



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018”

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

AUTORAS:

Norma Cecilia Espinoza Juanillo

Alessandra Rupa Huayllapuma

ASESORA:

Dra. Fabiola Cruz Navarro Soto

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Norma Cecilia Espinoza Juanillo cuyo título es: "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 15 (número) Quince (letras).

San Juan de Lurigancho 10 de Diciembre del 2018



.....
Dr. Luis Burgos Encarnación
PRESIDENTE



.....
Mag. Wilder Zojavilca Lagos
SECRETARIO



.....
Dra. Fabiola Navarro Soto
VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--------------------------------------------------------------------------	--------	-----------

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Alessandra Rupa Huayllapuma cuyo título es: "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018 "

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 15 (número) Quince (letras).

San Juan de Lurigancho 10 de Diciembre del 2018



 Dr. Luis Burgos Encarnación
 PRESIDENTE



 Mag. Wilder Cajavilca Lagos
 SECRETARIO



 Dra. Fabiola Cruz Navarro Soto
 VOCAL

Baboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
--------	----------------------------	--------	---------------------------------------------------------------------------	--------	-----------

DEDICATORIA

Esta investigación va dedicada a Dios por permitirnos llegar a esta etapa de nuestra formación profesional. A nuestros padres, hermanos, familiares y a todos los que nos acompañaron y apoyaron en este camino. Agradecer por ser parte de nuestra inspiración y soporte en cada momento.

AGRADECIMIENTO

A nuestra asesora, la Dra. Fabiola Navarro Soto, quien estuvo dispuesta brindándonos su disponibilidad inmediata a lo largo del desarrollo satisfactorio de esta investigación. Así mismo a todos los docentes que contribuyeron de manera gentil y amable para el copio de información de nuestra investigación.

Así mismo a Dios por darnos sabiduría y a nuestros padres, quienes nos guiaron a lo largo de nuestra formación académica y nos dieron la oportunidad de formarnos en esta prestigiosa universidad.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo NORMA CECILIA ESPINOZA JUANILLO, con DNI Nº 44608151 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.

Asimismo, 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.

San Juan de Lurigancho, 10 de Diciembre del 2018



ESPINOZA JUANILLO, NORMA CECILIA

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo ALESSANDRA RUPA HUAYLLAPUMA, con DNI N° 71624873 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 autentica.

Asimismo, 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.

San Juan de Lurigancho, 10 de Diciembre del 2018



RUPA HUAYLLAPUMA, ALESSANDRA

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante usted la Tesis titulada “Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho-Lima 2018”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

NORMA CECILIA ESPINOZA JUANILLO

ALESSANDRA RUPA HUAYLLAPUMA

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018. El diseño fue no experimental de corte transversal, de nivel descriptivo. La muestra estuvo conformada por 45 empresas exportadoras del rubro textil del distrito en mención, el tipo de muestreo fue probabilístico aleatorio simple. El instrumento fue el cuestionario validado por juicio de expertos y con una confiabilidad de 0,763, adaptado de Malca y Rubio (2015) para luego proceder a analizar los datos obtenidos a través del software estadístico SPSS. Los resultados obtenidos de acuerdo a la encuesta realizada a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, fueron que un 4% de empresas tienen poca dificultad frente a las barreras de exportación, mientras que el 96% de empresas enfrentan mediana dificultad frente a las barreras de exportación como empresas textiles. Se verificó que las barreras que más dificultaban a las empresas eran las barreras internas más que las barreras externas.

Palabras clave: Barreras de exportación, Barreras internas, barreras externas, empresas exportadoras textiles.

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the export barriers in the textile exporting companies of San Juan de Lurigancho - Lima 2018. The design was non-experimental of cross-section, descriptive level. The sample consisted of 45 export companies of the textile sector of the district in question, the type of sampling was simple random probabilistic. The instrument was a questionnaire validated by expert judgment and with a reliability of 0.763, adapted from Malca and Rubio (2015) to then proceed to analyze the data obtained through the statistical software SPSS. The results obtained according to the survey carried out to the owners, managers and / or heads of the textile exporting companies of San Juan de Lurigancho, were that 4% of companies have little difficulty in front of the export barriers, while the 96 % of companies face medium difficulty in front of export barriers such as textile companies. It was verified that the barriers that most hindered companies were internal barriers rather than external barriers.

Key words: Export barriers, internal barriers, external barriers, textile export companies.

ÍNDICE

Página del Jurado.....	II
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Declaratoria de Autenticidad.....	VI
Presentación.....	VIII
Resumen.....	IX
Abstract.....	X
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Realidad problemática.....	2
1.2 Trabajos previos.....	6
1.2.1 Nacionales.....	6
1.2.2 Internacionales.....	8
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	14
1.4 Formulación del problema.....	21
1.5 Justificación del estudio.....	22
1.6 Objetivos.....	23
II. MÉTODO	
2.1 Diseño de investigación.....	26
2.2 Variables, operacionalización.....	27
2.3 Población y muestra.....	39
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	32
2.5 Métodos de análisis de datos	36
2.6 Aspectos éticos.....	36
III. RESULTADOS	
3.1 Estadística descriptiva.....	38
IV. DISCUSIÓN.....	49
V. CONCLUSIONES.....	56
VI. RECOMENDACIONES.....	59
VII. REFERENCIASBIBLIOGRÁFICAS.....	63

VIII. ANEXOS.....	67
--------------------------	-----------

Índice de tablas

Tabla 1. Barreras de exportación.....	28
Tabla 2. Muestra.....	30
Tabla 3. Marco muestral.....	30
Tabla 4. Escala de Likert.....	33
Tabla 5. Fiabilidad.....	33
Tabla 6. Validez basada en el contenido a través de la V de Aiken.....	34
Tabla 7. Expertos de validación del cuestionario.....	35
Tabla 8. Barreras de exportación.....	38
Tabla 9. Barreras internas	39
Tabla 10. Barreras externas.....	40
Tabla 11. Barreras de conocimiento y experiencia.....	41
Tabla 12. Barreras de compromiso gerencial.....	42
Tabla 13. Barreras de marketing.....	43
Tabla 14. Barreras de elementos funcionales.....	44
Tabla 15. Barreras económicas.....	45
Tabla 16. Barreras socioculturales.....	46
Tabla 17. Barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior.....	47

Índice de figuras

Figura 1. Muestra la escala de las barreras de exportación.....	38
Figura 2. Muestra la escala de las barreras internas.....	39

Figura 3. Muestra la escala de las barreras externas.....	40
Figura 4. Muestra la escala de las barreras de conocimiento y experiencia.....	41
Figura 5. Muestra la escala de las barreras de compromiso gerencial.....	42
Figura 6. Muestra la escala de las barreras de marketing.....	43
Figura 7. Muestra la escala de las barreras de elementos funcionales.....	44
Figura 8. Muestra la escala de las barreras económicas.....	45
Figura 9. Muestra la escala de las barreras Socioculturales.....	46
Figura 10. Muestra la escala de las barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior.....	47

Índice de anexos

Anexo 1. Instrumento.....	68
Anexo 2. Matriz de consistencia.....	70
Anexo 3. Principales destinos de exportación del sector textil.....	72
Anexo 4. Tabla estadística de principales exportadores e importadores de textiles, 2016..	72
Anexo 5. Empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Julio 2018.....	73
Anexo 6. Grandes empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.....	81
Anexo 7. Medianas empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.....	81
Anexo 8. Pequeñas empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.....	82
Anexo 9. Último monto exportado de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.....	82
Anexo 10. Tipo de cambio de los principales mercados de destino de la muestra de estudio.....	84
Anexo 11. Categoría empresarial. Ley: N° 30056.....	84
Anexo 12. Aranceles internacionales del sector textil.....	85

Anexo 13. Tendencias de mercado del sector textil.....	85
Anexo 14. Medidas de salvaguardia en vigor al 31 de diciembre de 2017, por grupos de países.....	86
Anexo 15. Medidas de salvaguardia en vigor al 31 de diciembre de 2017, por grupos de productos	86
Anexo 16. Fichas RUC de la muestra de estudio. Fuente: Sunat	86
Anexo 17. Validación del instrumento.....	109
Anexo 18. Acta de aprobación de originalidad de tesis	129
Anexo 19. Originalidad	131
Anexo 20. Autorización de la versión final del trabajo de investigación.....	132
Anexo 18 Autorización de la publicación de tesis.....	134

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2017) en el análisis del estadístico del comercio mundial, realizaron una publicación completa, de los países líderes en exportaciones e importaciones de textiles de todo el mundo en el 2016, mostrando así a China como principal exportador textil, en segundo lugar, está la Unión Europea, posteriormente se encuentra India y Estados Unidos, así mismo Turquía y Corea también se encuentran en las primeras posiciones como exportadores textiles.

La industria textil, en la actualidad constituye una esencial fuente de ingresos de economías mundiales en un entorno de mucha competencia, su aporte es significativo ya que aumenta el patrimonio nacional generando empleo y mejora la balanza comercial, especialmente para países en vía de desarrollo llevándolas a buscar nuevas fronteras de crecimiento a través de la internacionalización por medio de las exportaciones. Teniendo en cuenta que los mercados internacionales demandan un alto grado de competitividad y dinamismo de las cuales muchas economías no están preparadas para afrontar, obstaculizando su desarrollo.

Es así que dentro de este sector concentra gran cantidad de empresas que están agrupadas en grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, que enfrentan una serie de obstáculos de acuerdo a sus dificultades al momento de generar actividad comercial en el exterior para lograr expandirse en el mercado extranjero.

Según los especialistas de la OMC, las Mipymes componen el conjunto más grande de empresas en todos los países y conforman la gran mayoría de los puestos de trabajo. [...] estimulan su desarrollo sostenible, generación de empleo y trabajo honrado para todos (OMC, 2016).

Las pymes que participan en el mercado internacional incrementan la competitividad, fomenta rentabilidad monetaria extranjera y crea empleos con mayor remuneración el cual genera mayor crecimiento económico.

La internacionalización, especialmente las exportaciones, son estimadas como la alternativa primordial para que las pymes se expandan. [...] la internacionalización es

importante para las pymes por su beneficio, productividad, innovación y crecimiento de las ventas y del empleo depende de las empresas su tamaño, aumento de productividad, su capacidad tecnológica(OMC, 2016).

Las empresas textiles han buscado a través de la internacionalización nuevas fronteras para generar un mayor rendimiento, exigiéndose un alto grado de competitividad y dinamismo, de las cuales muchas de ellas no están preparadas para enfrentar estas exigencias tales como dificultad para conseguir fondos de financiamiento, limitaciones de conocimiento, barreras de información, etc. La importancia de eliminar estas barreras de exportación es innegable para aumentar la intensidad exportadora.

A nivel internacional es Asia con mayores producciones, cuyas exportaciones representan el 35.6 % del total de exportaciones textiles y el 59.9% de mercancías de manufacturas textil de la región, es así que los países que más exportan más productos textiles son Asia, India y EE.UU. (OMC, 2015).

Así mismo en América Latina como Europa ofrecen innumerables oportunidades a las Pymes que buscan extenderse más allá de su mercado regional. Si bien la calidad de la oferta y la coyuntura de la perspectiva estratégica de sus dirigentes son determinantes, son varios los impedimentos a su internacionalización capaces de ser cambiados por políticas adecuadas en los países miembros (Pinot de Villechenon, 2014).

Como bien se menciona las pymes son de gran importancia nacional e internacional, observando el apoyo que los gobiernos ofrecen para su internacionalización. Cabe señalar que el apoyo del sector público como privado son ofrecidos primordialmente a las pymes y micro empresas por la escasa oportunidad de poder afrontar esta serie de obstáculos por sí mismos como si lo pueden lograr las grandes empresas por las posibilidades que estas ya alcanzaron a lo largo de su trayecto, pero de igual manera presentan obstáculos.

Ahora último se ha visto el incremento de acuerdos comerciales entre distintos países, instaurándose mecanismos de comercialización que establecen contingentes discriminatorios a las exportaciones de algunos países. Limitando la intención exportadora de muchas industrias, afectando al sector textil en su proceso de crecimiento comercial en el mercado externo.

A nivel nacional, el sector textil en su desarrollo a lo largo de los años, la fabricación de textiles y confecciones, era conocida desde las épocas ancestrales, por la diversidad de fibras naturales en el territorio nacional. A nivel internacional reconocieron que las fibras de algodón y de camélidos son productos de bandera para la economía del país, ya que podían ser empleados en confección de prendas de vestir para sectores socioeconómicos de alto nivel(Produce, 2015).

En el Perú el sector textil ha revelado un considerable desarrollo y subida en el mercado exterior en los últimos tiempos, fundamentándose en ventajas competitivas tales como la excelente calidad, reconocimiento del hilado peruano y la unificación del sector a través del desarrollo productivo. [...]la modernización hizo posible incrementar el grado de producción en las empresas para proveer al mercado nacional e internacional y comprende el sostén de la exportación. Además, posibilito la capacitación, para hacer frente a la apertura comercial y emplear los acuerdos comerciales existentes(Produce, 2015).

Según lo mencionado el rubro textil y de confecciones es una de las industrias más sustanciales para la economía peruana por su gran crecimiento los últimos años y por su gran nivel de contribución al PBI, el proceso de modernización ha mejorado el crecimiento y la competitividad de este sector logrando así abastecer no solo el mercado nacional sino ha acrecentado los pedidos internacionales.

La empresa textil en el Perú tiene un limitado desarrollo a causa de las barreras de exportación que suelen enfrentar en el proceso de internacionalización para lograr un desarrollo exportador adecuado y fructífero.

El alto costo de la materia prima no permite tener la mejor competitividad del producto. La falta de compromiso por parte de agentes, como: instituciones crediticias, proveedores entre otros, hace que la existencia de empresas textiles que no cuentan con un soporte financiero, y tampoco normativo por parte del Estado, no logren una producción a la altura de la competencia nacional o internacional.

Así mismo, se puede señalar que, en mercados internacionales, las oportunidades para exportar son amplias y la competencia se asoma como gran desafío a enfrentar, las empresas requieren planificar, elaborar e implementar estrategias de internacionalización que les

faculten ingresar a mercados más competitivos. Si bien es cierto la falta de experiencia internacional también son un obstáculo que inclina a las empresas de iniciar, mantenerse o incluso morir.

Cesar Tello presidente del comité textil de Adex declaró que las causas que entorpecen la competitividad en la industria textil del país son el incremento de los precios, servicios, mano de obra y el tipo de cambio. [...] A pesar de la leve acentuación en los envíos al exterior, Tello ratificó que no fue homogéneo. “Hay que ver que cuando uno compara las cifras, observará que las primeras 50 empresas han crecido 11% y las que están por debajo, hay una caída. El crecimiento se encuentra segmentado. Las pequeñas empresas siguen detectando resultados negativos. Quisiéramos que sea un crecimiento integral”, manifestó (Diario Gestión, 2018).

Es así que se tiene en consideración al saber que el grupo más importante del sector textil atraviesa este problema es necesario analizar las causas para que puedan afrontarlo y lograr su desarrollo comercial con mayor seguridad.

“Al momento de percibir las barreras existentes que obstaculizan la inserción internacional, el interés de las empresas para empezar, perdurar o ampliar la intención de exportar es mínimo” (Jiménez, Estrella, Ruiz y Sánchez, 2013).

Alrededor del 10% de los peruanos dependen de la industria textil. Por cada empleo estable se genera dos empleos inestables, debido a la gran conglomeración de pequeñas empresas del sector textil, sobre todo en San Juan de Lurigancho quienes suministran al aglomerado de gamarra, de igual modo, es el sector que origina más empleo directo (Inche, Chung y Campos, 2009).

Sin embargo; el principal problema de esta investigación radica en que las empresas textiles de San Juan de Lurigancho enfrentan barreras a la exportación las cuales reducen su volumen y disminuyen sus ingresos incluso las llevan a la extinción debido a barreras internas o externas que atraviesan. Por ejemplo, medidas proteccionistas impuestas por diversos países a quienes son exportados los productos nacionales, imposibilitando el ingreso de varios productos peruanos, la carencia de competitividad y el limitado

conocimiento de estrategias de internacionalización no le admite desarrollarse en el comercio internacional.

Por ello se considera que hoy en día, reconocer las barreras que obstaculizan las exportaciones del rubro textil ayudara, para su formación y el desarrollo de un producto exportable, esto generara oportunidades en el mercado internacional, con una apropiada planificación que ayude en el comercio exterior a obtener una perfecta posición competitiva. Es así que la esencia de esta investigación es analizar las barreras de exportación y que ayuden a las empresas a identificar sus estrategias de internacionalización, para poder planificar, elaborar y aplicar de manera correcta y así obtener una superior y óptima posición en el entorno internacional.

1.2 Trabajos previos

Nacional

Becerra (2017) en su estudio *“Estrategias del marketing en las mypes exportadoras de textiles de la galería Santa Lucia en el emporio de Gamarra la Victoria, 2016”* su estudio tuvo como objetivo reconocer las estrategias del marketing en las mypes exportadoras de textiles de la galería Santa Lucia en el emporio de Gamarra la Victoria, 2016. Su investigación uso un diseño no experimental de corte transversal como método de estudio, asimismo consiguió referencias de fuentes primarias con el sistema censal, concluyó que en el sector textil las mypes emplean estrategias de marketing, pero se observó que algunas eran insuficientes, como son las estrategias de plaza, por la falta conocimiento para que logren ingresar con su producto a distintos mercados sin ningún impedimento.

La cámara (2017) en su artículo *“Existe una necesidad inmediata de eliminar las barreras no arancelarias”* en la XII Cumbre internacional de comercio exterior, expertos concordaron que las barreras no arancelarias son una contrariedad para el comercio mundial. Mongilardi, presidente de la Cámara de Comercio de Lima, mencionó que el estado debería tener en agenda la eliminación de las barreras no arancelarias, porque “son un obstáculo para todo tipo de negociaciones”. Estas barreras engloban especificaciones y regulaciones que no admiten la facilidad de las alianzas comerciales. Finalmente es un tema pendiente para el estado, ya que las barreras se establecen con el fin de regular determinados procesos. No

obstante, pueden perjudicar a los empresarios en los intercambios comerciales hacia el extranjero.

Mendoza y Giraldo (2016) en su investigación “*La internacionalización y su relación con la competitividad de las pymes exportadoras textiles ubicadas en lima metropolitana*” tuvieron como objetivo analizar la internacionalización y su relación con la competitividad de las pymes exportadoras del sector textil, fue una investigación cualitativa mixta. Finalmente, de acuerdo a sus resultados obtuvieron que la internacionalización está relacionada con la competitividad de agencias de carga internacional, manifestando que la diferenciación internacional del intelecto humano, la estrategia de internacionalización y las barreras a la internacionalización están conectadas con la competitividad de las Agencias de Carga Internacional.

Sucso (2016) en su tesis “*Factores que afectan en la exportación de las empresas del sector textil de la región de Tacna periodo 2013-2014*” tuvo como objetivo estudiar el vínculo de los factores: inflación, tipo de cambio y el índice de precios al consumidor con las exportaciones de las empresas del sector textil de la región de Tacna. Llegando a la conclusión que se observó una inclinación progresiva, gracias al fortalecimiento de la moneda a comparación del dólar, debido al tipo de cambio flexible. Así mismo los indicadores económicos confortan la teoría económica relacionada con una política monetaria con escasa mediación de la política fiscal.

Malca y Rubio (2015) en su investigación “*Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú*” tuvieron dos objetivos de estudio, el desarrollo del sector exportador del país e identificar los principales obstáculos a la actividad exportadora, a través de la aplicación de un estudio empírico. Finalmente, los obstáculos que limitaban el desarrollo de las compañías en los mercados extranjeros, se clasificaron como: internas y externas. Las variables de cada una de ellas eran distintas y su importancia tenía relación a la percepción que cada empresa tenía de cada variable.

Malca y Rubio (2014) en su investigación titulada “*Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú*” tuvieron como objetivo, explicar la relevancia económica para un país que trae la exportación y para las empresas ya que mejora la rentabilidad, capacidad tecnológica, incremento de empleabilidad y mejoría de la balanza comercial; la mayoría de las empresas no exportan ya que consideran una

limitante las barreras a la exportación, señala a la exportación necesaria para que los mercados internacionales sean más integrados. Así mismo, las empresas optan esta ruta de internacionalización para el crecimiento sus operaciones y barreras de exportación tienen su principal interés ya que limita el modo de entrada al mercado internacional, las barreras se clasifican en internas y externas, señalando a las barreras internas como la falta de recursos y la capacidad organización al que tiene la empresa, así también señala que las barreras externas se relacionan con el lugar donde la empresa realizaría sus operaciones. En conclusión, determinaron que en la literatura encontrada identificaron el modo en que los países del primer mundo son los que incesantemente se preocupan en reconocer, estudiar y dar propuestas para tomar ventaja a las barreras que frenan su desempeño de exportación frente a otras empresas en el mercado internacional.

Internacional

Molina y Célleri (2018) en su tesis *“Análisis del impacto en el sector textil de las salvaguardias arancelarias, para desarrollar estrategias de diferenciación que potencien la producción interna”* tuvieron como objetivo, estudiar la importancia del sector textil para la economía de Ecuador, los agentes políticos, económicos, sociales y tecnológicos que incurren en su evolución y el nivel de competitividad que actualmente presenta el sector. Utilizaron una metodología exploratoria, cuantitativa y transversal. Concluyeron que el sector textil se ve afectada por la carencia de acuerdos comerciales, complicando el comercio con el resto de economías, disminuyendo la producción nacional.

Duque y Camelo (2017) en su tesis *“Estrategia de internacionalización para las pymes del sector textil y confección en Bogotá”*, tuvieron 3 objetivos específicos proyectados, los cuales fueron explicar la condición reciente de las pymes del sector textil y confección en Colombia y Bogotá, así mismo, el desempeño de las pymes del sector textil y confección en Bogotá sobre el aumento, participación y fortalecimiento en los mercados exteriores, también sugerir una táctica de ingreso hacia mercados exteriores. La metodología utilizada fue descriptiva. Llegando a la conclusión, que la dirección de las pymes colombianas no se han desarrollado a través de los años, esencialmente en el sector textil y confección, teniendo un mercado atractivo por satisfacer a nivel nacional, por otro lado, la participación en la demanda internacional fue insuficiente y muchas veces ocasional por

carencia de conocimiento en el desarrollo de internacionalización, así como limitado atractivo que demuestran por agrandar su oferta y complacer a consumidores externos.

Eldrede y David (2016) en su investigación *“Etapas de exportación y barreras a la exportación: revisando el desarrollo tradicional de las exportaciones”* este estudio retomó el dialogo modelo de las etapas, probando siete hipótesis sobre la relación entre las etapas del desarrollo de las exportaciones y la influencia de las barreras a la exportación. Los resultados empíricos demostraron que las limitaciones de recursos, las barreras de comercialización, el conocimiento y la experiencia las barreras y los procedimientos de exportación son “dependientes de la etapa de exportación”. Sin embargo, con respecto a barreras, las diferencias existen solo cuando se comparaban las etapas iniciales con las muy avanzadas de desarrollo. Estos resultados también refutaron la gran hipótesis, que sugiere una relación inversa, entre las etapas de exportación y la influencia de las barreras a la exportación. Mientras que la tipología del modelo de escenario todavía proporción una base práctica para la segmentación basada en la necesidad, no captura completamente la heterogeneidad. Finalmente, este estudio demostró que, en su mayor parte, las barreras a la exportación dependen de la etapa de exportación. La evidencia de esto fue particularmente sólida con respecto a las limitaciones de recursos, las barreras de comercialización, las barreras de conocimiento y experiencia, y las barreras de los procedimientos de exportación.

Ferreira (2016) en su investigación *“Apoyo no reembolsable para la innovación en exportación de las pymes de servicios modernos: la experiencia del programa Profo de Corfo”*. El objetivo principal de este estudio fue describir las experiencias de las Pymes exportadoras de servicios modernos, en relación con el aporte recibido de instrumentos de apoyo no reembolsable para la implementación de algún tipo de innovación para exportar. Principalmente obstáculos de financiamiento que tienen las Pymes del sector de servicios modernos, al momento de invertir en alguno de los tipos de innovación exportadora. En su conclusión que los empresarios del sector de servicios reconocen que lo que ellos comercializan es diferente a otros sectores productivos, por lo que se identifican como un sector que tiene más obstáculos que las Pymes de otros sectores al momento de pedir algún tipo de financiamiento, especialmente en un banco.

Los funcionarios de la OMC (2016) en su estudio *“Informe sobre el comercio mundial 2016: igualdad de condiciones para el comercio de las pymes”*, tuvo como finalidad,

permitir un mayor entendimiento de las preferencias del comercio, las disputas de política comercial y el sistema multilateral de comercio. Se examinó la implicación de las pymes en el comercio internacional; además el aspecto de la situación comercial internacional se estaba modificando para las pymes y lo que el sistema multilateral de comercio hacia y podía lograr para fomentar una intervención más extensa e inclusiva de las pymes en los mercados internacionales. Finalmente indicaron que las Mipyme son distintas por naturaleza, y engloban desde pequeños productores de servicios no comerciables hasta abastecedor de productos digitales que inician su actividad con un panorama de negocio mundial, desde agricultores con escaso rendimiento hasta productores de cultivos selectos, y desde no formales hasta fábricas formales de confección.

Cardona y Bonilla (2015) en su investigación *“Los factores limitantes de la internacionalización de las pymes textil, cuero, calzado e industria marroquinera colombiana”* tuvo como objeto, contribuir a la comprensión de las limitaciones que tienen las pymes colombianas para su inserción en el comercio internacional, se recopilaron determinadas propuestas principalmente las que respalden los procesos de internacionalización de las economías y específicamente de las pymes; al emplear una encuesta, los métodos empíricos demostraron varias razones que los empresarios de las pymes de los subsectores desafían algunos límites de internacionalización. Finalmente llegaron a la conclusión que el soporte teórico y lo mencionado por los empresarios, ratificaron que las pymes colombianas y principalmente los subsectores textiles, cuero, calzado e industria marroquinera, aún no se encuentran en condiciones de emprender su proceso de internacionalización y que afrontan limitaciones estructurales y debilidades que no son superables sino en el mediano y largo plazo.

Narayanan (2015) en su artículo *“Barreras a la exportación para pequeñas y medianas empresas: una revisión de la literatura basada en el modelo de Leonidou”* tuvo como objetivo comprender las barreras que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en su camino hacia la internacionalización, es así que la intención de este estudio fue proporcionar una visión general de las barreras que enfrentan las pyme en su camino hacia internacionalización y discutir en detalle los diferentes enfoques adoptados por las pyme para superar estas barreras. Por otro lado, llego a la conclusión de que las barreras que enfrentan las pymes en su camino hacia la internacionalización son múltiples y

multidimensionales y no existe solución concreta a estas. Como la investigación ha demostrado que hay muchas barreras que pueden generalizarse, pero, aun así, muchos siguen siendo específicos para las regiones y las situaciones del mercado local y sugirió que, para contrarrestar ciertas barreras, las Pymes han reinventado con algún enfoque innovador, especialmente en el caso de barreras basado en una revisión de la literatura, así como en su estudio y crítica.

Arteaga, Fernández y Clavel (2014) en su investigación *“Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación”*. Tuvieron como objetivo, identificar y analizar las barreras a la exportación percibidas en los mercados de destino cuando las pequeñas y medianas empresas españolas exportan a países de Latinoamérica, las trascendencias asignadas a las barreras de exportación varían en función al destino con que las empresas exportan, frenando su desarrollo y crecimiento. La metodología que se utilizaron fue la recolección de datos, usando como instrumento un cuestionario postal autoadministrado. Finalmente, obtuvieron que los mayores resultados de estudios sobre barreras de exportación reconocieron que coexiste un vínculo entre las percepciones y el nivel de desarrollo de la actividad exportadora, así mismo señalaron que las principales barreras a la exportación fueron de conocimiento y adaptación al mercado y estas fueron percibidas por las pymes españolas frenando su desarrollo. Además, la localización que tiene el distribuidor y la elección de canales apropiados para la distribución, así como intensa competencia en los mercados de destino son el principal factor que frena su crecimiento.

Eldrede y David (2014) en su estudio *“Las barreras a la exportación en un entorno institucional cambiante: un estudio casi longitudinal de los exportadores manufactureros de Nueva Zelanda”*, mencionan que la brecha principal en la literatura sobre barreras a la exportación fue la falta de estudios que adopten un diseño de investigación longitudinal para examinar este fenómeno. Es así que este estudio abordó este vacío de larga data mediante la investigación de la influencia de las barreras a la exportación en dos momentos específicos, 1995 y 2010. El examen de la influencia de las barreras a la exportación es fundamental para alinear los programas de desarrollo de las exportaciones con las necesidades de los exportadores y también para ayudar a los gerentes de exportaciones a elaborar Estrategias ganadoras. Tras una cuidadosa inspección y extracto de la literatura actual, el estudio utilizó cambios en el entorno institucional de los exportadores para predecir el cambio en la

influencia de las barreras a la exportación. Los resultados del análisis discriminante mostraron que la influencia de las barreras de exportación difiere notablemente en los dos períodos, como lo demuestra la precisión de clasificación del 85%.

Escandón, Hurtado y Castillo (2014) en su investigación *“Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales”*; este estudio, tuvieron como objetivo, hallar la relación que enlaza la barrera de exportación con el compromiso exportador de las entidades de Colombia y la influencia del compromiso exportador en los resultados internacionales de estas empresas. Para lograr sus objetivos, se considera una muestra de 270 empresas exportadoras de Colombia y utiliza el modelo de ecuación estructura la cual da como resultado que las barreras de exportación influyen de forma negativa en el compromiso exportador y las consecuencias internacionales, dando soluciones a través de una mejor gestión empresarial. Este estudio utilizó un cuestionario, estudiado por especialistas en el campo y una prueba piloto. Teniendo como conclusión reducir las barreras financieras y legales, como una manera de mejorar los niveles de compromiso exportador y de resultados internacionales.

Mataveli (2014) en su tesis *“La internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar barreras a la exportación y dinamizar el nivel de internacionalización de las empresas”*, tuvo como objetivo, aportar conocimientos sobre el actual mercado económico brasileño y sobre los productos financieros y no financieros ofertados por los bancos a las empresas exportadoras en Brasil. Los resultados encontrados señalaron la importancia de la “tecnología” ofertada por el banco a las empresas exportadoras como motivo para elegir un banco y operar en el área internacional. Finalmente llegaron a la conclusión las empresas exportadoras en Brasil son jóvenes y mayoritariamente de capital nacional, la magnitud de la empresa contribuye en los motivos para exportar, las soluciones bancarias moderan el vínculo negativo que tienen las barreras de gestión y el grado de internacionalización de la empresa.

Solano, Arrieta y Mendoza (2015) en su artículo *“Comercio exportador sector textil - confecciones en Colombia y departamento del Atlántico: Una aproximación a los modelos gravitacionales”* tuvieron como objetivo, determinar cuáles son las variables que incurren a la hora de exportar, así como: distancia, idioma, país, moneda, y el tamaño de la economía

de los países socios. Pero teniendo en cuenta las distintas teorías de comercio internacional y empleando la metodología econométrica gravitacional, se utilizó la información de las exportaciones para Colombia 2007-2013, disponible en el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Concluyeron que el sector textil-confecciones es fundamental para el sector manufacturero en Colombia; ya que su aportación al empleo es significativa, así como la contribución al PIB nacional y a las exportaciones. Señalando que en Colombia la existencia de factores como: los costes de transportes; porque los grandes mercados nacionales se encuentran lejos de los puertos marítimos internacionales, tecnología desfasada y costos altos en la importación de materia prima, que no permiten ventajas en el comercio internacional.

Soqueiro (2017) en su estudio *“Programas de asistencia a la exportación: diferencias entre economías avanzadas y emergentes”* mencionó que las barreras internas y externas que enfrentan las empresas nacionales cuando intentan expandirse en el extranjero y que el objetivo de los Programas de Asistencia a la Exportación, es minimizar estas barreras, es así que a través de un estudio de los datos recopilados, los resultados indicaron que las economías avanzadas ofrecen, en promedio, programas de asistencia a la exportación más completas, que las economías emergentes. Las economías avanzadas ofrecen, en promedio, más recursos financieros, más servicios de información, más actividades facilitadoras y más educación y servicios de entrenamiento. Es así que concluyeron que el reconocimiento de estas diferencias es importante para la exportación nacional. Agencias de promoción y responsables políticos de ambos grupos de países para entender qué tipo de actividades, otras entidades similares están llevando a cabo y por lo tanto están actualizando su oferta y así poder ser más competitivas en mercados extranjeros.

Ortiz (2014) en su investigación *“Obstáculos técnicos y arancelarios frente a la internacionalización del sector textil colombiano”*, tuvo como objetivo conocer cuáles son las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno Colombiano para el sector textil y de confecciones, e identificar el plan de mejoramiento y sostenibilidad que se diseñó para internacionalizar, el sector textil y de confecciones no ha logrado la competitividad en los últimos años, presentando dificultades por una serie de factores internos y externos que han dirigido a que esta industria no progrese, factores como la importación de productos asiáticos con precios más bajos que no permiten competir a la industria nacional, el golpe del contrabando, el déficit en inversión por parte del estado. Concluyó que suprimir las barreras

comerciales y políticas proteccionistas es necesario en el ámbito internacional ya que no se puede aislar la economía de un país, los países deben aprovechar de sus recursos, deben ser competitivos en la negociación de bienes y servicios y potencializar sus sectores con el fin de incrementar su competitividad a nivel internacional.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Este estudio, ha empleado conjeturas fundamentadas en las investigaciones de distintos teóricos, que, gracias a sus contribuciones, ha hecho posible un mejor discernimiento de esta investigación. Partiendo por los autores Leonidou, Daniels, Radebaugh y Sullivan que, de acuerdo a sus análisis a cerca las barreras de exportación, se ha logrado compilar información para interpretar todo lo relacionado a esta variable en mención. Por otro lado, la principal teoría en la cual se justificó el estudio de esta investigación fue la plantada por el autor Leonidou, en el cual describe a las barreras a la exportación, la cual hizo posible encontrar a su vez, las dimensiones principales para esta variable, que han sido constituido en 2 aspectos fundamentales: barreras internas y barreras externas.

1.3.1 Barreras de exportación

Las barreras a la exportación son consideradas como todo obstáculo, restricción de actitud, estructura, operaciones y otras que persuaden o dificultan su inicio, desarrollar o sostener las operaciones de comercio con los mercados internacionales. (Leonidou, 2004).

Groke y Kreidle (1967) explicaron que existe gran cantidad de investigaciones acerca de la barrera de exportación, iniciándose en los años 60 (Jiménez *et al.* 2013) así mismo dijeron que el número de investigaciones basadas sobre la percepción que tienen las barreras de exportación y su incrementó trascendentalmente en los años 80. De igual forma en los años 90 hubo muchas investigaciones respecto al mismo tema; es así como Leonidou (2004) señaló que es de gran importancia la adaptación a los cambios presentados por la globalización de los mercados en la actividad exportadora.

Jiménez *et al.* (2013) citaron a Arteaga y Fernández (2010) quienes dijeron que no existe semejanza respecto a la cantidad, tipo o importancia de las barreras que fueron

reunidas en la literatura. Siendo así que Groke y Kreidle (1967) reconocieron como primordial limitante a la exportación, la falta de información especializada sobre los mercados internacionales, la competitividad que existe en el mercado de destino.

Por otro lado, nombran a Schroath y Korth (1989) quienes determinaron que existe 211 barreras en total dividiéndolas en 9 partes: oportunidad en el mercado de destino, poco de conocimiento de oportunidad, poco personal capacitado, escaso conocimiento sobre regulación, problemas de idioma, cultura, valoren la operación internacional, intranquilidad por el mercado interno y otras barreras.

Malca y Rubio (2015) señalaron a Alexandrides (1971) como el pionero en estudiar sobre las barreras de exportación, y demostró que el límite de las pymes a la hora de internacionalizarse era la gran competencia, el poco conocimiento en el mercado de destino, la falta de comprensión de procedimientos y las dificultades de ubicar mercados apropiados.

Eldrede y David (2016) investigaron un dialogo modelo de la etapa, justificando siete hipótesis sobre la relación entre etapas del desarrollo de las exportaciones y la influencia de las barreras a la exportación. Las referencias prácticas se basaron en una muestra de 145 empresas de Nueva Zelanda, y el marco compone un marco de seis etapas [...]. Los resultados empíricos revelaron que las limitaciones de recursos, las barreras de comercialización, el conocimiento y experiencia de barreras y las barreras de los procedimientos de exportación son “dependientes de la etapa de exportación”.

Arteaga, Fernandez y Clavel (2014) dijeron que la mayoría de las investigaciones respecto a barreras de exportación registraron un vínculo en la percepción de empresarios y el nivel de desarrollo exportador. No obstante; es inusual encontrar una explicación de barrera de exportación.

Las barreras a la exportación son "total de impedimento de actitud, de estructura, operativo, que obstaculice o aleje la intención de las compañías de comenzar, desarrollar o conservar la actividad internacional" (p.13). Así, clasificaron en 2 barreras: barreras internas y externas. Señala a las internas, como parte de la empresa, ligado a la falta de recursos y estrategia de marketing a la hora de exportar. Sobre las barreras externas que tiene la empresa, indicaron que proceden en el exterior de la empresa, ya sea del mercado internacional o mercado nacional (Arteaga *et al.* 2014).

El obstáculo para el estancamiento del negocio de exportación en un país en vías de desarrollo se da a causa de la percepción organizativa, psicológica y otras barreras. Las barreras a la exportación ya sean externas o internas, obligan y disuade a los gerentes de una empresa de exportar u obstaculizar la actividad exportadora real de la empresa. Las barreras al proceso de exportación de las naciones en vía de desarrollo incorporan una fuerte rivalidad en los mercados internacionales, una baja en el precio internacional, y limitaciones de importación en mercados extranjeros. En consecuencia, de estas barreras, los gerentes de empresas en países en vías de desarrollo a menudo son resistentes a exportar sus productos. (Awan, 2011).

Las circunstancias externas, dentro y fuera del país, afectan el juicio sobre el modo de ingreso a través de las exportaciones. [...] Cabe señalar el modo de exportación, pese a depender de varios factores trascendentales: demanda de la mercancía, la capacidad que tiene la empresa, falta de financiación y la falta de logística sin desestimar lo trascendental de las barreras que se encuentran en el desarrollo de la exportación. Estas barreras observadas y reales aparecen como consecuencia de circunstancias cambiantes de la globalización. (Arteaga *et al.* 2014).

Barreras internas

La clasificación de los obstáculos internos ejecutada por Leonidou (2004) fuera restringida información para ubicar, analizar y reconocer oportunidades de negocio en los mercados extranjeros, comprender los hábitos y actitudes de los consumidores en el exterior. Considerar la capacidad para contactar los clientes. Del mismo modo, los problemas para obtener información de mercados internacionales para poder hacer frente a las exportaciones. Así también, es importante señalar la importancia de la capacidad productiva con la que las empresas cuentan para sus exportaciones, así como la falta de capital de trabajo para costear las operaciones de negociación con el mercado extranjero.

En consecuencia, con lo anterior, se entiende como barreras internas a la falta de capacidad comercial que tienen las empresas para comercializar apropiadamente, el volumen de producción para desafiar a otras empresas, para lograr una exportación fructífera.

Barreras de conocimiento y experiencia

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013) mencionaron que los comerciantes del mercado internacional advierten sobre los impedimentos de entender las prácticas comerciales extranjeras. Los problemas ordinarios, así como los relacionados con la particularidad, incluyen el conocimiento limitado de los competidores extranjeros, desconocimiento de las normas locales de aduana, duda sobre el vínculo entre el precio vigente y la calidad, problema de mejorar el transporte y opciones de seguro, y el desconcierto sobre los canales del mercado y el comportamiento del consumidor.

Es así como Arteaga y Fernández (2010) señalaron que el conocimiento y la destreza que la organización empresarial tenga hacia exportar están ligados en su función de exportador, y la falta de interés en conocer los mercados de exportación, obstaculizan a la pyme a contar con más actividades de exportación.

Barreras de compromiso gerencial

La perspectiva que la empresa tenga a cerca de las maneras de expansión puede perjudicar como un impedimento de ingreso, así mismo el desinterés de la empresa respecto a la exportación se relaciona a la satisfacción con el mercado nacional o las angustias por inconvenientes de este (Malca y Rubio, 2015).

Daniels *et al.* (2013) señalo que la mayoría de las empresas, principalmente las pymes, se concentran en los mercados nacionales mas no en los mercados internacionales. [...]al cuestionar a los gerentes porque muestran retraimiento en el ámbito de la exportación responden su preferencia y familiaridad con el mercado local junto con el equívoco compromiso de la alta dirección a aventurarse hacia el extranjero. Incluso cuando la alta gerencia reconoce los beneficios del mercado internacional, su riesgo y demanda de recursos aparta el interés de internacionalizar sus operaciones.

Es así como la falta de compromiso gerencial intimida las aspiraciones para la empresa, por tal motivo se evidenciaron que un compromiso de la gerencia atreves del tiempo ayuda a sobrepasar las distintas barreras de exportación, siendo vital para la empresa para un mayor compromiso en su desempeño a lo largo del desarrollo emprendedor.

Barreras de marketing

Leonidou (2004) señaló que las barreras de marketing están enfocadas esencialmente en la mercancía, el precio, plaza, distribución y la logística de una compañía en el exterior.

Es por tal razón que una buena ejecución de cada uno de estos factores asegura la confianza para un mejor desempeño de la pyme en un mercado extranjero.

Danielset *al.* (2013) indicaron que los empresarios aquejan de los altos costos de envío y de las demandas de logística, por la dificultad de igualar los precios de la competencia extranjera, para impulsar eficazmente sus productos, crear redes de distribución, y por las conexiones inseguras en el mercado extranjero. [...] En los mercados emergentes, las demandas definitivamente más difíciles del sistema de mercado y del comportamiento del consumidor amplían los problemas [...].

Barreras de elementos funcionales

Leonidou (2004) indico que las barreras funcionales están referidas a la incapacidad en los diferentes cargos vinculada a exportación, estas son: capital humano, producción y finanzas.

Daniels *et al.* (2013) explico que las limitaciones financieras son el mayor impedimento para los comerciantes internacionales. En una encuesta se preguntó a 978 pequeñas y medianas empresas sobre las barreras comerciales; el factor calificado más alto fue “los escasos de capital de trabajo para financiar la exportación”. Los empresarios con frecuencia analizan que la exportación o importación no prometen alta rentabilidad ya que los costos inesperados y limitaciones financieras desconocidas, la cual varían el tipo de cambio. La gestión de estos riesgos incluye procesos de divisas y créditos que exigen conocimientos financieros parcialmente complejo.

Un personal no calificado, falta de capacidad de producción para exportaciones, la carencia de capital de trabajo para invertir en las exportaciones de las empresas también son factores que son consideradas como barreras funcionales deben ser bien evaluadas para un mejor desenvolvimiento en el mercado exterior.

Barreras externas

Las barreras externas, están constituidas por las barreras culturales, económicas, competitivas, legales y logísticas, respetando la diferencia en los gustos de los consumidores, las diferencias en idiomas, las condiciones competitivas de los mercados, la legislación internacional, las diferencias de moneda, el impacto de las tasas de cambio y los problemas para distribuir los productos (Leonidou, 2004).

Por consiguiente, dentro de las barreras externas se tiene las barreras no arancelarias y arancelarias, licencia de cuotas, normas de origen normas técnicas y fitosanitarias, aranceles, socioculturales, etc.

Barreras económicas

Las condiciones económicas pueden no ser interesantes para los exportadores debido a los pobres o el deterioro de los indicadores económicos [...] existen riesgos cambio de moneda extranjera, siendo un problema para los negocios internacionales, así mismo existe inestabilidad política en los mercados extranjeros causado por la condición económica del país, que pueden poner en riesgo las operaciones del exportador (Leonidou, 2004).

De acuerdo con la teoría extraída de la investigación de Malca y Rubio (2015) dijeron que el alza del valor monetario nacional comparado con los mercados internacionales, los costos de exportación aumentan en los mercados fijados, generando reducción de la demanda. Así mismo la tasa de interés e inflación origina problemas económicos como carencia de la balanza de pagos porque el alza de inflación compromete la reducción en los precios de exportaciones, inclinando a empresas a un desinterés a la exportación.

Barreras socioculturales

Según Leonidou (2004) quien menciona que las disimilitudes como religión, valores y actitudes, hábitos y educación, estos conforman serios problemas para los negocios que exportan, porque pueden dificultar en gran magnitud la conducta del consumidor, y las estrategias de marketing.

De acuerdo con lo dicho se señala también las barreras de idioma, lenguaje y la familiaridad a la exportación, ya que estas restricciones propias de los que lideran las

empresas, siendo propietarios o gerentes son reacios a sumir riesgos y conseguir cambios a diferencia de sociedades modernas el cual detiene a las empresas a poder emprender.

Barreras de restricciones y regulaciones

Leonidou (2004) dijo que los gobiernos extranjeros que pueden aplicar un proceso de inspección a las empresas que ofrecen productos en sus mercados. Estos pueden ser: (1) limitaciones a la entrada que frenan la salida del producto hacia el mercado; (2) control de precios, que minimiza la rentabilidad de la empresa; (3) tasas arancelarias, que incrementan el valor de exportación del producto y (4) control de cambios, que genera dificultades en la repatriación de beneficios (Malca y Rubio, 2015).

Las empresas exportadoras presentan grandes problemas a causa de los aranceles de importación, pues generan el incremento de los costos de exportación. A pesar de que los aranceles sean libres y puedan ser pactados mediante acuerdos internacionales, existen muchos obstáculos no arancelarios que limitan el ejercicio del exportador. Algunas de ellas son: normas administrativas diferenciadas, las restricciones cuantitativas, y la administración de aduanas (Malca y Rubio, 2015).

Empresa textil

Es una organización dedicada a la actividad del sector textil, que se encarga de la producción de fibras, natural y sintética, hilados, telas y productos vinculados con la elaboración de prendas de vestir.

Empresa textil exportadora

La exportación es la actividad económica que posibilita la partida de mercancías del territorio nacional hacia otro país, es así que las empresas textiles desarrollan sus operaciones comerciales dentro y fuera del país, para distribuir sus productos en el mercado internacional.

Análisis

De manera general, consiste en identificar los componentes de un todo, dividirlos y estudiar para acceder a su origen o razón más elemental.

1.4 Formulación del problema

Problema general

¿Cuáles son las barreras de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018?

Problemas específicos

Los problemas específicos de la investigación fueron los siguientes:

Problema Específico 1

¿Cuáles son las barreras internas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 2

¿Cuáles son las barreras externas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 3

¿Cuáles son las barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 4

¿Cuáles son las barreras internas de compromiso gerencial de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 5

¿Cuáles son las barreras internas de marketing de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 6

¿Cuáles son las barreras internas de elemento funcional de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 7

¿Cuáles son las barreras externas económicas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 8

¿Cuáles son las barreras externas socioculturales de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

Problema Específico 9

¿Cuáles son las barreras externas de restricciones y regulaciones de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?

1.5 Justificación del estudio

“La justificación es la explicación de estudio a través de argumentos para dar a conocer el propósito de la investigación. Esos argumentos son los que permiten conocer la importancia del estudio” (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p. 39).

Justificación teórica

La investigación es importante ya que aportara información a posteriores estudios que se vayan a realizar en el mismo ámbito o en otros, San Juan de Lurigancho tiene una gran cantidad de empresas en distintas industrias o rubros, pero se puede percibir obstáculos que impiden el desarrollo y crecimiento de estas.

Justificación metodológica

El análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, es lograr conocer la magnitud de la influencia de las barreras de exportación que limitan el crecimiento de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.

Justificación práctica

Esta investigación tiene como finalidad contribuir significativamente a las empresas textiles exportadoras en San Juan de Lurigancho, a través de las conclusiones y recomendaciones dadas en este estudio, para un mejor reconocimiento de las barreras de exportación y así saber enfrentarlas y realizar un buen proceso exportador.

Justificación social

Esta investigación tiene como finalidad contribuir socialmente a las empresas textiles exportadoras en San Juan de Lurigancho, ya que podrá ser empleado como estudio teórico por las empresas textiles exportadoras para un mejor reconocimiento de las barreras de exportación.

1.6 Objetivos

Objetivo general

Analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

Objetivo Específico 1: Investigar las barreras internas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Específico 2: Indagar las barreras externas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Específico 3: Estudiar de las barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Específico 4: Observar las barreras internas de compromiso gerencial de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Especifico 5: Explorarlas barreras internas de marketing de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Especifico 6: Averiguar las barreras internas de elementos funcionales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Especifico 7: Reconocerlas barreras externas económicas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Especifico 8: Examinar las barreras externas socioculturales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Objetivo Especifico 9: Inspeccionar las barreras externas de restricciones y regulaciones de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de la investigación

Esta investigación es no experimental, porque no se manipula la variable de estudio y se argumenta en la observación del fenómeno tal y como se dan en su entorno natural, para luego estudiarlo, según Hernández *et al.* (2014), mencionan que la investigación se realiza sin manipular deliberadamente las variables, quieren decir, que se trata de estudios en los que no se hacen variar las variables independientes en forma intencional para ver su efecto sobre otras variables (p.151).

El corte del diseño de la investigación es transeccional o transversal porque el acopio de datos se realizará en un único tiempo determinado. Hernández *et al.* (2014).

Tipo de investigación

La investigación es de tipo aplicada. Según Hernández *et al.* (2014), será de carácter aplicada cuando la investigación ayuda a solucionar un problema existente socialmente a través de técnicas que ayudaran a posteriores investigaciones a futuro (p.129). Quiere decir que el estudio es aplicado ya que no se creara una nueva teoría, sino trabajemos con teorías existentes.

Nivel de investigación

Este estudio es de nivel descriptivo, dado que el propósito es describir situaciones o eventos, tales como el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles. Es así como, Bernal (2010) dijo que la intención del estudio se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental (p.113).

Así mismo Hernández *et al.* (2014). Indicó que “Se busca precisar las propiedades, las particularidades y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis” (p.92).

2.2 Variable, operacionalización

Variable 1: Barreras de exportación

Se determina barreras a la exportación a "todo impedimento actitudinal, de estructura, operativo o algún otro límite, que obstaculice o aleje la intención de la empresa de comenzar, desarrollar o conservar la actividad internacional" (p. 13). A su vez, clasificaron a las barreras en dos clases básicas: internas y externas. Con relación a las internas, señalan que son aquellas que se muestran dentro de la organización, agrupadas a los recursos o a la estrategia de marketing de exportación. Sobre las externas que tiene la empresa, indicaron que las barreras halladas derivan del exterior de la empresa, ya sea de los mercados extranjeros o de ámbito nacional (Arteaga *et al.* 2014).

2.2.1 Operacionalización de las variables

Hernández *et al.* (2014) explico que es la "división de las variables en componentes, posteriormente a indicadores y por último a los ítems" (p. 211). Es decir, es el proceso que pasa la variable para su medición.

La operacionalización de la variable teórica de la presente investigación se llevará a cabo mediante dimensiones. Es así que para operacionalizar las barreras de exportación se ha tomado en cuenta dos dimensiones: barreras internas y barreras externas.

2.2.2 Matriz de operacionalización de las variables.

Tabla 1.

Barreras de Exportación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Instrumento	Escala de Medición
Barreras de exportación	Las barreras a la exportación se definen como la totalidad de obstáculos, restricciones actitudinales, estructurales, operativas y otras que persuaden o dificultan la capacidad para empezar, desarrollar o sustentar las operaciones comerciales en los mercados internacionales. (Leonidou, 2004).	Se obtendrán datos de fuentes primarias empleando técnica de encuesta y analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.	Barreras internas	Conocimiento y experiencia	2	1= No dificulta 2= Casi dificulta 3= Dificulta un poco 4= Ni dificulta ni no dificulta 5= Dificulta 6= Dificulta bastante 7=Dificulta enormemente
				Compromiso gerencial	3	
				Marketing	4	
			Barreras externas	Elementos funcionales	5	
				Económicas	2	
				Socioculturales	3	
				Restricciones y regulaciones del mercado exterior	3	

Nota: Variable de estudio

2.4 Población y muestra

Población

Hernández *et al.* (2014) dijeron que es “el conjunto de todos los casos que concuerden con una serie de especificaciones” (p.174). Así mismo Carrasco (2006) dijo que es “la agrupación de todos los componentes que corresponden al ámbito terrenal en el cual se desarrolla el diseño de investigación” (p. 236).

Según las bases de la Sunat a Julio del 2018 se encontró la cantidad de 271 empresas en el sector textil del rubro de la exportación. Siendo entrevistados los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas exportadoras textiles.

Criterios de exclusión

Para lograr llegar a la cantidad de nuestra población de estudio se realizó algunos criterios de exclusión como:

1. Empresas que no hayan realizado la actividad de exportación.
2. Empresas con baja por oficio, suspensión.
3. Empresas que solo realizaron la actividad de importación.

Llegando así a la cantidad 51 empresas operables y aptas para ser nuestra población a investigar.

Muestra

Carrasco (2006) señaló que la muestra “es una parte o segmento de la población, su particularidad fundamental es la objetividad y reflejo fiel de ellas, por tal motivo los resultados adquiridos en la muestra logren diversificar a todos los elementos que forman dicha población” (p. 237).

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 51 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (51 - 1) + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$

N= 45.13

Dónde:

Z= nivel de confianza del 95% (correspondiente con tabla de valores de Z) = 1.96.

p= Porcentaje de la población que tiene el atributo deseado

q= Porcentaje de la población que no tiene el atributo deseado= 1-p

Nota: Cuando no hay indicación de la población que posee o no el atributo, se asume 50% para p y 50% para q.

N=Tamaño del universo (Se conoce puesto que es finito)

e= Error de estimación máximo aceptado = 5%

n= Tamaño de muestra

La muestra estará conformada por 45 empresas textiles ubicados en el distrito de San Juan de Lurigancho, a los cuales se aplicará el cuestionario para lograr obtener información estadística para nuestra investigación.

Tabla 2.

Muestra

Sector	Muestra
Textil	45

Nota: Numero de muestra

Tabla 3.

Marco muestral

N°	Numero RUC	Nombre o Razón Social
1	20516702649	Sur Color Star S.A.
2	20418108151	Hilandería de Algodón Peruano S.A.

3	20501057682	Trading Fashion Line S.A.
4	20378092419	Filasur S.A.
5	20297986130	Tecnología Textil S.A.
6	20100559464	Teditex S.A.C.
7	20101298770	Hilados Acrílicos San Juan S.A.C.
8	20508591854	Inversiones Yuriko E.I.R.L.
9	20511998396	Todo para Estampados S.A.C.
10	20512118128	Highland Trading Company S.A.C.
11	20516153955	All Fashion Export Corporation S.A.C
12	20521032589	Corporation Pathros International S.A.C.
13	20522191915	World To Peru S.A.C.
14	20409260030	Varsity E.I.R.L.
15	20522685675	Wayomin Textiles S.R.L.
16	20523008430	Multiservicios Inkari S.A.C.
17	20537661021	Menta yLimón S.A.C.
18	20538008827	Mg Art E.I.R.L.
19	20538245365	Corporación Isea S.A.C.
20	20543471543	Peruvian Cotton Fashion S.A.C.
21	20490655825	Etika Export S.A.C.
22	20545471613	Manantial Latina E.I.R.L.
23	20548141941	Mode Sessions S.A.C.
24	20548373728	Export e Import Jalix C.O. Export E.I.R.L.
25	20548669171	Ventas Chronos del Perú E.I.R.L.
26	20549273808	Inversiones Flores J Y C S.A.C.
27	20549595163	Industria Atsut S.A.C.
28	20549613323	Dath Holding S.A.C.
29	20550994136	Peruvian Clothing Industry S.A.C.
30	20552798458	Tubos & Envases de Cartón S.A.C.
31	20553133859	Creaciones Jireh Fashion E.I.R.L.
32	20553589585	Textiles Perú Print S.A.C.
33	20555123613	Ketty Moda S.A.C.

34	20555369451	Corporation Lucent Export S.A.C.
35	20555751851	Estrella de los Andes S.A.C.
36	20556102822	Exim V'aless E.I.R.L.
37	20556641618	Creaciones Abieli E.I.R.L.
38	20563190184	Portal Mode E.I.R.L.
39	20565534956	Imex Global Company E.I.R.L.
40	20566325901	Designers Fashion Trends S.A.C.
41	20600474520	Horacito Peruvian E.I.R.L.
42	20600653238	Andrew'S Fashion S.A.C.
43	20600673956	Grupo Textil Latina E.I.R.L.
44	20600704444	Corporación Ibiza Cotton S.A.C.
45	20600919521	Corporación Silei S.A.C.
46	20601195080	Exportaciones Moda 2016 S.A.C.
47	20601545064	Floarte Textil S.A.C.
48	20601907144	Export Moda Perú S.A.C.
49	20602341004	Mavls Sport S.A.C.
50	20602356427	Import Lyon E.I.R.L.
51	20603008678	Industria Textil Camila E.I.R.L.

*Nota:*Empresas textiles. Fuente: Sunat

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

Según Carrasco (2006) componen un grupo de reglas y pautas que orientan las actividades que realizan los investigadores en cada fase de la investigación científica. Las técnicas como herramientas de procesos y estratégicas consideran un previo conocimiento en cuanto a su utilidad y aplicación, que al seleccionar les resulta una tarea fácil para el investigador (p. 274).

Técnicas e instrumento de recolección de datos

El estudio de esta investigación es de enfoque cuantitativo, y presenta una técnica de recolección de datos a través de encuestas con finalidad de conseguir información de las personas que constituyen la población de esta investigación.

Así mismo el instrumento aplicado a esta investigación fue el cuestionario adaptado de Malca y Rubio (2015). Por otro lado, Bernal (2010) define como “grupo de preguntas planteadas para originar los datos necesarios con la finalidad de obtener los objetivos del proyecto de investigación” (p. 250).

Esta investigación será comprobada a través de la validez del instrumento, mediante la encuesta donde se averiguará opiniones de los involucrados, siendo entonces las empresas textiles del distrito de San Juan de Lurigancho.

Tabla 4.

Escala de Likert

1	2	3	4	5	6	7
No dificulta	Casi dificulta	Dificulta un poco	Ni dificulta ni no dificulta	Dificulta	Dificulta bastante	Dificulta enormemente

Nota: Instrumento.

Validez y confiabilidad

Confiabilidad

Según Hernández *et al.* (2014) la confiabilidad es el “Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes”. (p. 200). Entonces la confiabilidad es el nivel en que su utilización reiterada al mismo sujeto u objeto produce resultados similares.

Tabla 5.

Fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,763	22

Nota: Datos obtenidos de software SPSS.

Validez

Hernández *et al.* (2014) indicaron que la validez “se refiere al grado en que un instrumento calcula la variable que se busca medir”. (p. 201).

Tabla 6.

Validez basada en el contenido a través de la V de Aiken.

N° Items		□	DE	V Aiken
Item 1	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 2	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 3	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.8	0.45	0.93
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 4	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 5	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 6	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 7	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 8	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.4	0.55	0.80
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 9	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 10	Pertinencia	3.6	0.55	0.87
	Relevancia	3.8	0.45	0.93
	Claridad	3.4	0.55	0.80
Item 11	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
Item 12	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 13	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
	Relevancia	3.4	0.55	0.80
	Claridad	3.2	0.45	0.73
Item 14	Pertinencia	3.4	0.55	0.80

	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.4	0.55	0.80
	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
Item 15	Relevancia	3.4	0.55	0.80
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
Item 16	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
Item 17	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
Item 18	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
Item 19	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.2	0.45	0.73
Item 20	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
Item 21	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.6	0.55	0.87
	Pertinencia	3.4	0.55	0.80
Item 22	Relevancia	3.6	0.55	0.87
	Claridad	3.8	0.45	0.93

Nota: V de Aiken de la variable barreras de exportación.

El promedio de la validación del instrumento que corresponde a la variable barreras de exportación, logro obtener un 0.82 de validez, logrando una calificación buena.

Tabla 7.

Expertos de validación del cuestionario.

Experto N° 1	José Chombo Jaco
Experto N° 2	Augusto Meseva Figueroa
Experto N° 3	Esteban Barco Solari
Experto N° 4	Enrique Teves Espinoza
Experto N° 5	Fabiola Navarro Soto

Nota: Elaboración propia.

2.5 Métodos de análisis de datos

Este estudio realizado empleó estadística descriptiva y se evaluó la variable con sus correspondientes dimensiones, que serán sustentadas en tablas y gráficos. Ya conseguido los resultados con el sistema SPSS, con la intención de examinar la variable de la investigación con sus respectivas dimensiones.

Aspectos éticos

Al elaborar este proyecto, se ha considerado apropiadamente las fuentes originales de los investigadores que se muestran en las referencias bibliográficas y así como en las citas consultadas, las cuales han sido citados siguiendo el formato APA. No hay copia de datos

III. RESULTADOS

3.1. Estadística descriptiva

Objetivo general: Analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

Tabla 8.

Barreras de exportación

		Barreras de exportación			
		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	2	4,4	4,4	4,4
	Mediana dificultad	43	95,6	95,6	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

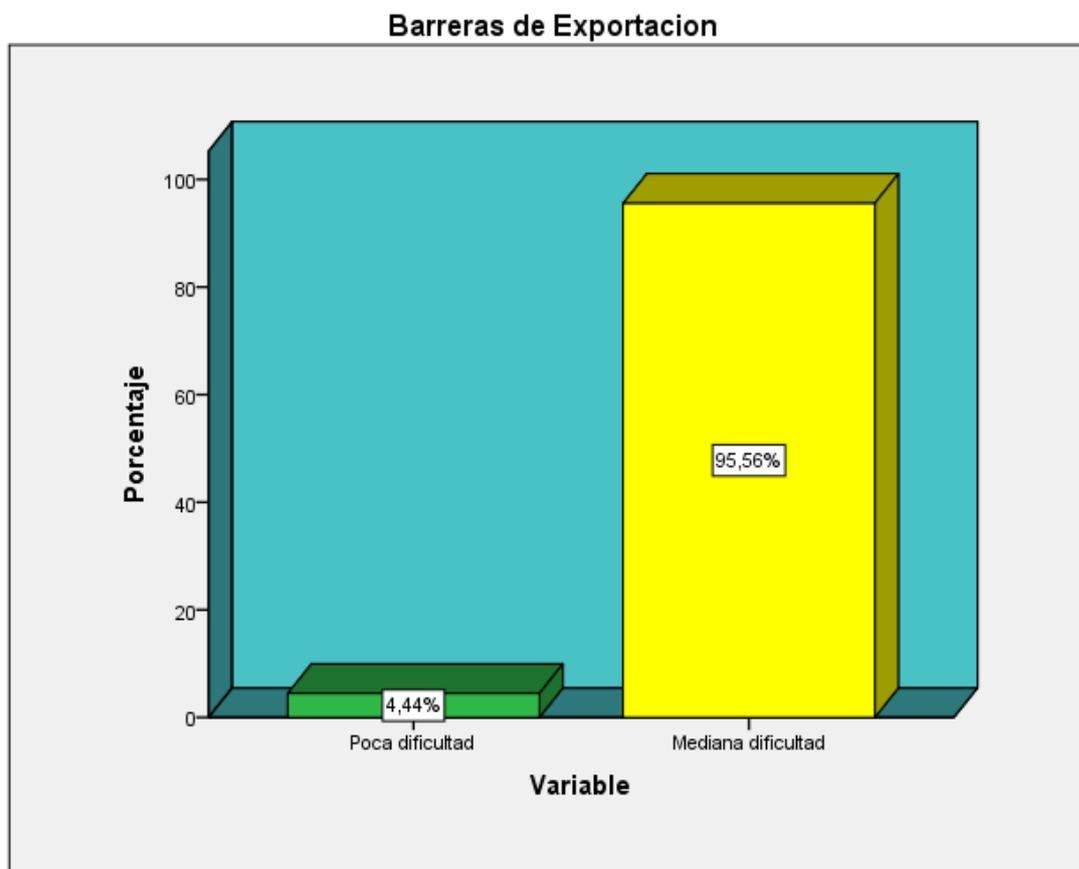


Figura 1. Muestra la escala de las barreras de exportación

Interpretación: De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 4% de empresarios presentan poca dificultad frente a las barreras de exportación, mientras que el 96% de empresas cuentan con mediana dificultad frente a las barreras de exportación como empresas textiles.

Objetivo Especifico 1: Investigar las barreras internas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 9.

Barreras internas

		Barreras internas			
		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	2	4,4	4,4	4,4
	Mediana dificultad	29	64,4	64,4	68,9
	Alta dificultad	14	31,1	31,1	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

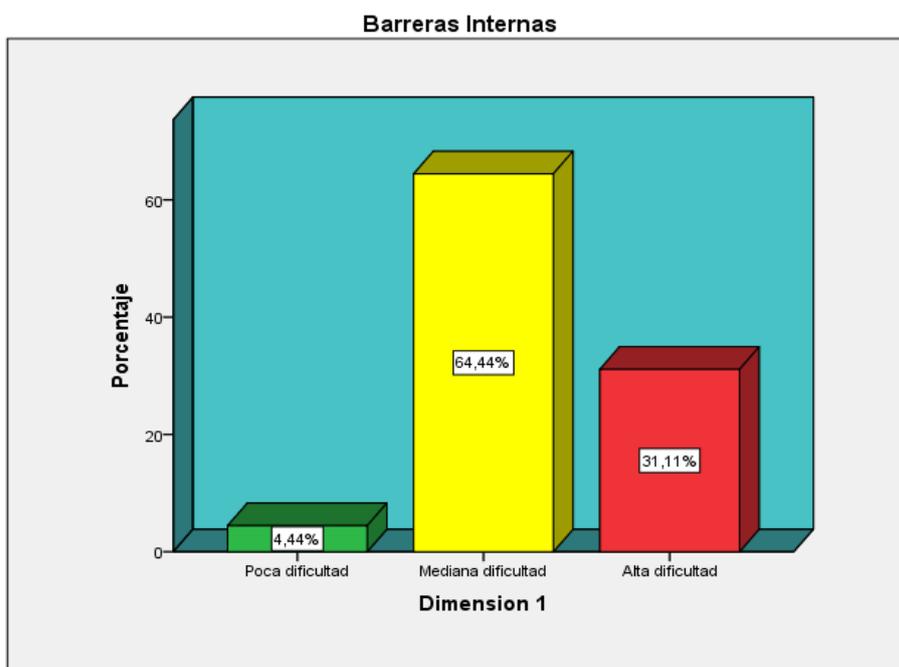


Figura 2. Muestra la escala de las barreras internas

Interpretación: Al ejecutar la encuesta a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 4% de empresas cuentan con poca dificultad frente a las barreras internas de exportación, por otro lado, el 64% de empresas presentan mediana dificultad frente a las barreras internas de exportación, mientras que un 31% enfrentan alta dificultad frente a las barreras internas de exportación como empresas textiles.

Objetivo Especifico 2: Indagar las barreras externas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 10.

Barreras externas

		Barreras externas		Porcentaje	Porcentaje
		Empresas	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Poca dificultad	11	24,4	24,4	24,4
	Mediana dificultad	34	75,6	75,6	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

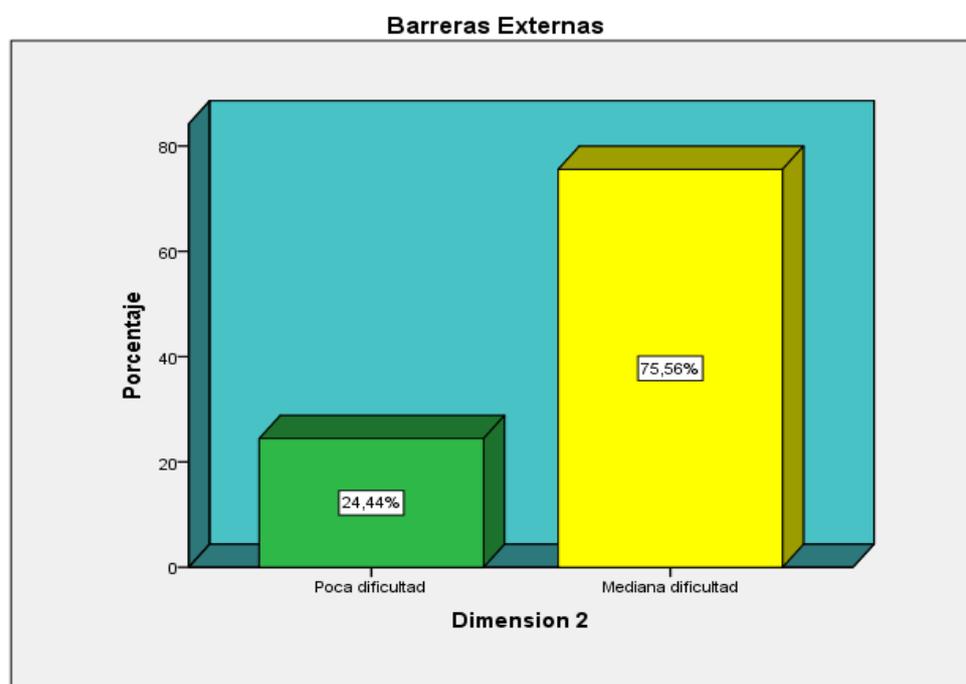


Figura 3. Muestra la escala de las barreras externas

Interpretación: Los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho al desarrollar la encuesta presentada, se obtuvo como resultado que un 24% de las empresas presenta poca dificultad frente a las barreras externas de exportación, mientras que el 76% de empresas cuenta con mediana dificultad frente a las barreras externas de exportación como empresas textiles.

Objetivo Específico 3: Estudiarlas barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018

Tabla 11.

Barreras de conocimiento y experiencia

Barreras de conocimiento y experiencia

		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	16	35,6	35,6	35,6
	Mediana dificultad	29	64,4	64,4	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

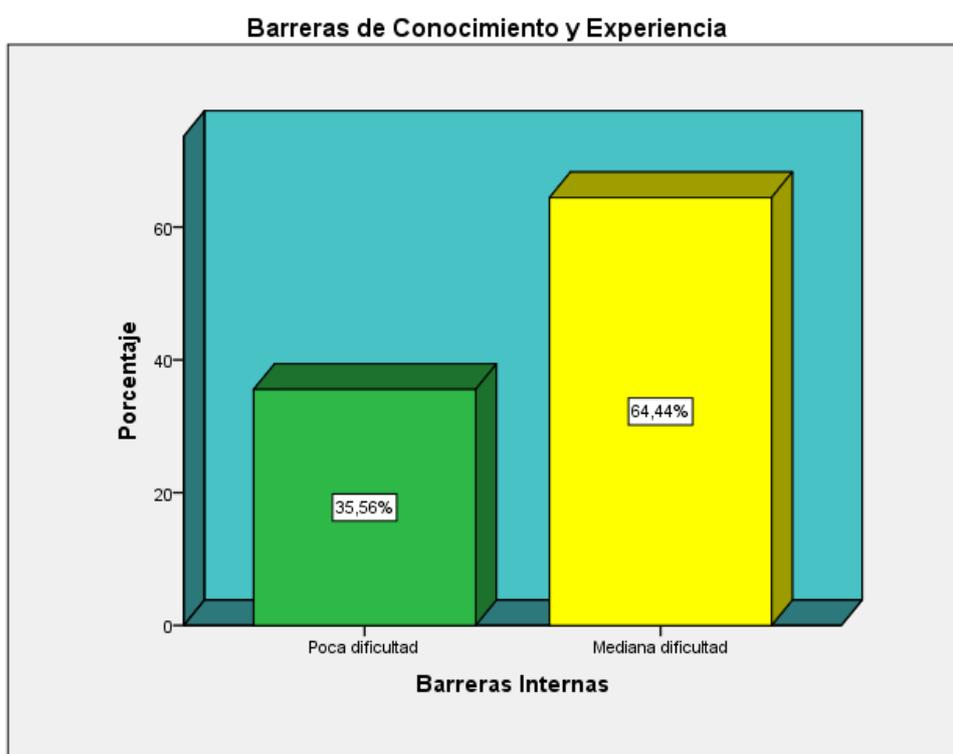


Figura 4. Muestra la escala de las barreras de conocimiento y experiencia

Interpretación: Al concretar la encuesta a los dueños, gerentes y/ jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que el 36% de empresas presentan poca dificultad de conocimiento y experiencia, por otro lado, el 64% de empresas cuenta con mediana dificultad de conocimiento y experiencia como empresas textiles.

Objetivo Especifico 4: Observar las barreras internas de compromiso gerencial de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 12.

Barreras de compromiso gerencial

Barreras de compromiso gerencial

		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	7	15,6	15,6	15,6
	Mediana dificultad	30	66,7	66,7	82,2
	Alta dificultad	8	17,8	17,8	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

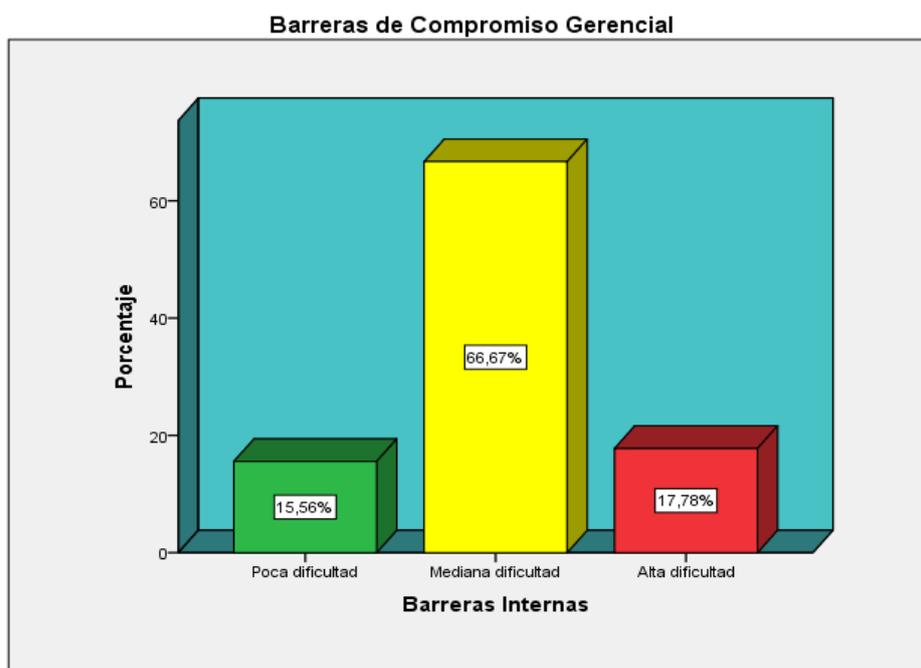


Figura 5. Muestra la escala de las barreras de compromiso gerencial

Interpretación: De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 16% de empresas tienen poca dificultad de compromiso gerencial, por otro lado, el 67% de empresas enfrentan medianas dificultades de compromiso gerencial, mientras que un 18% enfrenta alta dificultad de compromiso gerencial como empresas textiles.

Objetivo Específico 5: Explorarlas barreras internas de marketing de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 13.

Barreras de marketing

		Barreras de marketing			
		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	3	6,7	6,7	6,7
	Mediana dificultad	27	60,0	60,0	66,7
	Alta dificultad	15	33,3	33,3	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

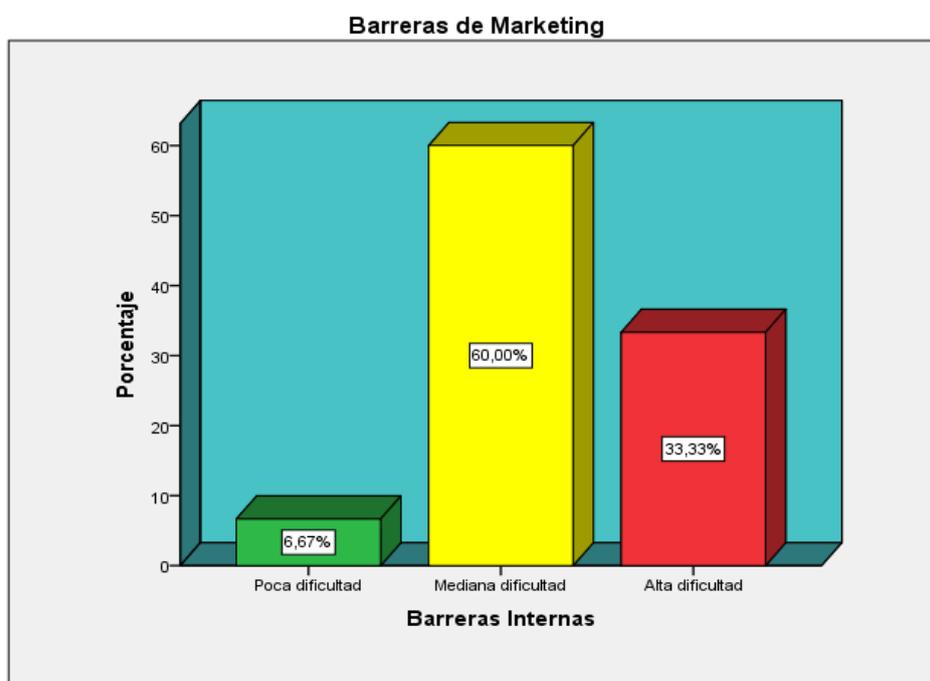


Figura 6. Muestra la escala de las barreras de marketing

Interpretación: Al realizar la encuesta a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se logró obtener como resultado que un 7% de empresas tienen poca dificultad de marketing, por otro lado, el 60% de empresas sostiene que cuentan con mediana dificultad de marketing, mientras que un 33% confrontan alta dificultad de marketing como empresas textiles.

Objetivo Específico 6: Averiguar las barreras internas de elementos funcionales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 14.

Barreras de elementos funcionales

Barreras de elementos funcionales					
		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	2	4,4	4,4	4,4
	Mediana dificultad	25	55,6	55,6	60,0
	Alta dificultad	18	40,0	40,0	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

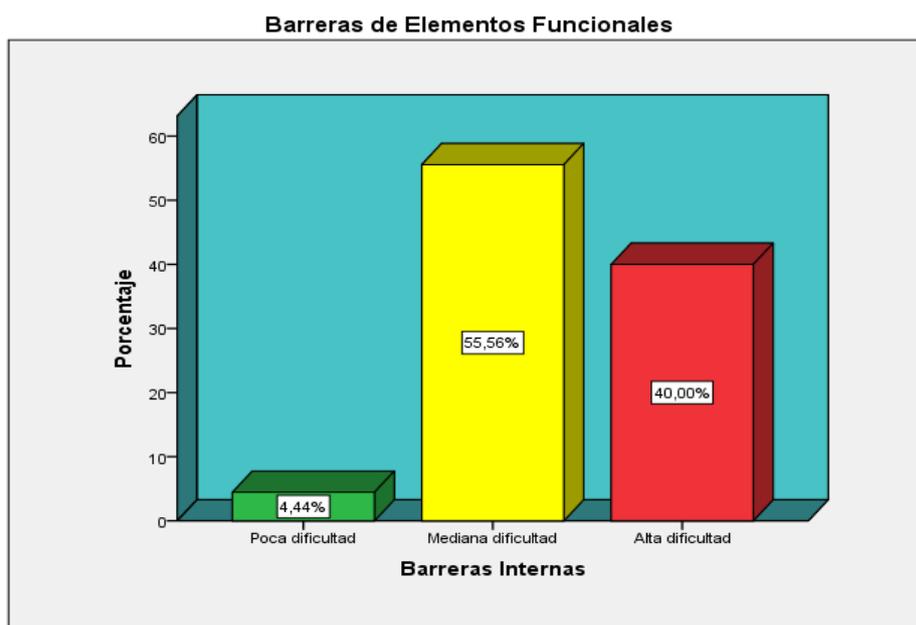


Figura 7. Muestra la escala de las barreras de elementos funcionales

Interpretación: De la encuesta realizada a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 4% de empresas cuentan con poca dificultad de elementos funcionales, así mismo el 56% de las empresas cuentan con mediana dificultad de elementos funcionales, y por último un 40% afrontan alta dificultad de elementos funcionales como empresas textiles.

Objetivo Específico 7: Reconocer las barreras externas económicas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 15.

Barreras económicas

		Barreras económicas		Porcentaje	Porcentaje
		Empresas	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Poca dificultad	20	44,4	44,4	44,4
	Mediana dificultad	25	55,6	55,6	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

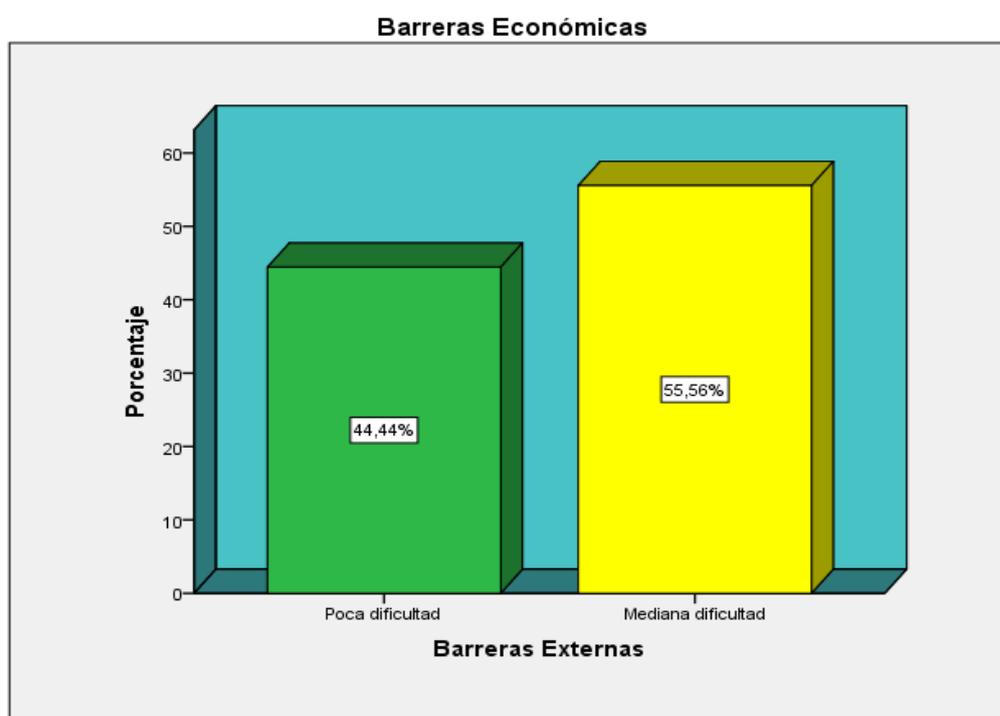


Figura 8. Muestra la escala de las barreras económicas

Interpretación: Los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho al desarrollar una encuesta, se obtuvo como resultado que un 44% de empresas cuentan con poca dificultad económica, por otro lado, el 56% de empresas tienen mediana dificultad económica como empresas textiles.

Objetivo Especifico 8: Examinar las barreras externas socioculturales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 16.

Barreras socioculturales

		Barreras socioculturales		Porcentaje	Porcentaje
		Empresas	Porcentaje	válido	acumulado
Válido	Poca dificultad	5	11,1	11,1	11,1
	Mediana dificultad	19	42,2	42,2	53,3
	Alta dificultad	21	46,7	46,7	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

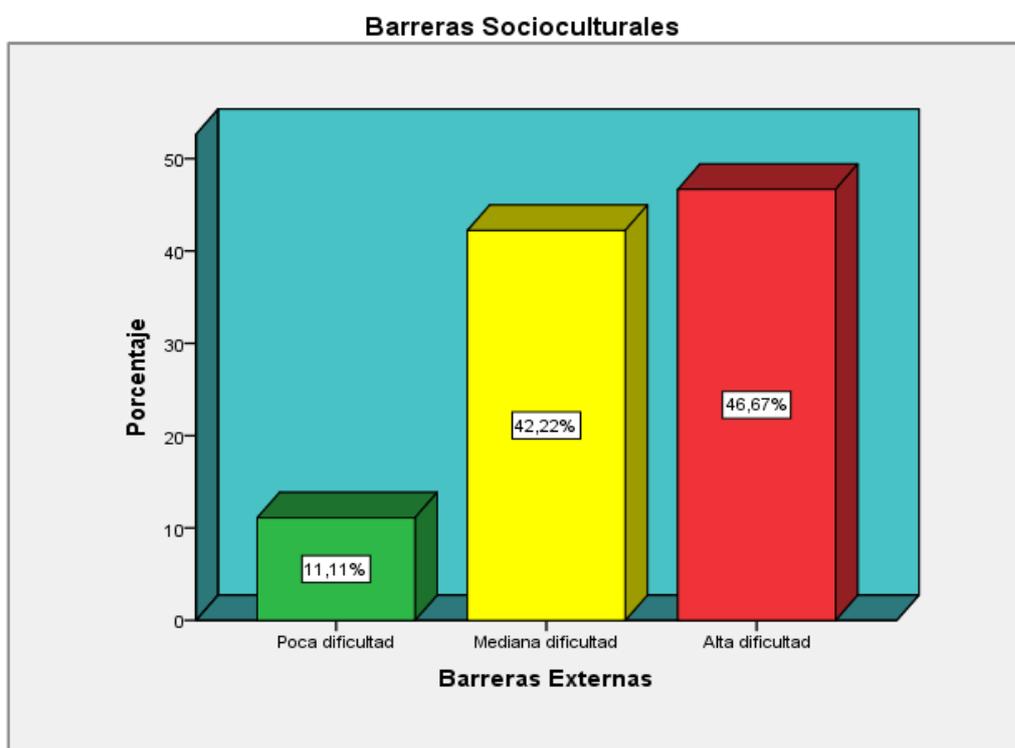


Figura 9. Muestra la escala de las Barreras socioculturales

Interpretación: De la encuesta realizada a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 11% de empresas presentan poca dificultad sociocultural, así mismo el 42% de las empresas enfrentan mediana dificultad sociocultural, y por último un 47% sostienen tener alta dificultad sociocultural como empresas textiles.

Objetivo Especifico 9: Inspeccionar las barreras externas de restricción y regulación de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Tabla 17.

Barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior

Barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior

		Empresas	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poca dificultad	17	37,8	37,8	37,8
	Mediana dificultad	28	62,2	62,2	100,0
	Total	45	100,0	100,0	

Nota: Datos obtenidos de la encuesta.

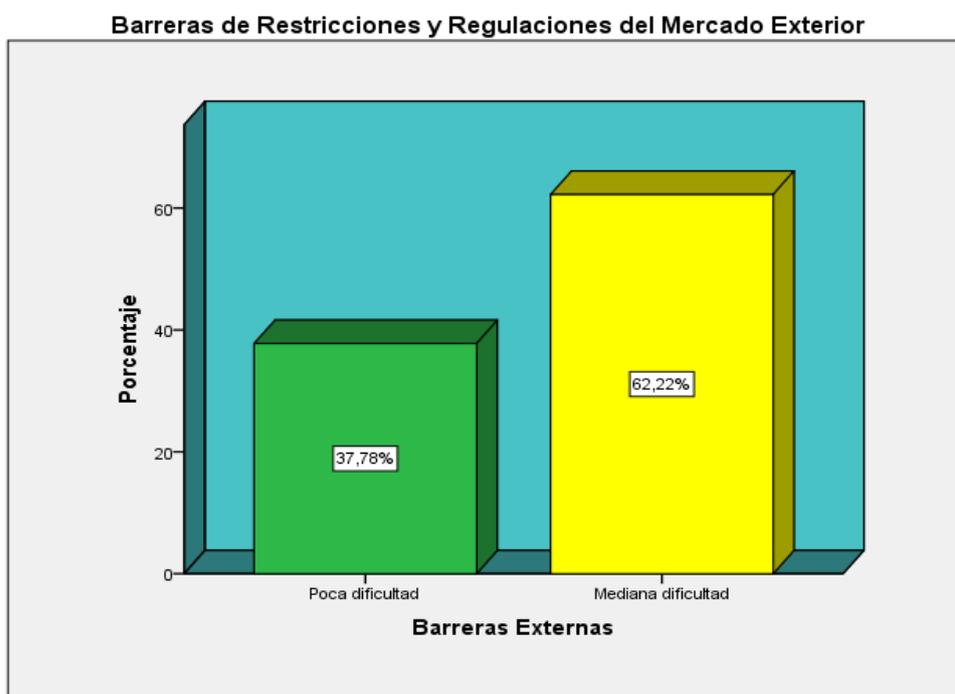


Figura 10. Muestra la escala de las barreras de restricción y regulación del mercado exterior

Interpretación: Al ejecutar la encuesta a los dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho, se obtuvo como resultado que un 38% de empresas tienen poca dificultad de restricción y regulación del mercado exterior, por otro lado, el 62% de empresas presentan mediana dificultad de restricción y regulación del mercado exterior, como empresas textiles.

IV. DISCUSION

Siendo las barreras de exportación consideradas como obstáculos o impedimentos que imposibilitan el comercio de las empresas textiles en mercados internacionales, se pudo verificar que se clasificaban en dos, siendo las barreras internas, restricciones propiamente de la empresa y las barreras externas, limitaciones relacionadas al entorno en el que la empresa se desarrollaba. Es así que se logró observar que cada una de ellas presentaba múltiples dificultades que enfrentar, la cual logramos identificar.

Los resultados obtenidos son válidos ya que los ítems del instrumento fueron validados por juicio de expertos a través de la V de Aiken con una calificación de 0,82 y confiabilidad de 0.763a través de una prueba piloto aplicada a 20 dueños, gerentes y/o jefes de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho. Cuando se aplicó a la muestra, se presentaron algunos percances, ya que los encuestados mostraron su incomodidad al momento de solicitar la posibilidad de poder encuestarlos, gran cantidad de ellos no contaban con el tiempo suficiente para desarrollar el cuestionario, tratando de convencerlos o pedir en regresar en otra fecha o dejar el cuestionario y recogerlos otro día, además muchos de ellos no deseaban responder por miedo de exponer información privada de la empresa.

Además, los resultados encontrados aportan a los dueños, gerentes y/ jefes de las empresas pautas a considerar para aumentar sus capacidades con el objeto de orientarse hacia los mercados internacionales.

En la investigación de Arteaga *et al.* (2014) se encontró similitud con la variable de estudio y con su objetivo mas no en el rubro y el destino de exportación, es así que mencionan que las barreras de exportación varían en función al destino con que las empresas exportan, frenando su desarrollo y crecimiento. Por otro lado, el teórico Leonidou (2004) menciona que las barreras a la exportación que son consideradas como obstáculos, restricción de actitud, estructura, operaciones y otras que persuaden o dificultan su inicio, desarrollar o sostener las operaciones de comercio con los mercados internacionales, estando de acuerdo con lo dicho por los autores ya que nuestros resultados obtenidos, así lo confirman al observar que un 96% de los encuestados afirmaron que cuentan con mediana dificultad frente a las barreras de exportación como empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho, el cual impide en cierto grado sus operaciones comerciales en los mercados internacionales.

Así mismo la investigación de Malca y Rubio (2015) se encontró una relación con la dimensión barreras internas mas no en el rubro y población de estudio, ya que llegaron a la conclusión que tuvieron como segundo y tercer factor a las barreras internas como influencia en su desarrollo exportador de las empresas, es así como el teórico Leonidou (2004) afirmo que las barreras internas son consideradas como la falta de capacidad comercial y productiva de la empresa, estando de acuerdo con lo dicho por los autores, nuestros resultados obtenidos apoyan a las investigaciones ya que el 64% consideran como mediana dificultad a esta dimensión, no obstante un 31% sostuvieron que tienen una alta dificultad frente a las barreras internas que dificultan la capacidad comercial y productiva de las empresas.

Por otro lado, en la investigación de Ortiz (2014) se encontró relación respecto a la dimensión barreras externas mas no en la población de estudio, el autor menciona que en el sector textil y de confecciones no ha obtenido competitividad en los últimos años a raíz de un conjunto de factores externos que ha llevado a que esta industria no progrese, al no poder generar sostenibilidad y la competitividad de este sector, tal es así que el autor teórico Leonidou (2004) señalo que las barreras externas, están integradas por las barreras culturales, económicas, competitivas, legales y logísticas, las diferencias en idiomas, las condiciones competitivas de los mercados, la legislación internacional, las diferencias de moneda, el colisión de las tasas de cambio y las dificultades para distribuir los productos. De acuerdo con lo mencionado por los autores, tenemos como resultado que apoya esta investigación porque el 76% de los encuestados menciona que presenta mediana dificultad frente a las barreras externas de exportación reduciendo la competitividad del sector en los mercados internacionales.

En cuanto a al estudio de Duque y Camelo (2017) se halló una similitud con las barreras de conocimiento y experiencia más no la población de estudio, porque mencionaron que las empresas deben obtener conocimientos mucho antes de iniciar el proceso de internacionalización, acompañada de una apropiada investigación de mercados, para finalmente elegir el mercado más apropiado al producto que se ofrece ya que llegaron a la conclusión que la participación en la demanda internacional fue insuficiente y muchas veces ocasional por carencia de conocimiento en el desarrollo de internacionalización. Es así como los autores teóricos Daniels *et al.* (2013) mencionaron que los comerciantes del mercado internacional advierten sobre los impedimentos de entender las prácticas comerciales extranjeras, incluyendo el conocimiento limitado de los competidores extranjeros,

desconocimiento de las normas locales de aduana, etc. Es así que, de acuerdo con los autores, nuestros resultados obtenidos avalan la investigación porque el 64% de los encuestados enfrentan mediana dificultad frente a las barreras de conocimiento y experiencia como empresas textiles exportadoras en San Juan de Lurigancho dificultando sus operaciones comerciales extranjeras.

Así mismo en el estudio de Malca y Rubio (2015) se encontró relación con las barreras de compromiso gerencial mas no en la población de estudio y rubro, ya que señalaron que la perspectiva que la empresa tenga a cerca de las maneras de expansión puede perjudicar como un impedimento de ingreso, así mismo el desinterés de los dueños o gerentes de las empresas respecto a la exportación se puede relacionar a la satisfacción con el mercado nacional o las angustias por problemas de este. Siendo así que Daniels *et al.* (2013), autores teóricos, hicieron mención que la mayoría de las empresas, principalmente las pymes, se concentran en los mercados nacionales más no en los mercados internacionales, porque los gerentes tienen preferencias y familiaridades con el mercado local por el temor de afrontar riesgos al internacionalizar sus operaciones. De acuerdo con los autores, los resultados de esta investigación los avalan porque se obtuvieron que un 67% de los encuestados, tenían mediana dificultad y un 18% alta dificultad frente a las barreras de compromiso gerencial, dando a conocer la dificultad de afrontar estas barreras que limitaban su interés de internacionalización.

En la investigación de Duque y Camelo (2017) se encontró una aproximación con las barreras de marketing mas no en la población de estudio, porque señalaron que es necesario proporcionar un tratamiento diferenciado para cada tipo de empresa, de acuerdo con el grado en que se encuentra en el proceso de internacionalización, dando importancia a aspectos como análisis de mercados, selección de socios comerciales, acceso a informes comerciales de la empresas extranjeras, diseño de acciones de marketing y promoción comercial, comparación de precios en puntos de ventas, etc. Así mismo Leonidou (2004) autor teórico, señalo que las barreras de marketing están enfocadas esencialmente en la mercancía, el precio, plaza, distribución y la logística de una compañía en el exterior. De acuerdo con los autores por lo mencionado, los resultados adquiridos en esta investigación sustentan que el 60% de los encuestados presenta mediana dificultad, mientras que un 33% tiene alta dificultad frente a las barreras de marketing.

En el estudio de Mataveli (2014) se encontró una similitud con las barreras de elementos funcionales más no en la población de estudio y rubro, señaló que una de las barreras más importantes que perciben las empresas en su salida al exterior es un problema de capital humano y la moderación más significativa en la relación barreras a la exportación y motivos para elegir un banco para operar en el área internacional es un problema de capital relacional, porque la importancia del capital intelectual en la actual economía es necesaria ya que se ha ido denominando como economía del conocimiento. De acuerdo a los autores teóricos Daniels *et al* (2013) señalaron que un personal no calificado, falta de capacidad de producción para las exportaciones, la carencia de capital de trabajo, son factores que son consideradas como barreras funcionales que deben ser bien evaluadas para un mejor desenvolvimiento en el mercado exterior. De acuerdo con los autores, los resultados obtenidos en esta investigación sustentan que un 56% de los encuestados presentan mediana dificultad, por otro lado, el 40% obtuvo alta dificultad frente a las barreras de elementos funcionales de exportación.

En la tesis de Sucso (2016) se halló una similitud con las barreras económicas y el rubro más no en la población de estudio, menciono que existen factores que en medida desfavorecen al exportador al momento de hacer la transacción, así como la inflación y el tipo de cambio externo, entre otros, originando conflictos en los exportadores. Por otro lado, el autor teórico Leonidou (2004) señaló que las condiciones económicas en los mercados exteriores pueden no ser atractivos para los exportadores debido a los pobres o el deterioro de los indicadores económicos, existiendo riesgos cambio de moneda extranjera, siendo un problema para los negocios internacionales. De acuerdo con lo mencionado por los autores esta investigación tuvo como resultado que un 55% de los encuestados presentan mediana dificultad frente a las barreras económicas de exportación sustentando lo ya mencionado.

Por otro lado, en la investigación de Malca y Rubio (2014) se encontró una similitud con las barreras socioculturales más no con el rubro ni población de estudio; indicaron que en un mundo globalizado o con menos distancia a consecuencia del desarrollo de las tecnologías de información, hace necesario que los empresarios tengan competencias idiomáticas, así como destreza para poder desenvolverse en mercados con alta diversidad cultural. Tanto el idioma como la diferencia cultural, que son variables externas a la empresa, o son parte de los procedimientos que deben conocerse para poder acceder y quedarse en los mercados, son necesarios y condición para competir internacionalmente. Por otro lado,

Leonidou (2004) autor teórico hace mención a las barreras socioculturales como la religión, valores y actitudes, hábitos y educación que dificultan en gran magnitud la conducta del consumidor. De esta manera en los resultados que se tuvo, avalan lo dicho por los autores, ya que un 46% de los encuestados consideran tener alta dificultad frente a las barreras socioculturales, mientras que un 42% menciona tener mediana dificultad frente a estas barreras.

Respecto al estudio de Ortiz (2014) se logró encontrar relación con las barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior, ya que tuvo como objetivo conocer cuáles son las medidas proteccionistas acogidas por el gobierno Colombiano para el sector textil y de confecciones, e identificar el plan de mejoramiento y sostenibilidad que se diseñó para internacionalizar, el sector no ha tenido la mejor competitividad en los últimos años, se ha visto desafiada por una serie de factores tanto internos como externos que han llevado a que no progrese, y concluyó que la eliminación de barreras comerciales y prácticas proteccionistas es urgente en el ámbito internacional ya que no se puede aislar la economía de un país, los Estados deben sacar provecho de sus recursos, deben ser competitivas en la comercialización de bienes y servicios y potencializar sus sectores con el fin de incrementar su competitividad a nivel internacional. Por otro lado, los resultados obtenidos en esta investigación avalan lo dicho con un 62% de los encuestados que presentan mediana dificultad frente a las barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior, dificultando sus actividades comerciales internacionales.

Por otro lado, se pudo observar que no existen muchas investigaciones respecto a las barreras de exportación en el rubro textil, es así que urge la necesidad de estudios en este campo con el propósito de facilitar mayor información para crear estrategias para fortalecer el desarrollo del sector.

Así mismo se tuvo inconvenientes para obtener información de los criterios de clasificación de las grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, encontrando informaciones ambiguas, dificultando en cierta medida el proceso de la investigación.

V. CONCLUSIONES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en esta investigación, así como la discusión, se ha llegado a las siguientes conclusiones.

Conclusión general

A analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que existe una mediana dificultad frente a las barreras de exportación, es así que un 96% de los dueños, gerente y jefes lo confirmaron.

Conclusión específica 1

Al investigar las barreras internas en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 64% presenta mediana dificultad, además un 31% posee una alta dificultad frente a las barreras internas de exportación.

Conclusión específica 2

Al indagar las barreras externas en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 75% presenta mediana dificultad, además un 24% tiene poca dificultad frente a las barreras externas de exportación.

Conclusión específica 3

Al estudiar las barreras internas de conocimiento y experiencia en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 64% presenta mediana dificultad, además un 36% tiene poca dificultad frente a las barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación.

Conclusión específica 4

Al observar las barreras internas de compromiso gerencial de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 67% presenta mediana dificultad, así mismo un 18% tiene alta dificultad frente a las barreras internas de compromiso gerencial de exportación.

Conclusión específica 5

Al explorar las barreras internas de marketing de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 60% presenta mediana dificultad, así mismo un 33% tiene alta dificultad frente a las barreras internas de marketing de exportación.

Conclusión específica 6

Al averiguar las barreras internas de elementos funcionales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 56% presenta mediana dificultad, por otro lado, el 40% tiene alta dificultad frente a las barreras internas de elementos funcionales de exportación.

Conclusión específica 7

Al reconocer las barreras externas económicas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 56% presenta mediana dificultad, por otro lado, el 44% tiene poca dificultad frente a las barreras externas económicas de exportación.

Conclusión específica 8

Al examinar las barreras externas socioculturales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 47% presenta alta dificultad, por otro lado, el 42% tiene mediana dificultad frente a las barreras externas socioculturales de exportación.

Conclusión específica 9

Al inspeccionar las barreras externas de restricción y regulación de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se determinó que un 62% presenta mediana dificultad, por otro lado, un 38% tiene poca dificultad frente a las barreras externas de restricción y regulación de exportación.

VI. RECOMENDACIONES

Recomendación general

Al analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de poder recomendar a reconocer las barreras que tienen mayor impacto en su empresa y limitan su desarrollo exportador y hacer frente a estas, incentivar alternativas de solución, como misiones comerciales, estudios de mercado, estrategias comerciales.

Recomendación específica 1

Al investigar las barreras internas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los empresarios a mejorar su organización funcional a través del análisis de sus áreas internas para desarrollar nuevas estrategias que renueven e impulsen su crecimiento en el mercado externo.

Recomendación específica 2

Al indagar las barreras externas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a realizar un análisis político, económico, social del entorno empresarial en el que se desarrolla la empresa, tanto dentro y fuera del país, permitiendo identificar y controlar los riesgos que traen consigo.

Recomendación específica 3

Al estudiar las barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles, a buscar apoyo en entidades gubernamentales para adquirir mayores conocimientos acerca de los mercados y acuerdos comerciales, así mismo tener una capacitación constante a cerca del comercio internacional.

Recomendación específica 4

Al observar las barreras internas de compromiso gerencial de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los empresarios textiles exportadores a buscar gente capacitada que pueda tener una visión empresarial diversificada, impulsando la expansión a mercados internacionales.

Recomendación específica 5

Al explorar las barreras internas de marketing de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a mejorar sus estrategias de marketing para ampliar la experiencia del producto con otras marcas para una mejor competencia del producto y lograr una mejor penetración en el mercado, permitiendo fortalecer la competitividad de la empresa.

Recomendación específica 6

Al averiguar las barreras internas de elementos funcionales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a contar con personal capacitado y proactivo, contar con certificados de calidad, llevar un control de la condición económica de la empresa.

Recomendación específica 7

Al reconocer las barreras externas económicas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a tener mayor conocimiento de la situación económica del mercado en interés a exportar, así como las condiciones de la moneda en dicho país, para no presentar inconvenientes económicos.

Recomendación específica 8

Al examinar las barreras externas socioculturales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad

que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a profundizar sus conocimientos en idiomas extranjeros, conocerla cultura de los países extranjeros para una mejor negociación.

Recomendación específica 9

Al inspeccionar las barreras externas de restricción y regulación de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018, se da a conocer la dificultad que estas presentan para los exportadores textiles, dando facultad de recomendar a los exportadores textiles a conocer mejor las normas y regulaciones del producto, para tener mejor acceso al mercado internacional.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arteaga, J., Fernandez, R. y Clavel, M. (2014). *Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación*. España.
- Awan, M. (2011). *La relación entre el uso de internet y percepciones de barreras que enfrentan las pequeñas empresas exportadores en países en desarrollo*. Revista de Comercio de Internet, 144-161
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson.
- Becerra, F. (2016). *Estrategias del marketing en las Mypes exportadoras de textiles de la galería Santa Lucia en el emporio de Gamarra la Victoria, 2016*". UCV. Lima, Perú.
- Cardona, C. y Bonilla, E. (2015). *Los factores limitantes de la internacionalización de las pymes textil, cuero, calzado e industria marroquinera colombiana*. Universidad de América. Colombia.
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima : San Marcos.
- Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones*. México: Pearson Educación.
- Datosmacro.com. (2018). *Tipos de interes de bancos centrales* . Recuperado de 23 de octubre 2018 de <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes>.
- Duque, L. y Camelo, P. (2017). *Estrategia de internacionalización para las pymes del sector textil y confección en Bogotá*. Universidad de la Salle. Bogotá.
- Eldrede, K. y David, D. (2014). *Export Barriers in a Changing Institutional Environment: A quasi-longitudinal Study of New Zealand's Manufacturing Exporters*. Springer Science & Business Media, 331-364.
- Eldrede, K. y David, D. (2016). *Export Stages and Export Barriers: Revisiting Traditional Export Development*. Wiley Online Library, 75-90.
- Escandón, D. y Hurtado, A. (2014). *Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia*. Elseiver , 172-183.

- Escandón, D., Hurtado, A. y Castillo, M. (2013). *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. Revista Escuela de Administración de Negocios, 38-55
- Ferreira, L. (2016). *Apoyo no reembolsable para la innovación en exportación de las pymes de servicios modernos: la experiencia del programa Profo de Corfo*. Universidad de Chile. Santiago. Chile.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hi Educación.
- Jiménez, D., Estrella, A., Ruiz, J. y Sánchez, M. (2013). *Análisis de los efectos moderadores de la inversión en I+D y la experiencia exportadora sobre la relación entre barreras a la exportación e intensidad exportadora bajo distintos niveles de turbulencia ambiental percibida*. Elsevier doyma, 95-97.
- La cámara. (2017). *Existe una necesidad inmediata de eliminar las barreras no arancelarias*. La Revista de La Cámara de Comercio de Lima. Recuperado el 21 de octubre 2018 de https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion799/ed_799_dig.pdf.
- Leonidou L.(2004). *An analysis of the barriers hindering small business export development*. Journal of Small Business Management, 279-302.
- Ludmila, K., Jaroslav, B., Yuriy, B. y Premysl, B. (2015). *Personal Characteristics Of Entrepreneurs In The Context Of Perception And Management Of Business Risk In The Sme Segment* . Economics and Sociology, 41-54.
- Llamoga, K. (2016). *La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de laa Región La Libertad, 2014-2015*. Universidad Privada del Norte. Perú.
- Malca, O., y Rubio, J. (2014). *Obstaculo a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú*. Universidad del Pacífico.
- Malca, O. y Rubio, J. (2015). *Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú*. Journal of Business Universidad del Pacífico, 51-76.

- Mataveli, L. (2014). *La internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar barreras a la exportación y dinamizar el nivel de internacionalización de las empresas*. Universidad de la Rioja. España.
- Mendoza, C. y Giraldo, M. (2016). *La internacionalización y su relación con la competitividad de las pymes exportadoras textiles ubicadas en lima metropolitana*. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima, Perú.
- Molina, B., y Célleri, J. (2018). *Análisis del impacto en el sector textil de las salvaguardias arancelarias, para desarrollar estrategias de diferenciación que potencien la producción interna*. Universidad Internacional del Ecuador. Quito, Ecuador.
- Narayanan, V. (2015). *Export Barriers for Small and Medium-sized Enterprises: A Literature Review based on Leonidou's Model*. Entrepreneurial Business and Economics Review.
- OMC.(2018). *Perfiles arancelarios en el mundo 2018. Aranceles NMF aplicados*. Recuperado el 30 de Octubre 2018 de <file:///C:/Users/CABINA/Downloads/perfiles%20arancelarios%20omc.pdf>.
- OMC. (2017). *Estadísticas del comercio internacional 2017*. Recuperado el 10 de octubre 2018 de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s/wts2017_s.pdf.
- OMC. (2016). *Informe sobre el comercio mundial 2016: Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes*. Organización mundial del comercio, 1-210.
- OMC. (2016). *Examen estadístico del comercio mundial 2016*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2016_s/wts16_chap9_s.htm.
- Ortiz, O. (2014). *Obstáculos técnicos y arancelarios frente a la internacionalización del sector textil colombiano*. Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá.
- Pinot de Villechennon, F. (2017). *La internacionalización de las pymes latinoamericanas y su proyección en Europa*. EU-LAC Foundation , 8.
- Pinot de Villechennon, F. (2014). *Pymes europeas y latinoamericanas: el reto de internacionalizarse en el otro continente*. EU-LAC Foundation, 1-5.
- Produce, (2015). *Industria textil y confecciones. Estudio de investigación sectorial*. Diciembre, 2015. Recuperado el 9 de Octubre del 2018 de

http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf

Sevillano, D. (2017). *Barreras a las exportaciones de pimiento fresco al mercado estadounidense desde la Asociación Agrícola Compositan Alto, Trujillo 2017*. Universidad Cesar Vallejo. Perú.

SIICEX (2018). *Estudios de mercado*. Recuperado el 25 de octubre 2018 de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=812.72400#anclafecha.

Solano, E., Arrieta, L. y Mendoza D. (2015). *Comercio exportador sector textil - confecciones en Colombia y departamento del Atlántico: Una aproximación a los modelos gravitacionales*. Universidad Santo Tomas. Bucaramanga, Colombia.

Soqueiro, J. (2017). *Export assistance programmes: differences between advanced and emerging economies*. Universidad de Porto. Oporto, Portugal. Recuperado el 25 de setiembre 2018 de <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/108388/2/226165.pdf>.

VIII. ANEXOS

CUESTIONARIO DE BARRERAS DE EXPORTACIÓN

Nombre: _____ Cargo: _____

Nombre de la Empresa: _____

INSTRUCCIONES: Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Recuerda no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas

OPCIONES DE RESPUESTA:

1	2	3	4	5	6	7
No dificulta	Casi dificulta	Dificulta un poco	Ni dificulta ni no dificulta	Dificulta	Dificulta bastante	Dificulta enormemente

Anexo 1.

Instrumento

n°	Preguntas	1	2	3	4	5	6	7
	Barreras internas							
	Barreras de conocimiento y experiencia							
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero	1	2	3	4	5	6	7
2.	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial	1	2	3	4	5	6	7
	Barreras de compromiso gerencial							
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar	1	2	3	4	5	6	7
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación	1	2	3	4	5	6	7
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras	1	2	3	4	5	6	7
	Barreras de marketing							
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros	1	2	3	4	5	6	7
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional	1	2	3	4	5	6	7

8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros	1	2	3	4	5	6	7
9	Acceso a representantes en el mercado internacional	1	2	3	4	5	6	7
Barreras de elementos funcionales								
10	Capacidad productiva insuficiente	1	2	3	4	5	6	7
11	Altos costos de personal especializado en exportación	1	2	3	4	5	6	7
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)	1	2	3	4	5	6	7
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación	1	2	3	4	5	6	7
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones	1	2	3	4	5	6	7
Barreras externas								
Barreras económicas								
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino	1	2	3	4	5	6	7
16	Riesgos cambiarios de la moneda extranjera en su proceso exportador	1	2	3	4	5	6	7
Barreras socioculturales								
17	Formas de negociación en / los mercado de destino	1	2	3	4	5	6	7
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros	1	2	3	4	5	6	7
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros	1	2	3	4	5	6	7
Barreras de restricciones y regulaciones del mercado exterior								
20	Permisos de exportación	1	2	3	4	5	6	7
21	Normas de etiquetado	1	2	3	4	5	6	7
22	Falta de asesoramiento financiero	1	2	3	4	5	6	7

Nota: Adaptado de Malca y Rubio 2015.

Gracias por completar el cuestionario

Anexo 2.

Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
General	General	General		
¿Cuáles son las barreras de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Analizar las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho Lima - 2018.			Conocimiento y experiencia
Específicos	Específicos			
¿Cuáles son las barreras internas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Investigar las barreras internas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.			Compromiso gerencial
¿Cuáles son las barreras externas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Indagar las barreras externas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.			Marketing
¿Cuáles son las barreras internas de conocimiento y experiencia de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Estudiar las barreras internas de conocimiento de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.	Barreras de Exportación	Barreras Internas	
¿Cuáles son las barreras internas de compromiso gerencial de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Observar las barreras internas de compromiso gerencial de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.			Elemento funcional
¿Cuáles son las barreras internas de marketing de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018?	Explorar las barreras internas de marketing de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.			Económicas

¿Cuáles son las barreras internas de elementos funcionales de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018? Averiguar las barreras internas de elementos funcionales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

¿Cuáles son las barreras externas económicas de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018? Reconocer las barreras externas económicas de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

¿Cuáles son las barreras externas socioculturales de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018? Examinar las barreras externas socioculturales de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

¿Cuáles son las barreras externas de restricciones y regulaciones de exportación que enfrentan las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018? Inspeccionar las barreras externas de restricción y regulación de exportación en las empresas exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018.

Barreras Externas

Socioculturales

Restricciones y regulaciones del mercado externo

Nota: Elaboración propia.

Anexo 3.

Principales destinos de exportación del sector textil

Sector Textil: Principales Mercados

(Millones de dólares)

Mercado	Jun. 2018	Var. % Jun. 18/17	Ener – 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.

Anexo 4.

Tabla estadística de principales exportadores e importadores de textiles, 2016

País	Valor 2016	Parte en las exportaciones/importaciones mundiales			
		2000	2005	2010	2016
Exportaciones					
China	106	10.4	20.2	30.5	37.2
Unión Europea	65	36.7	34.8	27	23
India	16	3.6	4.1	5.1	5.7
Estados unidos de América	13	7.1	6.1	4.8	4.6
Turquía	11	2.4	3.5	3.6	3.8
Corea	10	8.2	5.1	4.3	3.5
Importadores					
Unión Europea	69	35.2	33.6	27.9	22.9
Estados unidos de América	29	9.8	10.5	8.8	9.5
China	17	7.8	7.2	6.6	5.5
Viet Nam	13	0.8	1.6	2.6	4.3
Japón	8	3	2.7	2.7	2.8

Fuente: OMC 2017.

Anexo 5.

Empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – julio 2018.

N°	Numero RUC	Nombre o Razón Social	Operatividad Aduanera		Fecha de inscripción
			Exportación	Importación	
1	20516702649	Sur Color Star S.A.	2008-2018	2007-2018	08/08/2007
2	20418108151	Hilandería de Algodón Peruano S.A.	2004-2018	1999-2018	11/11/1998
3	20501057682	Trading Fashion Line S.A.	2004-2014	2001-2018	14/12/2000
4	20378092419	Filasur S.A.	2014-2018	1998-2018	17/10/1997
5	20297986130	Tecnología Textil S.A.	2014-2018	1998-2018	26/12/1995
6	20100559464	Teditex S.A.C.	2015-2016	1999-2014	27/01/1993
7	20290087873	Creaciones de Exportación S.A.	--	2010-2018	10/08/1995
8	20130464760	Girotext S.R.L.	--	2011-2018	04/05/1993
9	20600199162	Jacpro Automation S.A.C.	2017	--	07/03/2015
10	20337571400	Tejidos Alpalan Perú S.A.C.	--	--	09/08/2010
11	20377265328	Creaciones Traffic S.R.L.	--	2015	21/10/2009
12	20430667654	Consortio Ind.Text.Gamarra S.C.R.L.	--	2017-2018	05/08/1999
13	20101298770	Hilados Acrílicos San Juan S.A.C.	2005-2016	2000-2017	27/01/1993
14	20207659411	Corporación Textil la Fama S.A.C.	--	--	02/02/1994
15	20478123648	Consertex Perú E.I.R.L.	--	--	03/12/2008
16	20502799364	Creaciones Y Textiles Jomape E.I.R.L.	--	--	30/05/2017
17	20507069747	Grabel S.R.L.	--	--	14/08/2003
18	20508591854	Inversiones Yuriko E.I.R.L.	2015-2017	2007-2016	21/04/2004
19	20510325355	Exclusive Creations: Cappuccino & Australian Beach S.A.C.	--	--	24/02/2005
20	20511998396	Todo para Estampados S.A.C.	2010/2016-2017	2015	22/11/2005
21	20511782032	Jlmac Clothing S.A.C.	--	--	20/10/2005
22	20512118128	Highland Trading Company S.A.C.	2014-2015	2009-2018	07/12/2005
23	20513585382	Lencerías Nacionales del Perú S.A.C.	--	2006-2018	18/07/2006
24	20514136441	Sumac Collection S.A.C.	--	--	29/09/2006
25	20514630721	Inversiones Herrera Hnos S.A.C.	--	--	01/12/2006
26	20515348752	Piusant Peru S.C.R.L.	--	--	28/02/2007
27	20515305271	Corporación Internacional Peruana Textil S.A.C.	--	--	22/02/2007
28	20563690152	Textil Laime S.A.C.	--	--	16/08/2014
29	20515772210	Mariatext S.A.C.	--	--	19/04/2007
30	20515560387	D'oro Trading Corporation S.A.C.	--	2007-2018	23/03/2007

31	20516153955	All Fashion Export Corporation S.A.C	2009-2012	--	04/06/2007
32	20516775875	Corporación Textil Espain & Espinoza S.A.C.	--	--	17/08/2007
33	20516294770	Confecciones Moncarel S.A.C.	--	--	20/06/2007
34	20516760096	Corporación Textil Angie S.A.C.	--	--	15/08/2007
35	20517517951	Inversiones Oeschle S.A.C.	--	--	14/11/2007
36	20516903628	Rahs Textil E.I.R.L.	--	--	04/09/2007
37	20517450783	Manufactura Halcontex E.I.R.L.	--	--	07/11/2007
38	20517660591	Inversiones Hi Lux E.I.R.L.	--	--	29/11/2007
39	20518568991	Garmir E.I.R.L.		2015	26/04/2013
40	20518193652	Design Blue S.A.C.	--	--	31/01/2008
41	20518748972	Publimark Service E.I.R.L.	--	--	28/03/2008
42	20493034325	Confecciones Arek S.A.C.	--	--	03/07/2008
43	20491934914	Industrias Durotex E.I.R.L.	--	--	24/07/2008
44	20492410111	Textiles Pato E.I.R.L. Texpat E.I.R.L.	--	--	20/10/2009
45	20492767299	Import & Export K'J S.A.C.		2015	13/03/2015
46	20520564030	Macrotexil del Perú S.C.R.L.	--	--	05/01/2009
47	20521358263	Industrial Safety And Cleaning Equipment S.R.L.	--	--	25/11/2016
48	20521032589	Corporation Pathros International S.A.C.	2009-2014	--	18/02/2009
49	20521619750	Corporación Aguilar S.A.C.	--	--	08/04/2009
50	20600663641	Conceptos Eko-Moda E.I.R.L.	--	--	14/09/2015
51	20483599812	Negocios Generales Mery E.I.R.L.	--	2012-2018	23/03/2012
52	20522191915	World To Peru S.A.C.	2013-2015	2013	05/06/2009
53	20409260030	Varsity E.I.R.L.	2015	--	14/07/2009
54	20522685675	Wayomin Textiles S.R.L.	2009	--	22/07/2009
55	20522907911	Ymb Industrias E.I.R.L.	--	2009-2017	17/08/2009
56	20523008430	Multiservicios Inkari S.A.C.	2014	--	25/08/2009
57	20523410785	Corporación Joelis S.A.C.	--	2010-2018	30/09/2009
58	20523421558	Creaciones Jaing S.R.L.	--	--	27/06/2011
59	20523443446	3 M & A Textil S.A.C.	--	--	02/10/2009
60	20523529324	Tusuy Perú S.R.L.	--	--	21/08/2015
61	20525134050	Corporación Mohexia Perú S.A.C.	--	--	13/03/2010
62	20535544744	Modas Boers E.I.R.L.	--	--	23/03/2010
63	20535552097	Inversiones Jestit E.I.R.L.	--	--	23/03/2010
64	20535561835	Textiles Cross S.A.C.	2010-2018	2015-2017	24/03/2010
65	20600437187	Admabritex S.A.C.	--	--	08/06/2015
66	20536842897	Industry Tws Company S.A.C.	--	--	13/09/2017
67	20537661021	Menta y Limón S.A.C.	2010-2012	--	01/10/2010
68	20537935848	Corporación Nez S.A.C.	--	--	27/10/2010
69	20538008827	Mg Art E.I.R.L.	2010-2017	2015-2017	04/11/2010
70	20538245365	Corporación Isea S.A.C.	2017-2018	--	24/10/2013

71	20538276759	Corporation Fab & Gab Shoes S.A.C.	--	--	25/11/2010
72	20538245365	Corporación Isea S.A.C.	2014-2018	--	24/10/2013
73	20538276759	Corporation Fab & Gab Shoes S.A.C.	--	--	25/11/2010
74	20451476492	Hilos Nayeli E.I.R.L.	--	2012-2018	22/01/2011
75	20451521030	Export Import Baby Tex S.A.C	2011-2018	--	26/01/2011
76	20392544179	Corporación Textil del Águila S.A.C.	--	--	28/02/2011
77	20543175146	Inversiones Mkm Transfer y Etiquetas Textiles E.I.R.L.	--	--	23/04/2011
78	20543471543	Peruvian Cotton Fashion S.A.C.	2011-2017	--	18/05/2011
79	20543175146	Inversiones Mkm Transfer y Etiquetas Textiles E.I.R.L.	--	--	23/04/2011
80	20543471543	Peruvian Cotton Fashion S.A.C.	2011-2017	--	18/05/2011
81	20544240359	Maro Industry S.A.C.	--	2011-2018	19/07/2011
82	20544628080	Balarezo & Garnica Confecciones S.A.C.	--	--	23/08/2011
83	20544717775	Willka Runa E.I.R.L	--	--	31/08/2011
84	20544754549	Arte Innova E.I.R.L.	--	--	02/09/2011
85	20490655825	Etika Export S.A.C.	2011/2014-2015	--	21/03/2014
86	20544802969	Textimoda Norte S.A.C	--	--	07/09/2011
87	20544811011	Textimoda Sur S.A.C	--	--	07/09/2011
88	20545471613	Manantial Latina E.I.R.L.	2015-2018	--	27/10/2011
89	20545514525	Las Moras del Ande S.A.C.	--	--	02/11/2011
90	20545544947	Inversiones Jecyn Jorgan S.A.C	--	--	04/11/2011
91	20545566916	Dsk Corp S.A.C		2015-2016	07/11/2011
92	20545779740	Alma Textil S.A.C.	--	--	23/11/2011
93	20545920515	Sombreros Peruanos S.A.C.	--	2012-2016/2018	03/12/2011
94	20545926637	Perú Trayectoria Textil E.I.R.L.	--	2017	05/12/2011
95	20546715559	Textiles Viflosa E.I.R.L.	--	--	06/02/2012
96	20546824412	Rio Sport S.A.C.	--	--	16/02/2012
97	20546865879	Goette´S S.A.C.	--	--	20/02/2012
98	20547916159	Hossler Industrias S.R.L.	--	--	09/05/2012
99	20548141941	Mode Sessions S.A.C.	2013-2016	--	28/05/2012
100	20548342687	Inversiones Mahema E.I.R.L.	--	--	11/06/2012
101	20548373728	Export E Import Jalix C.O Export E.I.R.L.	2012-2015	--	13/06/2012
102	20548669171	Ventas Chronos Del Peru E.I.R.L.	2016-2018	--	06/05/2016
103	20548841250	Stylo & Tendencia S.A.C.	--	--	17/07/2012
104	20549273808	Inversiones Flores J Y C S.A.C.	2015	--	01/12/2014
105	20549423460	Walkids Cotton E.I.R.L.	--	--	31/08/2012
106	20549484680	Inversiones C & N Trading Business S.A.C.	--	--	05/09/2012
107	20549557237	Qampaq Knit S.A.C.	--	--	11/09/2012
108	20549595163	Industria Atsut S.A.C.	2012	--	13/09/2012
109	20549613323	Dath Holding S.A.C.	2012	--	14/09/2012
110	20549658939	J & M Cal E.I.R.L.	--	--	18/09/2012

111	20550994136	Peruvian Clothing Ind S.A.C.	2013- 2014/2016	2014-2016	28/12/2012
112	20551421903	Creaciones Textiles Colvi S.A.C.	--	--	31/01/2013
113	20551644015	Distribuidora & Comercializadora Hasmith S.A.C.	--	--	18/02/2013
114	20551901433	Cotton Denin E.I.R.L.	--	--	06/03/2013
115	20551988458	Romance Textile E.I.R.L.	--	2013-2017	12/03/2013
116	20552618905	Import Export Gorgoña & F E.I.R.L.	--	2013-2018	26/04/2013
117	20552798458	Tubos & Envases de Carton S.A.C.	2013-2014	--	10/05/2013
118	20553133859	Creaciones Jireh Fashion E.I.R.L. - Creajifa E.I.R.L.	2013-2018	--	04/06/2013
119	20553171271	Wilmactex S.A.C.	--	--	06/06/2013
120	20553337691	Industria Textil Whayra E.I.R.L.	--	2014-2016	19/06/2013
121	20553376166	Industrias Resort S.A.C.	--	--	21/06/2013
122	20553414271	Mafer Collection E.I.R.L.	--	--	25/06/2013
123	20553424748	Textil Fiber Cotton E.I.R.L.	--	--	25/06/2013
124	20553483671	Irureta E.I.R.L.	--	--	02/07/2013
125	20553488983	Corporacion Chicas S.A.C.	--	2013-2015	02/07/2013
126	20553525773	Jordamulticolor S.A.C.	--	2013	04/07/2013
127	20553589585	Textiles Perú Print S.A.C.	2014- 2015/2017	--	09/07/2013
128	20553879664	Representaciones Nepozpe S.R.L	--	--	31/07/2013
129	20554104704	Acrotex S.A.C.	--	--	16/08/2013
130	20554121978	Importaciones Chavez y Jordan E.I.R.L.	--	--	17/08/2013
131	20554408240	Mm Loayza S.A.C.	--	2014-2015	06/09/2013
132	20554820710	Creaciones Techí S.R.L.	--	--	03/10/2013
133	20555123613	Ketty Moda S.A.C.	2013	--	28/10/2013
134	20555369451	Corporation Lucent Export S.A.C.	2016-2017	--	14/11/2013
135	20555627174	Keyfertex S.A.C.	--	--	03/12/2013
136	20555725001	Indygoods S.A.C.	--	--	10/12/2013
137	20555751851	Estrella De Los Andes S.A.C.	2014-2018	--	12/12/2013
138	20556102822	Exim V'aless E.I.R.L.	2014	--	15/01/2014
139	20556131172	Hilados Cheviot E.I.R.L.	--	2017	16/01/2014
140	20556393371	Shaley's S.A.C.	--	--	27/03/2017
141	20556593541	Service 3c E.I.R.L.	--	--	19/02/2014
142	20556605654	Import Export D' Geral E.I.R.L.	--	--	19/02/2014
143	20556641618	Creaciones Abieli E.I.R.L.	2014-2017	--	21/02/2014
144	20556683531	Drago Collection S.A.C.	--	--	25/02/2014
145	20557257218	Érica Proveedores S.R.L.	--	--	04/04/2014
146	20557352393	Representaciones Olimpico S.A.C.	--	--	11/04/2014
147	20557415816	Lencería Pasión de Travesuras S.A.	--	--	16/04/2014
148	20563039362	Comercialización & Innovación Peru E.I.R.L.	--	2015-2017	28/06/2014
149	20563100533	Textil Cortkolor S.A.C.	--	--	02/07/2014
150	20563178486	Textil Perú Santa Rosa S.A.C.	--	--	08/07/2014
151	20563190184	Portal Mode E.I.R.L.	2014-2015	--	09/07/2014
152	20563425751	Amazon Expression E.I.R.L.	--	--	24/07/2014

153	20565250419	Industrias Adriano E.I.R.L.	--	--	27/08/2014
154	20565378725	Qing Yun E.I.R.L.	--	2014-2018	05/09/2014
155	20565404661	Aress Frank Importaciones S.A.C.	--	--	08/09/2014
156	20565534956	Imex Global Company E.I.R.L.	2015-2017	--	16/09/2014
157	20565854438	Creaciones Sholmer S.A.C.	--	--	11/10/2014
158	20566313724	J.Caps Sociedad Anónima Cerrada - J Caps S.A.C.	--	--	20/11/2014
159	20566325901	Designers Fashion Trends S.A.C.	2014	--	20/11/2014
160	20566358744	Bientos del Sol E.I.R.L.	--	--	22/02/2017
161	20600014570	Lupo Internacional S.A.C.	--	--	19/12/2014
162	20600041933	Jiyu E.I.R.L.	--	--	29/12/2016
163	20600059271	Multiservicios Alfamen E.I.R.L.	--	--	15/01/2015
164	20600084811	Importadora & Comercializadora Demhevic S.A.C.	--	--	26/01/2015
165	20600133137	Yin Boy S.A.C.	--	--	12/02/2015
166	20600140770	Norkor S.A.C.		2015	16/02/2015
167	20600159110	Mio Style Import & Export S.A.C.		2017-2018	20/02/2015
168	20600210433	Good Supplies Import & Export S.A.C.	--	2016-2017 Suspensión. Temporal	11/03/2015
169	20600213173	Shop Taylor E.I.R.L.	--	--	12/03/2015
170	20600223861	Textil Fratexta E.I.R.L.	--	--	17/03/2015
171	20600288556	Rinok Company S.R.L	--	--	10/04/2015
172	20600312881	Manufacturas Jarlens S.A.C	--	--	20/04/2015
173	20600420888	Corporacion Textil Deleza S.A.C.	--	--	02/06/2015
174	20600474520	Horacito Peruvian E.I.R.L.	2016-2017	--	22/06/2015
175	20600550471	Empresa De Servicios El Prado E.I.R.L.	--	--	23/07/2015
176	20600567609	Haro Peru Pacifico S.A.C.	--	2015	04/08/2015
177	20600653238	Andrew'S Fashion S.A.C.	2015-2016	--	09/09/2015
178	20600673956	Grupo Textil Latina E.I.R.L.	2015-2018	--	17/09/2015
179	20600704444	Corporacion Ibiza Cotton S.A.C.	2015-2018	--	30/09/2015
180	20600733975	Espacio Textil E.I.R.L.	--	--	14/10/2015
181	20600783263	Leslie Import & Export Eirl	--	--	04/11/2015
182	20600839498	Textiles Mhorel E.I.R.L.	--	--	26/11/2015
183	20600919521	Corporacion Silei S.A.C.	2016-2018	--	07/01/2016
184	20600941934	Creaciones Carballo S.A.C.	--	--	18/01/2016
185	20601026121	P & J Sublimadoras S.A.C.	--	--	19/02/2016

186	20601051568	Ovch Business And Consulting E.I.R.L.	--	--	01/03/2016
187	20601071062	Shop 21 S.A.C.	--	--	09/03/2016
188	20601134269	Grupo Paes Perú S.A.C.	--	--	06/04/2016
189	20601156394	Comercializadora De Moda Altamirano S.A.C.	--	--	15/04/2016
190	20601195080	Exportaciones Moda 2016 S.A.C.	2016	--	02/05/2016
191	20601200717	Inversiones D'lhuis E.I.R.L.	--	--	04/05/2016
192	20601302641	Distribuidora Alessis E.I.R.L.	--	--	15/06/2016
193	20601487226	Bengely E.I.R.L.	--	--	08/09/2016
194	20601491525	Comercializadora Inter Oceánica E.I.R.L.	--	--	09/09/2016
195	20601491606	Corporación Mercados Del Mundo E.I.R.L.	--	--	09/09/2016
196	20601501644	PJL Inversiones S.A.C.	--	--	14/09/2016
197	20601503485	Maken Servicios Generales S.A.C.	--	--	14/09/2016
198	20601509513	Grupo San Ignacio S.A.C.	--	2017-2018	16/09/2016
199	20601519608	CDN. Servicios Generales S.A.C.	--	--	21/09/2016
200	20601526019	Comercializadora Textil Argón S.A.C.	--	2018	23/09/2016
201	20601545064	Floarte Textil S.A.C.	2017	--	30/09/2016
202	20601557828	Quispikay Group S.A.C.	--	--	05/10/2016
203	20601572266	Home Textiles Premiun S.A.C.	--	2016-2018	12/10/2016
204	20601647622	Multiservicios Gijaro S.A.C.	--	--	11/11/2016
205	20601654149	Deteco H & E S.A.C	--	--	15/11/2016
206	20601700124	Distribuidora Magepi S.A.C.	--	--	01/12/2016
207	20601783542	Fine Creation Textile S.A.C.	--	--	06/01/2017
208	20601793505	Solución Empresarial M&B S.A.C.	--	--	11/01/2017
209	20601852056	Importaciones Bustamante S.A.C.	--	2017-2018	03/02/2017
210	20601907101	Textil Y Confecciones Ivanna E.I.R.L.	--	--	23/02/2017
211	20601907144	Export Moda Peru S.A.C.	2017	--	23/02/2017
212	20601917719	Corporacion Textil C & G S.A.C.	--	--	28/02/2017
213	20601922291	Ropa Industrial Safety S.A.C.	--	--	01/03/2017
214	20601957532	Bran & Tay Fashion S.A.C.	--	--	13/03/2017
215	20601985102	Karsten Group S.A.C.	--	--	23/03/2017
216	20602009271	Nc Jean's Diseños Exclusivos E.I.R.L.	--	--	31/03/2017
217	20602017436	Corporación Crear Peruano S.A.C.	--	--	04/04/2017

218	20602039821	G & G Manufacturas S.A.C.	--	--	11/04/2017
219	20602053122	Stefano Rosso Shoes E.I.R.L.	--	--	19/04/2017
220	20602074995	Grupo Humec E.I.R.L.	--	--	26/04/2017
221	20602053122	Stefano Rosso Shoes E.I.R.L.	--	--	19/04/2017
222	20602074995	Grupo Humec E.I.R.L.	--	--	26/04/2017
223	20602160409	Producciones y Ventas Pantera E.I.R.L.	--	--	26/05/2017
224	20602226914	Confecciones Tototex E.I.R.L.	--	--	20/06/2017
225	20602241841	Trade & Business Rha S.A.C.	--	--	24/06/2017
226	20602297463	Yine Fusion S.A.C.	--	--	17/07/2017
227	20602300901	Textil de Exportación F & R S.A.C.	--	--	18/07/2017
228	20602303447	Pink & Blue Business S.A.C.	--	--	19/07/2017
229	20602310761	Fastshop Importaciones S.A.C.	--	--	21/07/2017
230	20602320732	Import & Export Gigly S.A.C.	--	--	25/07/2017
231	20602341004	Mavls Sport S.A.C.	2017-2018	--	03/08/2017
232	20602356427	Import Lyon E.I.R.L.	2017-2018	2018	09/08/2017
233	20602384064	Corporacion Huesvi E.I.R.L.	--	--	18/08/2017
234	20602408613	Picedi 3r S.A.C.	--	--	28/08/2017
235	20602427804	Pusaq Warmi S.A.C.	--	--	05/09/2017
236	20602474772	Rey & Reyna Perú S.A.C.	--	--	20/09/2017
237	20602530753	Creative God E.I.R.L.	--	--	11/10/2017
238	20602533329	Japer Group S.A.C.	--	--	11/10/2017
239	20602553664	Mundo Go Fitness S.A.C.	--	--	18/10/2017
240	20602585574	Toque de Algodón E.I.R.L.	--	--	30/10/2017
241	20602596860	Kelmir Jo S.A.C.	--	--	03/11/2017
242	20602625380	Nagad S.A.C.	--	--	14/11/2017
243	20602632297	Grupo Depor CJL E.I.R.L.	--	2018	16/11/2017
244	20602688683	Corporación Kaski S.A.C.	--	--	06/12/2017
245	20602699642	Jhoesma E.I.R.L.	--	--	11/12/2017
246	20602711804	Lucia Raúl Snyder E.I.R.L.	--	--	14/12/2017
247	20602714269	Judamel S.A.C.	--	--	15/12/2017
248	20602829058	Importaciones Paykuna S.A.C.	--	--	24/01/2018
249	20602839657	Mery Design S.A.C.	--	2018	25/01/2018
250	20602868622	Creaciones Infantiles E.I.R.L.	--	--	02/02/2018

251	20602765840	Confecciones Estampados y Sublimados Sport Kids E.I.R.L.	--	--	04/01/2018
252	20602793550	Textiles D & J Flores S.A.C.	--	--	13/01/2018
253	20602801137	Inversiones en General Benluca E.I.R.L.	--	--	16/01/2018
254	20602802061	Maklutex S.A.C.	--	--	16/01/2018
255	20602884521	Grupo Sergetex S.A.C.	--	--	07/02/2018
256	20602898246	Kitzuck Jeans Del Peru E.I.R.L.	--	--	12/02/2018
257	20602915809	Cipretex S.R.L.	--	--	16/02/2018
258	20602948464	Manuel M.B.E S.A.C.	--	--	27/02/2018
259	20602985076	Consistenza S.A.C.	--	--	08/03/2018
260	20603008678	Industria Textil Camila E.I.R.L.	2018	--	15/03/2018
261	20603045964	Jean-Per Import S.A.C.	--	--	27/03/2018
262	20603087438	Yeshua Company E.I.R.L.	--	--	11/04/2018
263	20603112203	Inversiones Ruthbell S.A.C.	--	--	19/04/2018
264	20603122535	Fantastic Trade S.A.C.	--	--	23/04/2018
265	20603123507	Creative Lob S.A.C.	--	--	23/04/2018
266	20603225512	Inversiones Aru Zip E.I.R.L.	--	--	24/05/2018
267	20603249624	Texta Garces E.I.R.L.	--	--	31/05/2018
268	20603258151	Rvl Boutique E.I.R.L.	--	--	04/06/2018
269	20603274521	Distribuidora Textil Reyna E.I.R.L.	--	--	07/06/2018
270	20603299109	Creaciones Safer E.I.R.L.	--	--	14/06/2018
271	20603366647	Dimod Perú S.A.C.	--	--	09/07/2018

*Nota:*Elaboración propia. Fuente: Sunat.

Anexo 6.

Grandes empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.

Nombre	N° Trabajadores	Destino	Producto	Exportaciones (Millones de dólares)
Hilandería De Algodón Peruano S.A.	2047	EE.UU. Alemania Canadá	Hilados cardados de algodón / hilados peinados de algodón	1,635,904
Filasur S.A.	523	Japón EE.UU. Brasil	Hilado acrílico industrial/hilado de algodón/hilado polyalgodon/botones de todo tipo telas de algodón	760,316.93
Tecnología Textil S.A	505	Ecuador Brasil Chile	Tejidos planos de algodón poplin noritex, dry fit polypima, dry fit popelina stretch escolar, dry fit microsatín tazlan, tecnotex drill	701,087.99

*Nota:*Empresas de estudio. Fuente: Sunat.

Anexo 7.

Medianas empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.

Nombre	N° Trabajadores	Destino	Producto	Exportaciones(Millo nes de dólares)
Hilados Acrílicos San Juan	115	EE.UU. Colombia	Conos alpacril, conos acrílicos 100%, cigüeña, marieta, alpandina ybrisas grueso y delgado, hilos acrílicos	12,785
Highland Trading Company S.A.C	9	Venezuela	Hilado de algodón/fibras discontinuas de poliéster	57,036
Creaciones Jireh Fashion E.I.R.L. - Creajifa E.I.R.L.	1	Ecuador Australia	Suéteres, chalecos yartes similares de punto, de fibras acrílicas.	26,027

*Nota:*Empresas de estudio. Fuente: Sunat.

Anexo 8.

Pequeñas empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.

Nombre	N° Trabajadores	Destino	Producto	Exportaciones (Millones de Dólares)
Peruvian Cotton Fashion	2	EE.UU. Cuba España	Vestidos de algodón, camisas, blusas de algodón, abrigos, chaquetones.	150,437
Mg Art E.I.R.L.	0	Cuba	Camisas, blusas de punto de fibra sintética o artificial para mujeres o niñas	46,164
World To Perú Sociedad Anónima Cerrada - World To Perú S.A.C.	2	EE.UU. Chile	Pantalones, t-shirts, vestidos de algodón para mujeres y niñas.	41,195

*Nota:*Empresas de estudio. Fuente: Sunat.

Anexo 9.

Último monto exportado de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho.

N°	Numero RUC	Nombre o Razón Social	Última Exportación (Miles de dólares)	Último Año
1	20516702649	Sur Color Star S.A.	2,928,433	2017
2	20418108151	Hilandería de Algodón Peruano S.A.	37,095,903	2017
3	20501057682	Trading Fashion Line S.A.	5,513,227	2014
4	20378092419	Filasur S.A.	3,176,069	2017
5	20297986130	Tecnología Textil S.A.	702,752	2017
6	20100559464	Teditex S.A.C.	90,723	2015
7	20101298770	Hilados Acrílicos San Juan S.A.C.	12,785	2016
8	20508591854	Inversiones Yuriko E.I.R.L.	5,121	2017

9	20511998396	Todo Para Estampados S.A.C.	22,642	2017
10	20512118128	Highland Trading Company S.A.C.	57,036	2015
11	20516153955	All Fashion Export Corporation S.A.C	14,739	2012
12	20521032589	Corporation Pathros International S.A.C.	99,538	2014
13	20522191915	World To Peru S.A.C.	41,195	2017
14	20409260030	Varsity E.I.R.L.	140,734	2015
15	20522685675	Wayomin Textiles S.R.L.	138,300	2009
16	20523008430	Multiservicios Inkari S.A.C.	8,063	2014
17	20538008827	Mg Art E.I.R.L.	46,164	2017
18	20538245365	Corporación Isea S.A.C.	165,375	2017
19	20543471543	Peruvian Cotton Fashion S.A.C.	150,437	2017
20	20490655825	Etika Export S.A.C.	7,248	2015
21	20545471613	Manantial Latina E.I.R.L.	58,877	2017
22	20548141941	Mode Sessions S.A.C.	59,515	2016
23	20548373728	Export E Import Jalix C.O Export E.I.R.L.	47,905	2015
24	20548669171	Ventas Chronos del Perú E.I.R.L.	210,384	2017
25	20549595163	Industria Atsut S.A.C.	1,142,746	2012
26	20550994136	Peruvian Clothing Industry S.A.C.	35,515	2016
27	20552798458	Tubos & Envases de Cartón S.A.C.	1500	2014
28	20553133859	Creaciones Jireh Fashion E.I.R.L. – Creajifa E.I.R.L.	26,027	2017
29	20553589585	Textiles Perú Print S.A.C.	0	
30	20555751851	Estrella de Los Andes S.A.C.	262,123	2017
31	20556102822	Exim V'ales E.I.R.L.	318,280	2014
32	20556641618	Creaciones Abieli E.I.R.L.	47,046	2017
33	20563190184	Portal Mode E.I.R.L.	84,215	2015
34	20565534956	Imex Global Company E.I.R.L.	95,475	2017
35	20600474520	Horacito Peruvian E.I.R.L.	3,744	2017
36	20600653238	Andrew'S Fashion S.A.C.	201,691	2016
37	20600673956	Grupo Textil Latina E.I.R.L.	788,196	2017
38	20600704444	Corporación Ibiza Cotton S.A.C.	156,621	2017
39	20600919521	Corporación Silei S.A.C.	32,804	2017
40	20566325901	Designers Fashion Trends S.A.C.	100,677	2014
41	20601545064	Floarte Textil S.A.C.	229,727	2017
42	20601907144	Export Moda Perú S.A.C.	114,723	2017
43	20602341004	Mavls Sport S.A.C.	13,730	2017

44	20602356427	Import Lyon E.I.R.L.	0.00	
45	20603008678	Industria Textil Camila E.I.R.L.	37,228	2018

Nota: Numero de empresas de la muestra de estudio. Fuente: Sunat.

Anexo 10.

Tipo de cambio de los principales mercados de destino de la muestra de estudio.

País	Moneda	Tipo de Cambio (En S/)	Tasa de Interés
Estados Unidos de América	Dólar de N.A.	3.35	2,25 %
Unión Europea	Euro	3.81	0,00 %
Australia	Dólar Australiano	2.42	1,50 %
Bolivia	Boliviano	0.48	2,49 %
Brasil	Real	0.87	6,50 %
Canadá	Dólar Canadiense	2.51	1,75 %
Chile	Peso Chileno	0.00	2,50 %
Colombia	Peso Colombiano	0.00	4,25 %
Ecuador	Dólar de N.A.	3.35	7,63 %
Japón	Yen Japonés	0.02	-0,10 %
Panamá	Balboa	3.35	

Nota: Principales mercados de destino de las empresas textiles de San Juan de Lurigancho.

Fuente: SBS.

Anexo 11.

Categoría empresarial. Ley: N° 30056

Categoría Empresarial	ventas anuales	
Microempresa	150	UIT
Pequeña empresa	150 a 1700	UIT
Mediana empresa	1700 a 2300	UIT
Gran empresa	2300 a más	UIT

Nota: Elaboración propia. Fuente: Diario el peruano.

Anexo 12.

Aranceles internacionales del sector textil.

Aranceles de los principales destinos de exportación de las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho		
	Textiles	Prendas de vestir
Brasil	2.6	0.9
Bolivia	2.2	0.6
Canadá	1.7	2.2
Chile	2.7	4.1
China	1.3	0.4
Colombia	3.6	1.2
EE. UU.	2.1	3.9
Ecuador	2.5	1
Japón	2.4	4.4
Panamá	1.4	2.2

Nota: Elaboración propia. Fuente: OMC.

Anexo 13.

Tendencias de mercadodel sector textil.

País	Tendencia del consumidor
Panamá	Pantalones con peto para hombres, camisas y blusas de punto para mujeres, suéteres y cardiganes de pelo fino, camisas de punto de algodón para hombres, complementos de vestir para bebés de algodón.
Canadá	Suéteres, jerséis, cardiganes y chalecos, camisas de algodón, para hombres o niños, camisetas de punto de las demás materias textiles, camisas y blusas de fibras sintéticas o artificiales, vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas
Chile	Pantalones, shorts de algodón para hombres, T- shirts, camisetas de punto, suéteres, cardigans, similares de punto de algodón, camisas de algodón, anoraks, cazadoras, similares de fibras sintéticas, artificiales.
Brasil	Camisas y blusas de fibra sintética, camisas y blusas de algodón, calzoncillos de fibras sintéticas para hombres o niños, vestidos de fibras sintéticas, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón
Colombia	Camisetas de punto de algodón para mujeres y niñas, Suéteres, jerséis y cardiganes de algodón, Pantalones y pantalones cortos de algodón para mujeres y niñas, calzas, panty - medias, calcetines y artículos de calcetería, vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas
Japón	Vestidos de algodón para mujeres y niñas, camisonos y pijamas de algodón para mujeres y niñas, suéteres, jerséis, pull - overs y artículos similares de pelo fino, Mantas de lana o pelo fino, chales, pañuelos para el cuello, pasamontañas y bufandas
Ecuador	Pantalones, shorts de algodón para mujer, blusas camiseras de fibras sintéticas o artificiales, Fajas y fajas-braga, incluso de punto, vestidos de fibras sintéticas
Bolivia	T - shirts y camisetas de punto y de materias textiles, pantalones largos, pantalones cortos de algodón para mujeres, suéteres, jerséis, pull - overs de fibras sintéticas o artificiales, camisas de algodón para hombres.
España	Pantalones largos, con peto, pantalones cortos de algodón, Suéteres, cardiganes, chalecos y similares de punto, de fibras sintéticas o artificiales, T-shirts y camisetas, de punto, Camisas, blusas, de fibras sintéticas y artificiales para mujeres o niñas.

Nota: Elaboración propia. Fuente: Siicex.

Anexo 14.

Medidas de salvaguardia en vigor al 31 de diciembre de 2017, por grupos de países.

País/territorio	Del 1° de enero al 31 de diciembre de 2017		Al 31 de diciembre de 2017	
	Investigaciones iniciales	Medidas definitivas en vigor	Medidas definitivas en vigor	Productos afectados (número de subpartidas de 6 dígitos del SA)
Ecuador			1	3
Estados Unidos de América	2			

Nota: Elaboración propia. Fuente: OMC.

Anexo 15.

Medidas de salvaguardia en vigor al 31 de diciembre de 2017, por grupos de productos.

Grupos de productos	Número total de medidas	Medidas definitivas en vigor al 31 de diciembre de 2015 en el grupo de países		
		Cuadrilateral (QUAD)	G20(excluida la QUAD)	Otros
Algodón	1			1
Textiles	1			1

Nota: Elaboración propia. Fuente: OMC.

Anexo 16.

Fichas RUC de la muestra de estudio. Fuente: Sunat.

CONSULTA RUC: 20516702649 - SUR COLOR STAR S.A.			
Número de RUC:	20516702649 - SUR COLOR STAR S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	08/08/2007	Fecha Inicio de Actividades:	15/09/2007
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. EL SANTUARIO NRO. 1256 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1312 - TEJEDURA DE PRODUCTOS TEXTILES Secundaria 1 - 17120 - ACABADO DE PROD. TEXTILES. Secundaria 2 - 1313 - ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES		
Comprobantes de Pago c/aut. de Impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 30/03/2016 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 11/07/2014		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0110050002115) a partir del 01/02/2017 Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.265-2009) a partir del 01/01/2010		

CONSULTA RUC: 20418108151 - HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.			
Número de RUC:	20418108151 - HILANDERIA DE ALGODON PERUANO S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	HIALPESA		
Fecha de Inscripción:	11/11/1998	Fecha Inicio de Actividades:	09/11/1998
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. AV. LAS LOMAS NRO. 801 Z.I. ZARATE (ESQUINA CON AV. LURIGANCHO 1277) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1311 - PREPARACIÓN E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES Secundaria 1 - 1410 - FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL Secundaria 2 - 1313 - ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 03/06/2015		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.037-2002) a partir del 01/06/2002		

CONSULTA RUC: 20501057682 - TRADING FASHION LINE S.A.			
Número de RUC:	20501057682 - TRADING FASHION LINE S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	14/12/2000	Fecha Inicio de Actividades:	01/01/2001
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. SANTUARIO NRO. 1323 URB. ZARATE (ALT.CDRA 12 AV.GRAN CHIMU) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 1 - 18100 - FAB. DE PRENDAS DE VESTIR. Secundaria 2 - 1410 - FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 01/02/2017 BOLETA PORTAL DESDE 20/07/2018 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 29/04/2015		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.181-2002) a partir del 01/02/2003 Excluido del Régimen de Agentes de Percepción de IGV - Venta Interna a partir del 01/02/2016		

CONSULTA RUC: 20378092419 - FILASUR S.A.

Número de RUC:	20378092419 - FILASUR S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	FILASUR S.A.		
Fecha de Inscripción:	17/10/1997	Fecha Inicio de Actividades:	17/10/1997
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. EL SANTUARIO NRO. 1119 Z.I. ZARATE (ALT.CUADRA 12 AV.GRAN CHIMU) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1311 - PREPARACIÓN E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES Secundaria 1 - 36996 - OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP. Secundaria 2 - 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 25/08/2016		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2013		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.037-2002) a partir del 01/06/2002		

CONSULTA RUC: 20297986130 - TECNOLOGIA TEXTIL S.A.

Número de RUC:	20297986130 - TECNOLOGIA TEXTIL S.A.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	TECNOLOGIA TEXTIL		
Fecha de Inscripción:	26/12/1995	Fecha Inicio de Actividades:	02/01/1996
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. CAJAMARQUILLA NRO. 1085 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1312 - TEJEDURA DE PRODUCTOS TEXTILES Secundaria 1 - 1311 - PREPARACIÓN E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 04/06/2015		
Afiliado al PLE desde:	29/01/2013		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0110050002101) a partir del 01/02/2017 Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.037-2002) a partir del 01/06/2002		

CONSULTA RUC: 20100559464 - TEDITEX S.A.C.			
Número de RUC:	20100559464 - TEDITEX S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	TEDITEX S.A.		
Fecha de Inscripción:	27/01/1993	Fecha Inicio de Actividades:	01/01/1991
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	NO HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. SANTA ROSA DE LIMA NRO. 1231 URB. LAS FLORES (AH PARADERO CELIMA) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	04/01/2013		
Padrones :	Excluido del Régimen de Agentes de Retención de IGV a partir del 01/06/2017		

CONSULTA RUC: 20101298770 - HILADOS ACRILICOS SAN JUAN SOCIEDAD ANONIMA CERRADA			
Número de RUC:	20101298770 - HILADOS ACRILICOS SAN JUAN SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	HASJSAC		
Fecha de Inscripción:	27/01/1993	Fecha Inicio de Actividades:	17/02/1981
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. LURIGANCHO NRO. 901 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1311 - PREPARACIÓN E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 26/02/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050147361) a partir del 01/02/2016		

CONSULTA RUC: 20508591854 - INVERSIONES YURIKO E.I.R.L.			
Número de RUC:	20508591854 - INVERSIONES YURIKO E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	INVERSIONES YURIKO E.I.R.L.		
Fecha de Inscripción:	21/04/2004	Fecha Inicio de Actividades:	01/05/2004
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. CAMPOY MZA. B LOTE. 03 APV SN CRISTOBAL DE CAMPO LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 16/06/2018 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 16/08/2018 SEE-FACTURADOR . AUTORIZ DESDE 16/08/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050220528) a partir del 01/04/2018		

CONSULTA RUC: 20511998396 - TODO PARA ESTAMPADOS SAC			
Número de RUC:	20511998396 - TODO PARA ESTAMPADOS SAC		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	22/11/2005	Fecha Inicio de Actividades:	22/12/2005
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. VIÑEDOS DE SAN ANTONIO MZA. A LOTE. 09 APV. SAN ANTONIO LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 22214 - ACTIVIDADES DE IMPRESION.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 17/10/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20512118128 - HIGHLAND TRADING COMPANY S.A.C.			
Número de RUC:	20512118128 - HIGHLAND TRADING COMPANY S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	HIT.COM S.A.C.		
Fecha de Inscripción:	07/12/2005	Fecha Inicio de Actividades:	07/12/2005
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. REPUBLICA POLONIA NRO. 721 URB. SAN RAFAEL LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 18/09/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20516153955 - ALL FASHION EXPORT CORPORATION S.A.C			
Número de RUC:	20516153955 - ALL FASHION EXPORT CORPORATION S.A.C		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	04/06/2007	Fecha Inicio de Actividades:	04/06/2007
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.ANTISUYO NRO. 675 URB. ZARATE (TERCER PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 17290 - FAB. OTROS PROD. TEXTILES NEOP. Secundaria 1 - 18100 - FAB. DE PRENDAS DE VESTIR. Secundaria 2 - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20521032589 - CORPORATION PATHROS INTERNATIONAL S.A.C.			
Número de RUC:	20521032589 - CORPORATION PATHROS INTERNATIONAL S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	CORP PATHROS INTER S.A.C.		
Fecha de Inscripción:	18/02/2009	Fecha Inicio de Actividades:	18/02/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	NO HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. TORDOS NRO. 1040 URB. HORIZONTE DE ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1313 - ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES Secundaria 1 - 1410 - FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL Secundaria 2 - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20522191915 - WORLD TO PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - WORLD TO PERU S.A.C.			
Número de RUC:	20522191915 - WORLD TO PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - WORLD TO PERU S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	05/06/2009	Fecha Inicio de Actividades:	05/06/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. PORTADA DEL SOL NRO. 669 INT. 3 P URB. ZARATE (TERCER PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 1392 - FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS CONFECCIONADOS DE MATERIALES TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR Secundaria 2 - 1410 - FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20409260030 - VARSITY E.I.R.L.			
Número de RUC:	20409260030 - VARSITY E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	14/07/2009	Fecha Inicio de Actividades:	14/07/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. PRINCIPAL NRO. 499 URB. LOTIZACION CAMPOY LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	04/01/2013		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20522685675 - WAYOMIN TEXTILES S.R.L.			
Número de RUC:	20522685675 - WAYOMIN TEXTILES S.R.L.		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	22/07/2009	Fecha Inicio de Actividades:	23/07/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	----GRUPO 5 MZA. E LOTE. 24 M. CRUZ DE MOTUPE 2DA ETAPA LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 9609 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20523008430 - MULTISERVICIOS INKARI S.A.C.			
Número de RUC:	20523008430 - MULTISERVICIOS INKARI S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	MULTISERVICIOS INKARI S.A.C.		
Fecha de Inscripción:	25/08/2009	Fecha Inicio de Actividades:	01/09/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	P.J. PASAJE D MZA. R. LOTE. 12 P.J. 20 DE ENERO (ALT. PARARDER 5 DE LA AV. JOSE CARLOS MA) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 13/07/2016		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20538008827 - MG ART E.I.R.L.			
Número de RUC:	20538008827 - MG ART E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	04/11/2010	Fecha Inicio de Actividades:	04/11/2010
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. LOS AMELOS NRO. 2269 URB. SAN IGNACIO (ALT. CDRA. 22 AV. CANTO GRANDE) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20538245365 - CORPORACION ISEA S.A.C.			
Número de RUC:	20538245365 - CORPORACION ISEA S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	24/10/2013	Fecha Inicio de Actividades:	24/10/2013
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.VILLAC UMO NRO. 1159 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 08/05/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050205393) a partir del 01/09/2017		

CONSULTA RUC: 20543471543 - PERUVIAN COTTON FASHION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA			
Número de RUC:	20543471543 - PERUVIAN COTTON FASHION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	18/05/2011	Fecha Inicio de Actividades:	19/05/2011
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. LAS ESCARCHAS NRO. 277 URB. SAN HILARION LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 17/07/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Agentes de Retención de IGV (R.S.180-2016) a partir del 01/09/2016		

CONSULTA RUC: 20490655825 - ETIKA EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ETIKA EXPORT S.A.C.			
Número de RUC:	20490655825 - ETIKA EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ETIKA EXPORT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	21/03/2014	Fecha Inicio de Actividades:	01/04/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.LA CHASCA NRO. 134 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20545471613 - MANANTIAL LATINA E.I.R.L.			
Número de RUC:	20545471613 - MANANTIAL LATINA E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	MANANTIAL LATINA		
Fecha de Inscripción:	27/10/2011	Fecha Inicio de Actividades:	01/11/2011
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. J LOTE. 11 P.J. NUEVO PERU LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 1410 - FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 06/07/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050175653) a partir del 01/02/2017		

CONSULTA RUC: 20548141941 - MODE SESSIONS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MODE SESSIONS S.A.C.			
Número de RUC:	20548141941 - MODE SESSIONS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MODE SESSIONS S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	27/09/2018	Fecha Inicio de Actividades:	27/09/2018
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. C LOTE. 1 INT. 406 URB. LAS MAGNOLIAS (4TO PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	ELECTRÓNICO	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	NINGUNO		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 27/09/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20548373728 - EXPORT E IMPORT JALIX C.O EXPORT E.I.R.L.			
Número de RUC:	20548373728 - EXPORT E IMPORT JALIX C.O EXPORT E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	13/06/2012	Fecha Inicio de Actividades:	25/07/2012
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	NO HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. AMADOR GARCIA NRO. 3158 URB. CANTO NUEVO LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20548669171 - VENTAS CHRONOS DEL PERU E.I.R.L.			
Número de RUC:	20548669171 - VENTAS CHRONOS DEL PERU E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	HAPPY TOBBY		
Fecha de Inscripción:	06/05/2016	Fecha Inicio de Actividades:	06/05/2016
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.SAN MARTIN NRO. 557A (ALT. PQUE. BOLOGNESI Y CLG.SAN RAFAEL) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 4751 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 25/05/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20549595163 - INDUSTRIA ATSUT S.A.C.			
Número de RUC:	20549595163 - INDUSTRIA ATSUT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	13/09/2012	Fecha Inicio de Actividades:	13/09/2012
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. TIAHUANACO NRO. 1123 INT. 03P5 URB. ZARATE (ALTURA CUADRA 10 Y 11 DE AV GRAN CHIMU) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 18100 - FAB. DE PRENDAS DE VESTIR. Secundaria 2 - 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20550994136 - PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C. - PERUVIAN CLOTHING IND S.A.C.			
Número de RUC:	20550994136 - PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C. - PERUVIAN CLOTHING IND S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	28/12/2012	Fecha Inicio de Actividades:	02/01/2013
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. CAJAMARQUILLA NRO. 1501 INT. A URB. ZARATE (3ER PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 1313 - ACABADO DE PRODUCTOS TEXTILES Secundaria 1 - 7710 - ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 24/07/2018 BOLETA PORTAL DESDE 14/08/2018		
Afiliado al PLE desde:	27/06/2014		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20552798458 - TUBOS & ENVASES DE CARTON S.A.C.			
Número de RUC:	20552798458 - TUBOS & ENVASES DE CARTON S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	10/05/2013	Fecha Inicio de Actividades:	10/06/2013
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. B1 LOTE. 14 URB. FUNDO CAMPOY (ASOCIACION LOS CIPRESES) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 74145 - ACTIV.DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Secundaria 2 - 4610 - VENTA AL POR MAYOR A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 09/11/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20553133859 - CREACIONES JIREH FASHION E.I.R.L. - CREAJIFA E.I.R.L.			
Número de RUC:	20553133859 - CREACIONES JIREH FASHION E.I.R.L. - CREAJIFA E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	04/06/2013	Fecha Inicio de Actividades:	10/06/2013
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. LOS ELEBOROS NRO. 323 URB. SAN SILVESTRE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050108805) a partir del 01/02/2015		

CONSULTA RUC: 20553589585 - TEXTILES PERU PRINT S.A.C.			
Número de RUC:	20553589585 - TEXTILES PERU PRINT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	27/08/2018	Fecha Inicio de Actividades:	27/08/2018
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. PUNKARY NRO. 1738 URB. MANGOMARCA LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	ELECTRÓNICO	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 09/07/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20555751851 - ESTRELLA DE LOS ANDES S.A.C.			
Número de RUC:	20555751851 - ESTRELLA DE LOS ANDES S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	ESTRELLA DE LOS ANDES SAC		
Fecha de Inscripción:	12/12/2013	Fecha Inicio de Actividades:	23/12/2013
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.LAMBAYEQUE NRO. 444 URB. CAJA DE AGUA LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO. Secundaria 1 - 52593 - OTROS TIPOS DE VENTA POR MENOR.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 01/07/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20556102822 - EXIM V'ALESS E.I.R.L.			
Número de RUC:	20556102822 - EXIM V'ALESS E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	15/01/2014	Fecha Inicio de Actividades:	15/01/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	NO HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. MALECON CHECA NRO. 1199 URB. ZARATE (ALT. PUENTE LAS LOMAS) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20556641618 - CREACIONES ABIELI E.I.R.L.			
Número de RUC:	20556641618 - CREACIONES ABIELI E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	CREACIONES ABIELI E.I.R.L.		
Fecha de Inscripción:	21/02/2014	Fecha Inicio de Actividades:	04/04/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. LOS ELEVOROS NRO. 321 URB. SAN SILVESTRE (INTERIOR SEGUNDO PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 06/08/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20563190184 - PORTAL MODE E.I.R.L.			
Número de RUC:	20563190184 - PORTAL MODE E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	09/07/2014	Fecha Inicio de Actividades:	20/08/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. LIMA MZA. HVI LOTE. 16 URB. INCA MANCO CAPAC LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2015		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20565534956 - IMEX GLOBAL COMPANY E.I.R.L.			
Número de RUC:	20565534956 - IMEX GLOBAL COMPANY E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	IMEX GLOBAL COMPANY E.I.R.L.		
Fecha de Inscripción:	16/09/2014	Fecha Inicio de Actividades:	14/03/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. I10 LOTE. 24 INT. 3 URB. MARISCAL CACERES (A LADO DEL COMPLETO DEL IPD) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO. Secundaria 1 - 4773 - VENTA AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS NUEVOS EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 2 - 0161 - ACTIVIDADES DE APOYO A LA AGRICULTURA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 29/04/2016		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20600474520 - HORACITO PERUVIAN E.I.R.L.			
Número de RUC:	20600474520 - HORACITO PERUVIAN E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	22/06/2015	Fecha Inicio de Actividades:	01/07/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. P1-C LOTE. 01 A.H. JCM AMPL. LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 52322 - VTA. MIN. PRODUCTOS TEXTILES, CALZADO.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	30/06/2015		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050183381) a partir del 01/02/2017		

CONSULTA RUC: 20600653238 - ANDREW ´S FASHION S.A.C.			
Número de RUC:	20600653238 - ANDREW ´S FASHION S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	09/09/2015	Fecha Inicio de Actividades:	09/09/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.VILLAC UMO NRO. 1159 URB. ZARATE LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 30/11/2018 BOLETA PORTAL DESDE 16/11/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20600673956 - GRUPO TEXTIL LATINA E.I.R.L.			
Número de RUC:	20600673956 - GRUPO TEXTIL LATINA E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	17/09/2015	Fecha Inicio de Actividades:	17/09/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.LAS CRUCINELAS NRO. 793 COO. LAS FLORES (ALTURA DEL PARADERO 4 DE LAS FLORES) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 29/08/2018 BOLETA PORTAL DESDE 03/08/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2016		
Padrones :	Incorporado al Régimen de Buenos Contribuyentes (Resolución N° 0230050244262) a partir del 01/09/2018		

CONSULTA RUC: 20600704444 - CORPORACION IBIZA COTTON SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - CORPORACION IBIZA COTTON S.A.C.

Número de RUC:	20600704444 - CORPORACION IBIZA COTTON SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - CORPORACION IBIZA COTTON S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	30/09/2015	Fecha Inicio de Actividades:	01/10/2015
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. EL SOL NRO. 338 INT. 402 URB. SAN CARLOS LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 04/05/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20600919521 - CORPORACION SILEI S.A.C.

Número de RUC:	20600919521 - CORPORACION SILEI S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	07/01/2016	Fecha Inicio de Actividades:	07/01/2016
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.SAN LUIS GONZAGA NRO. 731 URB. AZCARRUNZ BAJO LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 03/05/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20566325901 - DESIGNERS FASHION TRENDS S.A.C.			
Número de RUC:	20566325901 - DESIGNERS FASHION TRENDS S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	20/11/2014	Fecha Inicio de Actividades:	20/11/2014
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. TAHUANTINSUYO NRO. 538 INT. 3ER URB. ZARATE (TERCER PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 17290 - FAB. OTROS PROD. TEXTILES NEOP.		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20601545064 - FLOARTE TEXTIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA			
Número de RUC:	20601545064 - FLOARTE TEXTIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	30/09/2016	Fecha Inicio de Actividades:	01/05/2017
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	MZA. I LOTE. 03 A.H. BELEN - S.A.B. LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 1 - 4649 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS ENSERES DOMÉSTICOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 05/09/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20601907144 - EXPORT MODA PERU S.A.C.			
Número de RUC:	20601907144 - EXPORT MODA PERU S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	23/02/2017	Fecha Inicio de Actividades:	23/02/2017
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL.PORTADA DEL SOL NRO. 665 URB. ZARATE (1ER PISO) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20602341004 - MAVLS SPORT S.A.C.			
Número de RUC:	20602341004 - MAVLS SPORT S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	03/08/2017	Fecha Inicio de Actividades:	03/08/2017
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. EL SOL NRO. 338 DPTO. 3 URB. SAN CARLOS LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 08/08/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20602356427 - IMPORT LYON E.I.R.L.

Número de RUC:	20602356427 - IMPORT LYON E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	09/08/2017	Fecha Inicio de Actividades:	09/08/2017
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	JR. LOS PAPIROS NRO. 323 URB. LAS VIOLETAS LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO Secundaria 1 - 4764 - VENTA AL POR MENOR DE JUEGOS Y JUGUETES EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 2 - 4719 - OTRAS ACTIVIDADES DE VENTA AL POR MENOR EN COMERCIOS NO ESPECIALIZADOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	BOLETA DE VENTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	-		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

CONSULTA RUC: 20603008678 - INDUSTRIA TEXTIL CAMILA E.I.R.L.

Número de RUC:	20603008678 - INDUSTRIA TEXTIL CAMILA E.I.R.L.		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	15/03/2018	Fecha Inicio de Actividades:	15/03/2018
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	CAL. NICOLAS AYLLON MZA. T4 LOTE. 02 URB. MARISCAL CACERES (CALLE NICOLAS AYLLON) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4641 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	NINGUNO		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 28/03/2018		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Aplicable después de corregir

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: CHAVEZ JACO JOSE A DNI: 09652149

Especialidad del validador: DDHUMANIDADES

17 de Setiembre del 2018

Firma del Experto Informante.
Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

N°	DIMENSIONES / Items	Perlinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: BARRERAS DE EXPORTACION										
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero										
2	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial										
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar										
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación										
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras										
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros										
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional										
8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros										
9	Acceso a representantes en el mercado internacional										
10	Capacidad productiva insuficiente										
11	Altos costos de personal especializado en exportación										
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)										
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación										
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones										
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino										
16	Riesgos cambiarios de la moneda extranjera en su proceso exportador										
17	Formas de negociación en / los mercado de destino										
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros										
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros										
20	Permisos de exportación										
21	Normas de etiquetado										
22	Falta de asesoramiento financiero										



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones: *Hay suficiencia*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Aplicable después de corregir

Apellidos y nombres del juez validador Dr. (Mg): *Miguel FLORENAS, Augusto* DNI: *09925084*

Especialidad del validador: *Psicología*

17 de Setiembre del 2018

[Handwritten Signature]
Firma del Experto Informante.
Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: BARRERAS DE EXPORTACION										
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero										
2	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial										
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar										
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación										
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras										
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros										
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional										
8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros										
9	Acceso a representantes en el mercado internacional										
10	Capacidad productiva insuficiente										
11	Altos costos de personal especializado en exportación										
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)										
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación										
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones										
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino										
16	Riesgos cambiarios de la moneda extranjera en su proceso exportador										
17	Formas de negociación en / los mercado de destino										
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros										
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros										
20	Permisos de exportación										
21	Normas de etiquetado										
22	Falta de asesoramiento financiero										



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: BARCO SOLARI ESTEBAN AGUIRO

DNI: 02867613

Especialidad del validador: Mg. Negocios Internacionales

17 de Setiembre del 2018

Firma del Experto Informante.
Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: BARRERAS DE EXPORTACION										
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero			/			/			/	
2	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial										
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar			/			/			/	
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación			/			/			/	
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras			/			/			/	
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros			/			/			/	
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional			/			/			/	
8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros			/			/			/	
9	Acceso a representantes en el mercado internacional			/			/			/	
10	Capacidad productiva insuficiente			/			/			/	
11	Altos costos de personal especializado en exportación			/			/			/	
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)			/			/			/	
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación			/			/			/	
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones			/			/			/	
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino			/			/			/	
16	Riesgos cambiarios de la moneda extranjera en su proceso exportador			/			/			/	
17	Formas de negociación en / los mercado de destino			/			/			/	
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros			/			/			/	
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros			/			/			/	
20	Permisos de exportación			/			/			/	
21	Normas de etiquetado			/			/			/	
22	Falta de asesoramiento financiero			/			/			/	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable Aplicable después de corregir

Apellidos y nombres del Juez validador Dr. / (Mg): TEVES ESPINOZA, ENRIQUE DNI: 08393468

Especialidad del validador: TEMPTIVO

17 de Setiembre del 2018

[Firma manuscrita]

Firma del Experto Informante.

Especialidad

OS



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSION 1: BARRERAS DE EXPORTACION										
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero			✓			✓			✓	
2	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial			✓			✓			✓	
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar			✓			✓			✓	
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación			✓			✓			✓	
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras			✓			✓			✓	
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros			✓			✓			✓	
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional			✓			✓			✓	
8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros			✓			✓			✓	
9	Acceso a representantes en el mercado internacional			✓			✓			✓	
10	Capacidad productiva insuficiente			✓			✓			✓	
11	Altos costos de personal especializado en exportación			✓			✓			✓	
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)			✓			✓			✓	
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación			✓			✓			✓	
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones			✓			✓			✓	
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino			✓			✓			✓	
16	Riesgos cambiarios de la moneda extranjera en su proceso exportador			✓			✓			✓	
17	Formas de negociación en / los mercado de destino			✓			✓			✓	
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros			✓			✓			✓	
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros			✓			✓			✓	
20	Permisos de exportación			✓			✓			✓	
21	Normas de etiquetado			✓			✓			✓	
22	Falta de asesoramiento financiero			✓			✓			✓	



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador (Dr./ Mg): *Fabiola Navarro Soto* DNI: *21010733*

Especialidad del validador: *Negocios Internacionales*

17 de Setiembre del 2018

AA

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Negocios Internacionales



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en el distrito de San Juan de Lurigancho - Lima 2018.

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: BARRERAS DE EXPORTACION	M	D	A	M	D	A	M	D	A	
1	Conocimiento de comercialización en el extranjero			/			/			/	
2	Falta de conocimiento de los beneficios del mercado potencial			/			/			/	
3	Falta de compromiso / aspiración gerencial para exportar			/			/			/	
4	Falta de esfuerzo en marketing para la exportación			/			/			/	
5	Falta de tiempo de la gerencia para actividades exportadoras			/			/			/	
6	Desarrollar nuevos productos para mercados extranjeros			/			/			/	
7	Dificultad en ofrecer precios competitivos en el mercado internacional			/			/			/	
8	Acceso a agentes en los mercados extranjeros			/			/			/	
9	Acceso a representantes en el mercado internacional			/			/			/	
10	Capacidad productiva insuficiente			/			/			/	
11	Altos costos de personal especializado en exportación			/			/			/	
12	Requisitos de garantía de calidad (certificaciones)			/			/			/	
13	Altas tasas de interés para las actividades de exportación			/			/			/	
14	Altas tasas de interés para la promoción en las exportaciones			/			/			/	
15	Tasa de interés e inflación en los países de destino			/			/			/	
16	Riesgos cambiantes de la moneda extranjera en su proceso exportador			/			/			/	
17	Formas de negociación en / los mercado de destino			/			/			/	
18	Diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros			/			/			/	
19	Diferencias en el lenguaje verbal y no verbal de los clientes extranjeros			/			/			/	
20	Permisos de exportación			/			/			/	
21	Normas de etiquetado			/			/			/	
22	Falta de asesoramiento financiero			/			/			/	



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
TECNOLOGIA TEXTIL S.A.
Presente.-

Atención: Sr. Jorge Yamil Mufarech Nemy
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **TECNOLOGIA TEXTIL S.A.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima



Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
CORPORACION SILEI S.A.C.
Presente.-

Atención: Sr. Javier Adrián Loret de Mola Velarde
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **CORPORACION SILEI S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,


[Firma]
MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342

CORPORACION SILEI S.A.C.
RECIBIDO
POR VERIFICAR
[Firma]
Fecha: 13 / 10 / 18



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
HILADOS ACRILICOS SAN JUAN S.A.C.
Presente.-

Atención: Sra. Josefina Pinto Lazo de Musiris
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **HILADOS ACRILICOS SAN JUAN S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
ANDREW'S FASHION S.A.C.
Presente.-

Atención: Sra. Geovanna Ruth Tapia Tolentino
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **ANDREW'S FASHION S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



[Firma]
MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho - Lima



Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
WORLD TO PERU S.A.C.
Presente.-

Atención: Sr. Gabriel Henry Granda Hiumettri
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **WORLD TO PERU S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,


MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342

RECIBIDO
WORLD TO PERU S.A.C.
Fecha: 30 / 10 / 18



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
FILASUR S.A.
Presente.-

Atención: Sr. Maurice Fernando Abusada Súmar
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que FILASUR S.A. es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,


MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho - Lima



Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
TRADING FASHION LINE S.A.
Presente.-

Atención: Sr. Juan Boria Guerrero
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **TRADING FASHION LINE S.A.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342





San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
HILANDERIA DE ALGODÓN PERUANO S.A.
Presente.-

Atención: Sr. Luis Alberto Falconi Escate
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **HILANDERIA DE ALGODÓN PERUANO S.A.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho - Lima

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342





OFFIC - 2FE
Bueno (copy)

San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C.
Presente.-

Atención: Sr. Rubén Girón Mauricio
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y nuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



[Handwritten signature]

MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador CP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho - Lima



Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



San Juan de Lurigancho, 24 de octubre del 2018

Señores
ETIKA EXPORT S.A.C.
Presente.-

Atención: Sra. Carmen Cecilia Granadino Penalillo
Gerente General

Estimados Señores:

Nos place extenderles un cordial saludo, en ocasión de solicitarles que las estudiantes de la Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo sede San Juan de Lurigancho (Lima), las alumnas Alessandra Rupa Huayllapuma, identificada con el DNI 71624873 y Norma Cecilia Espinoza Juanillo, identificada con el DNI 44608151, con el fin de solicitarles a ustedes la autorización para realizar una encuesta para la realización de su tesis en su prestigiosa institución.

Dado que **ETIKA EXPORT S.A.C.** es una prestigiosa empresa, los mencionados estudiantes han decidido visitar sus instalaciones para obtener información que le permita completar su tesis sobre el tema de investigación titulada "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho - Lima 2018".

Consideramos que este estudio impactará positivamente en su institución y en la sociedad; y, permitirá que los alumnos realicen su tesis dada la importancia del tema a tratar.

Agradeciéndoles por la atención a la presente, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima, y vuestro apoyo al Departamento de Investigación de esta casa de estudios.

Atentamente,



[Firma]
MBA Gustavo Alberca Teves
Coordinador OP Negocios Internacionales
Universidad César Vallejo Sede San Juan de Lurigancho – Lima

[Firma]
DNI 09285160

Del Parque 640, San Juan de Lurigancho 15434
Tel.: (01) 2024342



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : FC6-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 2

Yo, Fabiola Navarro Soto, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Filial Lima Campus Lima Este, revisora de la tesis titulada

"Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en San Juan de Lurigancho – Lima 2018" de la estudiante Norma Cecilia Espinoza Juanillo, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita 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.

San Juan de Lurigancho, 10 de diciembre del 2018

Firma

Fabiola Cruz Navarro Soto

DNI: 21010733

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---------------------------------------------------------------------------	--------	-----------



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 2 de 2

Yo, Fabiola Navarro Soto, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Filial Lima Campus Lima Este, revisora de la tesis titulada

"Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras en San Juan de Lurigancho - Lima 2018" de la estudiante Alessandra Rupa Huayllapuma, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita 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.

San Juan de Lurigancho, 10 de diciembre del 2018

Firma

Fabiola Cruz Navarro Soto

DNI: 21010733

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--------------------------------------------------------------------------	--------	-----------

Anexo 17.
Originalidad.

The screenshot displays a plagiarism checker interface. At the top, it shows the user's name 'Antonio Soto - Jorge Osorio' and the document title 'feedback studio'. The main content area features the logo of 'UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO' and the text 'FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES' and 'ESCUELA DE ABOGADO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL'. Below this, it lists 'TEMAS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES' and 'ACTIVIDADES' including 'Investigación', 'Asesoría', and 'Atención al Cliente'. A 'LÍNEA DE INVESTIGACIÓN' is also mentioned.

On the right side, a 'Resumen de coincidencias' (Summary of coincidences) section shows a '22%' similarity score. Below this, a table lists the sources of the coincidences:

Orden	Descripción	Porcentaje
1	Investigación	5%
2	Asesoría	2%
3	Atención al Cliente	1%
4	Investigación	1%
5	Asesoría	1%
6	Atención al Cliente	1%
7	Investigación	1%
8	Asesoría	1%

At the bottom right, there is a circular stamp from the 'UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO' with a signature over it.



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 Mg. ENRIQUE ABEL TEVES ESPINOZA

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:
NORMA CECILIA ESPINOZA JUANILLO

INFORME TÍTULADO:

"ANÁLISIS DE LAS BARRERAS DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS TEXTILES EXPORTADORAS DE SAN JUAN DE LURIGANCHO - LIMA 2018"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 10/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 15 (Quince)



Enrique Abel Teves Espinoza

ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



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 Mg. ENRIQUE ABEL TEVES ESPINOZA

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

ALESSANDRA RUPA HIJAYLLAPUMA

INFORME TÍTULADO:

"ANÁLISIS DE LAS BARRERAS DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS TEXTILES EXPORTADORAS DE SAN JUAN DE LURIGANCHO - LIMA 2018"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGCCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 10/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 15 (Quince)



Enrique Abel Teves Espinoza

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



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

Código : F08-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 2 de 2

Yo Alessandra Rupa Huayllapuma, identificado con DNI N° 71624873, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Análisis de las barreras de exportación en las empresas textiles exportadoras de San Juan de Lurigancho – Lima 2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

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


FIRMA

DNI: 71624873

FECHA: 10 de Diciembre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---------------------------------------------------------------------------------	--------	-----------