia cuantitativa por la razón que se analizara los procesos de gestión, el control de calidad, la capacidad empresarial y el tiempo de entrega en el proceso de exportación de las empresas exportadoras textiles.

Justificación Teórica: La investigación presenta contribuir conocimientos con respecto a los factores de las empresas exportadoras peruanas y poder ver qué medidas optar frente a los problemas presentados.

Justificación Metodológica: A través de la recopilación de datos específicos, se podrá tomar como modelo los resultados presentados en este trabajo para futuros presentadores de la especialidad con fines que crean beneficiosos. Dado que este instrumento fue apreciado por personas competentes.

1.6. Objetivos

1.6.1 Objetivo General

- Determinar cómo los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.

1.6.2 Objetivos Específicos

- Determinar como el factor del proceso de gestión dificultan el proceso de exportación

en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.

- Determinar como el factor de la capacidad empresarial dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.
- Determinar como el factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.
- Determinar como el factor en el tiempo de entregas dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.

1.7. Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

- Los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.

1.7.2 Hipótesis Específicas

- El factor de los procesos de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera Alta.
- El factor de capacidad empresarial dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera Alta.
- El factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera Alta.
- El factor de tiempo de entregas dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera Alta.

II. METODOLOGIA

2.1 Tipo de Investigación

El trabajo de investigación es aplicada ya que busca brindar soluciones a fijos problemas de manera práctica y concreta que ocurren en la realidad mientras crecidamente se analice el tema de investigación se lograra realizar un ajuste y/o contribución de los conocimientos teóricos notables donde buscan el progreso científico. Al respecto Vara (2010) menciona que la investigación aplicada se da cuando los resultados obtenidos son

2.6 Población y Muestra

2.6.1 Población

La población a deducir está conformada por 180 empresas del sector de Comercio exterior rubro exportaciones de textiles en Lima Metropolitana. En la investigación según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define qué población es el conjunto general de los casos que conciertan con una sucesión de especificaciones en lugar o tiempo determinado (p.177).

2.6.2 Muestra

El tipo de muestra aplicada en esta investigación es probabilística aleatoria en la cual se integra una opinión de orden buscando obtener representatividad de toda la población.

En la investigación según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define que es una esencia de un subgrupo de la población por el cual se recolectaran datos donde se tiene que precisar de antemano con exactitud, ya que esto deberá ser característico de dicha población [...] (p.209).

La fórmula aplicada a este tipo de muestra es como sigue:

$$n = \frac{(p.q) Z^2 \cdot N}{E^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$$

$$n = 121 \ 22787.00$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = población o universo

Z= nivel de confianza, para el 95%, $Z=1.96$

p = probabilidad de confianza es a 0.60

q = probabilidad en contra es a 0.40

e = error muestral, es como máximo 5%

Muestra ajustada

Para obtener un tamaño de muestra reducida en la investigación se utilizó la muestra ajustada donde se simboliza con la letra **n** el tamaño de la muestra que se utilizara.

$$n = 121/1 + 121/180$$

$$n = 72$$

Asimismo, la muestra a estudiar está formada por 72 empresas exportadoras de textiles de Lima Metropolitana.

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

2.7.1 Técnicas

Para este proyecto de investigación se utilizó técnicas de encuestas. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define que es un conjunto de ítems que se muestran en forma de aserciones para medir la reacción de los participantes (p.271).

2.7.2 Instrumentos de recolección de datos

Como instrumento se empleó la encuesta con escala de Likert. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) se encarga de medir las escalas por el cual se está utilizando en el proyecto, asimismo aplicando encuestas, cuestionarios para poder evaluar las opiniones de las personas (p.272).

2.7.3 Validez

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) se define al grado en que un instrumento manifiesta un dominio afino de contenido o variable medida (p.203).

Asimismo, la validez del instrumento se sometió al juicio de 3 expertos en la materia. Fue validada por los siguientes especialistas (ver anexo 2).

JUEZ	TOTAL
MALDONADO CUEVA, PERCY	100%
BENDEZU GUERRA, CARLOS	100%
HINOSTROZA BERTA , PAUL	80%

2.7.4 Confiabilidad

Para poder realizar la confiabilidad de este estudio se utilizará el programa estadístico informático el aplicado SPSS del cual se obtendrá un índice de superior del Alfa de Cronbach, demostrando la confiabilidad del instrumento.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,855	,854	20

2.8 Métodos de análisis de datos

En la investigación se hará todo lo viable para insertar los métodos estadísticos que se consiguieron hacer para tener una información recibida y aceptada. El método aplicado en esta investigación se hizo utilizando estadística descriptiva, evaluando variable e indicadores, ya que es una parte fundamental en el área de lo estadístico lo cual se encarga de analizar una parte de datos.

2.9 Aspectos éticos

En esta investigación se respeta la posesión intelectual de los autores de tesis, publicaciones, fuentes confidenciales de apoyo en mi investigación igualmente se guía de los métodos investigativo APA. Asimismo, afirmar la autenticidad de los datos sin ningún tipo de ajustes o tratamientos en favor del autor de este proyecto. Por lo tanto, se respetan los resultados solicitados en las distintas investigaciones realizadas por otros autores, citándolos correctamente y con el resultado pertinentemente obtenido.

III. RESULTADOS

3.1. Descripción de Datos

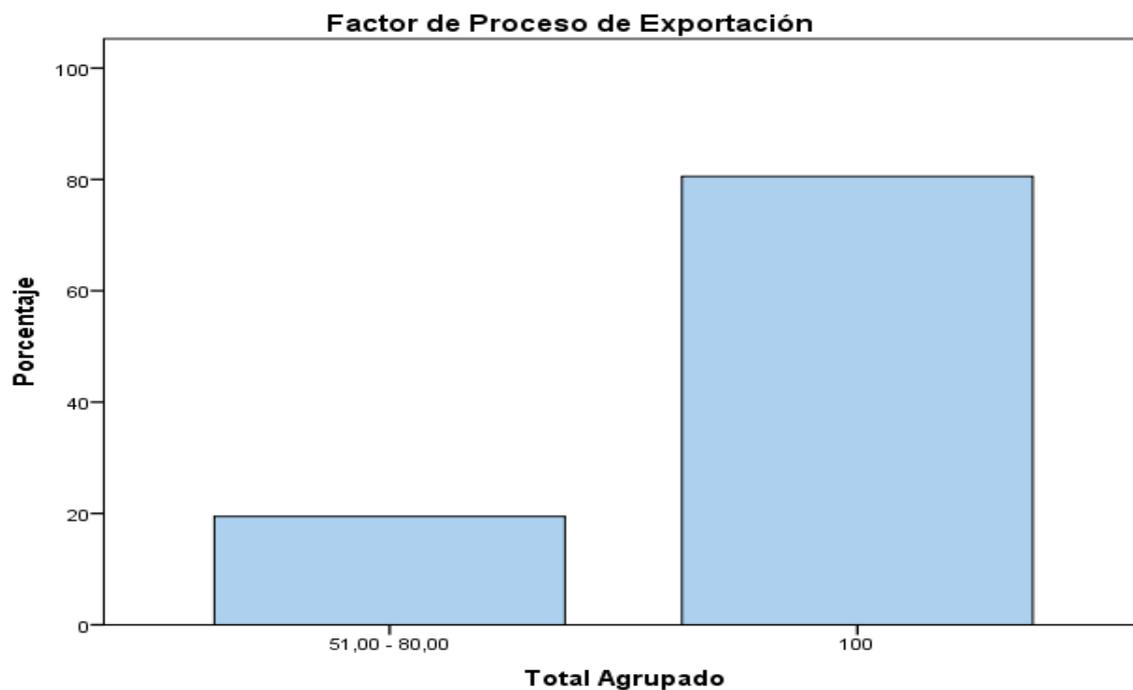
3.1.1 Variable: Proceso de Exportación

Tabla N°1: Factores del Proceso de exportación

FACTORES DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	51,00 - 80,00	14	19,4	19,4	19,4
	100	58	80,6	80,6	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N°1



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla N°1 y figura N°1, se observa que las 72 empresas textiles de Lima Metropolitana que han sido encuestadas, el 80.6% afirman que los factores de proceso de exportación dificultan de una manera “Alta”, es por ello que las empresas deben darle grande importancia al proceso de gestión, capacidad empresarial, control de calidad y tiempo de entregas ya que suman de manera significativa, por lo que si estos son descuidados pueden ocasionar la baja rentabilidad empresarial. Mientras tanto el 19,4% de ellos lograban un nivel “Medio”.

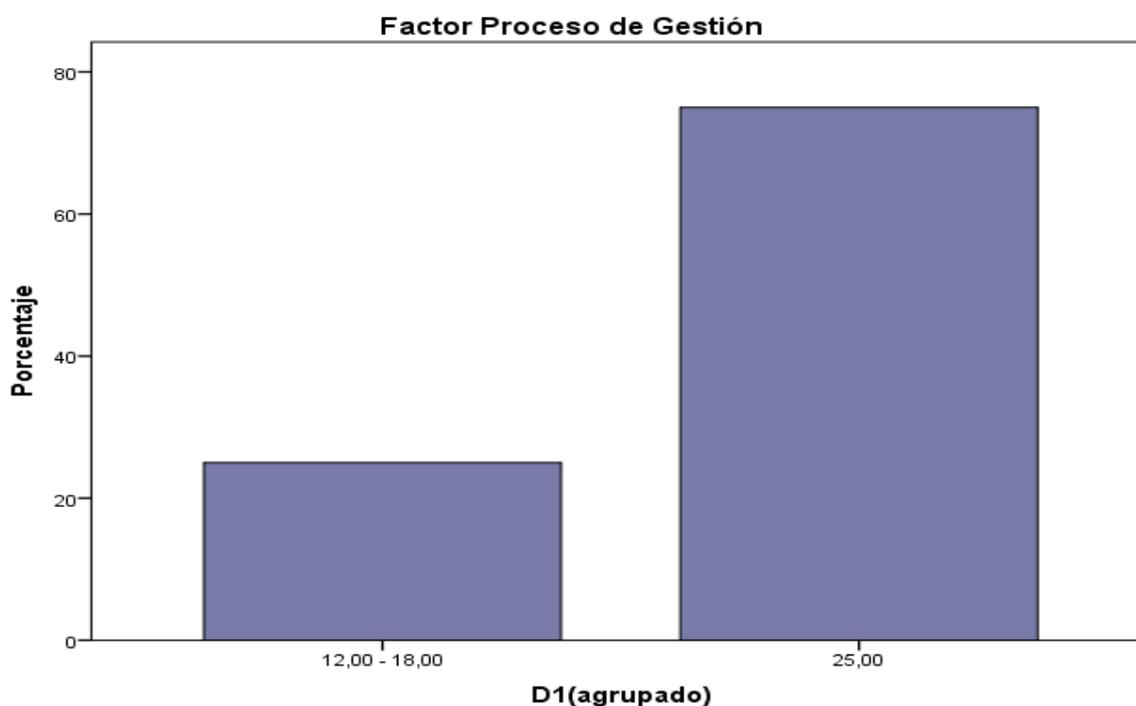
3.1.1.1 Dimensión 1: Proceso de Gestión

Tabla N°2: Factor Proceso de Gestión

FACTOR PROCESO DE GESTION					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	12,00 - 18,00	18	25,0	25,0	25,0
	25,00	54	75,0	75,0	100,0
Total		72	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N°2



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla n° 2 y figura n° 2, se observa que de las 72 empresas textiles de Lima metropolitana que han sido encuestadas, el 75% afirman que el factor proceso de gestión dificultan de una manera “alta”, por el cual las empresas deben tomarle importancia en la función interna donde se obtiene conocimientos de estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo que pide la empresa como las operaciones internas, auditorías y donde se consigue los conocimientos del plan operativo para cumplir con las tareas asociadas a los procesos, ya que si estas funciones no lo toman en cuenta pueden ocasionar una baja estabilidad económica para la empresa. Mientras que el 25% de ellos lograba el nivel “medio”.

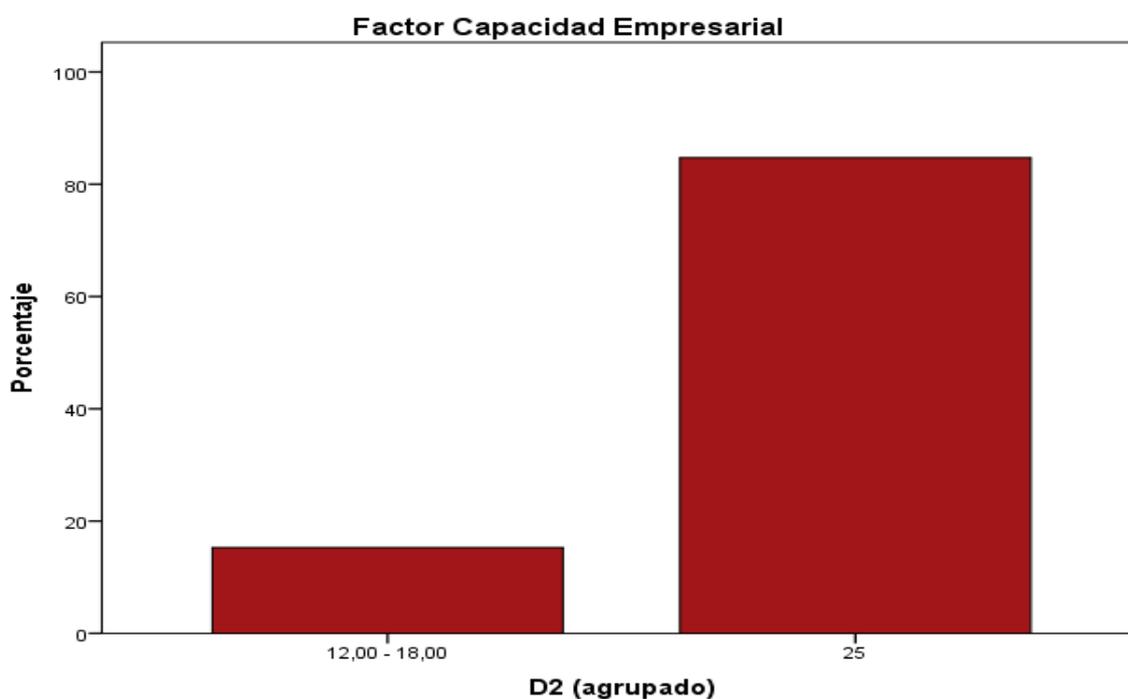
3.1.1.2 Dimensión 2: Capacidad Empresarial

Tabla N°3: Factor Capacidad Empresarial

FACTOR CAPACIDAD EMPRESARIAL					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	12,00 - 18,00	11	15,3	15,3	15,3
	25	61	84,7	84,7	100,0
	Total	72	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura N°3



Fuente: Elaboración propia

En la tabla n° 3 y figura n° 3, se observa que de las 72 empresas textiles de lima metropolitana que han sido encuestadas, el 84.7% afirman que el factor capacidad empresarial dificultan de una manera “alta”, por el cual las empresas deben tomarle importancia en el conocimiento del potencial de mercado de exportación y ser constante sobre las oportunidades que se ofrecen para su producto o servicio en el extranjero, ya que si estas funciones no lo toman en cuenta pueden ocasionar una baja estabilidad económica para la empresa. Mientras que el 15.3% de ellos lograba el nivel “medio”.

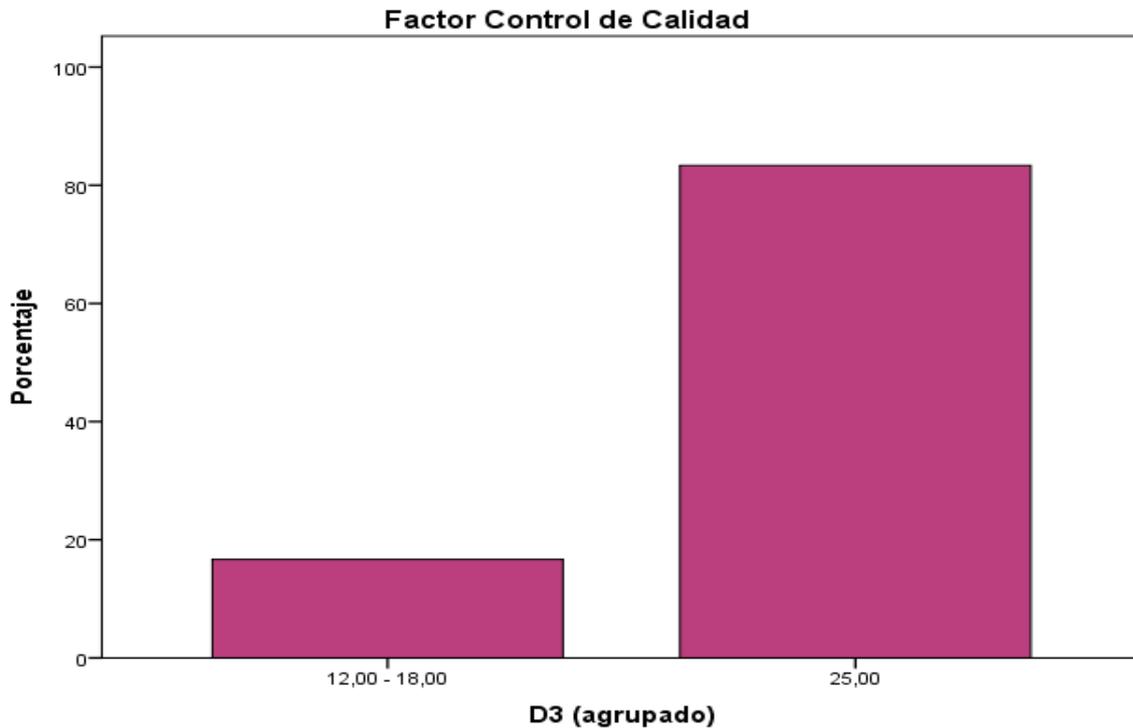
3.1.1.3 Dimensión 3: Control de Calidad

Tabla N°4: Factor Control de Calidad

Fuente: Elaboración propia

FACTOR CONTROL DE CALIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	12,00 – 18,00	12	16,7	16,7	16,7
	25,00	60	83,3	83,3	100,0
Total		72	100,0	100,0	

FiguraN°4



Fuente: Elaboración propia

En la tabla n° 4 y figura n° 4, se observa que de las 72 empresas textiles de lima metropolitana que han sido encuestadas, el 83.3% afirman que el factor control de calidad dificultan de una manera “alta”, por el cual las empresas deben tomarle importancia en el conocimiento del seguro del producto por lo que no ocurra riesgos más adelante para la empresa y manejar un control interno de los trabajadores de la empresa mediante supervisiones y feedback , ya que si estas funciones no lo toman en cuenta pueden ocasionar una baja estabilidad económica para la empresa. Mientras que el 16.7% de ellos lograba el nivel “medio”.

3.1.1.4 Dimensión 5: Tiempo de Entregas

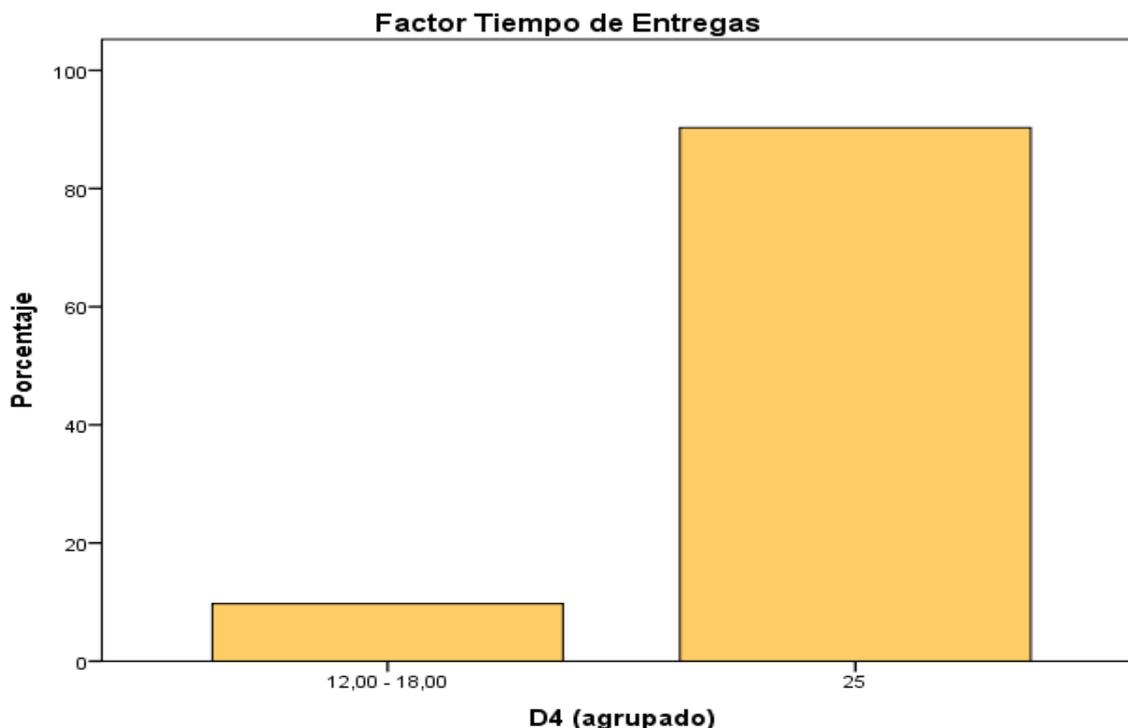
Tabla N°5: Factor Tiempo de Entregas

FACTOR TIEMPO DE ENTREGAS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	12,00 - 18,00	7	9,7	9,7	9,7
	25	65	90,3	90,3	100,0
Total		72	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Figura N°5



Fuente: Elaboración propia

En la tabla n° 5 y figura n° 5, se observa que de las 72 empresas textiles de lima metropolitana han sido encuestadas, el 90.3% afirman que el factor tiempo de entregas dificultan de una manera “alta”, por el cual las empresas deben tomarle importancia en tener una capacidad rápida frente a los daños que se presentan en los envíos de las mercancías y así ser constante en los documentos o guías de entrega hacia el cliente con una finalidad anticipada, ya que si estas funciones no lo toman en cuenta pueden ocasionar una baja estabilidad económica para la empresa. Mientras que el 9.7% de ellos lograba el nivel “medio”.

IV. DISCUSION

Sucso (2016) muestra como resultado que el proceso operativo es un factor interno que explica la exportación de textiles y las estrategias comerciales e índice de precios al consumidor, ya que la empresa debe tomarle mucha importancia para que de esa manera

pueda llegar a cumplir un buen proceso operativo en sus exportaciones. Lo cual estoy de acuerdo entre el resultado del autor con la presente tesis, ya que las empresas deben tomarle con mucha responsabilidad en la función interna, donde se obtiene conocimientos de estrategias comerciales que se trabaja para la ejecución del modelo que pide la empresa como las operaciones internas y auditorias. Finalmente, si estas funciones no lo toman en cuenta pueden ocasionar una baja estabilidad económica para la empresa. Llor (2007) muestra como resultado que la capacidad empresarial y la asistencia exportadora ayudaran a brindar oportunidades que se dan mediante el servicio y producto para el exterior en el sector de confección de prendas. Por lo cual, la mejora fundamental para que la empresa lleve a cabo un buen sistema de control y una rentable producción se hará mediante capacitaciones para los trabajadores para que obtengan conocimientos de comercio exterior y lograr una mejor gestión operativa dentro de las áreas respectivas que tiene la compañía. Con respecto a los resultados de la presente tesis, las empresas deben tomar con mayor importancia en el conocimiento potencial del mercado de exportación donde se ofrecen sus productos o servicios en el extranjero. De esta manera, si estos procesos no se toman en cuenta pueden disminuir la estabilidad financiera de la empresa.

Mejía (2013) muestra como resultado que se presentará una propuesta de mejora mediante un control de calidad y herramientas de manufactura esbelta con fines de brindar soluciones a la empresa mediante análisis de los productos y el estudio interno que se dará en los procesos productivos. Lo cual estoy de acuerdo que el factor control de calidad es de mucho alcance para las empresas, porque al manejar un control interno de los trabajadores de la empresa mediante supervisiones y feedback se obtendrá mejores resultados. Por lo tanto, todas estas funciones internas del área de producción deben tenerlo con mucha consideración, porque si no toman en cuenta pueden disminuir la productividad en las áreas respectivas de la compañía.

Rodríguez (2017) muestra como resultado que en el ámbito de la empresa presentan diagnósticos deficientes en el sistema de producción y en los envíos de las mercancías por lo que se aplicara las herramientas de lean manufacturing para poder conocer los problemas que se están presentando constantemente en las áreas de producción por no estar precavido para el mejoramiento de ello, donde ocasionara costos adicionales y lo cual no se pueda optimizar sus necesidades para la satisfacción de los clientes. Asimismo, estoy de acuerdo con el resultado del autor y la presente tesis, porque las empresas deben tener una capacidad rápida frente a los daños que se presentan en los envíos de

mercancías y así ser constante en los documentos o guías que se entregaran a los clientes con la finalidad anticipada. Finalmente, si estas funciones no son atendidas correctamente traería deficiencias para la empresa.

Rebatta (2006) muestra como resultado que el incremento de las exportaciones presenta como un rol importante para el crecimiento y la continuidad de la empresa ya que si hay un personal capacitado en el planeamiento de las exportaciones esto le permitirá mejorar sus funciones, despachos y determinar un modelo de mejoramiento para la estabilidad financiera de las empresas exportadoras en el sector textil. Por ello, estoy de acuerdo con el resultado del autor y la presente tesis, ya que de esta manera las empresas deben rendirle con mayor importancia a la función interna donde se maneja las estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo que pide la empresa como las operaciones internas, despachos y lo cual contar con el personal calificado al planeamiento exportador que pueda manejar un buen plan productivo para cumplir con las tareas asociadas a las áreas correspondientes. Por lo consiguiente, si estas funciones no brindan mejoría, ocasionaran daños a la economía de las empresas exportadoras.

Villanueva (2017) muestra como resultado que los procesos de productividad si se manejara de una manera consistente y ordenada para la ejecución que pide la compañía se mejorara el envío de las exportaciones y la producción será más rentable, ya que al momento de entregar las mercancías al cliente será de una manera puntual y satisfactoria que beneficiara a no tener costos adicionales. Lo cual estoy de acuerdo con el resultado del autor y la presente tesis, porque si hay un buen manejo de control interno de los trabajadores se llevara a cabo una buena ejecución para el rendimiento de la empresa y para ser constante en el manejo del producto que se hizo bajo parámetro del cliente.

V. CONCLUSIONES

Se concluye que los Factores dificultan en el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de una manera alta, debido a que las empresas no toman en cuenta los procesos productivos que se dan al momento de exportar.

Podemos concluir que el factor de proceso de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de una manera alta, debido a que las empresas no le dan importancia a las áreas internas donde se maneja las estrategias comerciales y el plan operativo que se trabajan en función al modelo que pide la empresa.

Podemos concluir que el factor de capacidad empresarial dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de una manera alta, debido a que las empresas no son constante con las oportunidades que les brindan para ofrecer su producto o servicio en el extranjero y así ocasionan una baja estabilidad financiera.

Podemos concluir que el factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles de Lima Metropolitana, 2018 de una manera alta, debido a que los trabajadores no son capacitados constantemente por la empresa, ya que de esta manera afectara el control interno de cada área de producción.

Podemos concluir que el factor de tiempo de entregas dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles de Lima Metropolitana, 2018 de una manera alta, debido a que las empresas no son constantes con entregar a tiempo las mercaderías y no realizan bajo los parámetros acordados por el cliente, de tal manera que esto ocasionara costos adicionales para la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda a que las empresas textiles de Lima Metropolitana tomen en cuenta las siguientes dimensiones como el proceso de gestión, capacidad empresarial, control de calidad

y tiempo de entregas que trabajan en función al proceso de exportación ya que de esta manera ayudara a mejorar el desarrollo productivo de las empresas.

Se recomienda a las empresas textiles de Lima Metropolitana, que deben contar con un personal calificado al planeamiento exportador, ya que de esa manera mejorara el plan operativo para cumplir con las expectativas que necesita cada área correspondiente a los procesos comerciales que se trabajan en función al modelo que pide la empresa.

Se recomienda a las empresas textiles de Lima Metropolitana, contar con programas especializados en asistencia exportadora para que de esa forma puedan ser constantes al momento de ofrecer sus productos o servicios en el mercado internacional y lograr una buena posición financiera.

Se recomienda a las empresas textiles de Lima Metropolitana, promover las constantes capacitaciones a los trabajadores para asegurar la mejora continua en los procesos productivos y así lograr satisfacer las necesidades al cliente.

Se recomienda a las empresas textiles de Lima Metropolitana, realizar y planificar un buen control de inventarios y tener un buen stock en el almacén, ya que de esta manera mejorara las entregas de mercaderías bajo la orden de compra del cliente, de tal manera que permitirá agilizar las ventas y mejorar la producción para la empresa.

VII. REFERENCIAS

Asenta, M. (2011). *Plazos de entrega*. Recuperado de [http://www.commuties.pe/es/content/1/ent/1/politicas de entrada.com.pe](http://www.commuties.pe/es/content/1/ent/1/politicas%20de%20entrada.com.pe).

- Banco central de Reserva del Perú (2017). *Exportaciones textiles peruanas que crecieron al 10%*. Recuperado de <http://gestion.pe/economia/exportaciones-textiles-peruanas-crecieron-10-noviembre-2017-225083m3>
- Carazo, M. (2009). *Internacionalización de las empresas Latinoamericanas*. (1ª. ed.). Colombia: Ediciones Ecoe.
- Carrasco, J. (2011). *Gestión de procesos en las empresas*. Recuperada de <http://www.evolucion.cl/cursosdestacados/12/Libro%20GP%20Juan%.pdf>.
- Comité Textil y confecciones del Perú. (2017). *Estadísticas de exportación del sector textil y confecciones*. Recuperado de <http://comitetextilperu.com/boletintextil/docs/expor.pdf>
- Daniel, J., Radebaugh, L., y Sullivan. (2013). *Negocios internacionales*. (14 a. Ed.). México: Pearson Educación.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales*. (2da.ed). Mexico.editorial: Pearson.
- Domínguez, G. (2008). *Propuestas para un buen proceso empresarial*. Recuperada de http://www.bdigital.unal.edu.co/883/1/1065581340_2009.pdf
- Guevara, E. (2010). *El Perú y el comercio Internacional* (1a. ed.). España, Madrid: Ediciones Fondo editorial.
- García G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa* (1a. ed.). México: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya S.A.).
- Gnazzo, K., Ledesma, J. y Domínguez. (2007) *Teorías del comercio internacional*. Recuperada de http://www.ub.edu/gidea/recursos/casseat/JIT_concepte_carac.pdf
- Hernández R., Fernández C. & Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta Ed). México: McGraw-Hill.

- Hollensen, K. (2001). *Las Pymes manufactureras Sinaloenses y su proceso de internacionalización*. Recuperada <http://bazekon.icm.edu.pl/baekon/element-00217345780.pe>
- Largo R., Pinzón C. & Guerrero M. (2012). *Análisis de los procesos de calidad*. Recuperada de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2812/1016015649-2012.pdf&source=gmail&ust=154329870054700>
- Guevara, E. (2010). *El Perú y el comercio Internacional* (1a. ed.). España, Madrid: Ediciones Fondo editorial.
- García G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa* (1a. ed.). México: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya S.A.).
- Gnazzo, K., Ledesma, J. y Domínguez. (2007) *Teorías del comercio internacional*. Recuperada de http://www.ub.edu/gidea/recursos/casseat/JIT_concepte_carac.pdf
- Hernández R., Fernández C. & Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ta Ed). México: McGraw-Hill.
- Hollensen, K. (2001). *Las Pymes manufactureras Sinaloenses y su proceso de internacionalización*. Recuperada <http://bazekon.icm.edu.pl/baekon/element-00217345780.pe>
- Largo R., Pinzón C. & Guerrero M. (2012). *Análisis de los procesos de calidad*. Recuperada de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2812/1016015649-2012.pdf&source=gmail&ust=1543298700547000&usg=AFQjCN>
- Loor, J. (2007). *Mejora en los métodos y control en los procesos de confección de prendas de la empresa textil Ecuacotton*. Recuperada de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17787/1/TRABAJO-DE-TITULACION.pdf>
- Mejía, S. (2013). *Análisis y propuesta de mejora del proceso productivo de una línea de confecciones de ropa interior en una empresa textil mediante el uso de herramientas de manufactura esbelta*. Recuperada de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4922/MEJIA_SAM

IR_ANALISIS_MEJORA_PROCESO_CONFECCIONES_ROPA_INTERIOR_EMPR
ESA_TEXTIL_MANUFACTURA_ESBELTA.pdf?sequence=1&isAllowed=y.pdf

Ministerio de la producción. (2017). *Estudio de investigación sectorial de exportación del sector textil y confecciones*. Recuperado de http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf.com

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR (2017). Curso: *Empresas Textiles en el Perú 2017*. Lima MINCETUR.

Minervini, Nicola. (2012). *Ingeniería de la exportación* (1a. ed.). España, Madrid: Ediciones FC editorial.

Prado, E. (2011). *Ingeniería de exportación*. (4ta. ed.). México: Ediciones Cornel.

Perdono, O. (2014). *Teorías evolutivas*. Recuperada de <https://www.teorias-evolutivas.com/conceptos-de-economia/el-metodo-kaizen-para-el-mejoramiento-continuo>

Rebatta, L. (2006). *Factores que determinan la continuidad de las empresas exportadoras de confecciones del Perú*. Recuperada de http://cybertesis.uni.edu.pe/bitstream/uni/249/1/rebatta_nj.pdf

Rodríguez, D. (2017). *Optimización del proceso productivo aplicando herramientas de Lean Manufacturing en una empresa de confección textil de Lima -2017*. Recuperada de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1449/TITULO%20%20Cotera%20Rodriguez%2c%20Dyan%20Pilar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Salas, P. (2015). *Mejoras y beneficios en la capacidad empresarial*. Recuperada de <http://www.redalyc.org/pdf/461/46127074006.pdf>

Sierralta, A. (2015). *Contratos de Comercio Internacional* (6a. ed.). Perú: Ediciones fondo.

Sierralta, A. (2015). *Gestión del comercio exterior* (1a. ed.). Perú: Ediciones Edicon consejo.

Sierralta, A. (2007). *Ingeniería de la exportación* (2a. ed.). Perú, Lima: Ediciones de la Universidad Católica del Perú.

Valencia, C. (2016). *Proceso de exportación de ropa interior femenina de algodón a EE. UU en la empresa supermercados Neizar SA Lima 2014.*

Sucso, D. (2016). *Factores que afectan en la exportación de las empresas del sector textil de la región de Tacna periodo 2013-2014.* Recuperada de <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/78/1/sucso-lopez-diego.pdf>

Torres, K. (2014). *Análisis y mejora de procesos de una empresa Textil empleando la metodología DMAIC.* (Tesis de Titulación, Universidad Católica del Perú).

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

Anexo 1: Matriz de Consistencia										
Factores que dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.										
Objeto de estudio	Problemas de investigación	objetivos de investigacion	Hipotesis	Definicion conceptual	Definicion operacional	Variables	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medicion	Niveles o Rangos
El proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana	¿Cómo los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?	Determinar como los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	Los factores dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.	Largo, Guerrero y Pintor (2012), menciona que los factores del proceso de exportación implican a que cada empresa debe tener mucho cuidado con diferentes factores que influyen bastante con el éxito o fracaso directamente con el producto que se exportara, por ello, hay diferentes tipos de factores en el proceso de exportación como la capacidad empresarial, el proceso de gestión, el control de calidad y el tiempo de entregas, ya que amotan el deseo de poder satisfacer las necesidades a la empresa mediante la dirección, los beneficios financieros y los procesos logísticos que se manejan internamente dentro de las áreas. (p.75).	Se obtendrán datos de las fuentes primarias mediante la técnica de las encuestas, determinar los factores que dificultan el proceso de exportación las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	Proceso de exportacion	Proceso de Gestión	Ítems 1,5	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca	Bajo Medio Alto
	Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipotesis específicas				Capacidad empresarial	Ítems 6,10		Bajo Medio Alto
	¿Cómo el factor proceso de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?	Determinar como el factor del proceso de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	El factor de los procesos de gestión dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.				Control de Calidad	Ítems 11,15		Bajo Medio Alto
	¿Cómo el factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?	Determinar como el factor de la capacidad empresarial dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	El factor de capacidad empresarial dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.				Tiempo de entregas	Ítems 16,20		"Bajo Medio Alto "
	¿Cómo el factor en los tiempos de entrega dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?	Determinar como el factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	El factor de control de calidad dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.							
	¿Cómo el factor en los tiempos de entrega dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018?	Determinar como el factor en el tiempo de entregas dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018.	El factor de tiempo de entregas dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018 de manera alta.							

ANEXO 2: Certificado de validez del contenido del instrumento



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Guerra Bendezu, Carlos A.
 I.2. Especialidad del Validador: Doc en Administración
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente en la Univ. Cesar Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
 I.5. Autor del instrumento: Elizabeth Sofia Amedeo Partilla

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						✓

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Si hay suficiencia

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

100%

Los Olivos, 22 de NOVIEMBRE del 2018.

Firma de experto informante

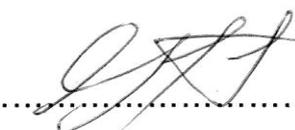
DNI: 09726163

Teléfono: 982332755

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable: PROCESO DE EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		
Ítem 19	✓		
Ítem 20	✓		



Firma de experto informante

DNI: 09726163

Teléfono: 982332755

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PROCESO DE EXPORTACION

N°	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSION 1.PROCESO DE GESTION	/		/		/		
1	Conocimientos de Documentos y trámites burocráticos requeridos para la operación de la exportación	/		/		/		
2	Personal dedicado al planeamiento exportador	/		/		/		
3	conocimiento de la capacidad de producción en la empresa.	/		/		/		
4	Conocimiento del plan operativo para cumplir con las tareas asociadas a los procesos	/		/		/		
5	Conocimiento de estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo (auditorías, operaciones internas, operaciones externas)	/		/		/		
	DIMENSION2 .CAPACIDAD EMPRESARIAL			/				
6	Conocimiento del potencial de mercados de exportación	/		/		/		
7	Conocimiento de programas sobre asistencia exportadora	/		/		/		
8	Ser constante sobre las oportunidades para su producto/ servicio en el extranjero.	/		/		/		
9	Conocimiento de beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar	/		/		/		
10	Conocimiento de cómo exportar	/		/		/		
	DIMENSION 3.CONTROL DE CALIDAD							
11	¿Destina la empresa recursos para capacitar sus empleados en el área de COMEX?	/		/		/		
12	Control de manejo interno dentro de las áreas de producción	/		/		/		
13	Control interno de los trabajadores de la empresa mediante supervisiones y feedback	/		/		/		
14	Conocimiento del seguro del producto por lo cual no ocurra riesgos mas adelante para la empresa	/		/		/		
15	Ser constante en el manejo del producto que se hizo bajo parámetros del cliente	/		/		/		
	DIMENSION 4.TIEMPO DE ENTREGAS							
16	conocimiento de las auditorias Internas para exportar la mercadería al exterior	/		/		/		
17	Ser constante en los documentos o guías de entrega hacia el cliente con una finalidad anticipada	/		/		/		
18	¿Cómo es la capacidad de respuesta frente a los problemas que se presenten en los envíos Paros, daños en la vía?	/		/		/		
19	Ser constante en la entrega de las mercancías a tiempo para la satisfacción del cliente	/		/		/		
20	Conocimiento de embarque al momento de que se va exportar la mercancía (flete, transporte, seguro)	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./Lic.: Mgtr. Carlos A. Guevara DNI: 0922 6183

Especialidad del validador: Lic en Administracion

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Bertha Hinojosa, Pour
- I.2. Especialidad del Validador: Magister de Administración en y P&A
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: ENCUESTA
- I.5. Autor del instrumento: ELIZABETH SOFIA AMADIO PORTILLA

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					✓	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

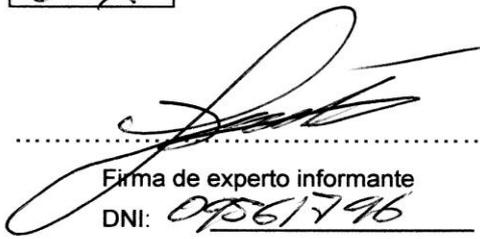
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Si hay sugerencias

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 12 de NOVIEMBRE del 2018.



Firma de experto informante
DNI: 09661796

Teléfono: _____

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable: PROCESO DE EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		
Ítem 19	✓		
Ítem 20	✓		


Firma de experto informante
DNI: 09561796
Teléfono: _____

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PROCESO DE EXPORTACION

N°	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
PROCESO DE GESTION								
1	Obtiene conocimientos de Documentos y Trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación.	✓		✓		✓		
2	Personal dedicado al planeamiento exportador.	✓		✓		✓		
3	Obtiene conocimientos de la capacidad de producción en la empresa.	✓		✓		✓		
4	Consigue conocimientos del plan operativo para cumplir con las tareas asociadas a los procesos.	✓		✓		✓		
5	Obtiene conocimientos de estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo que pide la empresa (auditorías, operaciones internas, operaciones externas).	✓		✓		✓		
CAPACIDAD EMPRESARIAL								
6	Conocimiento del potencial de mercado de exportación.	✓		✓		✓		
7	Obtiene conocimientos de programas sobre asistencia exportadora.	✓		✓		✓		
8	Es constante sobre las oportunidades que se ofrecen para su producto o servicio en el extranjero.	✓		✓		✓		
9	Obtiene conocimiento de beneficios financieros y no financieros que la exportación pueda generar.	✓		✓		✓		
10	Conocimiento de cómo exportar.	✓		✓		✓		
CONTROL DE CALIDAD								
11	Destina la empresa a recursos para capacitar sus empleados en el Área de COMEX.	✓		✓		✓		
12	Se maneja un buen control interno dentro de las áreas de producción.	✓		✓		✓		
13	Maneja un control interno de los trabajadores de la empresa mediante supervisiones y feedback.	✓		✓		✓		
14	Conocimiento del seguro del producto por lo cual no ocurra riesgos mas adelante para la empresa.	✓		✓		✓		
15	Es constante en el manejo del producto que se hizo bajo parametro del cliente.	✓		✓		✓		
TIEMPO DE ENTREGAS								
16	Obtiene conocimiento de las auditorías internas para exportar la mercancías y llegue en el tiempo indicado.		✓		✓	✓		
17	Es constante en los documentos o guías de entrega hacia el cliente con una finalidad anticipada.	✓		✓		✓		
18	Existe la capacidad rápida frente a los daños que se presentan en los envíos de la mercadería.	✓		✓		✓		
19	Es constante en la entrega de las mercaderías a tiempo para la satisfacción del cliente.	✓		✓		✓		
20	Obtiene conocimiento de embarque al momento de que se va exportar la mercancía (flete, transporte, seguro, etc.).	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de apical Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mgtr./ Lic. Paulo Bustos Hinestrosa DNI: 095617916

Especialidad del validador: Magister en Administración y PBI

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Firma del Experto Informante

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MAROUSSO CUEVA PEREZ David
 I.2. Especialidad del Validador: Magister en Ciencias Interdisciplinarias y Docencia
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Sanctuario Agrícola
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
 I.5. Autor del instrumento: Elizabeth Sotía Amudio Portilla

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					/
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					/
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					/
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					/
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					/
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					/
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					/
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					/
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					/
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					/
PROMEDIO DE VALORACIÓN						/

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Se May. Sejasencia

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

100%

Los Olivos, 12 de Marzo del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 41380197

Teléfono: 986403282

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable: PROCESO DE EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		
Ítem 19	✓		
Ítem 20	✓		

.....
Firma de experto informante

DNI:

41380193

Teléfono:

986403288

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE PROCESO DE EXPORTACION

N°	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
PROCESO DE GESTION								
1	Obtiene conocimientos de Documentos y Trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación.	✓		✓		✓		
2	Personal dedicado al planeamiento exportador.	✓		✓		✓		
3	Obtiene conocimientos de la capacidad de producción en la empresa.	✓		✓		✓		
4	Consigue conocimientos del plan operativo para cumplir con las tareas asociadas a los procesos.	✓		✓		✓		
5	Obtiene conocimientos de estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo que pide la empresa (auditorías, operaciones internas, operaciones externas).	✓		✓		✓		
CAPACIDAD EMPRESARIAL								
6	Conocimiento del potencial de mercado de exportación.	✓		✓		✓		
7	Obtiene conocimientos de programas sobre asistencia exportadora.	✓		✓		✓		
8	Es constante sobre las oportunidades que se ofrecen para su producto o servicio en el extranjero.	✓		✓		✓		
9	Obtiene conocimiento de beneficios financieros y no financieros que la exportación pueda generar.	✓		✓		✓		
10	Conocimiento de cómo exportar.	✓		✓		✓		
CONTROL DE CALIDAD								
11	Destina la empresa a recursos para capacitar sus empleados en el Área de COMEX.	✓		✓		✓		
12	Se maneja un buen control interno dentro de las áreas de producción.	✓		✓		✓		
13	Maneja un control interno de los trabajadores de la empresa mediante supervisiones y feedback.	✓		✓		✓		
14	Conocimiento del seguro del producto por lo cual no ocurra riesgos mas adelante para la empresa.	✓		✓		✓		
15	Es constante en el manejo del producto que se hizo bajo parametro del cliente.	✓		✓		✓		
TIEMPO DE ENTREGAS								
16	Obtiene conocimiento de las auditorías internas para exportar la mercancías y llegue en el tiempo indicado.	✓		✓		✓		
17	Es constante en los documentos o guías de entrega hacia el cliente con una finalidad anticipada.	✓		✓		✓		
18	Existe la capacidad rápida frente a los daños que se presentan en los envíos de la mercadería.	✓		✓		✓		
19	Es constante en la entrega de las mercaderías a tiempo para la satisfacción del cliente.	✓		✓		✓		
20	Obtiene conocimiento de embarque al momento de que se va exportar la mercancía (flete, transporte, seguro, etc.)	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Mayor Suficiencia

Opinión de apical Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Penny D. Hernandez Cuevas DNI: 41380193

Especialidad del validador: Magister en Comercio Internacional y Douanas

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Firma del Experto Informante

ANEXO 3: Guía de encuesta

ENCUESTA

Identificación y análisis de los factores que dificultan el proceso de exportación

Fecha de evaluación:..... Edad:.....

LEE CON ATENCION LAS INSTRUCCIONES:

¿En que medida cada una de las siguientes barreras del proceso de exportación ayudaría ampliar las actividades en el comercio exterior? Se solicita que en las preguntas elija la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (x).

1"Nunca";2"Casi Nunca";3 "A veces";4"Casi Siempre" y 5" Siempre".

N°	ÍTEMS	Respuesta				
		1	2	3	4	5
PROCESO DE GESTION						
1	Obtiene conocimientos de Documentos y Tramites burocraticos requeridos para la operación de exportación.					
2	Personal dedicado al planeamiento exportador.					
3	Obtiene conocimientos de la capacidad de producción en la empresa.					
4	Consigue conocimientos del plan operativo para cumplir con las tareas asociadas a los procesos.					
5	Obtiene conocimientos de estrategias comerciales que se trabajan para la ejecución del modelo que pide la empresa (auditorias, operaciones internas, operaciones externas).					
CAPACIDAD EMPRESARIAL						
6	Conocimiento del potencial de mercado de exportación.					
7	Obtiene conocimientos de programas sobre asistencia exportadora.					
8	Es constante sobre las oportunidades que se ofrecen para su producto o servicio en el extranjero.					
9	Obtiene conocimiento de beneficios financieros y no financieros que la exportación pueda generar.					
10	Conocimiento de cómo exportar.					
CONTROL DE CALIDAD						
11	Destina la empresa a recursos para capacitar sus empleados en el Área de COMEX.					
12	Se maneja un buen control interno dentro de las áreas de producción.					
13	Maneja un control interno de los trabajadores de la empresa mediante superviciones y feedback.					
14	Conocimiento del seguro del producto por lo cual no ocurra riesgos mas adelante para la empresa.					
15	Es constante en el manejo del producto que se hizo bajo parametro del cliente.					
TIEMPO DE ENTREGAS						
16	Obtiene conocimiento de las auditorias internas para exportar la mercancías y llegue en el tiempo indicado.					
17	Es constante en los documentos o guías de entrega hacia el cliente con una finalidad anticipada.					
18	Existe la capacidad rápida frente a los daños que se presentan en los envíos de la mercadería.					
19	Es constante en la entrega de las mercaderías a tiempo para la satisfacción del cliente.					
20	Obtiene conocimiento de embarque al momento de que se va exportar la mercancía (flete, transporte, seguro, etc.)					

ANEXO 4: DATOS EN EL SPSS

Elaboración: Propia

resultados total.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 30 de 30 variables

	preg_1	preg_2	preg_3	preg_4	preg_5	preg_6	preg_7	preg_8	preg_9	preg_10	preg_11	preg_12	preg_13	preg_14	preg_15	pre
1	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	
2	4,00	4,00	4,00	3,00	5,00	3,00	3,00	4,00	5,00	3,00	3,00	5,00	5,00	3,00	4,00	
3	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	
4	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	
5	4,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	
6	2,00	2,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	
7	5,00	5,00	5,00	3,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	
8	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
9	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
10	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	4,00	4,00	2,00	4,00	2,00	4,00	
11	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	
12	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	5,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	
13	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	
14	1,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	
15	4,00	5,00	3,00	3,00	4,00	5,00	3,00	5,00	5,00	4,00	4,00	3,00	5,00	5,00	5,00	
16	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	
17	5,00	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00	5,00	5,00	3,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
18	4,00	3,00	5,00	5,00	4,00	5,00	3,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	
19	5,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	2,00	1,00	5,00	1,00	5,00	
20	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
21	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
22	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	
23	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	

Vista de datos Vista de variables



Visible: 30 de 30 variables

	preg_16	preg_17	preg_18	preg_19	preg_20	D1	D2	D3	D4	TOTAL	PG1	CE2	CC	TE	SUMA
1	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	22,00	23,00	23,00	23,00	91,00	3	3	3	3	3
2	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	20,00	18,00	20,00	22,00	80,00	3	2	3	3	2
3	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	22,00	25,00	24,00	23,00	94,00	3	3	3	3	3
4	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	22,00	21,00	23,00	25,00	91,00	3	3	3	3	3
5	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	21,00	25,00	23,00	25,00	94,00	3	3	3	3	3
6	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	19,00	22,00	21,00	20,00	82,00	3	3	3	3	3
7	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	22,00	21,00	17,00	24,00	84,00	3	3	2	3	3
8	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	21,00	23,00	20,00	23,00	87,00	3	3	3	3	3
9	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	19,00	20,00	25,00	15,00	79,00	3	3	3	2	2
10	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	23,00	14,00	16,00	20,00	73,00	3	2	2	3	2
11	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	21,00	25,00	17,00	22,00	85,00	3	3	2	3	3
12	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	20,00	19,00	23,00	22,00	84,00	3	3	3	3	3
13	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	22,00	20,00	23,00	20,00	85,00	3	3	3	3	3
14	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	19,00	20,00	21,00	21,00	81,00	3	3	3	3	3
15	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	19,00	22,00	22,00	23,00	86,00	3	3	3	3	3
16	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	17,00	15,00	15,00	18,00	65,00	2	2	2	2	2
17	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	22,00	23,00	24,00	23,00	92,00	3	3	3	3	3
18	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	21,00	23,00	23,00	25,00	92,00	3	3	3	3	3
19	5,00	4,00	3,00	5,00	5,00	23,00	19,00	14,00	22,00	78,00	3	3	2	3	2
20	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	22,00	20,00	20,00	25,00	87,00	3	3	3	3	3
21	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	18,00	19,00	24,00	20,00	81,00	2	3	3	3	3
22	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	25,00	20,00	23,00	22,00	90,00	3	3	3	3	3
23	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	20,00	23,00	24,00	25,00	92,00	3	3	3	3	3



72 : preg_1 4,00

Visible: 30 de 30 variables

	preg_1	preg_2	preg_3	preg_4	preg_5	preg_6	preg_7	preg_8	preg_9	preg_10	preg_11	preg_12	preg_13	preg_14	preg_15	pre:
50	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	
51	4,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	
52	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	
53	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	
54	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	
55	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	
56	4,00	3,00	4,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	
57	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	
58	3,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	
59	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	
60	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	2,00	4,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	4,00	4,00	
61	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	5,00	4,00	4,00	5,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	
62	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	4,00	
63	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00	4,00	
64	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	
65	4,00	4,00	5,00	4,00	3,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
66	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	
67	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
68	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	
69	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
70	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
71	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
72	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	5,00	4,00	5,00	



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	preg_1	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	preg_2	Numérico	8	2	Personal dedic...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	preg_3	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	preg_4	Numérico	8	2	Consigue cono...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	preg_5	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	preg_6	Numérico	8	2	Conocimiento d...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	preg_7	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	preg_8	Numérico	8	2	Es constante s...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	preg_9	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	preg_10	Numérico	8	2	Conocimiento d...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	preg_11	Numérico	8	2	Destina la empr...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	preg_12	Numérico	8	2	Se maneja un b...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	preg_13	Numérico	8	2	Maneja un cont...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	preg_14	Numérico	8	2	Conocimiento d...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	preg_15	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	preg_16	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	7	Derecha	Ordinal	Entrada
17	preg_17	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
18	preg_18	Numérico	8	2	Existe la capac...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
19	preg_19	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
20	preg_20	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	5	Derecha	Ordinal	Entrada
21	D1	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	11	Derecha	Escala	Entrada
22	D2	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
23	D3	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
24	D4	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
25	TOTAL	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos **Vista de variables**



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
9	preg_9	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	preg_10	Numérico	8	2	Conocimiento d...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	preg_11	Numérico	8	2	Destina la empr...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	preg_12	Numérico	8	2	Se maneja un b...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	preg_13	Numérico	8	2	Maneja un cont...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	preg_14	Numérico	8	2	Conocimiento d...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	preg_15	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	preg_16	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	7	Derecha	Ordinal	Entrada
17	preg_17	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
18	preg_18	Numérico	8	2	Existe la capac...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
19	preg_19	Numérico	8	2	Es constante e...	{1,00, Nunc...	Ninguno	6	Derecha	Ordinal	Entrada
20	preg_20	Numérico	8	2	Obtiene conoci...	{1,00, Nunc...	Ninguno	5	Derecha	Ordinal	Entrada
21	D1	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	11	Derecha	Escala	Entrada
22	D2	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
23	D3	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
24	D4	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
25	TOTAL	Numérico	8	2		Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
26	PG1	Numérico	5	0	D1 (agrupado)	{1, <= 11,00...	Ninguno	10	Derecha	Ordinal	Entrada
27	CE2	Numérico	5	0	D2 (agrupado)	{1, <= 11,00...	Ninguno	10	Derecha	Ordinal	Entrada
28	CC	Numérico	5	0	D3 (agrupado)	{1, <= 11,00...	Ninguno	10	Derecha	Ordinal	Entrada
29	TE	Numérico	5	0	D4 (agrupado)	{1, <= 11,00...	Ninguno	10	Derecha	Ordinal	Entrada
30	SUMA	Numérico	5	0	TOTAL (agrupa...	{1, <= 50,00...	Ninguno	10	Derecha	Ordinal	Entrada
31											
32											
33											

Vista de datos Vista de variables

ANEXO 5: Principales empresas peruanas exportadoras del sector textil

Elaboración: Propia en SUNAT (2017)

Fuente: <http://comitetextilperu.com/cuadro.peru.pdf>

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 17- 16	%Part. 17
TOPY TOP S A	31%	21%
COTTON KNIT S.A.C.	5%	14%
HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	51%	14%
TEXTILES CAMONES S.A.	-16%	9%
TEXTIL ONLY STAR S.A.C.	11%	9%
DEVANLAY PERU S.A.C.	-14%	4%
INDUSTRIA TEXTIL DEL PACIFICO S.A.	-27%	3%
CONFECCIONES TEXTIMAX S A	-53%	3%
LIVES S.A.C	-47%	2%
Otras Empresas (387)	--	10%

Fuente: SUNAT

ANEXO 6: EXPORTADORES PERUANOS /PERUVIAN EXPORTERS

Elaboración: Propia en SIICEX (2018)

Fuente: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?scriptdo=cc_fp_partida&ptarifa=6109100039&_portletid_=SFichaProductoPartida&_page_=172.17100#anclafecha

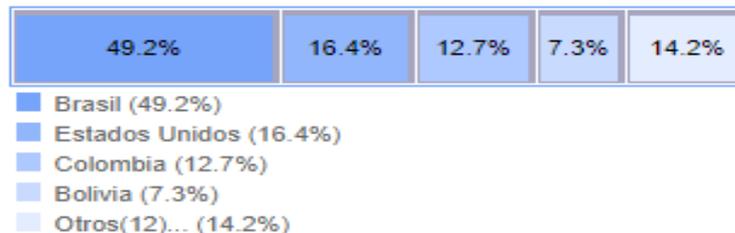
Exportadores Peruanos / Peruvian Exporters

La información de exportaciones que se muestran a continuación, ha sido tomada a partir del último año cerrado. / The exports information has been taken from the latest available period with closing year figures.

DATOS GENERALES / GENERAL INFORMATION

RUC / COMPANY ID	20293847038
EMPRESA / COMPANY	TEXTILES CAMONES S.A.
UBIGEO / LOCATION	LIMA/LIMA/PUENTE PIEDRA
DIRECCION / ADDRESS	AV. SANTA JOSEFINA NRO. 527
TELEFONO / PHONE NUMBER	(511) 4112970
FAX / FAX	(511) 5480005

DISTRIBUCIÓN DEL PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DEL 2017/ DISTRIBUTION OF THE SHARE MARKET IN PERCENTAGE 2017



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PARTIDAS / NUMBER OF EXPORTED TARIFF CODE BY YEAR



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE MERCADOS / DEVELOPMENT OF THE NUMBER OF TARGET MARKETS



ANEXO 7: Ranking del FOB 2017-2018 de exportadores del sector textil – confección

Elaboración: Propia en base a SUNAT (2017).

Fuente: <http://comitetextilperu.com/boletintextil/docs/expor.pdf>

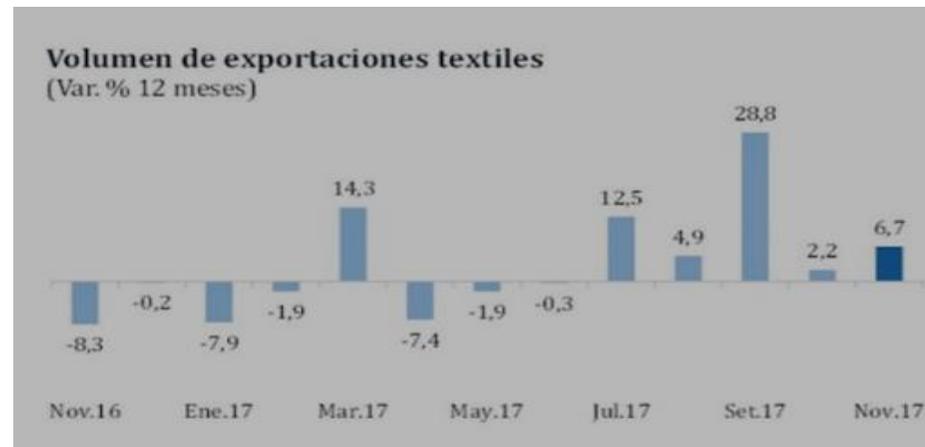
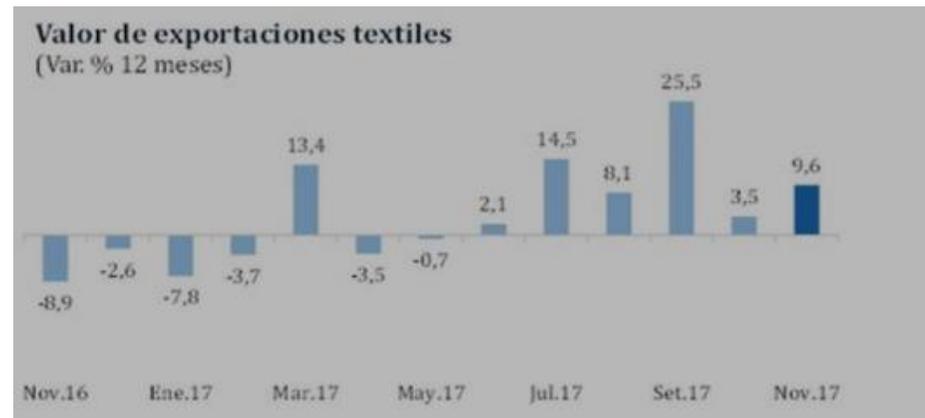
RANKING DE EXPORTADORES DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCION (ESTADISTICA DE ACUERDO A FECHA DE EMBARQUE)

Ord.	EXPORTADOR	ENE - MAR 2017		Participacion US\$ FOB 2017	ENE - MAR 2018		Participacion US\$ FOB 2018	Crecimiento en valor 2018-2017	2017	2018
		FOB US.\$	PESO NETO KG.		PRECIO PROMEDIO US\$/Kg (EXPORTADO AL MUNDO)	PRECIO PROMEDIO US\$/Kg (EXPORTADO AL MUNDO)				
1	MICHELL Y CIA S.A.	18,994,727	1,079,657	6.4%	25,881,986	1,175,032	7.8%	36.3%	17.59	22.03
2	CONFECCIONES TEXTIMAX S A	18,297,425	501,373	6.1%	15,713,059	434,916	4.7%	-14.1%	36.49	36.13
3	DEVANLAY PERU S.A.C.	17,938,401	313,065	6.0%	15,541,372	299,986	4.7%	-13.4%	57.30	51.81
4	TOPY TOP S A	9,358,146	258,539	3.1%	13,075,942	375,520	3.9%	39.7%	36.20	34.82
5	INCA TOPS S.A.	9,385,730	556,813	3.1%	13,013,718	674,707	3.9%	38.7%	16.86	19.29
6	INDUSTRIAS NETTALCO S.A.	16,133,235	384,549	5.4%	12,638,402	280,218	3.8%	-21.7%	41.95	45.10
7	SOUTHERN TEXTILE NETWORK S.A.C.	12,370,589	325,242	4.1%	11,554,945	269,325	3.5%	-6.6%	38.04	42.90
8	TEXTILE SOURCING COMPANY S.A.C	8,057,172	246,857	2.7%	11,510,024	365,741	3.5%	42.9%	32.64	31.47
9	HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.	6,863,637	156,134	2.3%	10,934,939	268,625	3.3%	59.3%	43.96	40.71
10	TEXTILES CAMONES S.A.	9,273,488	591,601	3.1%	10,584,281	619,371	3.2%	14.1%	15.68	17.09
	TOP 10	126,672,550	4,413,830	42.4%	140,448,667	4,763,441	42.1%	10.9%		
	OTROS EXPORTADORES	172,059,096	16,510,866	57.6%	192,947,561	18,118,598	57.9%	12.1%		
	TOTAL	298,731,646	20,924,696	100.0%	333,396,228	22,882,039	100.0%	11.6%		

ANEXO 8: Valor y volumen de las exportaciones textiles

Elaboración: Propia en base al Banco Central de Reserva (2017).

Fuente: <https://gestion.pe/economia/exportaciones-textiles-peruanas-crecieron-10-noviembre-2017-225083>



ANEXO 9: SECTORES TEXTILES

Elaboración: PROMPERÚ (2018)

Fuente: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/592639332rad89D03.pdf>

Sector Textil: Principales Mercados

(Millones de dólares)

Mercado	Jun. 2018	Var.% Jun. 18/17	Ene - Jun 2018	Var.% Ene - Jun 18/17
Estados Unidos	62	28,7	326	12,0
China	7	-6,6	42	68,6
Brasil	5	22,3	31	46,1
Chile	5	-10,2	28	-1,5
Colombia	5	-1,2	27	-1,2
Otros	37	17,5	217	12,2
Total	121	18,9	671	14,4

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERÚ

Sector Textil: Principales Productos

(Millones de dólares)

Producto	Jun. 2018	Var.% Jun. 18/17	Ene - Jun 2018	Var.% Ene - Jun 18/17
T-shirt de algodón para hombres o mujeres	14	8,0%	78	6,5%
Los demás t-shirts de algodón, para hombres o mujeres	12	42,9%	61	40,1%
Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama	8	-7,1%	54	55,0%
Camisas de punto algodón con cuello	7	40,7%	33	9,1%
T-shirts y camisetas interiores de punto	4	-13,8%	23	-1,7%
Resto	77	21,8%	422	10,7%
Total	121	18,9%	671	14,4%

Fuente: SUNAT. Elaboración: PROMPERÚ



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo, PERCY DAVID MALDONADO CUEVA, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor (a) de la tesis titulada:

"FACTORES QUE DIFICULTAN EL PROCESO DE EXPORTACION DE LAS EMPRESAS TEXTILES DE LIMA METROPOLITANA, 2018" del (de la) estudiante ELIZABETH SOFIA AMUDIO PORTILLA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 16.% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha..... 30 Noviembre 2018

Firma

MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID

DNI: 41380193

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



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Factores que Dificultan el Proceso de Exportación en las Empresas Textiles en Lima Metropolitana, 2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA

AMUDIO PORTILLA, ELIZABETH SOFIA

ASESOR:

MGTR. MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ

2018

Resumen de coincidencias

16 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

Rank	Source	Percentage
1	repositorio.ucv.edu.pe	8 %
2	www.sni.org.pe	1 %
3	www.sicex.gob.pe	1 %
4	Entregado a Universida...	1 %
5	gestion.pe	1 %
6	repositorio.upt.edu.pe	1 %
7	repositorio.upn.edu.pe	1 %
8	Entregado a Universida...	<1 %
9	cybertesis.unmam.edu...	<1 %
10	docplayer.es	<1 %
11	Entregado a Universida...	<1 %



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

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Amudio Portilla, Elizabeth Sofia

D.N.I. : 75267066

Domicilio : Jr. Manuel Gonzales Flores 1105

Teléfono : Fijo ----- Móvil : 9939108

E-mail : sofiaportilla28@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera : Negocios Internacionales

Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Amudio Portilla, Elizabeth Sofia

Título de la tesis:

Factores que dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles
en Lima Metropolitana, 2018

Año de publicación : 2018

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Fecha:

6/12/2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La Escuela de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ELIZABETH SOFIA AMUDIO PORTILLA

INFORME TÍTULADO:

Factores que dificultan el proceso de exportación en las empresas textiles en Lima Metropolitana, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 06/12/2017

NOTA O MENCIÓN: 15



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN